



Programme de formation Entreprise, Site

Titre :

LA CESSION DE CREANCE

Format : Intra
(Intra ou Inter,...)

Modalités : Présentiel
(Présentiel, à distance,...)

Modalités et délais d'accès :

Durée en heure et en jours : 3h30 / 1 demi-journée

Date et horaire de la formation : Nous consulter

Effectif (*minimum et maximum*) : 6 à 12 participants

Nombre de sessions : à déterminer

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

Condition d'accueil : Sessions en présentiel se déroulant dans les locaux de la FFC ou au sein de l'entreprise ;

Délais d'accès : 1 mois selon le format et le nombre de sessions souhaitées

Modalités d'inscription : À la suite de notre entretien et de notre échange mail suivant les prérequis légaux de la formation -programme, devis, convention- ; la formation est confirmée à réception de la convention signée.

Accueil personnes en situation de handicap :

Contact : Référent handicap : Mme Marion VILLARD, par mail : mvillard@cfaffc.fr

Public :

Carrossier réparateur, comptable, personnel en contact avec la clientèle assurant le suivi administratif et ou financier des réparations 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 :

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 ;
- ⇒ Mettre en œuvre la cession de créance et appliquer les différentes étapes de la procédure juridique ;
- ⇒ Utiliser le logiciel TRIBU, outil de simplification des formalités administratives ;
- ⇒ Maîtriser l'envoi dématérialisé des documents.

Contenu :

Introduction et recueil des attentes des bénéficiaires

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 :

Recueil des attentes :

Tour de table afin d'évaluer niveau connaissance de la cession de créance, ainsi que les besoins et attentes des bénéficiaires.

Evaluation des acquis / compétences liées aux objectifs opérationnels définis :

Connaissances ou compétences	Modalités d'évaluation (QUIZZ, exercices...)	Critères d'évaluation
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

Evaluation satisfaction :

Questionnaire d'évaluation qualitative de la formation (à chaud).

Modalités de validation :

Attestation de fin de formation.

Tarif et condition tarifaire :

Tarif HT : Sur devis (transmis au plus tard sous 1 semaine suite à demande)

Condition tarifaire :

Remise appliquée aux adhérents de la FFC
Coût unitaire pour formation en inter
Forfait pour formation en intra.

Intervenant :

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

Contact :

Responsable formation : **Mme Dominique PETRO**

Contact, e-mail et téléphone : dominique.petro@ffc-carrosserie.org / 01 44 29 71 14.

Indicateurs

A l'issue de chaque formation, les stagiaires remplissent un **questionnaire de satisfaction**. Ce questionnaire reprend tous les aspects de la formation : accueil, organisation, moyens pédagogiques, animation, contenu.

En 2025, 57 entreprises pour 162 participants ont fait appel à CARPROMO pour une formation à la cession de créance, et nous sommes ravis de les avoir accompagnées dans leur projet.

En outre, nous sommes très heureux que 100% de nos stagiaires accueillis nous ont fait part de leur satisfaction.

Avis global sur la formation en 2025

