



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
Ministère de L'enseignement Supérieur et
de la recherche scientifique
جامعة فرحات عباس
Université Ferhat Abbas



مخبر الشراكة والاستثمار في

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في

الفضاء الأورومغاربي

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية

وعلوم التسيير

ندوة حول:

مؤسسات التأمين التكافلي والتأمين التقليدي بين الأسس النظرية والتجربة التطبيقية

عنوان المداخلة:

La Réassurance Techniques Et Marches

إعداد: أ. بورغود بلال

إطار مكلف بالدراسات في شركة La CAAR

(الجزائر)

خلال الفترة 26/25 افريل 2011

SOMMAIRE

I. LA REASSURANCE: Concepts de Base

1. Définition de la Réassurance;
2. L'Utilité de la Réassurance;
3. Les Différents Types de la Réassurance;

II. LA REASSURANCE: Programme de Réassurance

1. Caractéristiques d'un Programme en Réassurance Proportionnelle;
2. Caractéristiques d'un Programme de Réassurance non Proportionnelle;

III. LA REASSURANCE: Le Marché National & International

1. Le cadre Législatif et Réglementaire de la Réassurance en Algérie;
2. Le Marché International de la Réassurance;
3. Analyse de l'Activité de la Réassurance en Algérie;
4. Evaluation des Programmes de la Réassurance.

La Réassurance apporte à l'assureur une plus grande stabilité des résultats, lorsque des sinistres exceptionnels et importants se produisent, un ouragan, un tremblement de terre 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.

1. Définition de la Réassurance:

La Réassurance est une technique qui permet à l'assureur direct de se décharger d'une partie du risque qu'il a souscrit auprès d'une autre partie appelée **Réassureur** moyennant le paiement d'un prix appelée **Prime de Réassurance**.

Nous trouvons dans cette définition quelques éléments typiques de la Réassurance:

- C'est une assurance au second degré;
- Le Réassureur suit le sort de l'assureur;
- L'assuré ignore tout de l'opération dont il n'est pas partie;
- La Réassurance permet de stabiliser le résultat de l'assureur.

❖ La Réassurance et la Coassurance:

Il convient de bien faire la distinction entre Réassurance et la Coassurance. Cette dernière consiste dans la division des risques entre divers assureurs qui s'engent chacun pour une fraction déterminée, le contrat mentionne expressément chaque Quote-part, la gestion du contrat et des sinistres est confiée à une compagnie désignée comme apéritrice.

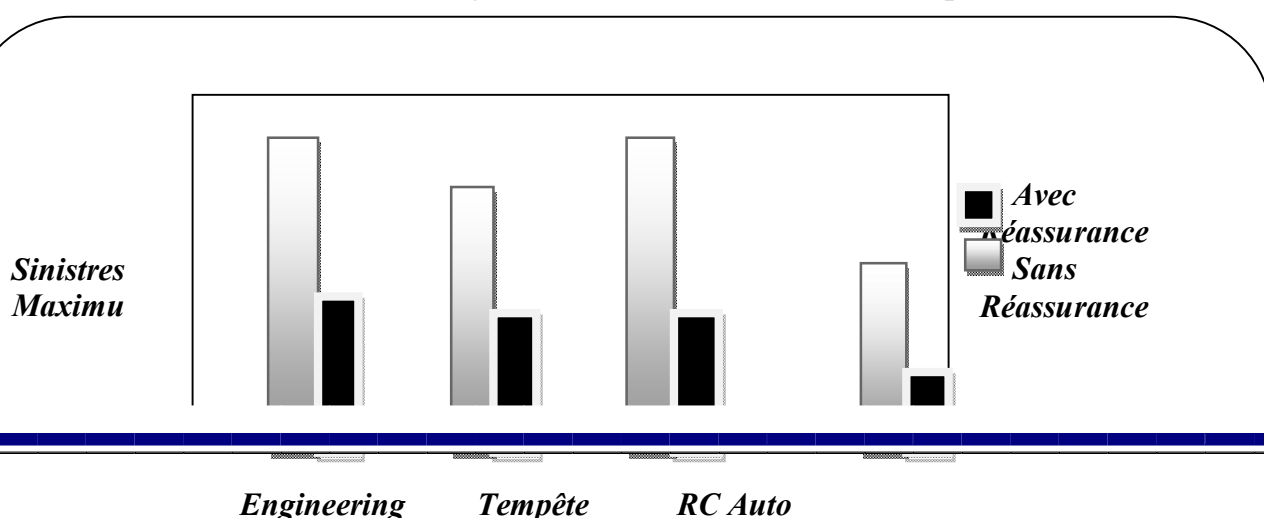
Il faut signaler également que la Coassurance n'implique pas, sauf convention contraire, la solidarité entre les assureurs.

2. L'Utilité de la Réassurance:

Traditionnellement, les compagnies d'assurances ont fait appel aux Réassureurs pour les raisons suivantes:

2.1. Ecrêtement des Grands Risques «Rétention Homogène»:

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



2.2. Augmentation de la Capacité de Souscription:

Lorsqu'une compagnie d'assurance souhaite souscrire des grands risques, elle ne pourrait les supporter dès lors que les risques sont très importants pour les conserver pour son propre compte. C'est la raison pour laquelle il peut être jugé plus adéquat par l'assureur de céder une portion du risque à un réassureur. La Réassurance permet donc à des assureurs d'augmenter leur capacité de souscription.

2.3. Faciliter l'Accès à des Nouvelles Branches:

Le Réassureur aide à démarrer dans les branches inconnues par l'assureur ou à répartir le poids des risques particulièrement dangereux.

2.4. Allègement de la Trésorerie:

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

2.5. 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 coûteuses pour un assureur qui n'est que rarement confronté à ce type de risques. Le Réassureur Pourra offrir des solutions grâce à son expérience et à sa maîtrise des risques non standards La mise en place de nouveau produits d'assurance est rendue possible grâce aux Réassureurs.

Le Réassureur peut également offrir des services en termes de prévention ou gestion des sinistres, de formation des collaborateurs de cédante ou encore l'analyses actuarielles.

3. Les Différents Types de la Réassurance:

3.1. Critère Juridique:

Nous distinguons quatre formes de Réassurance selon le caractère obligatoire ou facultatif de la cession ou de l'acceptation. Sous forme de tableau, nous avons ce qui suit:

<i>Cession (Assureur)/Acceptation (Réassureur)</i>	<i>Facultative</i>	<i>Obligatoire</i>
<i>Facultative</i>	Facultative	FACOB
<i>Obligatoire</i>	OB-FAC	Traité

3.1.1. La Réassurance Facultative:

La Réassurance facultative est une réassurance par contrat pour laquelle la cédante est libre de proposer le risque au réassureur tandis que ce dernier se réserve la faculté de l'accepter ou de refuser. En pratique, elle ne se rencontre que dans l'assurance des risques les plus lourds.

Pour la Réassurance facultative, la cédante soumet le contrat original au réassureur et l'accord de ce dernier vaut contrat.

La Réassurance facultative est le seul moyen pour les cédantes de couvrir des risques exceptionnellement grands. Pour le réassureur, c'est l'occasion d'analyser des risques qu'il n'accepte habituellement pas automatiquement et ce, grâce à l'étude technique potentiellement détaillée qui accompagne l'analyse de l'affaire.

Il faut signaler également que la réassurance facultative est achetée par une cédante lorsque le risque à assurer dépasse la capacité mise à sa disposition par la réassurance en traité ou lorsque le risque à assurer ne tombe pas dans la catégorie des risques automatiquement couverts au traité.

3.1.2. La Réassurance Obligatoire «Conventionnelle»:

La Réassurance Obligatoire, ou encore Réassurance par traité, couvre automatiquement tous les risques d'un portefeuille déterminé. La cédante s'oblige à verser au traité tous risques répondant à la définition du portefeuille. Le Réassureur quant à lui s'oblige à les accepter.

3.1.3. La Réassurance Semi-Obligatoire FACOB:

C'est une réassurance de type facultative dans le chef de l'assureur et obligatoire dans le chef du réassureur. Elle porte parfois le nom de «Open Cover».

3.2. Critère Technique:

On distingue deux formes de Réassurance au niveau du critère technique: La Réassurance Proportionnelle et la Réassurance non Proportionnelle.

3.2.1. La Réassurance Proportionnelle:

La Réassurance Proportionnelle est conceptuellement très simple. L'assureur et le réassureur conviennent d'un taux de cession (entre 0% et 100%) pour chacun des risques en portefeuille (le taux de cession de cession peut être le même ou différent pour chacun des risques en portefeuille). Ce taux de cession est alors appliqué à la prime originale, pour former la Prime de Réassurance. Lorsqu'il ya un sinistre, le taux de cession est appliqué au montant du sinistre pour former l'intervention du Réassureur dans le montant de sinistre.

a. Les formes de la Réassurance Proportionnelle:

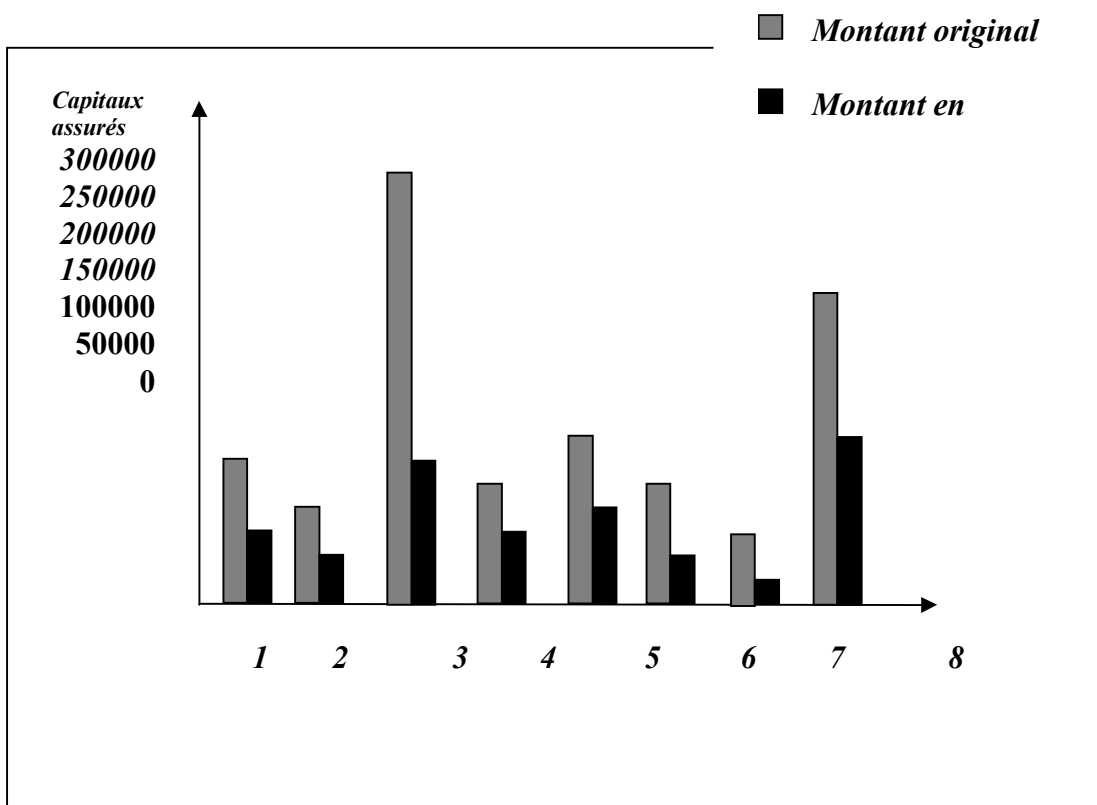
Le taux de cession en réassurance proportionnelle peut varier d'un risque à l'autre, Il existe essentiellement deux formes de la réassurance proportionnelle à savoir:

- La quote-part: le taux de cession y est identique pour tous les risques du portefeuille réassuré;
- L'excédent de plein: l'assureur conserve un montant constant des risques (plein de conservation), et le réassureur prend à sa charge sur chaque risque la partie qui dépasse ce plein

Donc, le pourcentage conservé/cédé est différent pour chaque risque.

a1. La Réassurance Proportionnelle en Quote-part:

Dans un traité en quote-part, encore appelé traité en participation, cédante et réassureur conviennent d'une cession identique des primes et de la sinistralité. Chaque sinistre, quelque que soit sa hauteur est partagé selon la même entre assureur et réassureur et ce comme mentionné dans le graphique ci-après



- Exemple sur la Réassurance Proportionnelle en Quote-part:

▪ La rétention de l'assureur représente	70%
▪ La quote-part de la réassurance représente	30%
▪ Somme assurée pour l'objet d'assurance	10 Millions DA
▪ L'assureur direct assume une responsabilité de 70%	7 Millions DA
▪ Le réassureur assume une responsabilité de 30%	3 Millions DA
▪ Prime égale 2‰ de la somme assurée	20 000DA
▪ L'assureur conserve 70%	14 000DA
▪ Le réassureur reçoit 30%	6 000DA
▪ Sinistre	6 Millions DA
▪ L'assureur paye 70%	4,2 Millions DA
▪ Le réassureur paye 30%	1,8 Millions DA

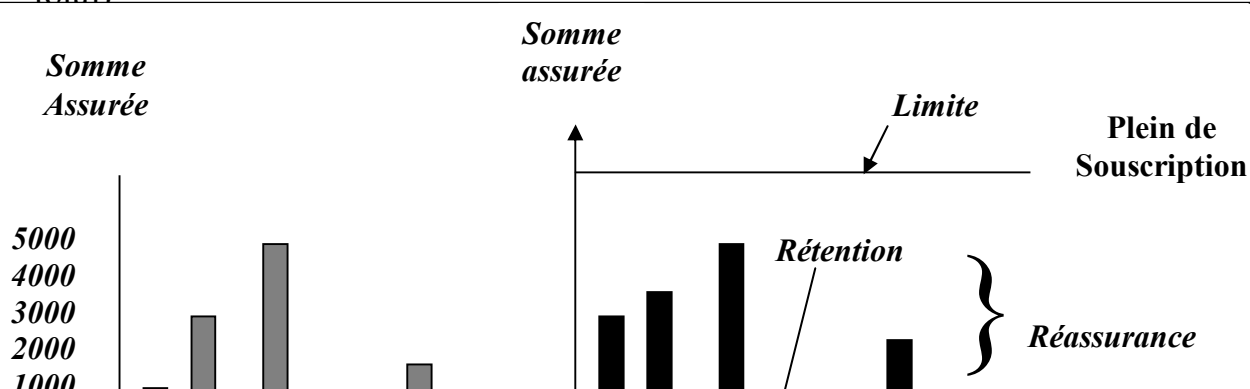
Le tableau précédent nous montre qu'un assureur direct, pour un portefeuille d'assurance donné. La prime initiale requise s'élève à 20 000DA. L'assureur cède, en quote-part, 30% de ce portefeuille à un réassureur qui reçoit ainsi 30% de la prime initiale, c'est-à-dire 6 000DA. Sur cette somme, le réassureur doit payer 1.8 Million de DA (soit 30% de 6 Million de DA) et le reste (70% de 6 Million de DA) est supporté par l'assureur direct.

a2. La Réassurance Proportionnelle en Excédent des Capitaux:

Dans cette forme, la cédante détermine un plein de rétention, ou plein de conservation, c'est le montant monétaire maximal que la cédante souhaite prendre en charge lorsqu'un sinistre survient, le taux de cession est déterminé risque par risque, en fonction du capital assuré et de ce plein et par conséquent pour les risques dont les capitaux assurés ne dépassent pas le plein, il n'y a pas de réassurance. Les petits risques ne sont donc pas réassurés.

Le Fonctionnement de la Réassurance en Excédent des Capitaux:

La compagnie d'assurance ou la cédante définit, une fois pour toute, la conservation ou plein de rétention sous forme d'un montant fixe. Les risques, tant qu'ils sont inférieurs à ce montant, restent entièrement à la charge de l'assureur direct. Au-delà, ils sont cédés en réassurance, dès lors que l'engagement de la cédante dépasse le montant de la rétention. La cession se fait selon la proportion (Part de l'engagement dépassant la rétention/ Engagement total)



▪ Exemple sur la réassurance proportionnelle en excédent des capitaux:

Illustrons le fonctionnement de la réassurance en excédent des capitaux avec l'exemple suivant:

Plein: **1.000.000DA**

Premier excédent : **5 pleins**

Deuxième excédent : **10 pleins**

Troisième excédent : **15 pleins**

En conclusion, la capacité de souscription de la cédante vaut **31.000.000DA**.

Supposons un risque de somme assurée **23.000.000DA**. La prime originale pour ce risque vaut **46.000DA**.

Cette prime est à partager entre la cédante et les réassureurs comme suit:

- $$\frac{1.000.000}{23.000.000} = 4,35\% \times 46.000 = 2.000$$
 Rétention = 46.000 x
- $$\frac{5.000.000}{23.000.000} = 21,74\% \times 46.000 = 10.000$$
 Excédent 1 = 46.000 x
- $$\frac{10.000.000}{23.000.000} = 43,48\% \times 46.000 = 20.000$$
 Excédent 2 = 46.000 x
- $$\frac{7.000.000}{23.000.000} = 30,43\% \times 46.000 = 14.000$$
 Excédent 3 = 46.000 x

Supposons qu'un sinistre de 5.000.000 survienne. Il sera partagé entre l'assureur et les réassureurs comme suit:

- Rétention = $5.000.000 \times 4,35\% = 217.391\text{DA}$;
- Excédent 1 = $5.000.000 \times 21,74\% = 1.086.957\text{DA}$;
- Excédent 2 = $5.000.000 \times 43,48\% = 2.173.913\text{DA}$;
- Excédent 3 = $5.000.000 \times 30,43\% = 1.521.739\text{DA}$.

b. Les avantages et les inconvénients de la Réassurance Proportionnelle:

b₁. Les Avantages:

• **Pour la Réassurance en Quote-part:**

Le traité en quote-part est utilisé par exemple en début d'activité: au début une grande cession puis réduction progressive jusqu'à ne plus rien céder en quote-part. En effet, en début d'activité, la cédante a besoin de se constituer un portefeuille susceptible de supporter des écarts majeurs. Dès que ce portefeuille est arrivé à maturité, la cédante peut se passer de sa réassurance en quote-part.

Egalement en début d'activité, la cédante pourra faire appel à son réassureur qui lui fournira des éléments techniques tels que tarifs, modèles de contrats, suivi de la sinistralité.

En début d'activité, le réassureur propose une aide financière en ce sens qu'il prend en charge sa part des provisions techniques, qui peuvent être très importantes lorsque le portefeuille est en croissance pour les branches à développement long.

Au niveau comptable, la réassurance en quote-part peut servir à l'établissement d'une marge de solvabilité satisfaisante.

La quote-part permet de réaliser une stabilisation absolue du résultat de l'assureur.

• **Pour la réassurance en excédent de plein:**

La réassurance en excédent de plein substitue au portefeuille assuré, un portefeuille conservé pour propre compte plus homogène puisque, tout risque

assuré pour un montant supérieur au plein de conservation, l'engagement de la cédante est limité à ce plein.

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. En particulier, les petits risques, dont la somme assurée est inférieure au plein, ne sont pas réassurés.

b₂. Les Inconvénients:

- *Pour _____ la*
Réassurance en Quote-part:

Tout en réduisant la charge de sinistres supportée par la cédante, elle ne la limite pas. En effet si la sinistralité peut être infinie, même après application d'une réassurance en quote-part, la sinistralité à charge de la cédante reste infinie. Au contraire, elle fait intervenir le réassureur même dans le plus petit sinistre, ce qui implique de potentiels grands montants de primes à céder.

La réassurance en quote-part ne rend pas le portefeuille plus homogène.

L'augmentation de la capacité de souscription est limitée. En effet, supposons que la limite de souscription d'un assureur soit fixée à 1.000.000. Cet assureur a la possibilité de souscrire un contrat dont la somme assurée vaut 10.000.000. Si la quote-part est la seule réassurance disponible, ceci ne peut se faire que moyennant une quote-part de taux de cession $\tau = 90\%$, ce qui implique une énorme cession en réassurance, probablement non voulue par l'assureur. De même l'exposition totale n'est réduite que de manière limitée avec une quote-part.

La quote-part est inadéquate contre l'accumulation de petits sinistres.

Tous les risques en portefeuille sont réassurés, ce qui, intuitivement, ne semble pas nécessaire. Ceci implique aussi une grosse cession de prime.

- *Pour _____ la*
Réassurance en Excédent de Plein:

La réassurance en excédent de plein est complexe dans son fonctionnement et lourde dans sa gestion. En résumé, elle est très lourde d'un point de vue administratif.

L'excédent de plein est nettement plus lourd au niveau de la gestion que la quote-part puisque chaque contrat d'assurance doit être analysé pour

déterminer le taux de cession y afférent, la cession de prime et la responsabilité du réassureur dans la sinistralité.

Par ailleurs, une grosse fraction de la prime reste cédée au réassureur et de petits sinistres peuvent mener à une intervention du réassureur si le contrat relatif au sinistre a un capital assuré plus élevé que le plein.

La réassurance en excédent de plein ne peut fonctionner qu'avec des branches d'assurances pour lesquelles la somme assurée est déterminée (donc pas les branches de responsabilité, sauf si ces dernières sont expressément limitées en montant dans le contrat original).

Enfin ce type de réassurance reste inadéquat contre le risque d'accumulation de petits sinistres.

3.2.2. La Réassurance Non Proportionnelle:

a. Définition:

En réassurance non proportionnelle, contrairement à la réassurance proportionnelle, il n'y a pas de fraction contractuellement fixée permettant de partager proportionnellement primes et sinistres. L'intervention du réassureur est déterminée en fonction du montant de sinistre. Assureur et réassureur conviennent d'une franchise (la priorité) au-delà de laquelle le réassureur prendra en charge la compensation financière relative au sinistre survenu. La prime est fixée par le réassureur, en fonction de son attente de la sinistralité, de ses coûts de gestion et de la rémunération attendue par son actionnaire. En particulier, la commission de réassurance n'a ici pas de raison d'être. Il n'y a pas donc plus aucun lien de proportionnalité entre d'une part la prime d'assurance et la prime de réassurance, et d'autre part les montants de sinistres originaux et la responsabilité du réassureur dans ces montants de sinistres, ce qui justifie l'appellation « Réassurance non proportionnelle ».

La prime de réassurance est le prix payé par la cédante au réassureur pour la couverture qu'il lui accorde. Elle fait l'objet d'une tarification spécifique appelée habituellement cotation, indépendante du tarif des contrats originaux.

La prime de réassurance s'exprime souvent sous la forme d'un taux de prime à appliquer à l'encaissement de l'assureur, ce qui est assez logique. En effet en début d'année, l'exposition exacte du traité n'est pas encore connue. Cette dernière est plus au moins bien représentée par l'encaissement de prime de réassureur. Il est donc logique de lier la prime de réassurance à cet encaissement de prime. Pour des raisons de simplicités, ceci se fait par l'application d'un taux de prime de réassurance à l'encaissement de prime de l'assureur. En pratique la cédante paye une prime prévisionnelle en début d'année, ou bien par trimestre ou semestre, sur base d'un encaissement estimé (appelé **EPI** pour *estimated premium income* en anglais). La prime de réassurance est alors ajustée lorsque l'encaissement de l'assureur est connu à la fin de l'année.

b. Les formes de la Réassurance non Proportionnelle:

Il convient de distinguer deux classes de réassurance non proportionnelle: les excédents de sinistre (ou *excess of loss* en anglais) et les excédents de pertes annuelle (ou *stop loss* en anglais).

b₁. La Réassurance en Excédent de Sinistre:

Un traité de réassurance en excédent de sinistre couvre la part de chaque sinistre excédant un seuil donné, appelé priorité. Le réassureur limite son intervention à un montant donné par sinistre, appelé portée. La limite (ou plafond) du traité est obtenue en additionnant la priorité et la portée. Les réassureurs utilisent habituellement la terminologie suivante: portée XS (excess) priorité.

Il convient de faire la distinction entre trois types de traités en excédent de sinistre suivant la définition que l'on donne au sinistre. Un traité en excédent de sinistre par risque couvre les sinistres risque par risque. Un traité excédent de sinistre par événement. Typiquement les traités en excédent de sinistre couvrant la tempête, l'inondation ou le tremblement de terre sont par événement, et un traité d'excédent de sinistre catastrophique.

▪ **L'Excédent de Sinistre par Risque:**

La réassurance en excédent de sinistre par risque est relative à la survenance d'un sinistre d'une branche donnée, compte tenu du portefeuille du traité et de sa territorialité. Cette forme de traité est souvent appelée « Excess of loss cover per risk » notée « XL/R ».

▪ **L'Excédent de Sinistre par Événement:**

La dénomination courante de ce type de traité est de « working excess of loss per event » ou « WXL/E ».

En cas d'un traité « WXL/E », les réassureurs s'engagent à prendre en charge le cumul de tous les sinistres, pour autant que ce total dépasse la priorité contractuelle, touchant plusieurs polices d'une ou plusieurs branches, et causés tous par un seul et même événement.

La nécessité d'un tel type de traité s'est manifestée au lendemain des événements du 11 septembre 2001 où, pour la première fois, un seul événement avait touché plusieurs branches.

▪ **L'Excédent de Sinistre Catastrophique:**

La couverture en excédent de sinistre catastrophique « catastroph excess of loss cover » ou « CAT-XL » couvre les sinistres par événement catastrophique tels que la tempête, les tremblements de terre. Cette couverture est spécialement conçue pour pallier d'éventuels cumuls de sinistres dus à une même cause dommageable.

▪ **Exemple sur la Réassurance non Proportionnelle en Excédent de Sinistre:**

Soit un traité de réassurance en trois tranches:

T1: 1.000.000 XS 1.000.000

T2: 2.000.000 XS 2.000.000

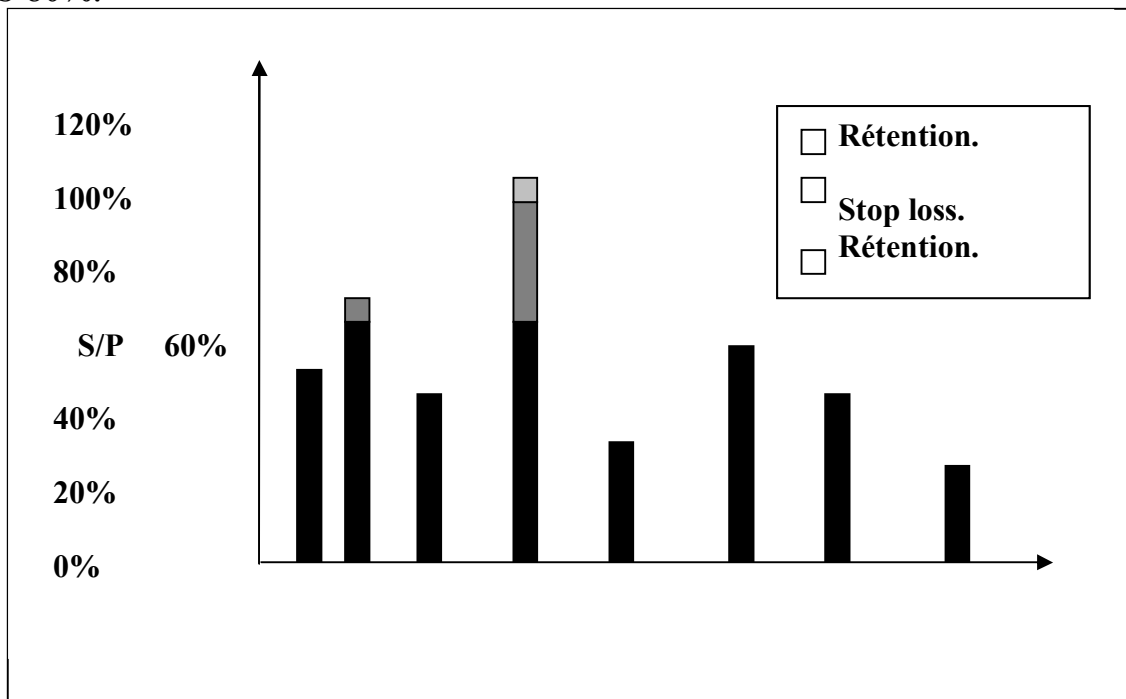
T3: 6.000.000 XS 4.000.000

Supposons que le portefeuille de l'assureur soit touché par quatre grands sinistres: 800.000, 1.300.000, 2.800.000, 12.000.000. Analysons la répartition des paiements à la table suivante:

<i>Sinistre</i>	<i>Rétention</i>	<i>T1</i>	<i>T2</i>	<i>T3</i>	<i>Rétention</i>
800.000	800.000	0	0	0	0
1.300.000	1.000.000	300.000	0	0	0
2.800.000	1.000.000	1.000.000	800.000	0	0
12.000.000	1.000.000	1.000.000	2.000.000	6.000.000	2.000.000

b₂. La Réassurance en Excédent de Perte Annuelle:

La réassurance en excédent de perte annuelle ressemble à l'excédent de sinistre par événement. La seule différence est la définition du sinistre. La réassurance en excédent de perte annuelle couvre l'agrégat annuel de la sinistralité en excédent d'une priorité et avec un plafond d'intervention du réassureur. Le plus souvent la couverture est exprimée en taux de sinistre (rapport sinistres à primes). Nous aurons par exemple 40% XS 80%, ce qui signifie que le réassureur prend en charge la portion de taux de sinistre annuel excédent 80% avec un maximum de 40%. En anglais, nous utilisons la terminologie *Stop loss*. Le graphique n° 7 décrit le fonctionnement de l'excédent de perte annuelle 40% XS 80%.



▪ **Exemple sur la Réassurance non Proportionnelle en Excédent de Perte Annuelle:**

Soient:

EPI: 100.000.000

La priorité exprimée en pourcentage: $d = 80\%$

La portée exprimée en pourcentage: $c = 60\%$

$D = 70.000.000$

$C = 70.000.000$

Le tableau donne l'intervention du réassureur en fonction de la réalisation du S/P et de l'encaissement de la cédante.

S/p \ PI	60.000.000	80.000.000	100.000.000	120.000.000	140.000.000
75%	0	0	0	0	0
95%	0	6.000.000	15.000.000	18.000.000	21.000.000
105%	0	14.000.000	25.000.000	30.000.000	35.000.000
125%	5.000.000	30.000.000	45.000.000	54.000.000	63.000.000
145%	17.000.000	46.000.000	60.000.000	70.000.000	70.000.000

Le tableau suivant donne l'intervention du réassureur lorsque le réassureur n'applique pas les clauses de priorité minimale et de portée maximale:

S/p \ PI	60.000.000	80.000.000	100.000.000	120.000.000	140.000.000
75%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
95%	9.000.000	12.000.000	15.000.000	18.000.000	21.000.000
105%	15.000.000	20.000.000	25.000.000	30.000.000	35.000.000
125%	27.000.000	36.000.000	45.000.000	54.000.000	63.000.000
145%	36.000.000	48.000.000	60.000.000	72.000.000	84.000.000

c. Les Avantages et les Inconvénients de la Réassurance non Proportionnelle.

c1. Les Avantages:

▪ **Pour la Réassurance en Excédent de Sinistre:**

Contrairement au traité en excédent de plein couvrant des sommes assurées supérieures au plein, il ne couvre pas les petits sinistres, ce qui permet de limiter la prime cédée au réassureur.

Le traité en excédent de sinistre écrête les grands sinistres, ce qui permet de limiter le besoin en capital en améliorant l'homogénéité de la rétention.

En réassurance en excédent de sinistre par événement, l'exposition maximale par événement est limitée.

L'administration du traité est très simple puisqu'il suffit de fixer la prime avant le renouvellement et de suivre comptablement uniquement les sinistres dépassant la priorité.

Contrairement à la réassurance en excédent de plein, il ne doit pas y avoir de somme assurée pour mettre en œuvre l'excédent de sinistre.

▪ **Pour la Réassurance en Excédent de Perte Annuelle.**

Le traité en excédent de perte annuelle offre une solution à l'inconvénient présent pour tous les autres types de réassurance, il s'agit de la protection contre une fréquence anormalement élevée de sinistres.

Il est clair que l'administration d'un traité en excédent de perte annuelle est très simple. 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.

Le traité en excédent de perte annuelle est clairement la couverture idéale pour une cédante. Il protège directement le résultat de l'assureur.

c2. **Les Inconvénients:**

▪ **Pour la Réassurance en Excédent de Sinistre:**

La fixation de la prime de réassurance en excédent de sinistre est par fois malaisée. Prenons à des couvertures qui n'ont jamais été touchées dans le passé.

En excédent de sinistre, le résultat du réassureur peut être instable, ce qui entraîne une certaine volatilité de la prime de réassurance.

En réassurance en excédent de sinistre par événement, la fixation de la limite du traité s'avère difficile.

En fin l'excédent de sinistre est inadéquat contre une déviation défavorable du nombre de sinistre.

▪ **Pour la Réassurance en Excédent de Perte Annuelle:**

L'excédent de perte annuelle est peu mis à disposition par les réassureurs principalement à cause du risque de réalisation de l'aléa moral. Lorsque la priorité est atteinte, tout l'excédent passe à la charge des réassureurs, l'assureur n'a aucun intérêt à limiter la sinistralité.

L'aléa moral est encore plus présent avec les couvertures par année comptable.

En effet, pour ces dernières, une cédante mal intentionnée pourrait gonfler ses réserves une année pour profiter d'une intervention de son réassureur en excédent de perte annuelle, résilier l'année suivante et dégonfler ses réserves.

Par ailleurs, outre le problème lié à l'aléa moral, la prime de réassurance est souvent très difficile à estimer.

II. LA REASSURANCE: **Programme de Réassurance**

1. Caractéristiques d'un Programme en Réassurance Proportionnelle:

a. La Prime:

- **Prime émise:** Calculé sur les primes émises en fonction du partage du risque entre l'assureur et le réassureur;
- **Prime acquise:** Portion de prime entièrement acquise à l'exercice;
- **Prime non Acquise:** portion de prime qui à la clôture de l'exercice doit être reportée à l'année suivante puisque la garantie continue.

b. Sinistre Maximum Possible-SMP-

Augmentation artificielle de la valeur du plein de conservation et du plein de souscription.

c. Commission de Réassurance:

Lorsque le réassureur reçoit une portion fixe (le taux de cession) de la prime de l'assureur, il reçoit l'équivalent de la prime pure servant à couvrir le risque ainsi qu'une portion de chargements appliqués par la cédante. Il est clair que les coûts d'acquisition et de gestion des affaires sont nettement plus faibles pour le réassureur que pour l'assureur. C'est pour ces raisons le réassureur sert à l'assureur une commission de réassurance, qui censée représenter les coûts d'acquisition et de gestion de l'assureur. En pratique assureur et réassureur conviennent d'un taux de commission de réassurance. Le tableau suivant nous montre ces propos:

<i>N°</i>	<i>Désignation</i>	<i>Montant</i>
01	Prime d'Assurance	1 000 000,00
02	Taux de Cession	40%
03	Taux de Commission de Réassurance	30%
04	Prime de Réassurance	$40\% \times 1\,000\,000 = 400\,000$
05	Commission de Réassurance	$30\% \times 400\,000 = 120\,000$

d. Participation Bénéficiaire:

Une autre technique permettant de partager le profit du réassureur consiste à assortir le traité de réassurance d'une participation bénéficiaire. Souvent la participation bénéficiaire prévoit qu'une fraction du profit est servie à l'assureur. Le profit est contractuellement défini comme étant la prime de réassurance moins les sinistres moins la commission de réassurance moins un forfait censé représenter les frais du réassureur (souvent 7,5% ou 5% de la prime de réassurance). De plus la participation bénéficiaire fait généralement l'objet d'un report de pertes. En clair si un traité est en perte, celle-ci est reportée vers les années suivantes en vue d'atténuer les bénéfices futures et par conséquent les participations bénéficiaires futures.

e. Le Sinistre:

En ce qui concerne les sinistres, il convient de tenir compte des paiements relatifs aux sinistres survenus durant les exercices antérieurs à l'exercice actuels. Ces paiements sont censés être couverts par la réserve pour sinistres en suspens entrante. De même, des paiements relatifs à l'exercice de réassurance actuel, ou à des exercices antérieurs, peuvent avoir lieu lors d'exercices ultérieurs. Il convient donc de prévoir une réserve des sinistres sortante pour le paiement des sinistres restant à payer à cette date. Ces réserves sont établies par la cédante en fonction de son anticipation du développement de la sinistralité.

La charge de sinistralité affectant une année comptable se définit comme étant la somme des paiements durant l'exercice diminuée de la provision pour sinistres en suspens des exercices antérieurs et augmentée de la provision pour sinistres en suspens non encore définitivement réglés.

2. Exemple de Programme de Réassurance Proportionnelle:

Supposons le programme de réassurance suivant, couvrant la branche incendie:

- Quote-part de 60% sur une rétention de maximum 50 000 à 100%;
- Premier surplus: 7 pleins;
- Deuxième surplus: 6 pleins;
- Facob : 4 pleins;
- Facultative lorsque c'est nécessaire.

Pour les trois risques suivants:

<i>Désignation</i>	<i>A</i>	<i>B</i>	<i>C</i>
Somme assurée	400 000	800 000	1 200 000
Prime	4 000	9 000	10 000
Sinistre	20 000	300 000	80 000

Nous obtenons l'engagement, la prime, et le montant de sinistre, à charge de chaque section du programme de réassurance:

	Facultative
--	-------------

900 000	FACOB: 4 pleins
700 000	2 ^{ème} Surplus: 6 pleins
400 000	1 ^{er} Surplus: 7 pleins
50 000	Quote-part 60% Rétention 40%

2.

<i>Partage du Risque</i>	<i>A</i>	<i>B</i>	<i>C</i>
Taux de Rétention	5%	2,50%	1,67%
Taux de Cession à la quote-part	7,50%	3,75%	2,50%
Taux de cession au premier surplus	87,50%	43,75%	29,17%
Taux de cession au deuxième surplus	0,00%	37,50%	25,00%
Taux de cession au FACOB	0,00%	12,50%	16,67%
Taux de cession en facultative	0,00	0,00	25,00%
<i>Somme assurée</i>			
Rétention	20 000	20 000	20 000
Quote-part	30 000	30 000	30 000
Premier surplus	350 000	350 000	350 000
Deuxième surplus	0	300 000	300 000
FACOB	0	100 000	200 000
Facultative	0	0	300 000
<i>Primes</i>			
Rétention	200	225	167
Quote-part	300	338	250
Premier surplus	3 500	3 938	2 917
Deuxième surplus	0	3 375	2 500
FACOB	0	1 125	1 667
Facultative	0	0	2 500
<i>Sinistres</i>			
Rétention	1 000	7 500	1 333
Quote-part	1 500	11 250	2 000
Premier surplus	17 500	131 250	23 333
Deuxième surplus	0	112 500	20 000
FACOB	0	37 500	13 333
Facultative	0	0	20 000

Caractéristiques d'un Programme de Réassurance non Proportionnelle:

2.1. La Prime de Réassurance:

- Prime de Réassurance = Taux de prime x Assiette protégée;
- Taux de prime commercial = Taux de prime pure + Chargement de sécurité + Chargement de gestion;
- Assiette protégée = prime émise du portefeuille protégé.

2.1.1. Prime Minimum de Dépôt «Mindep»:

- **Mindep:** en pratique, la cédante paye une prime provisionnelle en début d'année, ou bien par trimestre ou semestre, sur base d'un encaissement estimé, cette prime est appelée donc prime minimum de dépôt.

Cette prime a les spécificités suivantes:

- ✓ Provisoire → ajustée en fin d'exercice;
- ✓ Minimale → prix minimum de la couverture;
- ✓ Fractionnée → Payable d'avance, par moitié ou par quart.

2.1.2. Taux de Prime:

- **Taux de Prime:** peut être:
 - ✓ *Fixe*: Un taux appliqué à l'assiette;
 - ✓ *Variable*: Dépendant du loss ratio;
 - ✓ *Taux appliqué* « $Taux\ min \leq Taux\ appliqué \leq Taux\ max$ »: qui égal la charge de sinistre divisée sur l'assiette protégée, multiplié par un chargement (100/80 ou 100/75...etc);
 - ✓ Prime forfaitaire.

2.1.3. Exemple sur la Prime de Réassurance:

- **Taux fixe:**

Traité: 5 000 XL 2 000

Taux de prime: 4%

<i>Année</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004</i>	<i>2005</i>
Assiette de prime	100 000	115 000	125 000	130 000
Prime XL	4 000	4 600	5 000	5 200

- **Taux variable:**

Traité: 5 000 XL 2 000

Taux de prime variable: 2% à 5% avec un chargement de 100/80.

<i>Année</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004</i>	<i>2005</i>
<i>Assiette de prime</i>	100 000	115 000	125 000	130 000
<i>Charge du traité en Montant</i>	1 250	7 000	4 200	4 800
<i>Charge du traité en %</i>	1,25%	6,09%	3,36%	3,69%
<i>Taux chargé au 100/80</i>	1,56%	7,61%	4,20%	4,62%
<i>Taux minimum</i>	2%	2%	2%	2%
<i>Taux maximum</i>	5%	5%	5%	5%
<i>Taux appliqué</i>	2%	5%	4,20%	4,62%
<i>Prime XS</i>	2 000	5 750	5 250	6 000

2.2. La Clause de Reconstitution:

Souvent la limite annuelle s'exprime sous forme d'un multiple de la portée, disons K+1 fois la portée. On dit alors qu'il y a K reconstitutions. Ceci signifie que la garantie offerte peut être reconstituée K fois. Les reconstitutions peuvent être gratuites ou payantes. Dans ce dernier cas, lorsque la tranche est touchée, la

cédante doit payer un complément de prime de réassurance pour reconstituer la garantie. Le paiement est obligatoire: il ne s'agit pas d'une option. En clair, si un sinistre survient le 31 Décembre à 23H30, la cédante ne s'exonère du paiement de la prime de reconstitution.

La reconstitution de garantie peut se définir comme le rétablissement après sinistre du montant de l'engagement de l'assureur à sa valeur au jour de la prise en cours du contrat.

La reconstitution de la couverture s'applique immédiatement après qu'une partie de l'engagement ait été absorbé et entraîne généralement le paiement d'une prime additionnelle, appelée **prime de reconstitution**.

2.2.1. Exemple sur la reconstitution de garantie gratuite:

Traité: 4 000 000 XS 1 000 000 avec deux reconstitutions gratuites;

Taux de prime : 1,15%;

Assiette: 120 000 000

- ***Combien le réassureur de l'XL peut-il supporter de charge de sinistre maximale dans l'année?***

Nous avons un traité 4 000 000 XS 1 000 000 avec deux reconstitutions gratuites
 $4\ 000\ 000 \rightarrow 4\ 000\ 000 + 4\ 000\ 000 = 12\ 000\ 000$

- ***Calculer la prime de l'XL:***

✓ Prime de l'XL: 1,15% de 120 000 000 = **1 380 000**

- ***Il se produit un sinistre, évalué à 3 000 000, Quel montant doit-on reconstituer?***

✓ Montant à reconstituer: 2 000 000 «3 000 000 - 1 000 000»

Et la porté du traité ainsi reconstitué reste de 4 000 000

2.2.1. Exemple sur la reconstitution de garantie payante:

Traité: 4 000 000 XS 1 000 000 avec deux reconstitutions payantes:

✓ 1 à 100% prime additionnelle, au double prorata;

✓ 1 à 100% prime additionnelle, au prorata capita

Prime de l'XL = 1 380 000.

✓ Le 01.04. survenance du sinistre S1: 4 000 000 «Payé»;

✓ Le 01.07. survenance du sinistre S2: 6 000 000 «réservé»;

✓ Le 01.10. survenance du sinistre S3: 7 000 000 «réservé».

- ❖ **Le 01.04. valeur du sinistre S1** **4 000 000**
- Priorité 1 000 000
- A charge du réassureur 3 000 000

1^{ère} Reconstitution

- 3 000 000 sur la 1^{ère} reconstitution au double prorata:

1 380 000 x (3 000 000/4 000 000) x (9 mois/12 mois) soit **776 250**

- Après survenance du sinistre S1, il reste pour le traité la possibilité de payer encore 9 000 000:

1 000 000 au titre de la 1^{ère} reconstitution + 4 000 000 au titre de la 2^{ème} + 4 000 000 de porté.

- ❖ **Le 01.07. valeur sinistre S2** **6 000 000**

- Priorité 1 000 000
 - A charge réassureur en sinistre payé 4 000 000
- Parce que limité à la porté du traité

1^{ère} + 2^{ème} Reconstitutions

- 1 000 000 sur la 1^{ère} reconstitution au double prorata:
1 380 000 x (1 000 000/4 000 000) x (6 mois /12 mois) soit: **172 500**
- 3 000 000 sur la 2^{ème} reconstitution au prorata:
1 380 000 x (3 000 000/4 000 000) soit **1 035 000**
- Il reste 1 000 000 de reconstitution + 4 000 000 de porté.

- ❖ **Le 01.10 valeur sinistre S3** **7 000 000**

- Priorité 1 000 000
 - A charge réassureur en S.A.P 4 000 000
- Parce que limite à la portée du traité

2^{ème} Reconstitution

- 1 000 000 sur la 2^{ème} reconstitution au prorata capita:
1 380 000 x (1 000 000/4 000 000) soit: 345 000.
- Il reste 1 000 000 de couverture pour un prochain sinistre.
- La charge de réassurance est: 3 000 000 + 4 000 000 + 4 000 000 = 11 000 000 avec une couverture restante de 1 000 000.

- La limite définitive est: 1 380 000 plus

776 250 + 172 500 pour la 1^{ère} reconstitution;
1 035 000 + 345 000 pour la 2^{ème} reconstitution

Soit un total de **3 708 750**

2.3. Clause de la Franchise Aggregate:

- Effet: Restreindre l'engagement final du Réassureur;
Super franchise «annuelle» déduite du total des sinistres à charge du réassureur;
- Exprimée en valeur ou en pourcentage d'un montant défini au traité, souvent l'assiette de prime de la branche protégée.

❖ Exemple sur la Clause de la Franchise Aggregate:

- Assiette protégée 100 000 000
- Traité XL Illimité XS 2 000 000
- Franchise Aggregate 3% assiette de prime
- Sinistre S1 4 000 000;
- Sinistre S2 6 000 000;
- Sinistre S3 7 000 000.

Montant de Sinistres à la charge du Traité XL?

<i>Désignation</i>	<i>S1</i>	<i>S2</i>	<i>S3</i>
<i>Sinistre</i>	4 000 000	6 000 000	7 000 000
<i>Priorité</i>	2 000 000	2 000 000	2 000 000
<i>Réassurance</i>	2 000 000	4 000 000	5 000 000
<i>Soit: 11 000 000</i>			
<i>Aggregate: 3 000 000 «3% de 100 000 000»</i>			
<i>Charge du Traité XL: 8 000 000</i>			

Avec cette clause, la charge du réassureur est donc minimale:

- Le sinistre moins la priorité;
- La déduction de la franchise Aggregate.

III. LA REASSURANCE:

1. Le cadre Législatif et Réglementaire de la Réassurance en Algérie:

L'activité de l'assurance et de la réassurance en Algérie, est sous la tutelle du ministère des finances, au niveau de la Direction des Assurances qui englobe les trois aspects de contrôle et de supervision, à savoir : la réglementation (Sous Direction de la Réglementation), le contrôle sur pièces (Sous Direction de l'Analyse), et le contrôle sur place (Sous Direction du Contrôle).

Dans ce qui suit nous présenterons les principales règles qui régissent cette activité.

1.1. Lois Régissant le Secteur Algérien des Assurances:

La loi 95-07 promulguée le 25 janvier 1995, est considérée comme le texte fondateur de la configuration actuelle du secteur des assurances. Elle a été complétée et modifiée par l'ordonnance 06-04 du 20 février 2006.

1.2. Agrément des sociétés d'assurance et/ou de réassurance:

Pour l'octroi d'agrément des sociétés de réassurance, la réglementation a bien clarifié les conditions que les dirigeants et travailleurs doivent justifier. Dans son alinéa 10.2 l'article sous cité fixe les principaux directeurs que la société se propose de suivre en matière de réassurance, notamment (le niveau de rétention en adéquation avec ses capacités financières, le plan de réassurance, la liste et les qualités des réassureurs avec lesquels elle compte établir des relations d'affaires.)

N.B: le capital social minimum pour les sociétés par actions exerçant toutes les branches d'assurance ainsi que la réassurance y compris la cession en réassurance à l'étranger, ne doit pas être inférieur à 450 millions de DA.

1.3. Cession Obligatoire:

Les compagnies d'assurance sont obligées conformément à la réglementation en vigueur de céder une partie des primes à la compagnie centrale de réassurance (CCR), et ce pour l'ensemble des branches et comme suit:

10% pour les risques de transport (corps de navires), risques industriels (chimie et pétrochimie),...etc;

5% pour les risques de transport (facultés maritimes et aériennes) ;

5% pour les autres risques.

1.4. Cession à l'AFRICA RE:

Conformément aux dispositions de l'article 27 alinéa 2 de l'accord portant création de la société de réassurance (AFRICA RE) dont l'Etat algérien est membre, les compagnies d'assurance et/ou de réassurance exerçant sur le territoire algérien, sont tenues de céder 5% au moins de leurs traités de réassurance à cette société et au conditions accordées aux réassureurs les plus favorisés.

1.5. Rating minimum du réassureur choisi:

Les placements de réassurance à l'étranger doivent être effectués auprès de réassureurs dotés d'une cotation minimum de BBB sauf dans le cas où l'Etat algérien est actionnaire ; soit directement ou indirectement ; dans le capital du réassureur.

2. Le Marché International de la Réassurance:

Le tableau ci-après indique qu'en 2001 environ 6% de la prime d'assurance mondiale était réassurée. De même 18% de la prime de réassurance souscrite par les dix huit plus gros réassureurs était rétrocedée (la rétrocession est la réassurance des réassureurs)

Désignation	Assurance-vie	Assurance non-vie	Total
Assureurs			
Primes d'Assurances	1 439,2	969,1	2 408,3
Primes cédées	24,4	129,5	153,9 (6%)
Cession aux 18 plus grands réassureurs			
Primes de Réassurance	14,9	79,1	94,0
Primes rétrocedées (à l'exclusion de la titrisation)	3,1	16,4	19,5 (18%)

Cession en réassurance (chiffre pour 2001 en USD Mia)

(Source: SWISS RE SIGMA 2003/5)

Tableau n° 2 donne le partage de la prime de réassurance non-vie entre les différentes régions du monde. Nous constatons que l'Amérique du Nord et l'Europe pèsent très lourd dans ce classement.

Désignation	1990	1995	2000	2001	2002	2003
Amérique du Nord	25,48	35,73	48,64	58,14	66,37	71,90
Amérique du Sud	1,18	3,09	3,61	4,39	4,55	4,67
Europe de l'Ouest	26,99	37,32	30,64	32,61	39,93	48,95
Asie	6,03	12,56	9,91	10,88	12,49	13,82
Reste	1,59	4,50	4,73	4,63	5,10	6,70
Total	61,27	93,20	97,52	110,65	128,44	146,04

Prime de Réassurance non-vie en Mia USD
(Source: SWISS RE Economic research & consulting)

Le tableau n° 4 donne un classement similaire relatif aux primes de réassurance vie. Nous y observons un poids plus important de l'Amérique du Nord par rapport à l'Europe, en comparaison avec les primes de réassurance non-vie.

Désignation	1990	1995	2000	2001	2002	2003
Amérique du Nord	4,31	6,00	13,47	15,40	17,82	19,57
Amérique du Sud	0,12	0,41	0,95	0,88	0,41	0,40
Europe de l'Ouest	2,64	4,06	4,56	4,85	5,55	7,50
Asie	0,25	0,59	0,72	0,75	0,81	1,11
Australie	7,79	11,66	20,42	22,60	25,40	29,50

Prime de Réassurance vie en Mia USD
(Source: SWISS RE Economic research & consulting)

La fin du XXe siècle a été caractérisée par un mouvement de globalisation sur le marché de la réassurance comme en témoigne l'évolution du top 25 des réassureurs entre 2000 et 2005. Notons qu'en prenant en compte l'acquisition en 2006 de GE Insurance Solutions par SWISS RE, et de REVIOS par SCOR, le top 10 en 2005 serait le suivant

N°	Désignation	Pays	Primes Emises
1	SWISS RE	Suisse	33 953
2	MUNICH RE	Allemagne	25 780
3	BERKSHIR HATHAWAR RE	U.S.A	10 580
4	HONNOVER RE	Allemagne	10 125
5	LLOYD'S	Grande-Bretagne	7 653
6	ALLIANZ RE	Allemagne	5 586
7	SCOR	France	4 681
8	EVEREST RE	Bermudes	4 531
9	XL RE	Bermudes	4 149
10	PARTNER RE	Bermudes	3 852

Top 10 en 2005 avec les acquisitions de 2006 en primes émises (en Mia USD)

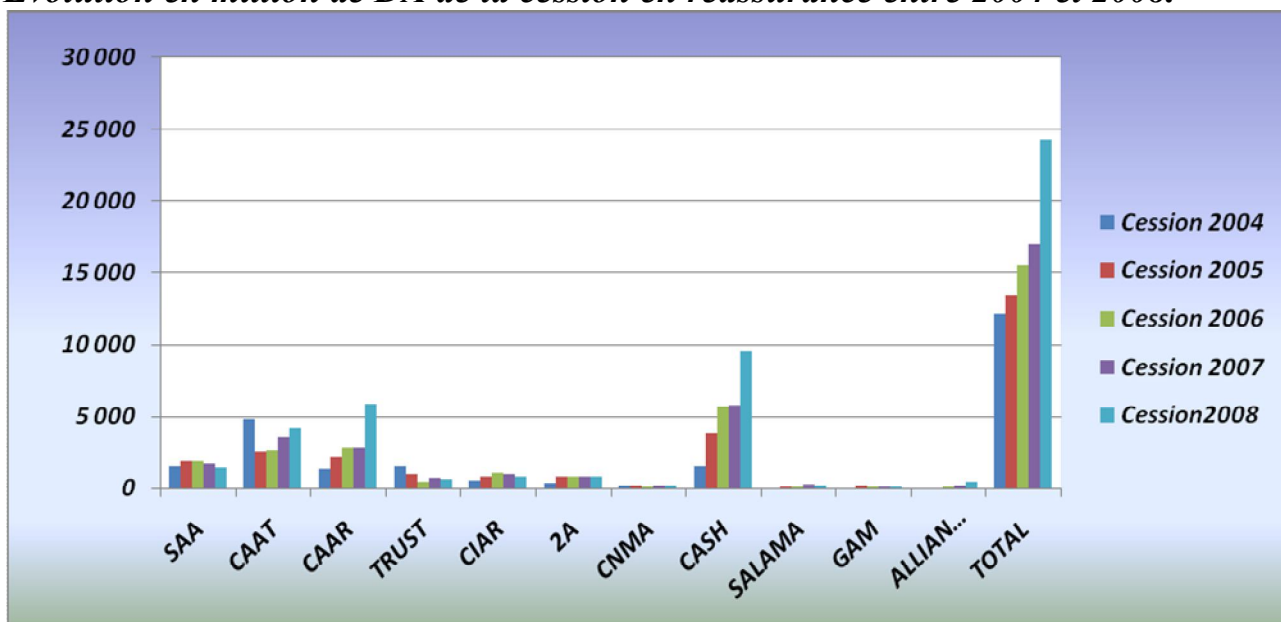
3. Analyse de l'Activité de la Réassurance en Algérie:

L'activité de l'assurance continue de se développer en Algérie. En effet, le chiffre d'affaires réalisé par les compagnies de la place est passé de 53,8 milliard DA en 2007 à 67,8 milliard A en 2008, soit un taux d'évolution de 26%. Cependant, les primes cédées en réassurance ont progressées de 43%, en passant de 17 milliard DA en 2007 à 24,2 milliard en 2008.

SAA	CAAT	CAAR	TRUST	CIAR	2A	CNMA	CASH	SALAMA	GAM	ALLIANCE	TOT
1 536	4 813	1 334	1 516	602	404	249	1 567	41	69	0	12
1 911	2 451	2 170	950	837	783	211	3 815	82	138	0	13
1 869	2 552	2 779	415	1 061	767	96	5 683	107	80	119	15
1 697	3 527	2 777	705	998	835	135	5 844	228	88	184	17

1 464	4 192	5 846	635	830	822	174	9 562	198	84	448	24
-------	-------	-------	-----	-----	-----	-----	-------	-----	----	-----	----

Evolution en million de DA de la cession en réassurance entre 2004 et 2008.

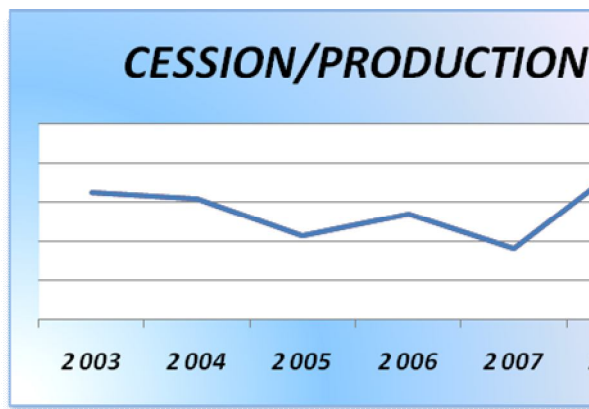


D'après cet histogramme, on remarque que la majorité des compagnies ont enregistré une augmentation des cessions en réassurance. En effet le montant total des cessions en réassurance de tout le marché a atteint 24,2 milliard DA en 2008.

Les primes cédées représentent 36% du chiffre d'affaires du marché. La tendance baissière de ce ratio observée depuis 6 années est repartie à la hausse.

U: millions DA.

	PRODUCTION	CESSION	CESS/PROD
003	31 311	10804	35%
004	35 758	12208	34%
005	41 620	13428	32%
006	46 474	15528	33%
007	53 789	17018	32%
008	67 884	24255	36%



Les primes cédées par société

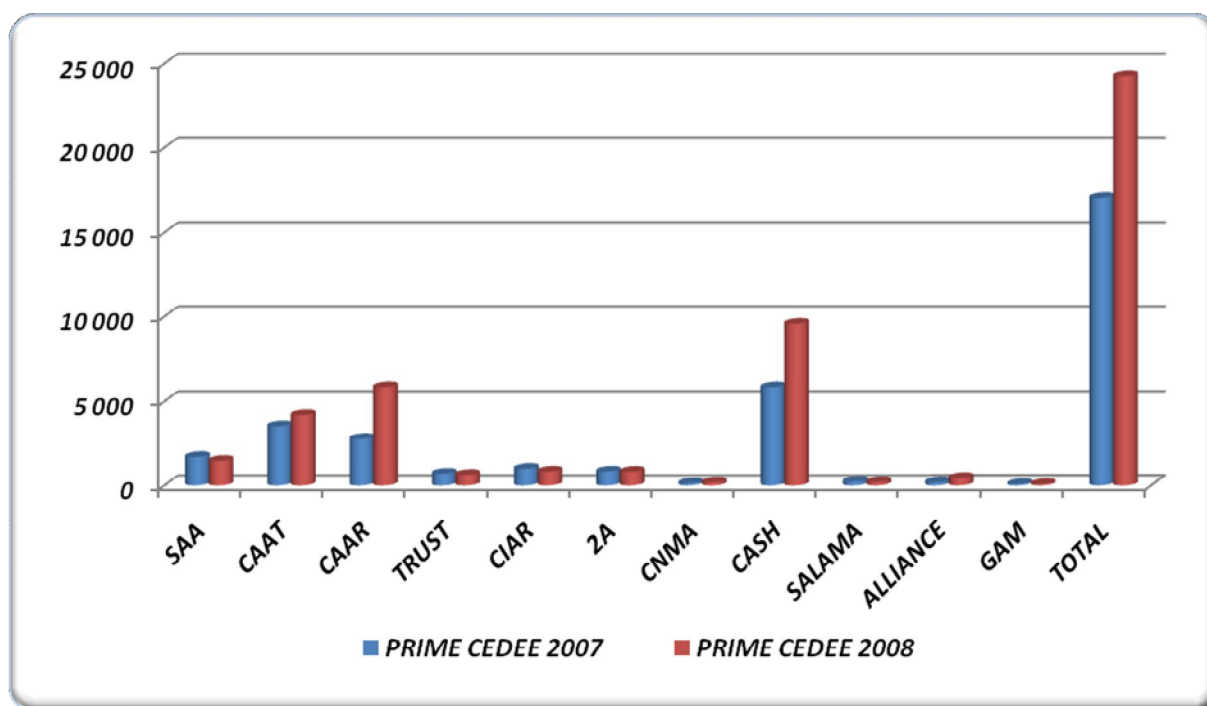
L'analyse de la cession par compagnie, montre la dominance des sociétés publiques avec une par de marché de 86%. En raison du risque SONATRACH assuré auprès de la CASH cette dernière est considérée comme la première société en matière de cession avec 9,5 milliards DA de primes cédées en 2008 soit une augmentation de 64% par rapport à l'année 2007.

Unité :

millions DA.

PRIME	CEDEE	%	PRIME	CEDEE	%	Evolution
--------------	--------------	----------	--------------	--------------	----------	------------------

	2007		2008		
SAA	1 697	10%	1 464	6%	-14%
CAAT	3 527	21%	4 192	17%	19%
CAAR	2 777	16%	5 846	24%	111%
TRUST	705	4%	635	3%	-10%
CIAR	998	6%	830	3%	-17%
2A	835	5%	822	3%	-2%
CNMA	135	1%	174	1%	29%
CASH	5 844	34%	9 562	39%	64%
SALAMA	228	1%	198	1%	-13%
ALLIANC E	184	1%	448	2%	143%
GAM	88	1%	84	0%	-5%
TOTAL	17 018	100 %	24 255	100 %	43%



Désignation	National			Marché Internat	Total	Production 2008	Taux de Cession
	CCR	Autres	Total				
SAA	943	0	943	521	1 464	16 408	9%
CAAT	1 357	0	1 357	2 835	4 192	12 688	33%
CAAR	1 788	1 839	3 627	2 219	5 846	11 068	53%
TRUST	193	0	193	442	635	1 340	47%
CIAR	56	137	193	637	830	4 628	18%
2A	162	4	166	656	822	2 121	39%

MAAT	0	0	0	0	0	36	-
CNMA	85	0	85	89	174	3 959	4%
CASH	2 010	61	2 071	7 491	9 562	10 172	94%
SALAMA	35	0	35	163	198	1 916	10%
ALLIANCE	98	0	98	350	448	1 676	27%
GAM	23	0	23	61	84	1 645	5%
CARDIF	0	0	0	0	0	227	-
TOTAL	6 750	2 041	8 791	15 464	24 255	67 884	36%

4. Evaluation des Programmes de la Réassurance:

Les programmes de cession en réassurance conventionnelle concernent essentiellement les branches suivantes:

- L'incendie;
- L'engineering;
- Transport des facultés maritimes;
- La responsabilité civile Générale;
- L'assistance voyage;

Actuellement, la stratégie de réassurance des sociétés d'assurance est établie sur trois niveaux :

Une protection contre les risques individuels (réassurance proportionnelle);

Une protection contre les risque de cumules (réassurance non proportionnelle);

Une protection contre les risques exceptionnels (réassurance facultative).

4.1. Les conditions de placements en Réassurance Conventionnelle:

Les conditions techniques de placement en réassurance conventionnelle se résument aux :

- Limites de souscription (capacité des traités);
- Limites de rétention;
- Intérêts sur dépôt;
- Commissions de réassurance;
- Dépôts (SAP et REC).

4.1.1. La Branche Incendie et Risques Annexes:

La mise au point d'un programme de réassurance passe en premier lieu par la définition de la capacité de rétention des cédantes (engagement maximum) qui est un élément central des traités.

L'incendie représente l'une des plus importante branche d'assurance, en termes de production après l'automobile.

Les risques garantis en incendie sont cédés en réassurance conventionnelle proportionnelle, essentiellement, sur la base d'un traité en excédent de capitaux.

▪ **La Capacité des Traités de la Branche Incendie:**

La capacité des traités (limite de souscription) est fixée par les réassureurs et mise à la disposition des cédantes. Plus cette capacité est importante, moins le recours à la réassurance facultative est important.

La capacité des traités mise à la disposition des différentes sociétés du marché national est présentée comme suit :

▪ **Evolution des Limites de Souscriptions du traité Incendie:**

U:

DA

<i>CEDNTES</i>	<i>2006</i>	<i>2007</i>	<i>2008</i>
<i>CAAT</i>	2 500 000 000	2 500 000 000	3 000 000 000
<i>SAA</i>	1 800 000 000	2 020 000 000	2 700 000 000
<i>CAAR</i>	1 900 000 000	2 500 000 000	3 000 000 000
<i>CNMA</i>	650 000 000	700 000 000	700 000 000
<i>CASH</i>	1 200 000 000	1 900 000 000	1 900 000 000
<i>GAM</i>	400 000 000	460 000 000	700 000 000
<i>SALAMA</i>	440 000 000	600 000 000	600 000 000
<i>TRUST</i>	880 000 000	1 987 500 000	1 987 500 000
<i>CIAR</i>	400 000 000	800 000 000	1 400 000 000
<i>2A</i>	1 500 000 000	1 600 000 000	1 600 000 000
<i>ALLIANCE</i>	300 000 000	600 000 000	600 000 000

▪ **La Capacité de Rétenion des Cédantes:**

Le niveau de rétenion est l'élément central dans un traité de réassurance, il est fixé en fonction de la capacité financière de la cédante comme étant la limite maximum de son engagement dans les sinistres.

Evolution des niveaux de rétenion au titre de la branche incendie:

<i>CEDENTES</i>	<i>2006</i>	<i>2007</i>	<i>2008</i>
<i>CAAT</i>	100 000 000	100 000 000	100 000 000
<i>SAA</i>	130 000 000	130 000 000	130 000 000
<i>CAAR</i>	100 000 000	125 000 000	125 000 000
<i>CNMA</i>	50 000 000	100 000 000	100 000 000
<i>CASH</i>	200 000 000	200 000 000	200 000 000
<i>GAM</i>	8 000 000	10 000 000	50 000 000
<i>SALAMA</i>	15 000 000	15 000 000	15 000 000
<i>TRUST</i>	16 500 000	39 750 000	39 750 000
<i>CIAR</i>	20 000 000	20 000 000	20 000 000
<i>2A</i>	25 000 000	50 000 000	50 000 000
<i>ALLIANCE</i>	5 000 000	7 500 000	7 500 000

