

Eurosud Swaton. Une revue sur Marseille

● **ASSURANCES.** Le courtier marseillais Eurosud Swaton vient d'éditer un magazine consacré au nouveau visage de Marseille. L'occasion pour l'entreprise, dirigée par la famille Swaton depuis bientôt cent ans, de revenir sur l'un de ses savoir-faire, l'assurance construction.

« Nous sommes présents sur beaucoup d'opérations de construction à Marseille. Nous sommes ainsi notamment le courtier d'assurance du Silo, de la CMA CGM, de la tour La Marseillaise ou encore des Terrasses du port », confie en préambule Nicolas Swaton, qui codirige le cabinet de courtage marseillais avec son frère Bertrand et sa sœur Marie-Eva.

« Nous avons alors eu l'idée de créer une revue où l'on aborderait le nouveau visage de Marseille à travers une série d'interviews d'architectes ayant pris part aux récentes constructions : Roland Carta, Rudy Ricciotti, Zahia Hadid, Jean Nouvel ou encore Jean-Baptiste Pietri », poursuit de son côté Bertrand Swaton.

Dix ans de projet

Tirée à 8.000 exemplaires, la

revue est sortie à la mi-octobre. « Nous l'avons distribuée sous forme de cadeau et les retours ont été très positifs. Nous avons ainsi contribué à l'élan positif de la ville et nous avons montré que nous nous positionnons sur d'autres marchés que la gestion du patrimoine ».

La réalisation du magazine a pris près d'un an. « C'est un résumé de dix ans de dossiers. Le projet de la CMA CGM a été initié en 2005 et nous travaillons sur la tour La Marseillaise depuis 2007 ».

Entreprises, collectivités et particuliers

Eurosud Swaton est positionnée sur le marché Entreprises mais réalise tout de même un quart de son chiffre d'affaires auprès des collectivités et un autre quart auprès des particuliers.

« Nous assurons tout type d'entreprises, que ce soit de



Nicolas, Marie-Eva et Bertrand Swaton, les trois dirigeants du cabinet de courtage Eurosud Swaton.

grands groupes ou des PME ». CIS, la Corderie Dor, la Banque Martin Maurel ou encore Corsica Ferries font ainsi partie des clients du courtier. « Nous sommes principalement positionnés en Paca, mais nous avons également des développements nationaux sur des niches, comme le risque hôtelier par exemple. Pour le particulier Eurosud Swaton

prend en charge les assurances habitation, automobile, plaisance... « De nos jours les assurances sont très standardisées. En fonction des patrimoines, il y a parfois nécessité de faire du sur-mesure, notamment pour les objets d'art. C'est là que nous intervenons ».

Un siècle d'assurance

En 2018, la famille Swaton

fêtera un siècle d'assurance. « C'est en effet en 1918 que Gaston Swaton s'est installé à Marseille, comme agent général. Mais notre arrière-arrière grand père était déjà lié, en 1880, aux Mutuelles du Mans. Actuellement, Eurosud Swaton compte une trentaine de salariés répartis sur trois entreprises. « Nous avons triplé notre volume d'activités par croissance

interne depuis 1998 », conclut Marie-Eva Swaton.

Didier Gazanhes

EUROSUD SWATON

(Marseille)
Bertrand,
30 salariés
CA : 3,5 M€ de
commissions
04 88 66 50
www.eurosud-assurances.com

EN BREF

CMA CGM. Rachat de Nol

Le groupe marseillais CMA CGM a lancé une offre publique d'achat volontaire et conditionnelle en numéraire sur l'ensemble des titres de Neptune Orient Lines (Nol), la plus grande entreprise de transport maritime d'Asie du Sud-Est. « Tirant parti des atouts complémentaires de chaque entreprise, CMA CGM renforcera davantage sa position d'acteur de

référence dans le transport maritime mondial avec un chiffre d'affaires combiné de 22 mds USD et une flotte de 563 navires. En associant le savoir-faire des deux équipes, le groupe élargi sera encore mieux placé pour offrir des services de grande qualité à ses clients sur l'ensemble des marchés. Nous sommes convaincus de l'importance stratégique de Singapour comme hub majeur pour le secteur maritime et nous nous engageons à renforcer sa position de premier plan dans la région », confie Rodolphe Saadé, Vice-Président du Groupe CMA CGM.

Cowork'in Aix.

Campagne de crowdfunding

La société aixoise Cowork'in Aix vient de faire appel au financement participatif en lançant une campagne de crowdfunding sur KissKissBankBank. Objectif : améliorer les conditions de travail de ses coworkers. « De plus en plus méfiants vis-à-vis des banques, les citoyens ont envie d'être acteurs du monde de demain. Et c'est ce que leur propose l'économie collaborative, qui s'exprime aussi bien dans le coworking que dans le crowdfunding », commente Nicolas Baccon, co-fondateur de Cowork'in Aix. La campagne de financement a débuté le 8 décembre, sur la plateforme KissKissBankBank. La PME vise un premier palier de 1.500 €, une campagne de crowdfunding pouvant atteindre jusqu'à 5 paliers. « En fonction des paliers atteints, nous pourrions réaménager nos locaux afin de mieux répondre aux attentes de nos coworkers ».

Lacordaire. L'École lève 200.000 € en un an et vise les 800.000 € d'ici à 2018

● **FONDATION.** L'École marseillaise Lacordaire a lancé une fondation afin de financer des projets et a levé 200.000 € en un an auprès de particuliers et d'entreprises.

À l'initiative de son directeur, Pierre-Jean Collomb, l'École Lacordaire, située à Saint-Just, à la lisière des quartiers nord de Marseille, a créé, en 2015, le fonds Lacordaire "Réussir pour servir". « La création de ce fonds a deux objectifs. D'une part, le développement d'un programme social permettant de davantage ouvrir l'école et d'accorder des bourses aux élèves méritants et d'aider certains de nos élèves dans leur parcours étudiant. D'autre part, ce fonds va permettre de soutenir des projets de modernisation et d'ouverture culturelle de l'établissement avec notamment la création d'un amphithéâtre de 700 places et un plateau sportif », rappelle Pierre-Jean Collomb. La campagne de levée de fonds de l'École doit s'étaler sur quatre ans, jusqu'en 2018, où seront fêtés les cent ans de l'établissement. L'objectif du directeur est clairement de récolter 800.000 € sur cette période.

250 donateurs

« En un an, nous avons d'ores et déjà rassemblé le quart de la somme à l'aide de 250 donateurs ». Un comité de campagne, présidé par Olivier



Pierre-Jean Collomb, directeur de Lacordaire et Alain Lacroix, directeur Cepac

Sumeire, dirigeant des vins Sumeire, cordonne l'opération. « Depuis maintenant 70 ans, ma famille est liée à cette institution. Mon père y a fait toute sa scolarité, j'y ai été formé et aujourd'hui mon fils perpétue la tradition », rappelle ainsi Olivier Sumeire. L'établissement compte 1.500 élèves répartis du CP à la Terminale. « Nous comptons actuellement 5 % de boursiers. Avec la levée de fonds nous devrions pouvoir doubler ce nombre. Nous

avons toujours dit que les revenus ne devaient pas être un frein à la scolarité. Ce fonds permet de le formaliser », précise Pierre-Jean Collomb.

La Caisse d'épargne Provence Alpes Corse (Cepac) s'est de son côté engagée à soutenir le fonds de dotation Lacordaire au travers d'une convention de partenariat de trois ans. Elle participe ainsi à hauteur de 60.000 euros à la levée de fonds de l'École. « Je suis issu des écoles chré-

tiennes et il y a la même source humaniste entre Lacordaire et les caisses d'épargne. Nous souhaitons contribuer à la diversité sociale... », souligne Alain Lacroix, directeur de la Cepac.

Didier Gazanhes

LACORDAIRE

(Marseille)
Pierre-Jean Collomb
1.500 élèves
04 91 12 20 80
www.lacordaire.com