

SESSION 2025

**AGRÉGATION**  
CONCOURS EXTERNE

Section  
**ÉCONOMIE ET GESTION**

Option  
**PRODUCTION DE SERVICES**

**Étude de cas sur la gestion des entreprises et des organisations**

*Cette épreuve consiste en l'étude d'une situation pratique relative au domaine de l'option choisie par le candidat.*

**Durée : 5 heures**

---

L'usage de la calculatrice est autorisé dans les conditions relevant de la circulaire du 17 juin 2021 BOEN du 29 juillet 2021.

L'usage de tout autre ouvrage de référence, de tout dictionnaire et de tout autre matériel électronique est rigoureusement interdit.

Il appartient au candidat de vérifier qu'il a reçu un sujet complet et correspondant à l'épreuve à laquelle il se présente.

Si vous repérez ce qui vous semble être une erreur d'énoncé, vous devez le signaler très lisiblement sur votre copie, en proposer la correction et poursuivre l'épreuve en conséquence. De même, si cela vous conduit à formuler une ou plusieurs hypothèses, vous devez la (ou les) mentionner explicitement.

**NB : Conformément au principe d'anonymat, votre copie ne doit comporter aucun signe distinctif, tel que nom, signature, origine, etc. Si le travail qui vous est demandé consiste notamment en la rédaction d'un projet ou d'une note, vous devrez impérativement vous abstenir de la signer ou de l'identifier. Le fait de rendre une copie blanche est éliminatoire.**

**Tournez la page S.V.P.**

### INFORMATION AUX CANDIDATS

Vous trouverez ci-après les codes nécessaires vous permettant de compléter les rubriques figurant en en-tête de votre copie. Ces codes doivent être reportés sur chacune des copies que vous remettrez.

Concours

EAE

Section/option

8032A

Epreuve

103

Matière

7050

## Agrégation Concours externe

Section : économie et gestion  
Option E : production de services (Assurance - Banque)

### Étude de cas sur la gestion des entreprises et des organisations

#### **Présentation du sujet**

*Le sujet est composé de deux dossiers indépendants. Pour toutes les questions, il vous est demandé d'étayer vos réponses sur des développements correspondant à une analyse approfondie des différentes dimensions des problèmes soulevés par ces questions.*

La banque d'affaires VALOREX met son expertise au service de ses clients fortunés, en mobilisant sur chaque dossier une équipe d'experts spécialisés dans l'optimisation des patrimoines privés et professionnels. À ce titre, elle est capable d'apporter des conseils personnalisés aussi bien dans le montage de dossiers de création, de développement ou de cession d'entreprise, que dans la gestion de la fortune personnelle de ses clients.

Chaque client est suivi par un conseiller référent qui, sur chaque dossier, pourra s'entourer de spécialistes afin de proposer au client la solution optimale aux problématiques soulevées par sa situation.

Monsieur Legrand est client de la banque VALOREX, il vient de céder ses parts dans l'entreprise qu'il avait fondée et se trouve aujourd'hui à la tête de liquidités pour un montant de 3,2 millions d'euros. Le sujet porte sur ce client.



## Dossier 1 – Dossier professionnel

### À partir des annexes A1 à A8

Des amis et connaissances de Monsieur Legrand, tous anciens dirigeants et salariés d'assureurs, lui proposent d'investir à hauteur de 1 million d'euros et de s'associer à leur projet de création d'entreprise dans le secteur de l'assurance. Lui-même, expert en technologies numériques et systèmes d'information, n'a pas d'expérience professionnelle dans ce secteur.

La future société serait spécialisée dans l'assurance embarquée, ciblant dans un premier temps les nouveaux modes de mobilité : vélos électriques (à assistance ou sans assistance), trottinettes électriques, gyropodes..., mais étendant son activité dès l'année 2025 à d'autres domaines dans lesquels l'offre d'assurance embarquée est pertinente.

Dans un premier temps M. Legrand doit cerner les activités de base d'un organisme d'assurance.

- 1.1. Présenter les activités de base nécessaires à la production et à la commercialisation d'un contrat d'assurance et les compétences à réunir dans l'entreprise ou à externaliser.
- 1.2. Rappeler les contraintes de l'agrément d'assurance et identifier les réponses à apporter par la future entreprise.
- 1.3. Présenter les principaux éléments du compte de résultat et du bilan du prévisionnel financier (ou budget prévisionnel) de la future entreprise et analyser différents indicateurs prévisionnels d'équilibre économique.

Les compétences de M. Legrand en matière de traitement numérique des données, blockchain et intelligence artificielle justifient la proposition d'association qui lui est faite.

- 1.4. Étudier les risques à couvrir sur le segment de l'assurance des NVEI, (Nouveaux Véhicules Électriques Individuels) : présenter ces risques de manière structurée ainsi que les garanties afférentes.
- 1.5. Expliquer les enjeux de la déclaration des risques et identifier les informations à recueillir sur le risque lors de la souscription.
- 1.6. Montrer le rôle crucial de la donnée dans l'équilibre d'une mutualité couvrant ces risques.
- 1.7. Évaluer l'opportunité pour la future entreprise de développer une offre de « *smart-contracts* ».

Monsieur Legrand connaît mal certaines problématiques opérationnelles et légales qui pourraient peser sur l'activité de la future société.

- 1.8. Présenter les principales règles à respecter par un organisme d'assurance « *pure player* » à la souscription et à la résiliation.
- 1.9. Identifier les enjeux pour la nouvelle entreprise de la non-assurance, de la sous-assurance et de la sur-assurance de la clientèle ciblée.
- 1.10. Rappeler le système mis en place en France pour garantir le droit à indemnisation des victimes d'accidents de la circulation.
- 1.11. Après avoir exposé les principales conventions entre assureurs et leur fonctionnement, discuter de l'intérêt pour la nouvelle société d'assurance d'y souscrire.

## Dossier 2 – Dossier privé

**À partir des annexes B1 à B3.**

Monsieur Legrand prépare également un bilan patrimonial.

Son premier objectif serait d'investir une partie de la somme provenant de la cession de son entreprise dans des produits lui permettant à la fois de valoriser son patrimoine et de lui assurer un complément de revenus.

En second lieu, il souhaite garder 200 000 euros de liquidités et partager 1 million d'euros entre ses quatre enfants.

Concernant son premier objectif, différents supports d'investissement peuvent répondre à ses besoins et notamment des produits permettant d'investir en bourse et dans l'immobilier.

2.1. Présenter de façon structurée et détaillée les principaux titres répondant à cet objectif.

Dans un souci de proposer à Monsieur Legrand une diversification de son patrimoine, il envisage d'autres pistes d'investissement : les SCPI, les OPCI et l'or.

2.2. Expliquer l'intérêt de ces différents produits dans le cadre de l'élaboration d'une stratégie patrimoniale.

Intéressé par la gestion d'un portefeuille d'actifs financiers, il s'inquiète d'avoir à passer lui-même des ordres de bourse.

2.3. Caractériser les différents types d'ordres de bourse.

2.4. Identifier le type de compte à proposer à Monsieur Legrand. Justifier votre réponse.

2.5. Proposer à Monsieur Legrand un mode de gestion de ce compte qui permette de faire face à son inquiétude.

Monsieur Legrand s'interroge sur la fiscalité applicable aux revenus et plus-values générés par ces produits.

2.6. Présenter dans un tableau la fiscalité applicable à l'ensemble des produits décrits ci-dessus.

2.7. Identifier les avantages et les limites de solutions permettant de réduire la fiscalité de ces différents types d'investissements.

Monsieur Legrand souhaite ouvrir un compte-joint avec son épouse, sur lequel il versa ses liquidités de 200 000 euros.

2.8. Expliquer quelles sont les caractéristiques d'un compte-joint.

2.9. Lister les documents que votre client doit fournir pour ouvrir ce compte.

2.10. Présenter les vérifications et autres formalités que vous devez effectuer.

2.11. Analyser les conséquences de cette décision en cas de décès d'un des époux ou de séparation.

M. Legrand souhaite partager un million d'euros entre ses quatre enfants.

2.12. Proposer une solution permettant d'optimiser la transmission d'un capital d'un million d'euros réparti à égalité entre ses 4 enfants.

# Annexes

## Dossier 1

### Annexes A - Dossier professionnel

A1	Extraits du business plan de NEWMOB'Assur SA (entreprise en création)	PAGES 5 à 8
A2	<i>Pure player</i> de l'assurance, qu'est-ce que c'est ?	PAGE 9
A3	L'assurance embarquée, prometteuse mais exigeante	PAGE 9
A4	Micromobilité : la gueule de bois des EDPM	PAGE 9
A5	Données de conduite, les assureurs privés de data	PAGE 10
A6	Nombre de sinistres en 2022	PAGE 11
A7	Sécurité routière, extraits du rapport ONISR 2022	PAGE 11
A8	Baromètre de la non-assurance routière	PAGE 12

## Dossier 2

### Annexes B – Dossier privé

B1	Fiche Client de Monsieur Legrand	PAGE 13
B2	Valeur de la nue-propriété : la méthode de calcul selon le Code général des impôts (Extrait du site « <a href="http://inter-invest.fr">inter-invest.fr</a> »)	PAGE 13
B3	Le don familial de sommes d'argent : un dispositif souvent méconnu (Extrait du site « <a href="http://boursorama.com">boursorama.com</a> »)	PAGE 14

## A1 : Extraits du business plan de NEWMOB'ASSUR SA (entreprise en création)

**Notre mission : rendre l'assurance transparente et impactante grâce à notre plateforme Play&Start®**

NewMob'Assur est une compagnie d'assurance B2B2C qui conçoit des solutions d'assurance sur-mesure distribuées en marque blanche via sa plateforme technologique Play&Start® pour des partenaires distributeurs qu'ils soient professionnels de l'assurance ou non-professionnels (*e-retailers*, *marketplaces* et associations) dans de nombreux univers produits : mobilité, voyage & loisirs, *consumer electronics*, domicile, santé, professionnels, ...

Avec une prévision de chiffre d'affaires 2026 de 654 m€, en croissance de 44% par rapport à 2025, NewMob'Assur poursuit un objectif de croissance ambitieux. Cette croissance s'appuie sur un objectif de lancement de 130 nouveaux partenariats par an, soit environ 1 nouveau partenariat tous les 2 jours ouvrés, en France et dans l'Union Européenne.

NewMob'Assur ambitionne ainsi de devenir le leader de l'assurance embarquée et d'apporter transparence et impact aux assurés, tant au moment de la souscription que des sinistres.

### Un positionnement technologique unique

L'approche technologique de NewMob'Assur (interface simplifiée, *onboarding* digital des partenaires, architecture API, gestion des données, ...) consiste à accompagner avec flexibilité le développement des professionnels spécialistes ou non de l'assurance.

La plateforme technologique Play&Start unique de NewMob'Assur regroupe l'ensemble des services digitaux à destination de ses partenaires.

NewMob'Assur est capable de construire un produit avec son tarif et ses garanties en 6 semaines pour une ligne métier ou un pays déjà connus. Une fois le produit validé par le partenaire et l'étude de cadrage effectuée, un engagement réciproque est pris sur une durée d'implémentation.

Il existe trois parcours distincts selon le profil du distributeur :

#### Self-Service

pour configurer un produit d'assurance et l'intégrer sur le site web du distributeur en toute autonomie

#### Fast Track Bespoke

pour créer des produits d'assurance simples nécessitant peu d'investissement

#### Standard Bespoke

pour concevoir une solution d'assurance sur-mesure avec le soutien d'une équipe dédiée de **NEWMOB**

Véritable plateforme d'échange, elle permet de piloter en temps réel les données techniques de chaque partenariat avec une vision partagée.

Elle fournit également les outils permettant le développement des fronts de souscription et gestion des polices pour les partenaires qui le souhaitent.

## Une compagnie d'assurance solide

### Un actionariat engagé sur la durée, soutenant l'innovation

L'entreprise est soutenue par un actionariat engagé sur le long terme et désireux de transformer le secteur de l'assurance, qui est convaincu que l'assurance a un rôle à jouer en tant que stabilisateur économique et social face à la multiplication des crises et des risques, tout en répondant aux attentes de transparence des assurés. Le capital de la société est détenu par Opera Finance (*family office*), et le management (NewMob'Assur ouvre son capital aux collaborateurs).

### Le Pôle Data

Un des rôles de cet organe est de centraliser toutes les données de l'entreprise dans une seule et même structure qu'on appelle "entrepôt de données" qui permet d'offrir une vision globale standardisée et prête à l'emploi de toute l'activité de NewMob Assur. Cette structure permet entre autres de créer des outils d'aide à la prise de décision, dans une optique du développement d'une activité *data-driven*. Concrètement, l'équipe du pôle *Data* a élaboré et mis en place des *dashboards* détaillés qui permettent de tracer toute l'activité de l'entreprise et tous les processus qui sont effectués dans chaque pôle et offrent ainsi une vision 360° grâce aux *data*. Cet outil permet de suivre en temps réel toutes les activités internalisées dans la structure de NewMob Assur : l'activité des conseillers, les souscriptions, l'activité du service client, et l'évolution des sinistres et du ratio S/P. Pour les activités externes à la structure, comme par exemple le volet BtoB, ces *dashboards* permettent une gestion, un contrôle de toutes les données courtiers et un suivi des ventes BtoB sur une seule et même plateforme avec une vision de leur évolution au fil de l'eau. Le fait d'ingérer les données courtiers permet de mieux les contrôler sur un *dashboard* simple où on peut distinguer rapidement les ventes légitimes des ventes présentant quelques anomalies. La centralisation de toutes les données de l'entreprise, et de tous ses services (BtoB, BtoC, souscriptions, sinistres, *customer success*) sur un seul et même outil dédié et à l'UX *user-friendly* offre une base solide pour automatiser des processus via du *machine learning* à terme ce qui est l'objectif de ce pôle en 2025.

### Prévisionnel : Résultats de souscription

#### Analyse globale

(en millions d'euros)	31/12/2025	31/12/2026	Var en m€
Primes émises	454,9	653,9	199,0
Variation des PENA	-1,4	-58,8	-57,4
Primes acquises	453,5	595,1	141,6
Charge des sinistres brute	-243,4	-392,6	-149,2
Commissions	-168,4	-182,1	-13,7
Solde de réassurance	-11,7	46,0	57,7
<b>Marge technique nette</b>	<b>30,1</b>	<b>66,3</b>	<b>36,2</b>

1

1 PENA : primes émises non acquises

## Prévisionnel : Résultats des investissements

(en millions d'euros)	31/12/25
Actions	0,0
Obligations	1,0
Immobilier	0,5
OPCVM	-
<i>Private Equity</i>	1,4
Dettes Privées	2,1
<b>Revenus des placements</b>	<b>5,0</b>
Actions	0,1
Obligations	0,3
<i>Private Equity</i>	-
Dettes Privées	-
<b>Plus- et moins-values réalisées</b>	<b>0,4</b>
Variation de Provision pour dépréciation	-0,1
Autres - frais de gestion	-0,3
Autres - résultat de change	1,2
Intérêts sur dettes subordonnées	-1,2
Correction bilan (actifs illiquides)	-
<b>Autres</b>	<b>-0,4</b>
<b>Résultat Financier</b>	<b>5,0</b>
Actifs moyens de la période	108,5
Taux de rendement comptable <sup>1</sup>	5,0%
<i>Dont revenus</i>	4,6%
<i>Dont Plus/moins-values réalisées</i>	0,4%

## Prévisionnel : Provisions techniques

Répartition des Provisions techniques par Ligne d'activité au 31 décembre 2026 (en millions d'euros)

(Montants en m€)	Meilleure Estimation des Provisions			Marge de risque	Provisions techniques Nettes S2
	Brute	Cédée	Nette		
Assurance frais médicaux	-1,7	1,0	-0,6	0,0	-0,6
Assurance de protection du revenu	9,0	-6,9	2,1	0,2	2,3
Assurance de responsabilité civile automobile	389,9	-346,4	43,5	4,6	48,1
Autres assurances des véhicules à moteur	115,4	-99,2	16,1	1,0	17,1
Assurance incendie et autres dommages aux biens	102,5	-75,8	26,7	2,7	29,4
Assurance de responsabilité civile générale	29,8	-27,9	1,8	0,1	1,9
Assurance de protection juridique	0,4	-0,2	0,2	0,0	0,2
Assurance assistance	0,3	-0,3	0,0	0,0	0,0
Assurance pertes pécuniaires diverses	41,0	-33,7	7,2	0,9	8,1
Rentes découlant des contrats d'assurance non-vie	4,0	-2,0	2,0	0,1	2,1
<b>TOTAL</b>	<b>691</b>	<b>-592</b>	<b>99</b>	<b>10</b>	<b>109</b>

## Prévisionnel : Respect du minimum de capital requis et du capital de solvabilité requis

Ratios de couverture du SCR et du MCR au 31 décembre 2026

(en millions d'euros)	Au 31 décembre 2025	Au 31 décembre 2026
<b>Fonds propres économiques, dont :</b>	<b>77,4</b>	<b>83,3</b>
Niveau 1	52,6	57,7
Niveau 2	20,1	19,8
Niveau 3	4,7	5,8
<b>Fonds propres éligibles en couverture du SCR</b>	<b>77,4</b>	<b>83,3</b>
SCR	50,5	54,7
Ratio de couverture du SCR	153,3%	152,3%
<b>Fonds propres éligibles en couverture du MCR</b>	<b>55,5</b>	<b>61,1</b>
MCR	14,6	16,9
Ratio de couverture du MCR	381%	361%

## **A2 : Pure player de l'assurance : qu'est-ce que c'est ?**

<https://www.lesfurets.com>

Les *pure players* sont des entités qui évoluent sur internet dans des domaines très divers. À l'image de certains magazines d'information, leur présence est uniquement virtuelle. On ne peut les trouver qu'en ligne.

Les pure players de l'assurance sont généralement les filiales « digitales » des plus grandes compagnies d'assurance, proposant uniquement des e-assurances : c'est le cas de Direct Assurance, des versions pure players d'Axa, d'Aviva, Eurofil ou encore d'Amaguiz, une filiale de Groupama.

## **A3 : L'assurance embarquée, prometteuse mais exigeante**

Argus de l'assurance 21 novembre 2023

Le potentiel de l'assurance dite "embarquée" n'a pas échappé aux principaux acteurs du secteur ces dernières années. Encore faut-il avoir les structures technologiques nécessaires, prévient dans cette tribune Patrick Soullignac, *principal solution consultant* au sein de l'éditeur de progiciels Guidewire.

Parmi les tendances marquantes du secteur de l'assurance, l'assurance embarquée, apparue dans les années 2010, est progressivement devenue incontournable.

Selon un rapport d'InsTech London, ce marché devrait atteindre 722 milliards de dollars d'ici à 2030, soit six fois sa taille actuelle. McKinsey estime que 25 % de toutes les primes d'assurance pourraient provenir de l'assurance embarquée d'ici 2030. Cet essor s'inscrit dans différentes dynamiques comme la multiplication des écosystèmes technologiques, le renforcement de l'économie de plateforme, le développement du e-commerce ou encore l'exigence de simplicité des clients.

Par définition, l'assurance embarquée intègre directement une couverture d'assurance dans le parcours d'achat d'un produit ou service ; elle va au-delà des assurances dites affinitaires, qui complètent un achat par une couverture facultative, via un parcours assurantiel. Il s'agit d'une distribution intermédiée de l'assurance, car elle se déroule par l'intermédiaire d'un partenaire. Qu'est-ce que ce type d'assurance implique pour les assureurs, en termes de positionnement, de responsabilité et de besoins techniques ?

En intégrant l'assurance directement dans le parcours client (en mode « opt-out »), l'assurance embarquée permet d'offrir aux clients une expérience plus personnalisée que jamais. Elle permet également de créer et de proposer des produits d'assurance au plus près du déclencheur des besoins de garantie, avec une grande capacité d'innovation dans les formats et les offres possibles. L'objectif étant de répondre à l'évolution des usages et des attentes des assurés avec de nouveaux produits d'assurance, pour faire face, par exemple, à l'essor de l'IoT dans une multitude de domaines, à commencer par les nouveaux types de véhicules (voiture autonome, véhicules électriques). Jusqu'à présent, les marques qui ont le plus investi cette forme d'assurance sont celles issues de l'uberisation des services ou les sociétés les plus innovantes, comme Amazon, Ikea ou encore Tesla, mais le modèle se propage rapidement.

## **A4 : MICROMOBILITÉ La gueule de bois des EDPM**

La tribune de l'assurance le 16 octobre 2023

L'essor des nouveaux véhicules électriques individuels transforme la mobilité urbaine, non sans conséquence en termes de sécurité et d'accidentologie, au point de susciter le « *free floating ban* » de Paris et d'autres grandes villes. Les autorités publiques s'efforcent de réguler la circulation en tentant, avec les assureurs, de trouver un équilibre entre l'impératif de sécurité de chacun sur la voie publique et la volonté de promouvoir l'accessibilité de tous à ces nouveaux modes de transport.

Trottinettes électriques, skateboards motorisés, gyropodes, monoroues, ou encore *hoverboards*, les engins de déplacement personnels motorisés (EDPM) envahissent les villes. Depuis cinq ans, ces nouveaux engins sont plébiscités par les Français. Selon le ministère de l'Écologie Énergie Territoires, 3,1 millions d'utilisateurs, soit 4,7 % des Français, ont adopté la trottinette électrique aujourd'hui. Les raisons de cet engouement ne manquent guère. (...) Selon les enquêtes de la Fédération des professionnels de la micro-mobilité (FP2M), 49 % des adeptes des EDPM les utilisent sur des trajets de moins de 6 km qu'ils effectuaient auparavant en voiture ou à moto. Ce qui leur permet de réaliser des économies à l'heure où le prix du carburant ne cesse de s'enflammer tout en réduisant leur impact environnemental. La majorité circule en centre-ville où les restrictions augmentent en raison de la limitation de vitesse à 30 km/h, du stationnement payant des deux-roues à moteur thermique à Paris ou encore du dispositif Crit'Air et des ZFE (zones à faible émission).

## **A5 : DONNÉES DE CONDUITE Les assureurs privés de data**

La Tribune de l'assurance 18 octobre 2023

L'accès et le partage des données automobiles nourrit un rapport de force favorable aux constructeurs alliés aux GAFAM. À l'instar de Stellantis, ils sont en passe de remporter la bataille au détriment des assureurs. Malgré les avancées de la loi d'orientation des mobilités, la régulation européenne promise par le « Data Act » est jugée insuffisante par l'assurance. Le statu quo semble de mise avant les élections européennes de juin 2024.

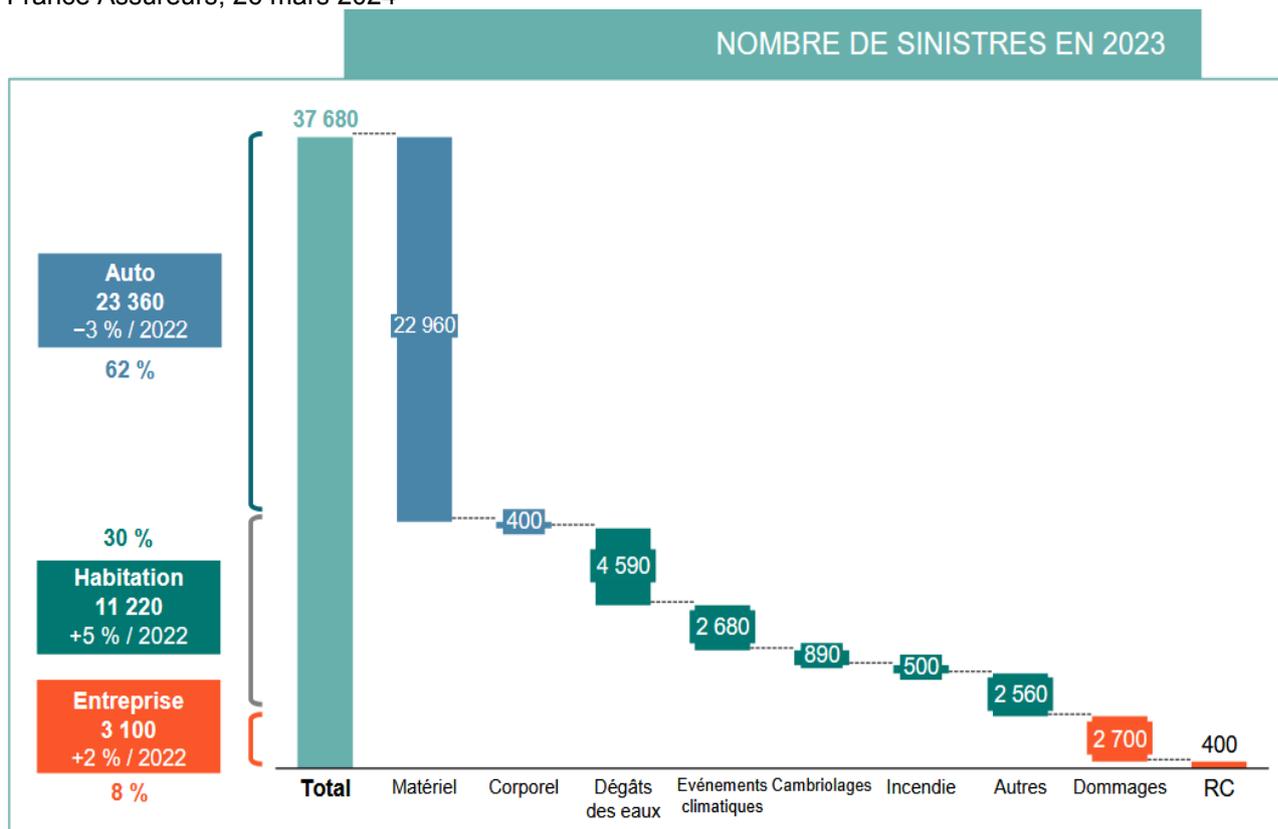
Les assureurs parviendront-ils à faire entendre leur musique en matière d'accès et de partage des données de conduite face à l'emprise croissante des constructeurs automobiles ? À huit mois de la fin de la mandature européenne, la question se pose avec acuité, en particulier à la commission numérique de France assureurs comme à l'Assemblée nationale. Quelles sont les raisons profondes de cette secousse tellurique à bas bruit ? « *La donnée, c'est l'or noir du 21<sup>e</sup> siècle*, observe Jean-Marc Zulesi, député Renaissance des Bouches-du-Rhône et président de la commission développement et aménagement durable de l'Assemblée nationale (...) Un projet de décret a été transmis il y a plus d'un an, en juillet 2022, à la Commission européenne pour préciser les modalités d'accès à certaines données des véhicules pour la prévention des accidents et l'amélioration de l'intervention en cas d'accident : typologies des événements concernés, types de données à rendre accessibles, délai maximal de transmission et de conservation, modalités d'information de la personne concernée, anonymisation des données en lien avec le RGPD. « *Seul bémol, le décret n'est toujours pas publié, je le regrette, comme l'ensemble des assureurs*, déplore Jean-Marc Zulesi. (...).

### **Lobby de la mobilité connectée**

Chez France assureurs, la commission numérique a mis à l'ordre du jour, la thématique des véhicules autonomes et connectés depuis une dizaine d'années. Cette thématique fut d'ailleurs l'un des premiers groupes de travail de la commission présidée par Yann Arnaud, également directeur réponses besoins sociétaux et innovation à la Macif. « *J'ai présenté la feuille de route de la commission numérique en mai 2023*, note Yann Arnaud. *C'est un sujet d'ampleur qui peut présenter des opportunités de création de nouveaux services mais constitue aussi un risque majeur. Un certain nombre d'acteurs, tiers ou non, sont susceptibles d'utiliser les données des assureurs pour "scorer" des risques, et anticiper des consommations de véhicules. Ils sont en mesure de concurrencer les assureurs en raison de la performance avérée des modèles prédictifs avec des données plus larges.* » Dans ce dossier sensible, l'assurance a pris l'initiative de créer une instance fédératrice, l'Alliance pour la mobilité connectée, afin de faire front et alerter les pouvoirs publics comme les institutions européennes. « *Nous ne sommes pas les seuls à nous inquiéter de la mainmise des constructeurs sur la donnée*, pointe Yann Arnaud. *Cela inquiète l'ensemble de l'écosystème regroupé au sein de l'Alliance pour la mobilité connectée créée à l'initiative des assureurs. Cette alliance fédère des prestataires, le monde de la réparation indépendante, les loueurs et les fournisseurs d'énergie.* » L'Alliance a rédigé un document de synthèse avec huit propositions qui fait office de mémorandum auprès du gouvernement français comme de l'exécutif européen à Bruxelles. « *Ces données n'appartiennent pas aux constructeurs*, insiste le président de la commission numérique. *C'est le RGPD qui fait foi : dès lors que la donnée est rattachée à une personne unique, c'est une donnée personnelle. Ainsi, les plaquettes de frein, le régime moteur ne sont pas des données techniques, elles sont rattachées à une personne. Cela veut dire qu'aujourd'hui nous avons affaire à des constructeurs qui s'arrogent le droit de faire du contrôle sur la donnée. La difficulté première réside dans le fait que les données précises sont accessibles si et seulement si nous parvenons à les extraire directement du véhicule.* »

## A6 : Nombre de sinistres en 2023

France Assureurs, 26 mars 2024



## A7 : Extraits du rapport ONISR : Sécurité Routière en 2023

<https://www.onisr.securite-routiere.gouv.fr/>

Publié le 31/05/2024 - Mis à jour le 16/09/2024

(observatoire national interministériel de la sécurité routière)

En France métropolitaine, 3 167 personnes sont décédées en 2023 soit 100 tués de moins qu'en 2022 (- 3,1 %). Ce bilan est inférieur de - 4,3 % par rapport à 2022 et de - 2,9 % par rapport à 2019, année référence sur la décennie 2020-2030.

Les mesures de restriction des déplacements (confinement, couvre-feu) prises en 2020 et au 1er semestre 2021 pour gérer la pandémie de COVID 19 ont conduit à une forte réduction des accidents sur les années 2020 et 2021. Aussi, l'année référence utilisée pour le suivi de l'accidentalité sur la décennie 2020-2030 est l'année 2019.

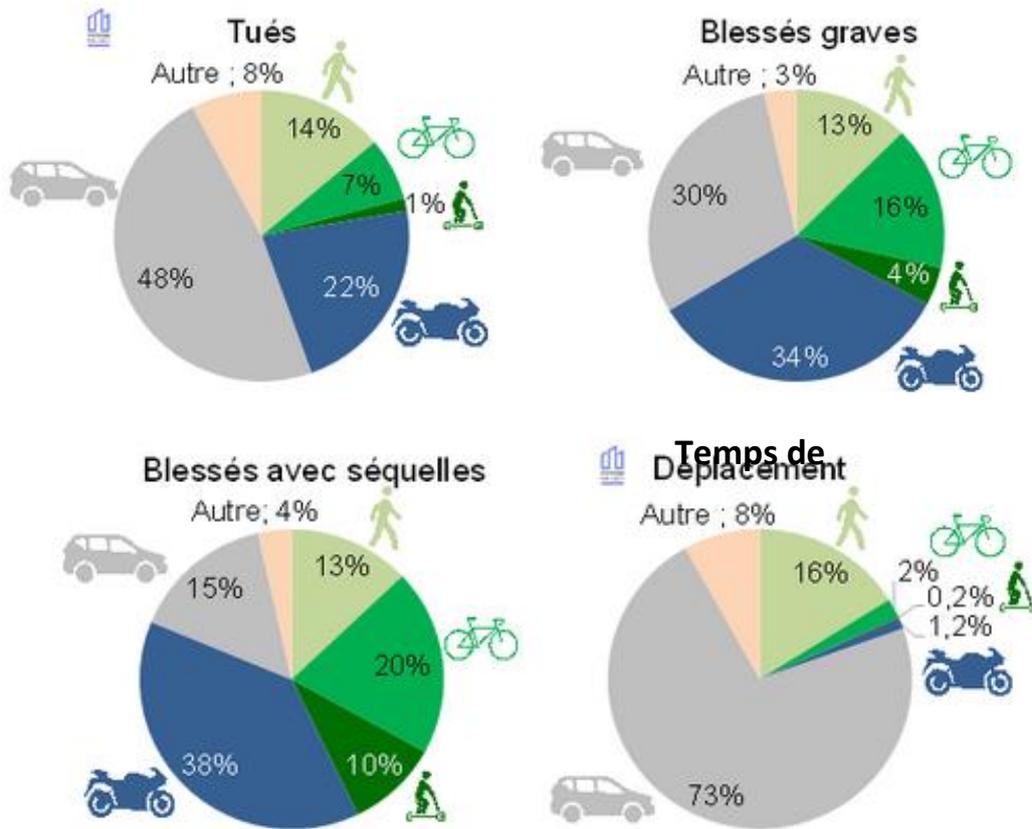
### Les personnes décédées selon l'âge

En 2023, 116 adolescents de 14-17 ans sont décédés, un bilan en hausse et qui atteint un niveau élevé par rapport aux années précédentes (+24 tués par rapport à 2019). De même (en hausse et avec un niveau élevé), 370 seniors de 65-74 ans sont décédés (+53 tués par rapport à 2019). Le nombre de tués de 65-74 ans par million d'habitants s'établit à 50 tués par million d'habitants, soit au-dessus de la moyenne qui est de 48 tués par million d'habitants.

### Tendances 2023 selon le mode de déplacement en France métropolitaine

Depuis la pandémie, la part des usagers vulnérables, c'est-à-dire non carrossés (piétons, cyclistes, utilisateurs d'EDPm, usagers de deux-roues motorisés) parmi les personnes tuées ou blessées gravement s'est renforcée.

La part des cyclistes et utilisateurs d'EDPm augmente : ils représentent 8 % de la mortalité, 20 % des blessés graves et 30 % des blessés qui garderont des séquelles 1 an après l'accident, pour 0.2% du temps de déplacement.



Source : ONISR données définitives jusqu'en 2023

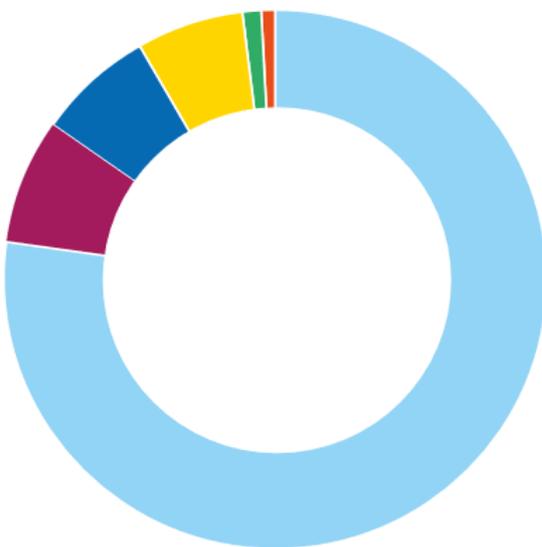
Données relatives aux accidents corporels enregistrés par les forces de l'ordre, France métropolitaine

### A8 : Baromètre de la non-assurance routière

FGAOD (fonds de garantie des assurances obligatoires de dommages) – juillet 2024

#### TYPES DE VÉHICULES IMPLIQUÉS

(Données FGAO 2023)



**Véhicules légers : 77 %**

**Deux roues : 8 %**

**Engins de Déplacement Personnel (trottinette électrique...): 7 %**

**+68%**  
depuis 2022

**Utilitaires : 6 %**

**Autres\* : 1 %**  
\* quads, véhicules de chantier, ...

**Poids lourds : 1 %**

## B1 : Fiche Client

FICHE CLIENT :	
Nom	LEGRAND
Prénom	ANTOINE
Date de naissance	25/08/1970
Nationalité	Française
Situation de famille	Marié en séparation de biens
	4 enfants nés en 1996, 1998, 2001, 2009
Profession	Ingénieur en informatique
Revenus nets annuels	123000 euros
Equipement	Compte à vue : 3.256.423,32 euros Livret A : 21365,42 euros LDDS : 12532,25 euros PEL : 45632,95 euros
Informations Complémentaires	Propriétaire de sa résidence principale Taux marginal d'imposition : 45 %

## B2 : Valeur de la nue-propriété : la méthode de calcul selon le Code général des impôts

### Extrait du site « inter-invest.fr »

Lors d'un démembrement de propriété viager, la valeur du bien est répartie entre la nue-propriété et l'usufruit. Cette répartition se fait selon un **barème établi par le Code général des impôts**. Il tient compte de l'**âge de l'usufruitier** au moment de la donation, comme le montre le tableau ci-dessous.

Âge de l'usufruitier	Valeur de l'usufruit	Valeur de la nue-propriété
Moins de 21 ans	90 %	10 %
De 21 à 30 ans	80 %	20 %
De 31 à 40 ans	70 %	30 %
De 41 à 50 ans	60 %	40 %
De 51 à 60 ans	50 %	50 %
De 61 à 70 ans	40 %	60 %
De 71 à 80 ans	30 %	70 %
De 81 à 90 ans	20 %	80 %
À partir de 91 ans	10 %	90 %

## **B3 : Le don familial de sommes d'argent : un dispositif souvent méconnu**

Extrait du site « boursorama.com »

**Vous pouvez donner une somme d'argent à un membre de votre famille jusqu'à 31.865 € sans payer d'impôt. Ce dispositif spécifique d'exonération (appelé don TEPA) s'ajoute au cadre habituel de la donation. Il n'est pas nécessaire d'établir un acte notarié. Il existe toutefois des restrictions.**

### **Les conditions d'application du don familial**

Vous pouvez effectuer un don familial si vous êtes âgé de moins de 80 ans au jour du don. La personne recevant le don doit être majeur ou mineur émancipé au jour du don. Il peut s'agir de vos enfants, petits-enfants ou arrière-petits-enfants, à défaut de vos neveux et nièces et, en cas de décès de ces derniers, à vos petits-neveux ou petites-nièces.

Le don familial ne peut porter que sur une somme d'argent. La somme est versée en liquide, par chèque, par virement ou par mandat. Il n'est pas obligatoire d'établir un acte notarié. Toutefois, cela reste possible.

### **L'exonération fiscale du don familial**

Vous n'avez pas d'impôt à payer dans la limite de 31.865 € par bénéficiaire. Cet abattement est renouvelé tous les 15 ans. Vous pouvez verser cette somme en une ou plusieurs fois sur une période de 15 ans.

Si vous effectuez un don familial supérieur à 31.865 €, le montant du don au-delà de cette somme est exonéré au titre de l'abattement de droit commun, si celui-ci n'a pas été utilisé.