Le rôle principal de la réassurance en économie
الدور الأساسي لإعادة التأمين في الاقتصاد
The main role of reinsurance in the economy

***Dr. Hizia ZAID*[1]**
Maitre de conférences « A »
ENSSEA Koléa. Algérie
enssea.zh@gmail.com

Dr. Hamza TAIBI
Maitre de conférences « A »
Faculté de SECG
université de Laghouat. Algérie
thtaibi.hamza@yahoo.fr

Received: 13/05/2018
Accepted: 31/10/2018

Résumé :

Cet article présent le rôle de la réassurance, en tant qu'un moyen atténuant le risque, ne cesse de se développer. Dans le cadre de Solvabilité, elle est appelée à devenir pour les assureurs un outil clé de gestion de leurs expositions et de leurs fonds propres. Actuellement le contrat de réassurance est présenté sous formes très variées dont le large éventail a vocation à répondre au mieux aux besoins spécifiques des cédantes.

Mots clés : Traité ; Excédent de plein ; Rétention ; Réassurance facultative ; Courtier
Codes JEL : G220, I310

ملخص:

تتجه شركات التأمين وبعض المؤسسات المالية المتخصصة أكثر فأكثر نحو استخدام أسلوب "إعادة التأمين"، بالتأكيد وفق شروط تعاقدية، على نطاق واسع في المرحلة الراهنة لمجابهة الخسائر المحتملة والمخاطر المحدقة بها ومن ثمّة نحو مزيد من الأمان والطمأنينة (الملاءة)، ذلك للاستفادة من مزايا إعادة التأمين في تعزيز تنافسيتها في تلبية غطاءات تأمينية متنوعة وملائمة لرغبات زبائن مثل هذه الشركات كذا الوفاء بالتزاماتها إزائهم ... فانتشر في وسط المحفل المالي إعادة التأمين : الاختياري، الإلزامي (المعالج)، الإتفاقي النسبي وغير النسبي، غير التقليدي،... وإعادة التأمين المشترك.

كلمات مفتاحية: صفقة؛ فائض؛ استبقاء؛ إعادة تأمين اختياري؛ سمسار
تصنيف JEL: I310, G220

Abstract:

This article presents the role of reinsurance, as a means of mitigating risk, continues to grow. In the context of Solvency, it is destined to become for insurers a key tool for managing their exposures and their own funds. Currently the reinsurance contract is presented in very varied forms, the wide range of which is designed to best meet the specific needs of ceding companies.

Keywords: Treated; Full surplus; Retention; Facultative reinsurance; Broker
JEL Classification Codes : G220, I310

[1] ***The sender:*** *Zaid Hizia, Email****: enssea.zh@gmail.com***

Introduction :

La réassurance est une activité importante dont les techniques évoluent sans cesse et sans laquelle un système d'assurance ne saurait exister. En outre elle assume divers rôles importants dans l'économie, elle apporte à l'assureur une plus grande stabilité des résultats, lorsque des sinistres exceptionnels et importants se produisent, un naufrage, un tremblement de terre, la grêle peuvent déséquilibrer gravement les comptes de celui-ci, elle permet de limiter sérieusement les déséquilibre de ce type, la Réassurance est donc le moyen pour l'assureur de se protéger. Aucun système d'assurance dans le monde ne peut survivre sans l'intervention de la réassurance, car aucune compagnie ne peut digérer les pertes au les dommages réalisés dans un axe de temps court. Cependant le secteur de réassurance ne cesse de prendre de l'importance, que ce soit sur le plan social ou sur le plan économique par les sommes importantes qu'il draine et au niveau des tendances lourdes qui le caractérisent ces dernières années. **De ce fait, notre question principale se déroule sur Le concept de la réassurance et son rôle en économie ?**

On va traiter à travers cet article la réassurance avec tous ces définitions et modes et formes, puis on va présenter le marché mondial de la réassurance.

1. Concept général de la réassurance :

1.1. Définition de la réassurance :

La réassurance est une opération par laquelle une société d'assurance (la cédante) s'assure elle-même auprès d'une autre société (le réassureur ou la cessionnaire) pour une partie des risques qu'elle a pris en charge. C'est donc en quelque sorte « **l'assurance de l'assurance** » ou une assurance de second degré, l'assurance qui se réassure appelé « **le cédant** » ou encore l'assureur directe. Donc l'assureur s'assure auprès d'un deuxième assureur appelé **« réassureur ».**

1.2. Economiquement :

Elle est définie comme « une politique de transfert de risque qui répond à la nécessité de protection des fonds propres de l'assureur. De même qu'un assuré sait consciemment ou non ce qu'il peut supporter et ce contre quoi il doit se prémunir, une compagnie d'assurance doit rendre sa ruine « pratiquement impossible ».

1.3. Juridiquement :

«comme un contrat par lequel un réassureur (le cessionnaire), s'engage, vis à vis d'un assureur (le cédant), qui répond seul vis à vis des assurés, moyennant une rémunération, à rembourser à un assureur dans des conditions prédéterminées en termes de seuil d'intervention et de limite de couverture, toutes ou une partie des sommes dus ou versées par l'assureur à ses assurés à titre de sinistre ».[1]Le cessionnaire prend un engagement déterminé, moyennant rémunération, vis-à-vis d'un aléa supporté par le cédant.

2. L'utilité de la réassurance :

L'utilité de la réassurance s'articule autour des points suivants :

2.1. La stabilisation du résultat annuel :

La réassurance apporte à l'assureur direct une plus grande stabilité des résultats lorsque des sinistres inhabituels et importants se produisent. Une cession en réassurance permet d'atténuer les effets du caractère volatile de la sinistralité et cyclique du résultat de la compagnie d'assurance. Pour une entreprise cotée en bourse, il est judicieux de limiter les variations du résultat annuel. A cet effet, les investisseurs n'apprécient pas les résultats trop volatiles. L'évolution du cours de la bourse peut dès lors être améliorée en achetant de la réassurance, en ayant pour objectif de limiter la volatilité du résultat annuel.

2.2. L'augmentation de la capacité de souscription :

Elle autorise les assureurs à accroître leur capacité en leur permettant de souscrire des polices portant sur des risques plus nombreux ou plus importants, sans augmenter à l'excès leurs frais généraux et leurs besoins de couverture de la marge de solvabilité, donc leurs fonds propres. La réassurance permet donc à des assureurs de petite taille d'entrer en compétition avec les plus grands assureurs en ce qui concerne la souscription de grands risques.

2.3. Le financement de la croissance des compagnies d'assurance :

Le réassureur peut proposer une sorte de Prêt sous la forme de commissions de réassurance trop élevées au début de la relation et plus faibles par la suite.

2.4. La gestion de la marge de solvabilité :

La réassurance contribue à la marge de solvabilité d'une cédante et lui permet de libérer du capital destiné à couvrir des risques. Elle apporte donc à cette dernière la possibilité d'accroitre sa capacité de souscription tout en limitant l'appel aux fonds propres ou à l'endettement.

2.5. L'allègement de la trésorerie :

Lors de la survenance d'un sinistre important, la compagnie d'assurance peut avoir des difficultés de liquidité, le réassureur apporte une solution en mettant immédiatement à la disposition de la cédante la liquidité et ce par l'appel au comptant.

2.6. Un support technique :

Les réassureurs disposent généralement d'une expérience et d'une expertise parfois inaccessibles aux compagnies d'assurance. La tarification des risques aggravés, la sélection médicale en assurance-vie et la tarification des grands risques industriels peuvent s'avérer difficiles ou coûteux pour un assureur qui n'est que rare

ment confronté à ce type de risques. Le réassureur pourra offrir des solutions et des services de prévention ou de gestion des sinistres grâce à son expérience et à sa maîtrise des risques non standards et à sa vision globale du marché.

2.7. L'écrêtement des grands risques :

L'assureur ne peut garder pour son propre compte des grands sinistres donc ces risques sont typiquement cédés aux réassureurs et ce afin d'homogénéiser la communauté des risques conservés.

2.8. La diversification :

D'une manière générale, les compagnies d'assurance achètent souvent une couverture de réassurance pour pallier le manque de diversification atteint par leur portefeuille

2.9. Faciliter l'accès à de nouvelles branches :

Grace à la réassurance, les cédantes peuvent développer des branches ainsi qu'à démarrer dans des nouvelles branches méconnus par l'assureur, ou à répartir le poids des risques particulièrement dangereux[2].

3. La classification de la réassurance :

On désigne trois formes de réassurance selon le critère juridique : obligatoire, facultatif, facultative-obligatoire.

Tableau (01) : Tableau représentatif des modes de réassurances

Cession (assureur) / *Acceptation (réassureur)*	***Facultative***	***Obligatoire***
Facultative	Facultative	FACOB
Obligatoire	OB-FAC	Traité

Source : *Jean-François WALHIN,* ***Op. Cit****, P09*

3.1. La réassurance facultative :

Ce type de réassurance donne au réassureur une liberté de souscription et une totale maitrise de ses engagements. Ceci peut entrainer pour l'assureur des difficultés à trouver un preneur pour certains risques. Par contre, le risque d'anti sélection existe ce qui rend le rendement du portefeuille du réassureur incertain en plus du fait qu'il doit supporter tout comme l'assureur une gestion lourde.[3]

3.2. La réassurance obligatoire :

La réassurance obligatoire, ou encore réassurance par traité, couvre automatiquement tous les risques d'un portefeuille déterminé, c'est le mode le plus utilisé, le cédant s'engage à céder selon des modalités données tout ou partie de risque relève d'une catégorie ou sous-catégorie

donnée durant une période donnée, très souvent égale à un exercice. Le cessionnaire est tenu d'accepter toutes les cessions qui lui sont proposées dans ces conditions[4].

3.3. La réassurance facultative-obligatoire (ou FACOB ou Open Cover) :

Dans ce type, la cession est facultative mais l'acceptation est obligatoire, ainsi le réassureur s'engage à accepter toutes les affaires que l'assureur décide de l'intéresser. Les conditions de ce type de traité sont souvent très restrictives notamment : l'engagement ne dépasse pas un montant maximum fixé au départ et une rétention minimale de la cédante, engagement maximal du réassureur et nature des risques couverts. De ce fait, le poids de la réassurance facultative-obligatoire dans la réassurance en général reste traditionnellement limité.

4. Les formes de la réassurance :

On désigne deux formes de réassurance au niveau du critère technique : la réassurance proportionnelle, et la réassurance non proportionnelle.

4.1. Réassurance proportionnelle :

Dans une réassurance proportionnelle, l'assureur s'engage à céder au réassureur une fraction des primes en échange de la prise en charge par ce dernier de la même fraction du montant des sinistres. Deux types de traité sont reconnus dans le cadre de la réassurance proportionnelle : le traité en quote-part et le traité en excédant de pleins.

4.1.1. Le traité en quote-part :

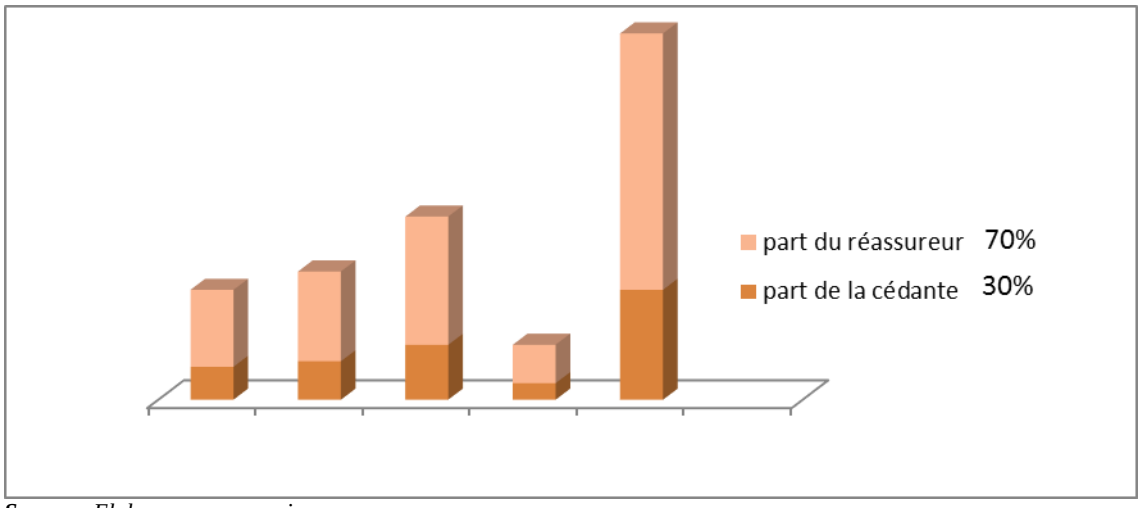
Il s'agit du traité de réassurance le plus simple, le réassureur cède un pourcentage (1-a) de ses primes ainsi que de ses sinistres bruts.

Risque	Primes	Indemnités
Totale	$P = \sum_{i=1}^{n} pi$	$S = \sum_{i=1}^{n} si$
Conservé	αP	αS
Cédé	$(1-\alpha)P$	$(1-\alpha)S$

Dans un traité en quote-part (ou traité en participation), le réassureur prend en charge une proportion identique sur tous les risques du portefeuille et reçoit en échange la même proportion de primes. L'assureur cède la même part sur les risques faibles que sur les risques importants. Cette quote-part détermine la répartition de la responsabilité, des primes et des sinistres entre l'assureur direct et le réassureur.[5]Cette forme se caractérise par l'égalité entre la proportion des primes reçues par le réassureur et la proportion du coût des sinistres transférés au réassureur.[6]

$$\frac{\text{Prime de réassurance}}{\text{Primes totales perçues par la cédante}} = \frac{\text{montant des sinistres à la charge du réassureur}}{\text{montant brut des sinistres à la charge de la cédente}}$$

Figure (01) : Schéma représentatif de traité en quote-part



Source : *Elaborer par nos soins*

Les avantages et inconvénients de traité en quote-part :

Le tableau ci-après illustre les avantages et les inconvénients du traité de la réassurance en quote-part :

Tableau (02) : Les avantages et les inconvénients de traité en quote-part

Avantages	*Inconvénients*
• ***S'utilise en début d'activité : la cédante a besoin de se constituer un portefeuille susceptible de supporter des écarts majeurs, puis réduction progressive jusqu'à ne plus rien céder en quote-part lorsque le portefeuille arrive à la maturité (de point de vue de la loi des grands nombres).*** • ***En début d'activité, la cédante pourra faire appel à son réassureur qui lui fournira des éléments techniques tels que tarif, modèles de polices, suivi de la sinistralité.*** • ***La quote-part permet de réaliser une stabilisation absolue du résultat de l'assureur.*** • ***La gestion d'un traité en quote-part est assez simple puisqu'une même proportion de chaque prime et de chaque sinistre est cédée au réassureur.***	• *La quote-part réduit la portion des risques de l'assureur et ne permet pas une homogénéité du portefeuille.* • *L'augmentation de la capacité de souscription est limitée.* • *Il est inadéquat pour l'accumulation de petits sinistres.* • *Les garanties portant sur des capitaux faibles sont réassurées dans la même proportion que celle portant sur des capitaux élevés.* • *Le réassureur n'a pas d'action directe sur son résultat. Les résultats dépendent de la politique suivie par la cédante.*

Source : *Jean-François WALHIN,* ***La réassurance****, P56*

Dans ce genre de traité, tous les risques acceptés par la cédante font objet d'un partage proportionnel entre la cédante et le réassureur, on ne trouve aucune différence entre les petits sinistres et les plus élevés. Pour éviter ça, on peut choisir un autre type de traité comme excédent de sinistre.

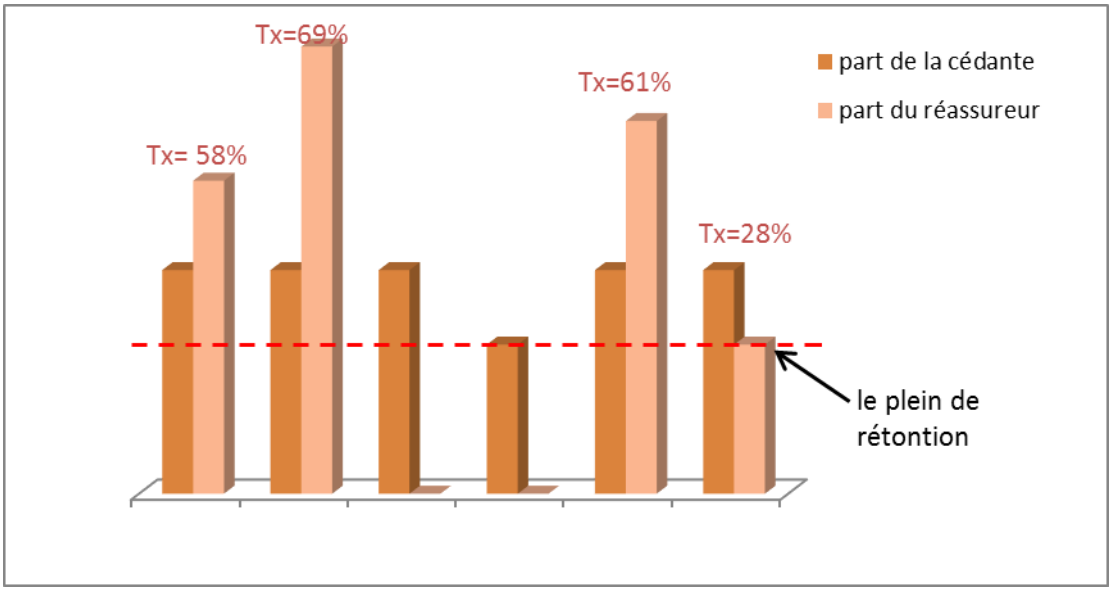
4.1.2. Le traité en excédent de plein :

La réassurance en excédant plein concerne normalement des assurances à valeur déclarée (maritime, aviation, facultés terrestre, incendie). Pour les traités en excédant de sinistre, le taux de cession est calculé police par police. Pour chaque police, le réassureur prend seulement la portion du risque qui dépasse le niveau du capital appelé « plein de rétention ». Les engagements dépassant la rétention sont couverts par le réassureur, ce dernier n'est pas tenu d'accepter le risque au-delà d'un excédent donné, généralement définie comme un nombre donné de pleins.

Risque	Primes	Indemnités
Totale	$P = \sum_{i=1}^{n} pi$	$S = \sum_{i=1}^{n} si$
Conservé	$\sum_{i=1}^{n} \alpha i pi$	$\sum_{i=1}^{n} \alpha i si$
Cédé	$\sum_{i=1}^{n} (1-\alpha i) pi$	$\sum_{i=1}^{n} (1-\alpha i) si$

Pour chaque risque réassuré, le ratio de la rétention rapportée à la cession détermine la répartition de la responsabilité, les primes et l'ensemble des sinistres entre l'assureur direct et le réassureur.[7]

Figure (02) : Schéma représentatif de traité en excédent de plein



Source : *Elaborer par nos soins*

Les avantages et les inconvénients de traité en excédent de plein

Le tableau ci-après illustre les avantages et les inconvénients du traité de la réassurance en excédent de plein :

Tableau (03) : Les avantages et les inconvénients de traité en excédent de plein

Avantages	*Inconvénients*
• ***La réassurance en excèdent de plein permet au assureur de constituer un portefeuille plus homogène.*** • ***Grâce à l'excédent de plein, l'exposition maximale par risque est limitée au plein.*** • ***La cession de prime est moindre avec un excédent de plein, ce qui est sans doute souhaitable***	• *La réassurance en excédent de plein est complexe dans son fonctionnement et lourde dans sa gestion.* • *Une grosse fraction de prime reste céder au réassureur.* • *La réassurance en excédent de plein ne peut fonctionner qu'avec des branches d'assurances pour lesquelles la somme assurée est déterminée.* • *Ce type de réassurance reste inadéquat contre le risque d'accumulation de petits sinistres.*

Source : *Jean-François WALHIN,* ***La réassurance****, P61*

Ce genre de traité a une gestion lourde car il prévoit de la confection à chaque période de compte et de souscription des bordereaux des primes et des sinistres risque par risque.

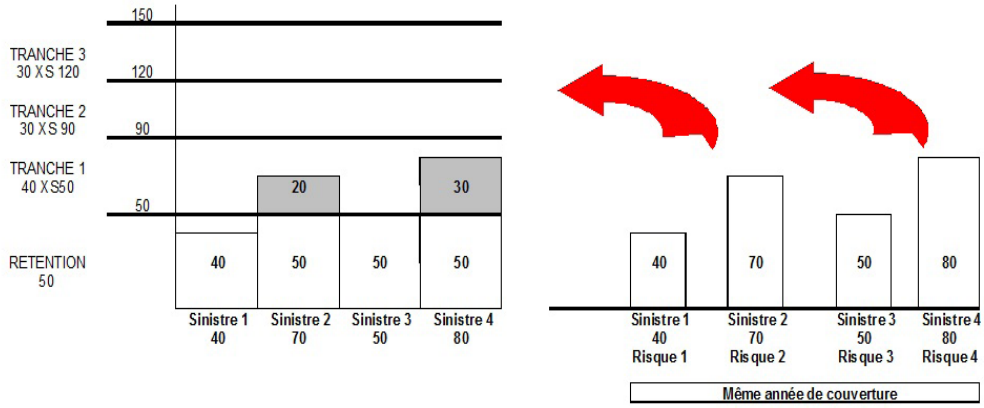
4.2. Réassurance non-proportionnelle :

En réassurance non proportionnelle, contrairement à la réassurance proportionnelle, il n'y a pas de fraction contractuellement fixé permettant de partager proportionnellement prime et sinistre. Assureur et réassureur se mette d'accord sur une franchise (la priorité) au-delà de laquelle le réassureur prendra en charge la compensation financière relative au sinistre survenu jusqu'à un montant (le plafond) également contractuellement convenu. La prime est fixée par le réassureur, en fonction de son attente de la sinistralité, de ces couts de la gestion et de la rémunération attendue par son actionnaire. Le réassureur est tenu de verser des indemnités uniquement lorsque le portefeuille ou le risque assuré subit effectivement un sinistre dont le montant est supérieur à la priorité. Il convient de distinguer deux classes de réassurance non proportionnelle :

- *Les excédents de sinistre (ou en anglais : Excess of loss, XL en abrégé)*
- *Les excédents de perte annuelle (ou en anglais : stop loss).*[8]

4.2.1. Le traité en excédent de sinistre :

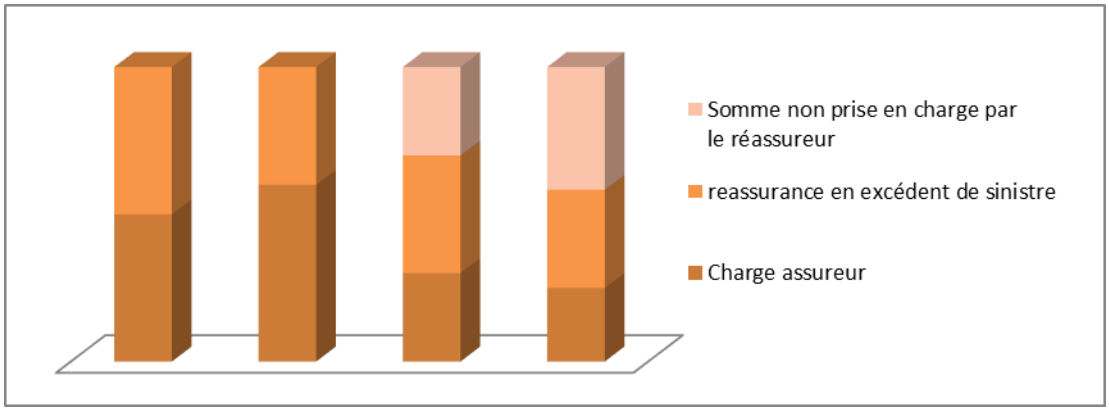
Un traité de réassurance en excédant de sinistre couvre seulement la part de chaque sinistre qui excède un seuil donné, et cette intervention de réassurance doit se limiter à un montant donné par sinistre, appelé portée. Le plafond du traité est obtenu en additionnant la priorité Et la portée contrairement à la réassurance proportionnelle (en quote-part), le réassureur participe à tous les sinistres couverts par les polices engageant sa responsabilité.



$$Ri = \min (\max (0, Xi - D), C).$$

Dans la réassurance en excédent de sinistre, le réassureur paie, à concurrence de la limite de garantie convenue, « uniquement » les sinistres dont le montant dépasse la priorité.[9]

Figure (03) : Schéma représentatif de traité en excédent de sinistre



Source : *Elaborer par nos soins*

Avantages et inconvénients de traité en excédent de sinistre

Le tableau ci-après illustre les avantages et les inconvénients du traité de la réassurance en excédent de sinistres :

Tableau (04) : Les avantages et les inconvénients de traité en excédent de sinistre

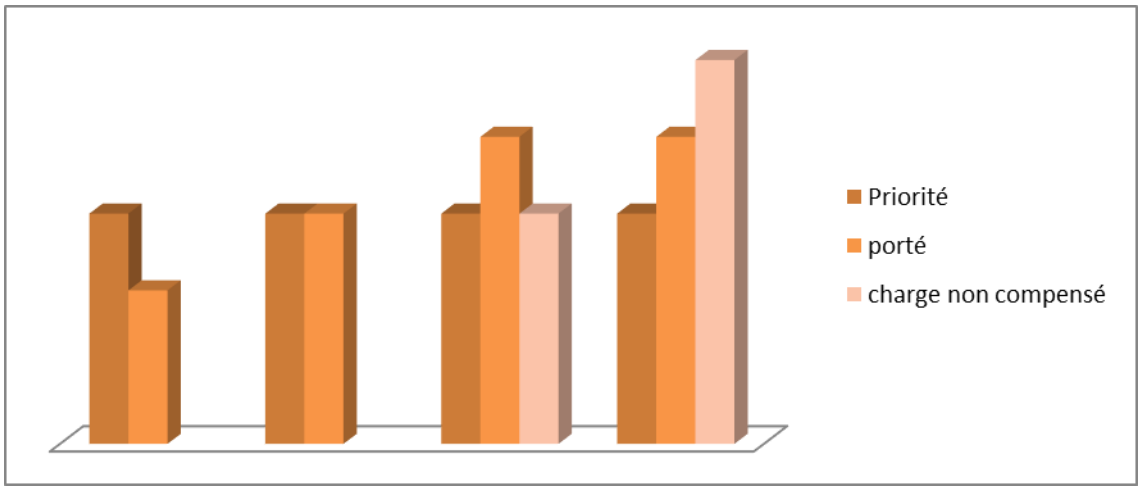
Avantages	Inconvénients
• ***Il ne couvre pas les petits sinistres, d'où la prime cédée au réassureur est limitée.*** • ***Il coupe les pointes (les grands sinistres), ce qui permet l'homogénéité de la rétention.*** • ***En réassurance en excédent de sinistre par événement, l'exposions maximale par événement est limitée.*** • ***Son administration est simple puisqu'il suffit de fixer la prime avant le renouvellement et de suivre uniquement les sinistres dépassant la priorité.*** • ***Il ne se base pas sur des sommes assurées.***	• *La fixation de la prime de réassurance est parfois malaisée.* • *Le résultat du réassureur peut être instable.* • *La fixation de la limite du traité s'avère difficile dans le cas de la réassurance en excédent de sinistre par événement.* • *Il est inadéquat contre une déviation défavorable du nombre de sinistre.*

Source : *Jean-François WALHIN,* ***La réassurance****, P78*

4.2.2. Traité en excédent de perte annuelle :

Dans ce traité l'objet de la couverture porte plus sur l'intégralité de la charge des sinistres enregistrés au cours d'un exercice ou d'une période préalablement définie. La priorité et la portée d'un Stop Loss (excédent de perte annuelle**)** sont généralement exprimées en pourcentage de l'encaissement des primes de la cédante, mais peuvent toutefois être définies par des montants fixes [10] Le Stop Loss intervient lorsque l'assureur cherche à se prémunir contre les mauvais résultats, non plus en s'attaquant aux montants des sinistres mais en s'attaquant aux résultats eux-mêmes, le réassureur s'engagera à protéger, à concurrence d'un montant maximum, le montant dépassant le seuil financier au-delà duquel l'assureur est obligatoirement en perte.

Figure (04) : Schéma représentatif de traité en excédent de perte annuelle



Source : *Elaborer par nos soins*

Avantages et inconvénients du traité en excédent de perte annuelle

Le tableau ci-après illustre les avantages et les inconvénients du traité de la réassurance en excédent de perte :

Tableau (05) : Les avantages et les inconvénients de traité en perte annuelle

Avantages	*Inconvénients*
• ***Il offre une protection contre une fréquence anormalement élevée de sinistres.*** • ***Il suffit de définir les conditions contractuelles une fois par an et de faire les comptes à la fin d'année, en fonction du ratio S/P observé, d'où une administration simple.*** • ***Il est clairement la couverture idéale pour une cédante. Il protège directement le résultat de l'assureur.***	• *L'excédent de perte annuelle est peut mis à disposition par les réassureurs principalement à cause du risque de réalisation de l'aléa moral.*

Source : *Jean-François WALHIN,* ***La réassurance****, P85*

5. Le marché international de la réassurance :

5.1. Le marché de la réassurance :

Les assureurs possèdent un portefeuille très international, éclaté sur de nombreux pays et qui varie sur de nombreuses branches (vie, non vie, aviation, dommages aux biens, crédit et caution, etc.) Le marché de la réassurance représente 20% en vie, et 80% en non vie. La réassurance représente une partie peu importante par rapport à l'assurance qui détient la majorité du marché mondiale. A titre d'exemple la réassurance a représentée 4.6% du marché mondial en 2010. Cependant, la réassurance est monopolisée par une dizaine de compagnies de réassurances qui ont détenue 54% du marché en 2010.[11]

Tableau (06) : Les compagnies mondiales de réassurance

Compagnies de réassurances	*Primes nettes en milliards d'euro*
Munich Ré	*21.6*
Swiss Ré	*14.5*
Berkshire Hathaway (BHRG + Gen Ré)	*11.1*
Hannover Ré	*10.3*
Scor	*06.1*
RGA	*05*
Partner Ré	*03.5*
Transatlantic	*02.9*
China Ré	*02.8*
Everest Ré	*02.5*

Source : *Revue Sigma,****Op. Cit****,P10*

5.2. Répartition des primes de réassurance sur le marché mondial en 2010 :

La répartition des primes de réassurance sur le marché mondial s'est faite en 2010 entre les 10 premières compagnies mondiales pour un montant de 80.3 milliards d'euro tel que décrit sur le tableau suivant :

Tableau (07) : Classement des Principales places de réassurance en 2008 à travers le monde

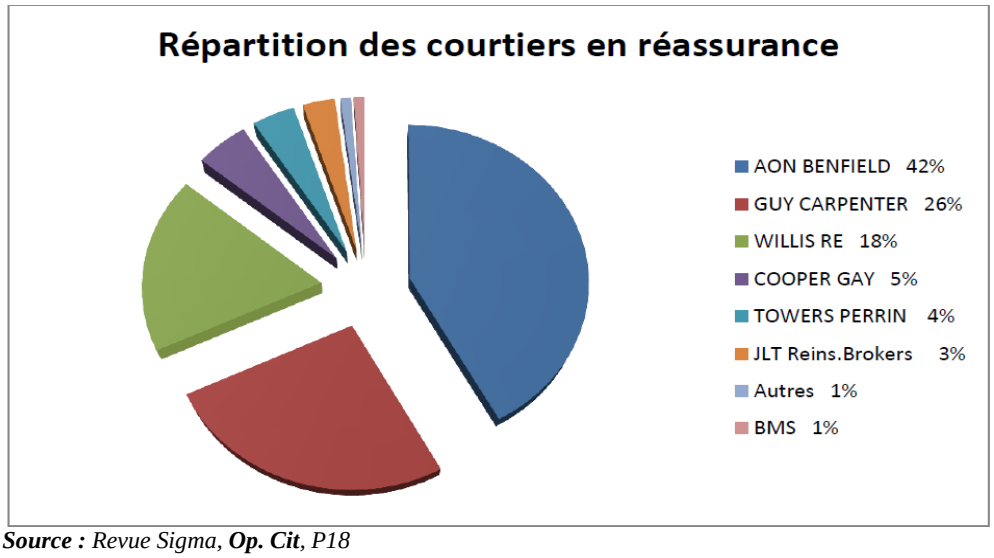
Classement	*Marchés*	*Primes nettes*	*Capital*
1	Allemagne	40.3	53.1
2	Etats Unis	31.6	59.7
3	Suisse	13.6	27.4
4	Bermudes	13.2	33.3
5	Royaume Uni	8.7	23.8
6	France	6.5	11.2
7	Irlande	4.0	4.4

Source : *Revue Sigma,* ***Op. Cit****, P13*

5.3. Les courtiers en réassurance :

Une cédante a le choix de se faire réassurer directement par un réassureur, ou par le biais d'un courtier qu'elle rémunère par une commission de courtage. Le réassureur dispose d'effectifs limités en personnels donc il fait appel à des courtiers, mais aussi à employer des souscripteurs (underwriters) dans le travail consiste à visiter les assurances primaires et à les renseigner... Les trois principaux courtiers en réassurance : AON BENFIELD, GUY CARPENTER et WILLIS Re, se partagent plus de 80% du marché mondial, ces groupes se sont constitués au travers de rachats successifs, pour donner naissance à des géants sur la scène internationale[12].

Figure (05) : Schéma représentatif de la répartition des courtiers en réassurance



Source : *Revue Sigma,* ***Op. Cit****, P18*

5.4. Les captives :

C'est une société d'assurance et de réassurance crée par une compagnie industrielle ou commerciale, dans le but d'assurer les risques du groupe auquel elle appartient. Généralement, elle transfère les risques sur les marchés financiers, pour les intérêts suivants :

- *La réduction des coûts ;*
- *Un meilleur contrôle des risques et des sinistres ;*
- *La couverture des risques difficilement assurables ;*
- *L'accroissement de la capacité ;*
- *Un lissage des cycles de marché ;*

Cependant, la réglementation impose aux compagnies de s'assurer auprès d'un assureur professionnel. Elles font donc appel à un assureur qui assure l'interface entre la compagnie et sa captive.

6. La réassurance en Algérie :

L'activité de réassurance en Algérie est exercée essentiellement par la Compagnie Centrale de Réassurance (CCR) qui demeure le seul opérateur spécialisé en matière de réassurance sur le marché algérien. La réglementation régissant l'activité de la réassurance, prévoit[13]:

- *Une cession obligatoire au profit de la CCR, fixée à 50%, au minimum, du montant des cessions en réassurance.*
- *Un droit de priorité pour la CCR sur les cessions de type facultatif. Le bénéfice de ce droit est acquis lorsque la CCR présente des conditions de réassurance égales ou meilleures de celles obtenues sur le marché international de la réassurance.*
- *Recours aux réassureurs étrangers ayant au minimum une notation de BBB en vue de favoriser des programmes de réassurance présentant des niveaux de sécurité suffisants.*

6.1. Cessions en réassurance :

- *Les primes cédées en réassurance ont atteint un montant de 37,7 Milliards de DA en 2016, en hausse de 2,6% par rapport à l'exercice précédent. Ce qui représente, comme en 2015, un taux de cession moyen de 29%.*
- *62% des primes cédées ont concerné la CCR en sa qualité de réassureur national, et le reste, soit 38%, a été cédé au marché international, contre 40% en 2015.*
- *Les cessions en réassurance ont concerné essentiellement, les assurances de dommages qui représentent 92% des primes cédées en réassurance à la fin de l'exercice 2016, avec un montant de 34,8 Milliards de DA.*

Tableau (08) : Primes cédées par branche en 2016

***Unité** : en Millions de DA*

Branches	*Primes cédées*	*Part en %*	*Primes émises*	*Taux de cession %*
Automobile	484	1%	65 158	1%
Ass. Dommages aux biens	29 853	79%	44 242	67%
Transport	4 009	11%	6 614	61%
Risques agricoles	372	1%	2 256	16%
Assurances de personnes	2 966	8%	11 240	26%
Assurance - crédit	34	0%	50	68%
Total	**37 718**	**100%**	**129 561**	**29%**

***Source** : Ministère des Finances, rapport d'activité 2016*

6.2. Cessions en réassurance par société :

Tableau (09) : Primes cédées par société en 2016

***Unité** : en Millions de DA*

	Montant	*Part*	*Montant*	*Part*	*Valeur*	*%*
SAA	2 939	8%	2 845	8%	-94	-3%
CAAR	7 371	20%	6 637	18%	-734	-10%
CAAT	9 438	26%	10 199	27%	761	8%
CASH Assurances	8 059	22%	7 838	21%	-221	-3%
GAM	280	1%	295	1%	15	5%
SALAMA ASSURANCES ALGERIE	655	2%	966	3%	311	47%
TRUST ALGERIA	1 012	3%	1 220	3%	208	21%
ALLIANCE ASSURANCES	591	2%	912	2%	321	54%
CIAR	1 302	4%	1 636	4%	334	26%
2A	829	2%	730	2%	-99	-12%
AXA Assurances Algérie Dommage	949	3%	915	2%	-34	-4%
MAATEC	0	0%	0	0%	0	-
CNMA	726	2%	627	2%	-99	-14%
MACIR VIE	469	1%	454	1%	-15	-3%
TALA	477	1%	456	1%	-21	-4%
SAPS	280	1%	370	1%	90	32%
Caarama assurance	1 035	3%	1 157	3%	122	12%
CARDIF EL-DJAZAIR	95	0%	124	0%	29	30%
AXA Assurances Algérie Vie	252	1%	300	1%	48	19%
Le mutualiste	12	0%	26	0%	14	111%
AGLIC	0	0%	12	0%	12	-
TOTAL	**36 772**	**100%**	**37 718**	**100%**	**946**	**2,6%**

***Source** : Ministère des Finances, rapport d'activité 2016*

En contrepartie, les indemnisations à la charge des réassureurs ont atteint un montant de 14,5 Milliards de DA en 2016, contre 18,7 Milliards DA en 2015, soit une diminution de 22%. En outre, les commissions de réassurance ont enregistré une légère hausse en se chiffrant, au même titre qu'en 2015, à 6,5 Milliards de DA, soit un taux de commission moyen de 17% en 2016, contre 18% en 2015.

Conclusion :

Le rôle principal de la réassurance consiste à la minimisation du risque d'assurance par le transfert d'une partie de celui-ci à un autre gestionnaire de risque (réassureur). Elle assume divers rôles importants dans l'économie, elle contribue ainsi au développement de l'assurance primaire dans les économies émergentes. La réassurance apporte la capacité nécessaire et réduit le coût actuariel de la couverture des risques « de gravité » et aussi, elle couvre des risques avec des garanties très importantes. En éprouvant le besoin d'atomiser son risque encore plus que les assurances primaires. En réalité, Le Réassureur ne traite en principe qu'avec des assureurs, c'est pour cette raison que cette activité est souvent méconnue du grand public.

En conclusion le rôle principal de la réassurance en économie se résume comme suit :

- *La réassurance comme outil d'optimisation de l'efficacité économique ;*
- *Elle soutient la création de produits nouveaux à la profession d'assurance, tel que les risques émergents ;*
- *Apporte de la capacité d'accès à n'importe quel marché ;*
- *Garantir la solvabilité globale de la couverture des risques ;*
- *Apporte une expertise supplémentaire à la souscription (analyse approfondie du risque, modélisation des événements extrêmes…etc.) ;*
- *Permet la couverture globale des grands risques ;*
- *Promouvoir l'saturabilité des risques de pointe non mutualisables par le marché national.*

Références :

[1]*Christian Partrat & Jacque Blondeau, **La réassurance approche technique,** Edition Economica, France,2003, P10.*

[2] *Jeans François Walhin, **La réassurance**, Edition Larcier ; France, 2007, PP131-138.*

[3] *Jeans François Walhin, **Op. Cit,** P09*

[4]*SWISS RE, **Introduction à la réassurance**, Suisse, 7ème édition, 2003, P20.*

[5] *Griselda DEELSTRA& Guillaume PLANTIN, **Théorie du risque et de réassurance,** Edition Economica, France, 2006, P70.*

[6] *Swiss Re, **Op. cit.**, P22.*

[7] *Christian Partrat & Jacque Blondeau, **Op. Cit**., P16.*

[8]*Swiss Re, **Op. Cit,** P23.*

[9] *Swiss Re,* ***Op. Cit,*** *P26.*

[10] *Christian Partrat & Jacque Blondeau* ***Op. Cit,*** *P45.*

[11] *Revue Sigma,* ***L'assurance dans le monde en 2006 : retour en force des primes vies****, N°4 /2007, SWISS RE, P10.*

[12] *Revue Sigma,* ***Op. Cit,*** *P17.*

13 Ministère des Finances, ***Rapport d'activité des assurances en Algérie****, 2016.*