

est un commerçant indépendant des compagnies, mandaté par le client. L'agent a un pouvoir de gestion quasi-intégral, mais son exclusivité limitée bien évidemment

Sa proximité, sa disponibilité sont également des critères de sélection.

FAUGERE ET JUTHAU L'assurance d'entreprise déclinée au régional

Le cabinet de courtage Faugere et Juthau de Marseille est l'une des rares délégations de province du cabinet parisien du même nom, dont la vocation est l'assurance d'entreprises industrielles (off-shore, spatial, aviation, énergie...).

"La décision de s'implanter dans le Sud de la France s'est concrétisée il y a trois ans par l'acquisition d'un important cabinet marseillais sur le cours Pierre-Puget", rappelle Jean-Yves Deboudé, directeur du cabinet local.

Dix-huit personnes y travaillent désormais pour une clientèle très diversifiée. En 1995 la délégation marseillaise axera son développement sur la petite entreprise, qui constitue actuellement 40% de sa clientèle.

Faugere et Juthau possède de nombreux clients dans le domaine de la grande distribu-

tion et des surfaces commerciales ou locales. "Nous sommes positionnés sur des risques difficiles dans le domaine de la distribution comme par exemple : magasins de meubles ou franchises diverses", souligne Jean-Yves Deboudé.

Pour les entreprises les plus importantes l'agence marseillaise peut s'appuyer sur des ingénieurs-experts du siège parisien qui constituent une aide importante pour le montage de certains dossiers. "Avoir une tendance sur la capitalisation nous permet d'avoir le meilleur accès du marché", ajoute-t-il en précisant que les relations entre le courtier et le chef d'entreprise doivent essentiellement être basées sur un climat de confiance mutuelle, engendré par un professionnalisme qui finit toujours par être reconnu.



Jean-Yves DEBOUDÉ

Photo D. Gz

Tout en conservant sa spécificité dans l'assurance des entreprises le cabinet a continué à développer son service aux particuliers. "Nous avons notamment mis en place des polices de groupement pour particuliers ou de groupement socio-professionnel avec des conditions préférentielles et nous sommes particulièrement performant pour répondre aux besoins des particuliers".

Le cabinet, qui est, en outre, le plus gros client de la délégation UAP de Marseille, est doté d'un outil informatique élaboré qui offre la possibilité de traiter d'importantes affaires avec rigueur et rapidité.

(Publi info)

contraire la nullité du contrat ou l'application de la règle proportion-

Suite de notre dossier en page 11

EUROSUD ASSURANCES

L'assurance dans le sang

Pas de doute, chez les Swaton, on a l'assurance dans le sang! Tout a commencé en 1922. Depuis lors, les générations se sont succédé et ont forgé ce qu'est devenu Eurosud Assurances.

"Nous sommes le premier cabinet de courtage du Sud de la France, et figurons au palmarès des 25 premiers cabinets français", revendique Jean-Yves Swaton.

La famille Swaton n'a cependant pas effectué le parcours d'Eurosud Assurances toute seule. Elle s'est alliée à la Compagnie de Navigation Mixte, société d'origine marseillaise elle-aussi, pour le réaliser.

Eurosud Assurances, depuis maintenant plus de 20 ans, a délibérément choisi de se positionner sur le créneau des PME et PMI.

Assurance maritime et transport, responsabilité civile, incendie, automobiles, assurances de personnes,

risques spéciaux...

Rien ne fait peur au cabinet de courtage. La société Eurosud n'a pas de spécialité. Elle entend tout à la fois être généraliste et offrir une gamme complète de produits. Pour ce faire, la direction s'est entourée des "techniciens les plus compétents dans chaque domaine", souligne Jean-Yves Swaton.

Et comme Eurosud sait pertinemment qu'un service Contentieux/Sinistres est le pivot d'un cabinet de courtage, la structure compte 20 personnes. "La société privilégie la compétence et la rapidité des règlements, en cas de sinistres, explique Jean-Yves Swaton. "Notre métier, on ne le juge pas à la souscription d'un contrat, mais au moment d'un sinistre. C'est là qu'il faut intervenir pour un règlement efficace et rapide", précise-t-il.

Le courtier marseillais a privilégié un développement natio-



Jean-Yves SWATON

Photo D. Gz

nal plutôt qu'europpéen. Eurosud Assurances, dont le chiffre d'affaires s'élève à 70 millions de francs, est installé à Paris, Lyon et sur l'île de La Réunion, avec un effectif de 100 personnes.

Eurosud Assurances possède à son tableau de chasse des noms d'entreprises prestigieuses : Fouquet Sacop SA, Saupiquet Arment et Penn Ar Bed, les sociétés qui exploitent les métros de Lyon, Marseille et Lille, Paul Ricard, Saupiquet, Brinks...

"Chaque courtier a le choix de ses compagnies d'assurance. C'est cette liberté de travail qui explique la remarquable progression du cabinet".