

Subrogation : la FNAA met ses outils à disposition des pros

vendredi, 30 octobre 2015

Toujours attachée au mécanisme de subrogation conventionnelle pour permettre à l'assuré automobile d'exercer son libre choix du réparateur sans craindre de devoir avancer les frais de remise en état de son véhicule ni s'occuper du suivi administratif de son sinistre, la FNAA met à présent divers outils à disposition des professionnels.



Communiqué de presse

Saint-Ouen, le 28 octobre 2015

La subrogation conventionnelle, un outil complémentaire à l'application du libre choix du réparateur

Cliquez sur l'entête du communiqué de la FNAA pour le télécharger.

La FNAA ne flanche pas sur la subrogation conventionnelle. Convaincu de la simplicité du mécanisme, le syndicat professionnel a donc décidé de fournir à ses adhérents réparateurs une somme d'outils directement utilisables. Histoire de sécuriser au maximum la procédure qui, contrairement à la cession de créance, ne nécessite pas de recourir à un huissier de justice avant de notifier la cession à son assureur.

Pour ce faire, la fédération a conçu plusieurs supports type que le carrossier peut utiliser immédiatement, dès l'arrivée de l'automobiliste sinistré dans son atelier. Contrat de subrogation, courrier type de notification à l'assureur, formulaire d'information relatif aux éléments constitutifs de l'indemnité d'assurance, mise en forme des conditions générales de vente... La FNAA en a déjà mis un certain nombre à disposition de ses membres, mais elle appelle tous les carrossiers qui veulent faciliter à leurs clients leur chemin vers le libre choix à s'en munir.

Car la subrogation, rappelons-le, est une démarche plutôt légère pour l'automobiliste. Il suffit à celui-ci de signer un contrat de subrogation avec son réparateur et de notifier, par lettre recommandée avec accusé de réception (RAR), à son assureur sa décision de se faire subroger dans son droit à indemnisation par le carrossier qu'il a choisi. Résultat : le client ne sera plus directement indemnisé, c'est le réparateur qui le sera à sa place. Indemnité due en fonction du contrat d'assurance du client, bien sûr. Mais l'automobiliste sinistré n'aura pas eu à avancer d'argent pour remettre en état son véhicule.

Subrogation face à cession de créance : round 2 ?

Bien sûr, cette confiance affichée et ce parti-pris pour la subrogation devraient encore susciter le débat avec d'autres organisations professionnelles de réparateurs. Le CNPA, notamment, s'était élevé contre la méthode, d'autant plus lorsque la FNAA avait déposé [des amendements](#) en faveur de la subrogation au projet de loi "Macron". Des amendements qui, finalement, ont été balayés par le recours à l'article [49-3](#) de la Constitution par le Premier ministre Manuel Valls afin de faire adopter la loi telle quelle.

Et le CNPA reste [plus que réticent](#) à voir les réparateurs supporter le coût de réparations et attendre le paiement de l'assureur en devant supporter également les aléas liés au contrat d'assurance souscrit (réparations couvertes ou non ?) par l'assuré et surtout la bonne foi du client (à jour ou non de ses cotisations d'assurance ?). Le Conseil national des professions de l'automobile entend continuer à œuvrer à un processus de cession de créance facilité, sans nécessité de recours à huissier mais avec l'envoi d'un simple RAR.

En attendant, la FNAA a [repris à son avantage](#) l'aspect toujours moins contraignant, pour le client final, de la subrogation. «*La cession de créance [...] est quasiment inapplicable à l'heure actuelle pour ses lourdeurs administratives et financières (signification à l'assureur par voie d'huissier). La FNAA ne la recommande plus en l'état*», précise la Fédération. Rien n'empêchera, bien sûr, un réparateur de pratiquer cession de créance ou nantissement à la place. Mais s'il cherche les outils pour convaincre son client accidenté d'exercer son libre choix du réparateur, le pro peut au moins s'appuyer sur les outils fournis par la FNAA.