
SOUCHON **B**OISSONS **S**ERVICES

100 ANS D'HISTOIRE !

1922 – 2022



UNE HISTOIRE
DE **FAMILLE**

L'HISTOIRE
D'UN **MÉTIER**

UNE HISTOIRE
D'**HOMMES**



Une Histoire de Famille



C'est avec une grande fierté, une joie profonde et une vraie émotion que nous fêtons aujourd'hui le centenaire de notre Famille dans la distribution de boissons. Des entreprises centenaires dirigées par la même famille ne sont pas légion sur nos deux départements 42 - 43, tout au plus une petite centaine pour plus de 80 000 entreprises petites et grandes.

Ce sont 100 ans de travail, d'efforts, de questionnements, de remises en cause, de doutes, mais c'est aussi et surtout une très belle aventure familiale que rien ne laissait imaginer.

Un arrière-grand-père, Joseph, qui a deux filles dans les années 20 et qui exerce un métier pour le moins masculin à cette époque. Un gendre, Lucien, boulanger.

Un petit fils qui a fait des études. La distribution de boissons qui, à la fin des années 90, risque d'être intégrée par les brasseurs. Des arrières petits fils qui font tous des études pour voler de leurs propres ailes.

A chaque génération une autre histoire aurait dû s'écrire. Et pourtant NON.

A chaque génération le flambeau était repris pour, à chaque fois, franchir une étape supplémentaire et devenir l'entreprise actuelle dirigée par la 4^{ème} génération, Rémi, Philippe et Hugo toujours accompagnés par Daniel pour un plaisir partagé par tous.

Dans cette histoire, on n'oublie pas les dames, qui à chaque génération, ont su par leur travail et leur compréhension, accompagner ces messieurs. Marie, Eugénie et Josette, pour les 2 premières générations.

Pour la 3^{ème} génération, après avoir accompagnée et épaulée Daniel pendant plus de 35 ans, Sylvie est partie à la retraite pour le plus grand bonheur de ses petits-enfants. Roselyne, quant à elle, continue d'apporter son expérience aux côtés de son frère, Daniel, et de ses neveux.

Pour les années futures, l'Histoire reste à écrire...



Restaurant en famille



Administratif dans le salon familial



Joseph et son gendre Lucien



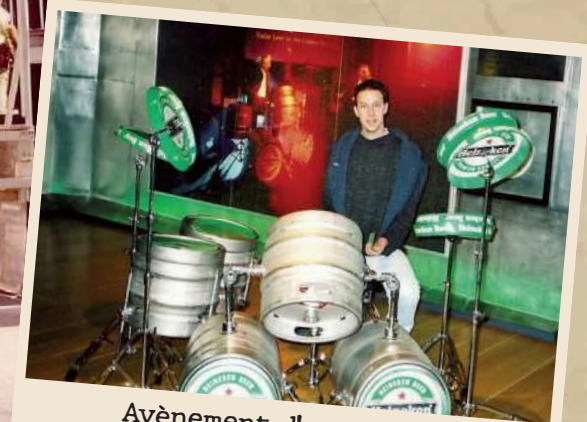
Départ en livraison



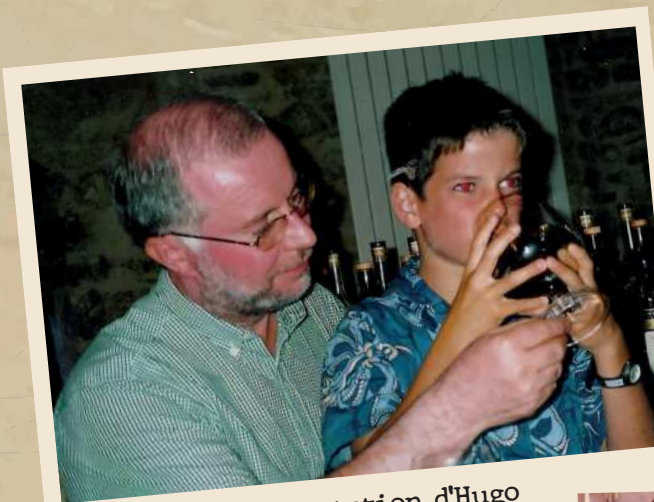
Vivre d'amour et de Guinness...



Lucien, sa belle-fille et ses petits-enfants



Avènement d'un artiste



1^{ère} dégustation d'Hugo



2^{ème} et 3^{ème} génération réunies



Trois générations : 25, 50 et 75 Ans

Nos 100 ans en dates clés



1922

Joseph Ganivet reprend l'activité de fabrication de limonade et d'embouteillage de bières de son employeur qui arrête son activité pour la retraite. La livraison se fait à cheval et en charrette.

1935

Installation de Joseph Ganivet au 5 rue Nicolas Perrin à Firminy, berceau de la famille où Daniel et Sylvie habitent toujours ainsi que Roselyne.

1932

Acquisition de la première camionnette de livraison : B15 de la marque Citroën.



1952

Lucien Souchon épouse Eugénie Ganivet et intègre la petite entreprise familiale en travaillant avec son beau-père Joseph, son épouse, sa belle-sœur Josette et Marie sa belle-mère qui cuisine pour toute la famille. Tous vivent dans la maison familiale qui abrite le dépôt où se déroule l'activité de distribution de boissons et de fabrication de limonade.



Association avec la famille Rouchon pour créer la SAS Rouchon Souchon basée à Pont-Salomon. Le développement de l'entreprise s'accélère avec la complémentarité des dirigeants : Bernard Rouchon, Hubert Rouchon et Daniel Souchon accompagnés par Dominique Rouchon et Sylvie Souchon. De 1990 à 2001, achat de 7 petites entreprises de distribution de boissons qui n'ont pas de successeur.

1990

1988

Arrêt de la fabrication de la limonade.



1978

Daniel intègre l'entreprise familiale, au côté de son père Lucien.



1968

A l'adolescence, Daniel et Roselyne commencent à travailler dans l'entreprise pendant les vacances scolaires : livraison, embouteillage, réception des eaux minérales en vrac dans les wagons SNCF.

1945

Acquisition du premier poids lourd Dodge acheté par le biais du matériel militaire américain qui n'est jamais reparti aux Etats-Unis.

2002

Participation minoritaire de Kronenbourg dans l'entreprise Rouchon Souchon suite au départ de Bernard Rouchon. Daniel Souchon devient PDG et Hubert Rouchon DG. Ensemble, ils reprennent Forez Boissons un de leurs principaux concurrents de l'époque. De 2002 à 2012, achat de 4 petites entreprises de distribution.



2012

Achat par la famille Souchon des parts de la famille Rouchon et de Kronenbourg. Dans le même temps, Rémi et Roselyne rejoignent l'entreprise familiale. La société devient : SOUCHON Boissons Services.



2005

Arrivée de Philippe dans l'entreprise pensant à ce moment n'être là que provisoirement pour aider Daniel dans la structuration de la société. Installation dans notre nouveau dépôt à La Ricamarie. Fermeture du dépôt de Pont-Salomon et de la cave cours Fauriel.



2018

Rachat de la société Udivel au Puy-en-Velay, entreprise emblématique en Haute-Loire qui conforte le positionnement sur ce département. Quatre autres achats de petites structures sont à noter pendant ces dernières années sur la Haute-Loire et la Lozère.



2017

Arrivée d'Hugo dans l'entreprise pour rejoindre ses frères, ses parents et sa tante.



2024

Construction à Solignac-sur-Loire, à proximité du Puy-en-Velay, d'un nouvel entrepôt plus fonctionnel pour s'adapter aux nouvelles exigences logistiques actuelles. Ce sera un bâtiment passif de 3 200 m² répondant à une volonté écologique forte.

100 ANS

L'Histoire d'un Métier

SERVICE COMMERCIAL

Le cœur du « réacteur » est un service multifacette.

Le petit carnet à spirales et le crayon de bois étaient l'outil principal du commercial il y a quelques décennies. La visite était très souvent hebdomadaire. Il n'y avait de commande que si le commercial passait la prendre.

Et puis petit à petit les mentalités ont évolué, accompagné ou poussé par les changements technologiques : télévente et donc télévendeuses, ordinateur, portable, mails et maintenant application. Mais surtout ces nouvelles technologies et celles de l'avenir n'excluent pas la présence humaine du commercial sur le terrain, au contraire cette présence n'en a que plus de force et de pertinence pour rester à l'écoute des besoins et des attentes de nos clients. Nous travaillons tous dans des métiers de contact, ne l'oublions jamais.



1 500
CLIENTS
CHR

3 000
RÉFÉRENCES



SPÉCIALISTE VINS & SPIRITUEUX

Depuis le vin de comptoir en litre 6 étoiles qui était le produit consommé par excellence dans la région stéphanoise, que de chemin parcouru pour s'adapter aux attentes actuelles des consommateurs toujours à la recherche de nouveautés. Un spécialiste était devenu indispensable, tant pour le sourcing des produits que pour l'aide à la vente de nos commerciaux (800 références de vins & spiritueux).

SPÉCIALISTE BIÈRES

Pendant près de 50 ans de 1960 à 2010, on a assisté à une concentration effrénée des brasseries françaises et européennes. Il s'en est suivi un appauvrissement de l'offre de bières différenciées et originales, laissant le consommateur sur sa faim. De nombreux brasseurs crafts, artisanaux et locaux ont alors su occuper le terrain. L'explosion de l'offre de bières nous a menés à créer un poste de spécialiste bières, tout comme pour le vin.



L'Histoire d'un Métier

SERVICE TÉLÉVENTE

Le « carrefour de l'informations » pour assurer un service client de qualité.



En complément de nos commerciaux de terrain, une équipe de télévendeuses est à votre disposition et opérationnelle non-stop du lundi au vendredi, de 6h à 18h, 52 semaines par an, pour prendre les commandes de nos clients CHR. L'entrée en fonction très matinale, à 6h chaque jour, s'explique par le traitement des commandes arrivées pendant la nuit et qui seront chargées le matin même sur les camions.

TÉLÉVENDEUSE ET COMMERCIAL

Nos télévendeuses fonctionnent en binôme avec leur commercial respectif pour que les informations circulent au mieux.

70 000
FACTURES
PAR AN



TÉLÉVENDEUSE ET CHAUFFEUR

Au retour de sa tournée de livraison, chaque chauffeur fait un compte rendu à une télévendeuse pour lui donner les informations nécessaires au bon suivi de son travail : client fermé, bouteilles cassées, produit à relivrer...

ÉVÉNEMENTIEL

Une de nos commerciales a en charge un univers bien spécifique de notre activité commerciale, à savoir l'événementiel. Il s'agit d'accompagner nos clients dans la sélection des boissons pour leurs événements de toutes tailles : fêtes familiales ou séminaires d'entreprises, événements culturels ou tournois sportifs... C'est une activité singulière car nous installons des tirages pression, livrons et reprenons les boissons non consommées. La notion de service prend ici tout son sens.



CAVE

Nous avons également une cave à Vins, Bières & Spiritueux Premiums ouverte aux particuliers et dont l'autre vocation tout aussi importante est d'être un showroom pour présenter à nos clients professionnels la diversité de notre offre.

Notre cave permet aussi des dégustations parce qu'une carte des vins ne s'improvise pas, elle se construit et se structure en collaboration avec nos spécialistes produits.

300
SPIRITUEUX
PREMIUMS

500
VINS

400
BIÈRES

SERVICE 365 JOURS PAR AN !

SOUCHON BOISSONS SERVICES c'est enfin un service permanent puisque nous assurons des dépannages 365 jours par an. Le samedi matin, outre l'ouverture de la cave, l'entreprise fonctionne avec :

- Une télévendeuse pour répondre aux appels
- Deux à trois chauffeurs pour les livraisons de l'événementiel et les dépannages de nos CHR
- Un technicien bière et un technicien café sont également en service

Du samedi midi au dimanche midi une astreinte téléphonique est mise en place pour répondre aux appels laissés sur le répondeur, lequel est consulté toutes les heures et demi pour assurer les dépannages.

L'Histoire d'un Métier

SERVICE LOGISTIQUE

La maîtrise du dernier km : le bon produit, au bon moment, au bon endroit.



La réception des marchandises est assurée par une équipe de caristes qui déchargent les semi-remorques, contrôlent et rangent dans l'entrepôt les commandes passées par l'approvisionneur auprès des fournisseurs, au nombre d'environ 300.

La gestion de la logistique de nos 3 000 références, sans compter les articles de service, la verrerie principalement, nous a contraint à informatiser les approvisionnements, et la préparation des commandes. Nos personnels ont abandonné le papier/stylo au profit de la scannette pour ainsi limiter au maximum le risque d'erreur dans les livraisons.



Ce sont les préparateurs qui organisent les palettes de produits commandés par les clients qui vont être approchés sur les quais à l'arrière des camions de livraison SBS pour y être chargés. Les chauffeurs chargent eux-mêmes leur camion et assurent les livraisons principalement sur les départements 42 et 43 et un peu sur les départements limitrophes.

Nos chauffeurs ont pour mission d'effectuer la livraison jusque dans la cave du client en respectant la règle « FIFO » pour tenir compte des Dates de Durabilité Minimale (DDM).

Dans notre métier de distribution de boissons, les produits à destination des bars et restaurants sont à 60% conditionnés dans des emballages consignés. Nos chauffeurs récupèrent ces emballages vides et les déchargent en les classant par fournisseurs. Ces emballages sont ensuite retournés chez les industriels pour un nouveau cycle de vie. Concernant le verre perdu récupéré dans les caisses spécifiques à cet usage, il est stocké dans une benne qu'un verrier vide régulièrement. 150 tonnes recyclées annuellement.

Toujours dans un souci de service maximum, nous avons investi dans une chambre tempérée (15°-18°) pour une conservation optimale des produits sensibles : produits locaux, bières artisanales et vins haut de gamme.

35
CAMIONS



+ 70
TONNES LIVRÉES
PAR JOUR



65 000
LIVRAISONS
PAR AN

L'Histoire d'un Métier

SERVICE TECHNIQUE

Un suivi permanent pour accompagner au quotidien nos clients.



La bière pression et le café sont des produits transformés chez nos clients ; du fût au demi pression, du grain de café à la tasse.

Pour le café, machines à café et moulins nécessitent régulièrement des entretiens et des réglages déterminants pour un bon rendu dans la tasse.

Pour la bière, nos techniciens installent, dépannent et entretiennent les tirages pressions. Nous avons également des engagements de sanitations régulières de nos tirages pression suivant un cahier des charges signé avec les brasseurs.

Desserte réfrigérée, machine à glaçons, lave-verres font aussi partie des équipements dont nous nous occupons.

Nos interventions sur les machines à café, lave-verres et machines à glaçons peuvent être réalisées soit chez le client soit en atelier.



+ 200
INTERVENTIONS
TECHNIQUES
PAR SEMAINE



SERVICE ADMINISTRATIF

Le service de « l'ombre »

Il s'agit des fonctions support qui ont en charge :

- Les achats (3 000 produits) qui déclenchent le travail de l'approvisionnement
- La comptabilité fournisseurs suite à ces achats
- La comptabilité clients suite aux ventes chez nos clients
- Le marketing, une nouvelle fonction pour notre métier.

Mise à part la personne responsable des achats qui reçoit les fournisseurs, les intervenants des autres services sont les membres du personnel qui ont le moins de contact avec l'extérieur.

Ils travaillent dans l'ombre mais leur fonction est déterminante dans la gestion de l'entreprise.

- Le marketing est une aide à la vente devenue déterminante et indispensable
- Le suivi et le règlement des factures fournisseurs ainsi que l'encaissement de nos factures conditionnent de façon majeure la pérennité de l'entreprise.



110
COLLABORATEURS

12 ANNÉES
D'ANCIENNETÉ
MOYENNE

300
FOURNISSEURS

CONVIVIALITÉ

L'univers du bar, hôtel, restaurant, boîte de nuit est depuis toujours synonyme de **convivialité**. En ce sens où la relation aux autres est omniprésente sur toute la filière, on ne rentre pas dans un bar uniquement pour boire mais aussi pour parler au patron, à la serveuse ou à son voisin de comptoir. Au restaurant on y va la plupart du temps à plusieurs. En boîte de nuit c'est pareil.

PROXIMITÉ

La relation humaine est la pierre angulaire de cet univers.

Il s'en suit, pour bien travailler et bien vivre dans cette profession, qu'il faut aimer rencontrer les autres. Et cela est vrai sur toute la chaîne du métier.

Chez les distributeurs, c'est évidemment vrai pour les commerciaux mais c'est également vrai pour les télévendeuses en passant par les techniciens, la logistique et les chauffeurs.

Pour nos fournisseurs, leur service commercial de terrain se doit d'intégrer, dans leur relation économique avec le CHR, cette **dimension humaine** qui anime nos clients communs.

Que dire de nos clients CHR eux-mêmes. Pour eux l'accueil, l'attention, la disponibilité sont les **valeurs ajoutées par excellence** de leur métier. C'est beau, c'est enrichissant, c'est passionnant cette relation aux autres mais soyons réaliste c'est très prenant, stressant et absorbant.

Vous, nos clients CHR, vous faites un très beau métier qui vous demande beaucoup d'efforts contrairement à ce que le grand public pourrait croire de l'extérieur mais pour bien vous connaître, sachez que nous vous en savons gré.

Cette commémoration de notre centenaire se veut être le signe de notre reconnaissance pour votre profession.

SERVICE

CONFIANCE

RELATIONNEL

CONSEIL

CHR

FOURNISSEURS

PARTENARIAT

CLIENTS

L'AVENIR, PAR PRINCIPE, NUL NE LE CONNAÎT.

Une **cinquième génération**... C'est évidemment bien trop tôt pour le dire mais comme à chaque génération notre histoire de famille aurait dû s'arrêter et qu'il n'en n'a rien été, tous les possibles sont devant nous.

En attendant, la 4^{ème} génération essaye de tout faire pour pérenniser cette belle dame de la distribution qui a su conserver son dynamisme en sachant s'adapter à l'évolution du monde. Dans ce monde, sur cette planète qui depuis quelques décennies semble souffrir de l'accélération économique, nous voulons apporter notre pierre à l'édifice en appliquant un **modèle de distribution le plus éco-responsable possible**.



Depuis 100 ans, la **gestion des emballages consignés, bouteilles et fûts**, est au cœur de notre métier. Les **tournées optimisées** n'ont pas de secret pour nos responsables d'exploitation.

Face au développement du verre perdu, nous avons mis en place un **service de récupération du verre** qui s'intègre dans une démarche plus large de gestion de nos propres déchets plastiques, cartons et métal. La réparation des divers matériels de comptoir nous occupe de plus en plus. Le **développement des circuits courts** et l'utilisation de **carburant vert** (B100 : moins 60% de taux d'émission de CO₂, moins 80% de taux d'émission de particules fines) complète notre **démarche éco-responsable**.

Conscient et respectueux des enjeux sociétaux, c'est donc chacun à sa place, fournisseurs, clients, équipes Souchon Boissons Services, qu'avec nos **valeurs de proximité** nous écrivons ensemble :

L'HISTOIRE DE NOTRE AVENIR...



MERCI !

Nous remercions, pour leur confiance et leur fidélité,
nos CLIENTS, nos FOURNISSEURS, nos PARTENAIRES DU QUOTIDIEN
et bien sûr nos ÉQUIPES !

SOUCHON BOISSONS SERVICES



Nos **100 ANS**
GRÂCE À VOUS !



Nos **100 ANS**
AVEC VOUS !



4 & 6 OCTOBRE 2024
Z.I. MONTRAMBERT-PIGEOT
42 150 LA RICAMARIE

