

Comment prévenir les mauvais payeurs ou comment se faire payer ?



La collecte de vos honoraires professionnels n'est malheureusement pas une tâche que l'on apprend sur les bancs d'école. Pourtant, il s'agit d'un élément primordial dans l'octroi de vos services puisque, sans eux, vous risquez de devoir mettre fin à vos activités.

Vous ne pouvez toutefois pas mettre en application n'importe quelle méthode de réclamation. En effet, le *Code de déontologie des psychologues* ainsi que le *Règlement sur la procédure de conciliation et d'arbitrage des comptes des psychologues* dressent des barrières et le chemin à emprunter.

Souvenez-vous que :

- A) Vous ne pouvez exiger à l'avance le paiement de vos honoraires professionnels ;
- B) Vous ne pouvez que demander une avance pour couvrir le paiement des déboursés nécessaires à l'exécution des services professionnels requis (frais de déplacement, frais pour la préparation matérielle ou la transmission de documents) ;
- C) Vous pouvez percevoir des intérêts sur vos comptes uniquement si vous en avez dûment avisé votre client. Souvenez-vous que ce dernier doit alors être informé au moins du taux d'intérêt annuel applicable à tout défaut de paiement dans le délai prescrit ;
- D) Vous ne pouvez tenter une action sur compte avant l'expiration d'un délai de 45 jours suivant la réception, par votre client, de votre compte d'honoraires ;
- E) S'il y a une demande de conciliation par votre client, le délai mentionné au point D) ne s'applique plus.

De toutes ces règles, nous pouvons conclure que la protection du client est respectée, mais que celle de vos honoraires est moindre. Par conséquent, voici quelques suggestions qui vous permettront d'éviter de vous retrouver avec plusieurs comptes en souffrance :

- 1) Instaurez une politique de paiement instantané de la consultation, après, bien entendu, en avoir informé votre client ;
- 2) Essayez, dans la plupart des cas, de confirmer par écrit la teneur de votre mandat et l'entente conclue avec votre client quant à vos honoraires ;
- 3) Il n'est pas contraire à votre *Code de déontologie* de vous entendre avec votre client afin que ce dernier vous fournisse des chèques postdatés qui seront encaissés une fois que les services auront été rendus ;
- 4) Envoyez mensuellement ou à fréquence réduite et régulière, vos comptes d'honoraires. Moins le compte est élevé et plus vous avez de chances de vous faire payer ;
- 5) Le non-paiement de vos honoraires sur une base régulière et pour un montant important peut être un motif juste et raisonnable de mettre fin à vos services. Toutefois, vous devez vous assurer que cette cessation de vos services n'est pas préjudiciable pour votre client ;
- 6) En dernier recours, et après l'envoi d'une mise en demeure de payer vos honoraires, vous pouvez déposer une action devant la Cour des petites créances pour tout compte en souffrance de 7 000\$ et moins.

Gardez à l'esprit que, plus vous tardez à collecter vos clients et plus vous permettez d'en retarder le paiement, plus difficile sera le paiement de vos honoraires professionnels.

L'équipe de Cain Lamarre Casgrain Wells