

## Programme de formation

### Titre :

### LA CESSION DE CREANCE

<b>Format :</b> (Intra ou Inter, en groupe sur site, ...)		<b>N° Habilitation :</b> (CSE, , SST...)	
<b>Modalités :</b> (à distance, AFEST, ,...)		<b>Certification – Code CPF</b>	

### Modalités et délais d'accès :

Durée en heure et en jours : 3h30

Date et horaire de la formation : Nous consulter

Effectif (*minimum et maximum*) : 6 à 15 participants

Lieu de la formation et modalité d'accès : Site FFC (Inter) / Site de l'entreprise (Intra).

Condition d'accueil : les sessions de formation en présentiel se déroulent dans les locaux de la FFC dans le strict respect des mesures sanitaires

Délais d'inscription : Nous consulter.

### Accueil personnes en situation de handicap :

**Contact :** Référent handicap : Mme Marion VILLARD, par mail : [mvillard@cfa-carrosserie.fr](mailto:mvillard@cfa-carrosserie.fr)

### Public :

Carrossier réparateur, personnel en contact avec la clientèle et assurant le suivi administratif des réparations d'automobiles impliquant l'intervention de l'assurance.

### Pré-requis :

Cette formation ne nécessite pas de prérequis particulier.

### Objectif :

Cette action a pour objectif de : proposer une alternative à l'agrément, par la mise en œuvre de la cession de créance.

Les objectifs opérationnels (ou compétences professionnelles) visés à l'issue de cette formation sont de :

Dans le cadre de la réparation après accident, intégrer la notion de :

- cession créance comme outil alternatif à la convention d'agrément de l'assureur ;

Maitriser le fonctionnement de cette solution, sa démarche ainsi que les formalités à appliquer ;

Mettre en place et utiliser la cession de créance.

## Contenu :

Introduction et recueil des attentes des stagiaires

### Notion de cession de créance :

Définition du dispositif juridique et application dans la réparation collision  
Enjeux dans la problématique de la réparation et de son indemnisation  
Principes de la cession de créance comme paiement direct

### Fonctionnement de la cession de créance :

Obligations et devoirs du réparateur dans sa relation avec le client, l'assureur et l'expert  
Démarche administrative et formalités à appliquer dans le cadre de la notification

### Outil :

Présentation de TRIBU, logiciel de gestion de la cession de créance  
Dématérialisation des envois, outil CLEARBUS  
Signature numérique sur tablette

### Suivi administratif :

Différentes étapes et délais en termes de transmission des informations  
Importance de l'ordre de réparation et de la relation client

### Cas particuliers :

Réparation liée à un bris de glace  
Interface avec un courtier

### Cas pratique :

Notification d'une cession de créance  
Utilisation de l'outil TRIBU

### Autre solution : la Convention de nantissement :

Notion du nantissement  
Modalités d'application.

### Evaluation des acquis et de la satisfaction

### Conclusion.

## Méthodes pédagogiques :

### Méthodes pédagogiques :

Exposés théoriques (présentation des contenus, documents et méthodes...),  
Échanges avec les participants,  
Exercices pratiques.

### Matériel pédagogique :

Support de formation remis aux participants.

## Modalités d'évaluation :

### Positionnement en amont :

Tour de table afin d'évaluer niveau connaissance cession de créance et niveau connaissance procédure et outils.

### Evaluation des acquis / compétences liées aux objectifs opérationnels définis :

Connaissances ou compétences	Modalités d'évaluation (QUIZZ, exercices...)	Critères d'évaluation (% de réussite, ou comparaison entrée et sortie de formation...)
Echanges	Etude de cas	Connaissance de la notion de cession de créance
Pratique de cas	QCM d'évaluation	Capacité à mettre en pratique Capacité à utiliser procédure et outil

Questionnaire d'évaluation qualitative de la formation (à chaud)  
Evaluation à froid après formation (1 à 6 mois éventuellement)

NB : Rappel des objectifs de l'évaluation à froid : observer la présence des résultats attendus et mettre en place une autre action complémentaire.

## Modalités de validation :

Attestation de fin de formation incluant les résultats des acquis.

## Tarif et condition tarifaire :

Tarif HT : Nous consulter

### Condition tarifaire :

25% de remise appliquée aux adhérents de la FFC,  
Forfait pour formation en intra,  
Forfait frais de déplacement (50 € région parisienne ; 150 € hors région parisienne).

## Intervenant :

**M. Christophe BAZIN**, expert en relation des assurés, gestion et règlement de réparation.  
Executive Master of Management - ESC Clermont Ferrand.

## Contact :

Nom et prénom du formateur : **M. Christophe BAZIN**  
Contact, e-mail et téléphone : [christophe.bazin@ffc-reparateurs.org](mailto:christophe.bazin@ffc-reparateurs.org) / 01 44 29 71 28.