



## Programme de formation Entreprise, Site

### Titre :

### LA CESSIION 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'inscription :** 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](mailto: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<br>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 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](mailto: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

