



## JEAN-YVES SWATON : LE COURTIER QUI MET CAP AU NORD

On entend souvent les intermédiaires de province se plaindre des assauts des courtiers parisiens. Il est rare, par contre, d'entendre le courtage parisien se lamenter sur la concurrence que leur livrent les provinciaux qui, souvent, se contentent de rester dans leur zone d'influence. Il arrive cependant que des courtiers de province, pour donner un meilleur service à leur clientèle et être proches des centres de décision, s'installent aussi à Paris. C'est le cas de Jean-Yves Swaton, courtier marseillais de 51 ans, qui n'a pas hésité à ouvrir à Paris un bureau, prolongement direct de son cabinet marseillais.

Chez les Swaton, on est dans l'assurance depuis le berceau. Jean-Yves est assureur de la troisième génération. Son grand-père, agent de la MGF, avait créé un cabinet à Marseille, repris ensuite par son père. Après être allé parfaire ses connaissances d'assurance, à l'École nationale d'assurances en 1962, Jean-Yves Swaton collabore à l'entreprise de son père qui s'était associé avec M. Tarrazi. En 1972, il revend son cabinet à son associé et fonde Eurosud, SARL de courtage.

Devenue société anonyme au capital de 2 100 000 F, détenue à 50 % par la Compagnie de Navigation Mixte et à 50 % par Jean-Yves Swaton, Eurosud n'est pas, comme certains ont pu le croire, un cabinet d'autocourtage de la Mixte. Car, même si celle-ci constitue - directement ou indirectement - une partie de la clientèle, de

nombreuses autres sociétés n'ayant aucun lien avec la Mixte sont les clients d'Eurosud.

Car Jean-Yves Swaton, s'il est un commerçant, est aussi et surtout un assureur d'entreprises. Si les PME, les PMI et les industriels des Bouches-du-Rhône lui ont accordé leur confiance, il en est de même des grosses sociétés françaises, et c'est ce qui l'a conduit à ouvrir un bureau à Paris. En excellent marin qu'il est - n'a-t-il pas jadis été troisième au championnat d'Europe de 505 ? -, s'il sait faire route vers le nord, il ne dédaigne pas de mettre cap au sud. C'est ainsi qu'il a réalisé une extension de son cabinet à Barcelone, passant alors à la dimension internationale. S'il cherche un développement en dehors des frontières, il n'est pas contre un développement national par la croissance naturelle de ses affaires et par l'acquisition d'autres cabinets, à Paris ou en province.

En trois ans, sa croissance a été de 109 %. Son chiffre d'affaires pour l'exercice 1989 a atteint 22,900 millions de francs, en progression de 21,50 % par rapport 1988 et il estime qu'il dépassera les 27 millions en 1990. Il emploie actuellement quarante-deux personnes. Son portefeuille, harmonieusement composé, se ventile de la façon suivante : auto et transport 40 % (il assure de grosses flottes), dommages 25 %, RC 10 %, groupe 10 % et divers 15 %.

Si VIA et RM-VIA Vie comptent au nombre de ses principaux fournisseurs, il place des affaires auprès de la Mutuelle de Marseille - n'est-il pas enfant du pays ? - mais aussi auprès des grands : UAP, AGF, Uni Europe et Mutuelles du Mans notamment.

La rigueur de gestion est sa préoccupation constante. L'investissement qu'il a réalisé dans l'achat d'un ordinateur IBM AS400 avec trente-deux terminaux lui permet, grâce à un logiciel spécifique, de donner une gestion efficace à ses clients.

Sa philosophie est définie en sept mots : écouter, analyser, mesurer, comprendre, prévenir, assister et garantir. C'est sur cette énumération qu'il a assis et poursuit son développement. Et il ne manque pas d'imagination et de créativité.

Heureux de vivre souvent, et toujours de bonne humeur, il va dès qu'il le peut puiser ses forces sur la Méditerranée, qu'il a parcourue à la voile en tous sens. Marin, il foule aussi la terre, car il joue bien au golf, moins bien au tennis, dit-il presque en s'excusant.

Sa femme dit de lui qu'il est casse-cou. Certes, il aime le risque, mais il sait aussi le maîtriser.

D. T.

# CLIN D'ŒIL

Agence de communication audiovisuelle

Étude ▶ conception ▶ réalisation ▶ production

Téléphonez au 42.64.31.31, nous vous conseillerons.