

La Fédération intervient auprès d'une firme de PAE

Des psychologues aux prises avec des comptes «difficiles à recevoir»



*Par Paul Loubier
Coordinateur du Comité sur les tiers payeurs
ploubier@videotron.ca tél. : (514) 726-6522*

Depuis la dernière parution du Bulletin, j'ai reçu une demande de la part de quelques psychologues afin de les aider à obtenir d'être payés pour les factures envoyées à un service de PAE, parce qu'ils éprouvaient des difficultés à ce que les retards de trois ou quatre mois cessent. J'ai donc communiqué d'abord verbalement avec un directeur de cette firme, par téléphone, et lui ai expliqué combien il apparaissait irrégulier que des factures tardent tant à être payées. Il a pu me donner une explication pouvant permettre de mieux comprendre ce retard mais l'important était qu'il entende que les psychologues ainsi lésés ne sont pas seuls.

Je lui ai par la suite envoyé une lettre résumant les doléances discutées et notre intention de veiller à ce que cette situation se règle. J'ai reçu quelques appels par la suite montrant que la situation rentrait dans l'ordre. Cependant, il semble que le problème n'ait pas été complètement corrigé car j'ai reçu, jusqu'à il y a 10 jours, des informations me laissant savoir que des retards persistaient. Comme l'ont exprimé certains psychologues concernés à qui j'ai parlé, ils ont eu l'impression de servir de marge de crédit à cette firme.

Que nous enseigne cette situation ? Il semble que le psychologue se retrouve fort isolé et en position de voir certains de ses droits négligés lorsqu'il est en position de rapports commerciaux avec une entreprise à but lucratif telle qu'une firme de programme d'aide aux employés. Heureusement, il y a plusieurs firmes avec lesquelles les psychologues se trouvent heureux de transiger. Quels sont toutefois nos recours lorsque survient un problème tel que celui exposé ci-haut ? Peut-on, seul, parvenir à exercer une influence suffisamment grande de façon à infléchir le tiers payeur ? Il semble que l'existence d'une association telle que la Fédération des psychologues du Québec offre au psychologue/travailleur autonome la possibilité d'être mieux entendu lorsqu'il y a litige si ses représentations sont faites non pas individuellement mais au nom de l'ensemble des psychologues québécois. C'est là une force non négligeable face aux tiers payeurs, tant PAE que CSST, IVAC, SAAQ et assureurs privés.

Quant à savoir ce que devrait être notre position commerciale face aux tiers payeurs que sont les PAE, nous pouvons examiner certaines idées. Devrait-on prévoir, lors des discussions devant conduire à une entente de service entre un psychologue et une firme de PAE, ce qui adviendra si la firme retarde à payer les factures envoyées par le psychologue - libre entrepreneur ? On pourrait imaginer une clause stipulant le nombre de semaines allouées à la firme PAE pour exécuter le paiement, ce que sera la pénalité – un taux d'intérêt chargé ? - après le dépassement d'un délai, qui serait l'instance pouvant être appelée à trancher un litige entre le psychologue et l'entreprise à but lucratif qu'est la firme de PAE. On peut constater ici qu'il y a place pour que soit mieux balisée la relation commerciale s'établissant entre un psychologue et le PAE. La question des honoraires devrait être un des premiers points à discuter car il y a parfois des exagérations chez certaines firmes de PAE qui s'attendent à ce que des psychologues seniors acceptent de travailler à \$50.00 de l'heure. Nous avons donc à nous mobiliser et à faire corps devant ces firmes pour négocier des honoraires et des conditions d'exercices plus acceptables que ce qui est parfois pratiqué.

Vous noterez que j'emploie ici délibérément un langage « affaires » car il s'agit bien d'une relation d'affaires entre le psychologue et un tiers chargé de payer les services psychologiques offerts à un client du psychologue. Le psychologue doit-il aborder son rapport à ce tiers payeur essentiellement selon une perspective humaniste ou va-t-il se poser tel un entrepreneur soucieux de voir ses droits commerciaux respectés et de se protéger financièrement ? La question mérite réflexion pour celui ou celle qui va avoir à vivre avec des ententes de services établies avec un tiers payeur lui aussi confronté à ses exigences et contraintes financières.

J'espère que ce résumé de l'intervention faite à la demande de quelques-uns(es) uns d'entre vous et de la réflexion que cela a suscitée chez moi pourront stimuler un questionnement utile à votre pratique.