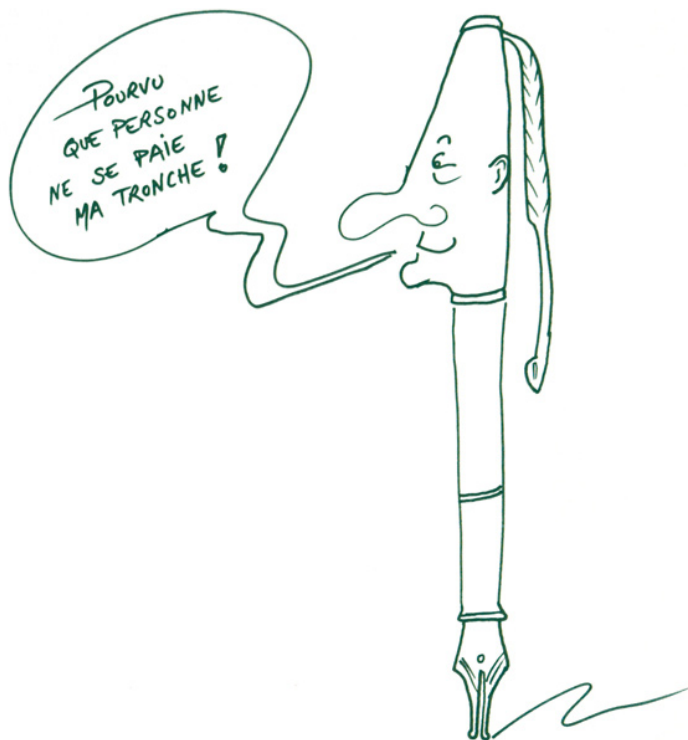


CLIENT QUI PAIE, CLIENT QUI NE PAIE PAS... OU LE RAPPORT A L'ARGENT DES ECRIVAINS CONSEILS

« Il y a cette idée de devoir quelque chose. D'être redevable. D'avoir une ardoise quelque part. Et un jour, il faut régler ses comptes. Ma dette, envers certains écrivains, ne sera jamais réglée. Je ne m'en acquitte que d'une faible part, aujourd'hui. D'un cœur joyeux. »

Philippe Djian, *Ardoise*, Editions Julliard 2002.



L'EQUIPE EDITORIALE

Christine ATGER, Mary-Elise BATILLOT, Cathy BORIE,
Véronique GALPIN, Odile GLINEL, Catherine JONCOUR,
Rosine LANG, Françoise PETERS, Gilles SALOMON,
Yvonne SAVARY, Serge SON.

EDITO

IL EST IMPAYABLE !

par Serge Son

Dans mon cabinet, le particulier règle l'entretien et le travail d'écriture le jour de la séance de travail. Sur le papier, c'est un bon principe. Avec une telle rigueur, aucune raison que l'on me refille une ardoise. On ne me la fait pas ! On passe à la caisse. On règle la note. Rubis sur l'ongle. Est-ce aussi simple que cela ? Eh bien, non ! Que nenni. Détrompez-vous...

C'est oublier un peu rapidement certains épisodes où l'on doit se payer sur la bête. Dans ce cas, la bête est toujours l'écrivain conseil. On accuse le coup et on régale à la place du client.

A la fin de notre séance de travail, Odette me demande un règlement différé. J'accepte de recevoir trois chèques au lieu d'un... Je les déposerai à la banque à la convenance de ma cliente (Gilles Salomon propose un système de paiement en trois fois). Mais avant que je ne dépose le premier chèque, la dame me téléphone dès le lendemain matin : « Ecoutez, j'ai eu un gros souci avec ma voiture, ça ne vous embête pas de déposer ce chèque dans trois semaines et de décaler les suivants ? Oh ! merci, vous êtes gentil ! ». Tu parles. « Bon, ça s'écrit avec un C... », dirait l'écrivain public de la tour Eiffel. C'était un chèque en bois. Je n'ai jamais retrouvé Odette. Il n'y avait plus d'abonné au numéro... et elle avait déménagé. Odette, ô désespoir...

Et puis, il y a une autre dame, Ardoise, charmante elle aussi, mais un peu compliquée. Ardoise a des tas de problèmes. Une enfance difficile. Un mariage difficile. Des relations difficiles avec ses enfants. Un divorce difficile. Elle me téléphone. Et ce n'est pas facile... Elle jacte pendant des plombes. On n'avance pas. Je perds du temps. Et ça, au fait, je le facture ou pas ? Finalement, son ex-mari, un chef d'entreprise, lui offre trois séances avec son écrivain conseil. Plutôt sympa l'ex-mari ! Oui mais voilà, le chèque revient de la banque. La dame est très gênée. Mais elle n'a pas un radis. Alors, je laisse tomber. Pas le courage d'en rajouter. Je ne suis pas difficile !

Puis on se réveille avec ce sentiment étrange de ras-le-bol : celui de travailler pour rien ! Il faut traverser la crise et définir le prix juste. Mary-Elise Batillot vous le racontera mieux que moi. Quelle est notre valeur ? Celle de notre travail ? Véronique Galpin a raison : le client est notre formateur. Alors vient le jour où l'écrivain conseil se professionnalise. Et il prend des mesures. Eh oui ! Cathy Borie, il faut vivre... au prix du rêve.

Ah, le rapport à l'argent de l'écrivain conseil. Il ne sait vraiment pas y faire. Il écoute, il comprend. Mais il le paye à prix d'or ! Il serait peut-être temps qu'il progresse... Il n'y a pas quelqu'un pour l'aider à se battre contre lui-même ? Mon grand-père disait d'un de ses copains : « Ah, celui-là, il est impayable ! ». Vous pensez qu'il était écrivain conseil lui aussi ?!

LE PRIX D'UN RÊVE

par Cathy BORIE

En ces temps de crise, le règlement de nos factures est bien un sujet d'actualité. Pourtant, pour ma part, je ne sais pas trop comment aborder la chose : j'ai peu de clients (hélas !) mais jusqu'à présent aucun n'a omis de me payer (ouf !). Il y bien eu cette vieille dame qui, pour régler le solde de sa facture après la rédaction d'un récit de vie, m'a gratifiée d'un chèque en bois : mais dès qu'elle en fut informée, elle s'empressa de me donner l'équivalent en espèces.

Bien sûr, je ne suis pas plus que les autres à l'abri d'une mésaventure, mais je travaille déjà tellement peu que, si mes clients ne me payaient pas, je devrais très vite mettre la clé sous la porte ! Est-ce à dire alors que les EP qui travaillent le plus sont aussi ceux qui rencontrent le plus de mauvais payeurs ? Hypothèse statistiquement correcte, évidemment, et aussi moralement acceptable : plus on a de clients, plus on peut se permettre de ne pas gagner à tous les coups !

Mais cette réflexion en entraîne une autre, en ce qui concerne : celle sur notre rapport à l'argent, dans un contexte professionnel spécifique. Suite à des échanges sporadiques avec des EP comme moi nouvellement installés, il apparaît que nous avons tous beaucoup de mal à imposer notre travail en tant que « valeur marchande » : la tendance serait plutôt à sous-évaluer nos prestations, comme si nous avions de la réticence, voire de la honte, à négocier cette activité de service qui est la nôtre... La faute en est sans doute à l'image traditionnelle de l'écrivain public, auréolée de sa connotation généreuse d'aide à son prochain, héritée d'un passé de bénévolat qui perdure dans certains cas, et qui nous retient au moment de tendre la facture à notre client.

**« Si mes clients ne me payaient pas,
je devrais très vite
mettre la clé sous la porte ! »**

Ce qui fait que nombre d'entre nous se trouvent souvent dans la situation paradoxale qui consiste à produire des lettres ou autres textes pour que leurs clients obtiennent des entretiens d'embauche, des dédommagements financiers ou des augmentations de salaires, et à ne pas oser réclamer fermement pour soi-même le règlement dû pour la prestation fournie !

Pourquoi ? Nous pratiquons tous cette profession avec plaisir, et pour beaucoup elle correspond à la réalisation d'un rêve. Doit-on pour autant renoncer au bénéfice secondaire de la concrétisation de ce rêve, qui est de se faire payer pour le vivre ?

Je vous pose la question... et même si je connais d'avance la réponse, et que je l'agrée, je ne suis pas sûre qu'elle m'aidera la prochaine fois que je devrai chiffrer un devis pour le récit de vie d'une adorable vieille dame...



LE FANTASME DE L'ÉTUDE DE MARCHÉ

par Véronique GALPIN

Tous les organismes d'aide (réelle ou supposée) à la création d'entreprise vous le diront : faites une étude de marché ! C'est évident que nous avons un métier utile, c'est évident que les clients potentiels feront appel à nos services... bien sûr, à domicile ou dans un cabinet en ville, tout conviendra... bien évidemment, on voudra bien payer (sous-entendu « mais un euro symbolique »). Tant que nos interlocuteurs ne se sont pas engagés avec un chèque sur la table, leurs réponses ne peuvent être prises pour argent comptant (content ?).

Un écrivain conseil est un entrepreneur qui, mû par la force de l'inconscience et la détermination de son rêve, bouscule les montagnes ! Mais, parfois, ces dernières sont trop imposantes pour lui. Alors, il arrête sa course ou il fait preuve de « malignerie »...

À vous de jouer : inutile de se lancer dans l'aventure « juste pour voir si ça marche », c'est déjà peine perdue. On plonge pour gagner et on se démène pour vivre de son activité. Bienvenue à l'imagination ! Et l'étude de marché est alors une quête permanente du nouveau client, des nouveaux besoins, des nouvelles tendances... Tout cela associé à un réel talent pour faire savoir ce que l'on fait, on pourra un jour friser l'impôt sur la fortune ! Finalement, un écrivain public est un écouteur public opportuniste. Qu'on se le dise !

CLIENT QUI PAIE... PUIS QUI NE PAIE PLUS !

par Christine ATGER

La demande initiale de Mme F., en formation d'aide médico-psychologique, concernait la partie de son rapport de stage à rendre en fin de première année et dont la note compterait pour l'examen final. J'établis un devis qu'elle accepta et lui demandai un acompte.

**« Elle me paya le prix convenu,
en plusieurs fois,
sans rechigner »**

Je l'aidai à mettre en forme ses idées et à les structurer par rapport au plan prédéfini et rédigeai le tout avec une belle mise en page. Elle me paya le prix convenu, en plusieurs fois, sans rechigner. Comme elle connaissait bien son sujet, elle réussit la soutenance et fut satisfaite (et moi donc !) d'obtenir la note de quatre sur cinq.

Nous voici donc parties, la deuxième année, pour la suite du rapport. Nouveau devis accepté et reprise de notre travail ensemble. Entre-temps, je lui rédigeai gracieusement une lettre de motivation pour trouver un autre lieu de stage. Je la soutenais quand elle était perplexe devant les demandes de sa formatrice ; elle me faisait partager ses enthousiasmes et indignations quant à son travail quotidien en maison de retraite... Le rapport fini, elle me régla comme la première fois, en plusieurs chèques, sans barguigner.

**« L'été passa
sans chèque au courrier »**

Le diplôme en poche, elle commença à préparer son avenir, car elle souhaitait quitter la Région parisienne. En juin, elle me demanda un CV. Je lui indiquai une fourchette de prix, réalisai le CV que je lui transmis par courriel ; puis je lui envoyai ma facture, sur laquelle j'avais même calculé une petite réduction.

L'été passa sans chèque au courrier. En septembre, je lui adressai un courriel de rappel, sans suite. En octobre, je l'appelai, elle m'assura qu'elle me paierait dès le lendemain. Je suis très patiente et compréhensive et ce ne fut qu'en janvier que je lui écrivis en courrier simple puis recommandé pour la mettre en demeure de me payer. En parallèle, je m'étais renseignée sur les sociétés de recouvrement. Une fois le délai expiré, je confiai le dossier à l'une d'elles : une semaine après, j'avais mon chèque ! La première demande étant gratuite, j'ai pu récupérer la totalité de mon argent. Quoi qu'il en soit, je préférerais n'en recevoir qu'une partie, mais ne pas lâcher l'affaire, par principe... et j'ai bien fait !

Y a-t-il une moralité ? Je ne crois pas ; notre métier est basé sur la confiance et ce cas n'est pas la règle... Mais, désormais, je sais qu'il faut toujours un peu se méfier.

COACHING FINANCIER

par Véronique GALPIN

Lui, il s'appelle Philippe Geffroy. Il a différentes casquettes, notamment celles de coach, de formateur en relations humaines, de psychothérapeute et d'expert en changements. Il a 51 ans et sa mission est d'accompagner ses clients à devenir entrepreneurs et créateurs de leur vie personnelle et professionnelle. Pour en savoir plus sur le bonhomme, faites un tour sur son site : www.strategiedereussite.fr. Moi, j'ai choisi de vous parler de lui, car il propose un coaching financier et concernant la prospérité, voici ce qu'il en dit.

**« L'argent ne fait pas le bonheur...
de ceux qui n'en ont pas ! »**

« Clarifier sa relation à l'argent et adopter des comportements sains et flexibles vis-à-vis de lui sont des conditions de la réussite. Certaines croyances conscientes ou non conscientes influent sur la capacité à accéder à la richesse et à la prospérité aux plans matériel et humain. Les débusquer et les transformer sont des accélérateurs. Faire évoluer notre relation à l'argent nous confronte au sentiment de notre propre VALEUR (est-ce que je vaud ce que je gagne, est-ce que je gagne ce que je vaud ?). Cela concerne aussi notre APPARTENANCE à nos groupes sociaux et familiaux (ai-je le droit d'être riche dans mon milieu ? qui dois-je trahir pour me libérer de certaines tâches et aller vers mon destin ?) et cela concerne enfin notre IDENTITE (si ma condition sociale évolue, vais-je rester le même ? Ou bien ressentirai-je ce sentiment d'imposture, ce sentiment que cette place n'est pas la mienne et que ça se voit ?). »

Et puis il propose un coaching financier pour « relier enfin le psychologique avec l'économique... ». Son idée de développer le coaching financier vient de l'insatisfaction qu'il a lui-même rencontrée en côtoyant les trois types de partenaires que le marché nous offre aujourd'hui.

« Concernant les questions d'argent, comment trouver le bon interlocuteur ? Votre banquier ? C'est la plupart du temps un vendeur de (bons ?) produits pris dans une gamme limitée (celle de la banque), au sein de laquelle il a lui-même des objectifs... Les conseillers en gestion de patrimoine indépendants ? Ils sont certes plus autonomes et ont accès à des produits plus diversifiés (immobilier, finances). Ils sauront aussi faire un diagnostic plus exhaustif et vous proposer des solutions plus larges. Mais ils sont rarement formés à la psychologie... à l'inverse des coachs en développement personnel qui sont très pointus sur ce sujet... mais ne sont pas ou peu formés sur les solutions techniques... Quant aux gestionnaires de fortune, pour l'instant peu y ont accès par manque de... fortune ! » (lisez la suite sur son site).

Bon, il parle d'intelligence financière. A chacun de voir ce qu'il veut en faire. Est-ce que cela résonne en nous ? Pour correspondre avec lui, il ne vous reste qu'à composer l'adresse suivante : www.philippegeffroy.coaching.fr

CLIENT FORMATEUR

par *Véronique GALPIN*

Une collègue quittait sa région. Soucieuse de la poursuite des travaux de ses clients, elle avait indiqué mes coordonnées à l'un d'entre eux. Handicapé, il se battait pour faire reconnaître l'inconfort des personnes à mobilité réduite. Son projet était ambitieux, il allait conquérir le monde et favoriser la modification physique des villes. Ma mission était simple : résumer le manifeste de trente pages en un tract recto verso.

**« Il raccrocha
pour ne plus jamais
me prendre au téléphone »**

Je fis le travail dans les temps et adressai ma facture à notre altruiste. Un peu de rigueur comptable me fit exiger mon dû quelques mois plus tard. Devant la surdité apparente de mon client (pourtant non spécifiée dans le handicap), je tentai un appel téléphonique. Sa femme me répondit et me passa son divin mari, il raccrocha pour ne plus jamais me prendre au téléphone. Une courtoise lettre recommandée me revint avec une fin de non-recevoir... Entreprendre une démarche avec un huissier s'imposait, mais, pour 122 €, cela en valait-il le coup ? C'est à partir de ce moment que mon client devint mon formateur. J'appris la démarche à suivre et les coûts afférents.

- Passage de l'huissier au domicile du client : 50 €
- Rédaction et expédition d'une injonction à payer : 30 €
- Signification à passer au tribunal : 40 à 50 €

Évidemment, s'il payait ce qu'il me devait et les frais d'huissier, je m'en sortais bien. S'il ne payait pas, alors, je pouvais additionner les chiffres pour parvenir à 150 €... S'il ne coopérait pas, je payais mon propre travail avec mon argent. Drôle de façon de faire du chiffre !

Je n'étais pas seule dans la quête du règlement de ma facture. Une autre consœur attendait 600 €. Elle partait pour les mêmes démarches que moi. Effet de surprise aidant, elle parvint à contacter notre homme qui lui dit avoir été hospitalisé et que, et que... bref, rien ne nous convainquait.

Ma collègue de disgrâce avait un ami avocat qui rédigea une lettre a priori très persuasive... qui ne persuada pas la mauvais payeur. Entre-temps, nous apprîmes, l'une et l'autre à rédiger des factures majorées. Moi, je baissais les bras, mes 122 euros même majorés me coûtaient déjà trop cher. J'avais envie de me rendre à son domicile pour me payer en DVD, en bandes dessinées, en poules s'il en avait eues, en je ne sais quoi. Mais me rendre à Tours (à seulement 130 kilomètres de chez moi, mais à trois heures de route !) allait me faire perdre une journée.

**« Nous devons
nous demander
si nous n'étions pas
à l'origine de notre malheur... »**

Nous avons déjà trop tardé, nous avons fait preuve de trop de compréhension, nous étions trop clémentes. À ce

moment de notre histoire, nous devons nous demander si nous n'étions pas à l'origine de notre malheur. Pour confirmer cette thèse, je suis restée dans ma torpeur, mais la collègue a bougé en disant de manière ferme qu'elle engageait les démarches auprès du tribunal de grande instance. Effet immédiat. Les chèques étaient dans nos boîtes à lettres respectives trois jours après. À mon avis, notre fourbe avait entendu sa détermination. C'était certainement la première fois que nous lui donnions à entendre que les limites de l'acceptable étaient largement entamées.

Moralité, je sais que faute d'avoir été prévoyante (pour moi) ou faute de ne pas avoir suffisamment éclairci mon propre rapport à l'argent, j'aurais pu perdre encore plus d'argent en le réclamant !

Alors, comment travailler à court, moyen ou long terme ?

Les conditions générales de vente doivent-elles faire partie de notre panoplie d'entrepreneur ?

Faire confiance ou ne pas faire confiance, that is the question !

AH, LE FRIC !

par *Odile GLINEL*

Elle est au RMI. Un rappel providentiel d'allocations lui tombe dessus, mieux que le loto !

Elle rêve d'écrire un scénario de film. Elle a commencé à l'écrire mais elle a besoin de moi pour continuer. Elle connaît du monde.

En face d'elle, j'ai envie de tenter l'aventure de cette écriture-là. Mes prix sont ce qu'ils sont, deux fois trop chers, deux fois le montant du fameux rappel.

Gagnée par l'excitation du projet, je m'emballer lors de l'entretien initial, gratuit, mais je ne promets rien. Rentrée chez moi, comment faire pour dresser un devis ?

Pas un devis au rabais qui ne respecterait ni mon travail, ni ma cliente. Pas un devis trop cher qu'elle serait obligée de refuser.

Alors ?

Je propose un délai de paiement pour 50 % de la somme, payables à l'acceptation du scénario par un producteur. Tout le monde devrait y être gagnant... la cliente qui obtient le service qu'elle recherche, moi qui serai payée à terme au tarif habituel et en prime j'ai une obligation d'excellence : l'enjeu est de récupérer les 50 % subordonnés au résultat de l'entreprise !

CLIENT QUI PAIE, CLIENT QUI NE PAIE PAS... OU LE RAPPORT A L'ARGENT DES ECRIVAINS CONSEILS

ÊTRE BON, ÇA NE S'ÉCRIT PAS AVEC UN C...

par Gilles SALOMON

Lorsque j'ai décidé de créer mon cabinet d'écrivain public, à 250 mètres à vol d'oiseau de notre bonne vieille Tour Eiffel, deux raisons principales m'ont motivé :

- Tout d'abord, l'amour de la langue française et mes capacités à retranscrire la parole d'autrui, fidèlement, succinctement et efficacement (ce que je faisais pour mes proches et amis depuis 25 ans...).
- Apporter mon aide aux plus défavorisés, par l'écriture, et lutter contre l'exclusion et les inégalités sociales.

Nous sommes trop peu, je le regrette, à accepter, en tant qu'écrivains publics, d'aider pour un paiement souvent « symbolique » des personnes en difficulté de recherche d'emploi, de logement, ou des personnes peu à même de maîtriser le langage abscons de l'administration...

En effet, il est clair (je le confirme et signe des deux mains) que ce métier n'est que fort peu rémunérateur... d'où le choix, économiquement justifié, de 60 % des 425 écrivains publics de France de se spécialiser dans la rédaction de récits de vie et de biographies, réputés être des prestations (plus que) correctement rémunératrices !

Mais on ne se refait pas... A quoi bon faire un choix si on ne l'assume pas ?

Donc, en avant sur le social !

A titre d'exemple, j'effectue une vacation hebdomadaire en mairie de Clichy-sous-Bois (93), une ville principalement connue pour ses émeutes et son transformateur EDF... Le public y est chaud, très chaud... mais que le besoin est criant !

Je collabore également avec une association (L'HeD) qui vient en aide aux plus précaires, sans distinction de race, de religion ou de couleur et, bien sûr, je réponds positivement aux sollicitations diverses et variées de nombre de personnes en grande difficulté !

150 € POUR 37,50 € !

par Véronique GALPIN

Son prénom m'échappe, mais pas sa détresse : la justice venait de lui retirer sa petite dernière au motif de malveillance. J'avais du mal à croire que les faits qui lui étaient reprochés étaient véridiques, mais je n'étais pas dans l'histoire... Ce soir-là, elle m'avait demandé de l'aider à préparer son intervention devant la juge. Le verdict final tomberait le lendemain. Elle récupérerait peut-être son enfant. Elle était fébrile, volubile et son haleine avinée me saoulait. Était-ce là le vrai problème ? En quarante-cinq minutes, j'avais rédigé son texte. Elle n'aurait plus qu'à le lire. La démarche était judicieuse, ainsi, elle maîtriserait ses affects et éviterait de fulminer dans le tribunal, au risque de perdre aussi son honneur et sa dignité devant son fils aîné.

Vint le moment de régler ma prestation : « Tu me dois trente-sept euros et cinquante cents. » Elle s'assit à la table du salon et rédigea le chèque avec application. Je le pris et y jetai un

Néanmoins, il faut bien vivre... J'ai donc, pour toutes les prestations supérieures à 100 euros, mis en place un système de paiement en trois fois : 40 % à la commande, 30 % une fois la moitié du travail réalisé, livré et validé, le solde une fois le travail terminé.

Résultat : la somme des impayés que je déplore est inférieure à 1 % de mon chiffre global !

Maintenant, comme le titre de cet article l'indique, « Être bon, ça ne s'écrit pas avec un C... » ! A tel point que, lorsque je suis victime de quelqu'un qui, malgré sa parole donnée, ne la respecte pas, je ne me fixe aucune limite pour faire en sorte d'être payé !

Même si la compassion fait partie intégrante de mon mode de fonctionnement, donc de ma tarification « adaptée », je « bloque grave » sur le non-respect de la parole donnée !



« J'ai un crédit
de cent douze euros
et cinquante cents chez toi ! »

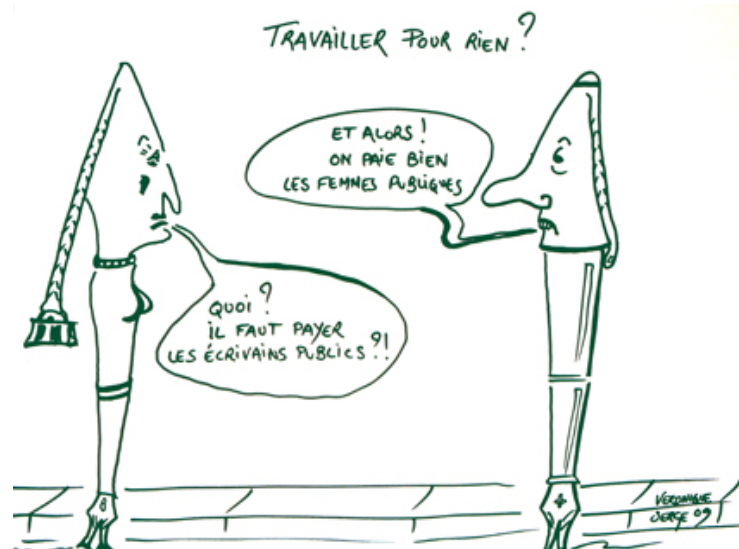
œil machinalement. Surprise, je constatai qu'elle y avait noté un montant de cent cinquante euros. « Enfin, m'exclamai-je, tu t'es trompée, tu ne me dois que trente-sept euros et cinquante cents ! » Elle me regarda avec un sourire à la fois triste et lumineux. « Non, je ne me suis pas trompée. Simplement, je souhaite que tu écrives ma vie pour moi. Je ne supporte plus que ces souffrances existent et que ceux qui en sont les auteurs vivent sans remords ni conscience. Alors, quand je serai prête, toi et moi, nous savons que j'ai un crédit de cent douze euros et cinquante cents chez toi ! Je ne me suis pas trompée, j'ai juste un peu d'argent sur mon compte pour le moment. »

C'est un soir, alors que la nuit couvrait notre Berry, que j'appris que le rapport à l'argent est propre à chacun. Ce jour-là, je sus que les clients étaient suffisamment grands pour juger de la valeur qu'ils voulaient bien accorder à un écrit... et par extension, à mon travail.

DEMANDER TROP OU TRAVAILLER POUR RIEN ?

Les appréhensions financières d'une débutante
par Mary-Elise BATILLOT

J'aurais pu vous dire que créer ne me faisait pas peur (financièrement j'entends). En effet, j'avais prévu un démarrage lent et la possibilité de ne pas me verser de salaire pendant deux à trois ans, le temps de « lancer » l'entreprise. Alors j'aurais pu vous parler de ma très grande difficulté à fixer le tarif juste, lors de mes balbutiements en tant qu'écrivain conseil : « C'est vrai quoi, cette petite dame, je ne vais quand même pas lui demander tout ça... » ou bien alors « Si je demande un prix trop élevé le contrat risque de me passer sous le nez ». Enfin, vous savez, la peur de demander trop et du coup, on se retrouve à travailler pour rien !



Mais tout cela c'était avant LA CRISE !

Et aujourd'hui mes craintes sont tout autres, car ma situation personnelle a un peu changé. La crise aura-t-elle des conséquences sur les cabinets des écrivains conseils ? Et pour moi ? Je dis oui : j'ai repoussé ma création. J'ai dû chercher un job dans l'urgence. Il me faudra certainement conserver un emploi au moins les premiers temps du démarrage de l'entreprise. J'ai désormais des appréhensions financières que je n'avais pas avant : mon entreprise va-t-elle réussir à démarrer malgré la conjoncture ? Alors je lance un appel : la crise a-t-elle des répercussions sur l'activité des écrivains conseils en place, et notamment ceux installés depuis peu ?

Je tiens à préciser que, malgré le contexte, je suis très heureuse de faire partie du GREC !

PLEIN AUX AS !

par Véronique GALPIN

Deux cageots empêchent les voitures de stationner sur ce qui sera ma place pour quelques heures et quelques jours disséminés dans la semaine. Je les ôte et installe ma Clio. La maison est grande mais insignifiante vue de l'extérieur. La porte s'ouvre. Des caniches menacent de me dévorer les mollets aussi impoliment que l'aurait fait un rottweiler mal élevé... En sécurité, je peux alors confirmer que la maison n'est pas banale et en termes peu adéquats, je dirais que ça pue le fric. Confirmation me sera donnée lors de la visite des lieux... Le couple souhaite que je rédige ou, plus exactement, que je réécrive son histoire. Artistes de cirque, on veut leur supprimer la paternité de leur nom de scène. Ils se rebiffent et entrent dans une démarche probatoire. Il y a de l'argent à se faire au bout, ils le savent, le sentent et veulent palper les billets. Moi, je nage dans un monde irréel et je suis frappée de la morosité de leur vie : ils n'osent pas sortir de la maison, craignant que les alarmes dysfonctionnent. Leurs seules visites sont virtuelles : vive Internet. Rapidement, je vais représenter une bouffée d'oxygène pour eux.

Nous travaillerons un peu ensemble. J'ai fait quelques erreurs tactiques, notamment en matière de gestion du temps, puis ils se sont aguerris au fil des séances, comprenant de quelle manière je structurais

l'argumentation. En empruntant à ma manière de travailler, ils allaient gagner, à n'en pas douter. Notre relation s'est arrêtée après un point qui n'était pourtant pas final.

Et mon rapport à l'argent dans cette affaire ? Ils m'ont proposé de me payer en espèces. La tentation était grande de faire passer les billets (que même la banque avait du mal à m'échanger) à côté de ma comptabilité... Je n'ai pas succombé. J'ai pris les billets, ai remis des chèques personnels sur ma comptabilité entreprise et ai fait les factures.

Avoir tant d'argent et être aussi pingre, avoir tant d'argent et vouloir prendre et faire prendre des risques pour gagner la valeur d'une TVA... quel sens cela a-t-il ?

Ça coûte combien de faire du noir sur une retraite dévalorisée par la suite ? Y gagne-t-on réellement (tous risques mis à part) ?

Finalement, je vends mon travail ou je suis achetée par un négrier ? Vous avez dit valeur personnelle et valeur de mon travail ?

CLIENT QUI PAIE, CLIENT QUI NE PAIE PAS... OU LE RAPPORT A L'ARGENT DES ECRIVAINS CONSEILS

LE PLAN ÉPARGNE ÉCRIVAIN CONSEIL®

par Françoise PETERS

M. H. était un client âgé, fidèle, qui fréquentait mon cabinet depuis de nombreuses années.

Il m'avait longtemps sollicitée pour de petits travaux : quelques lettres à son voisin, dont le chien mal élevé s'oubliait sur son paillason ; un mot de condoléances lors du décès d'une cousine ; dix lignes de félicitations et d'encouragement pour accompagner ses dons à des organismes caritatifs ; ou encore la résolution d'un litige bénin avec un organisme de vente par correspondance...

Plus tard, un gros dossier nous réunit lors de la mise sous tutelle de sa femme, tombée dans un profond coma après un accident vasculaire cérébral.

Bouleversé par ce drame mais naturellement désigné comme tuteur (car valide physiquement et psychologiquement), M. H. avait ressenti une grande angoisse à l'idée de ne pas savoir comment présenter le rapport annuel au juge des tutelles. J'assurai donc son accompagnement dans cette démarche pendant quelques années, jusqu'à son veuvage.

Puis, doucement, il avait vieilli.

Petit à petit, je mis en place une gestion facilitée de sa papeterie : un classement adapté avec de grosses étiquettes aux couleurs vives pour mieux repérer les dossiers ; et toutes ses dépenses, mensualisées, prélevées sur son compte bancaire, lui-même approvisionné par ses caisses de retraite.

Le système ronronnait.

M. H. passait me voir de temps en temps, avec ou sans rendez-vous. Puis ses déplacements s'espacèrent. Il avait vendu sa voiture et marchait de plus en plus difficilement.

Il me téléphona un jour pour me demander de lui rendre visite.

Dès que je fus installée devant la table sur laquelle il avait étalé différents feuillets couverts d'opérations, il me proposa d'ouvrir un « plan épargne écrivain conseil » !
Diantre !

Un plan épargne logement, je connaissais, un plan épargne retraite, aussi. Mais j'ignorais complètement l'existence de ce nouveau... produit financier... Je dus prendre l'air ahuri de la béotienne brutalement confrontée à son seuil d'incompétence.

Il insista : « Si, si ! Je vous assure ! Je serais rassuré si j'étais certain de toujours pouvoir bénéficier de vos services. Pour le moment, ça va. Je me porte assez bien et ma retraite me suffit. Mais... imaginez que, comme ma pauvre femme, je tombe malade... Ce que je voudrais, c'est épargner dès maintenant l'argent nécessaire pour que vous soyez payée... ».

Il avait tout calculé : le montant mensuel qu'il souhaitait me verser, sa durée plausible de vie, la moyenne de mes factures passées, l'estimation des honoraires à venir...

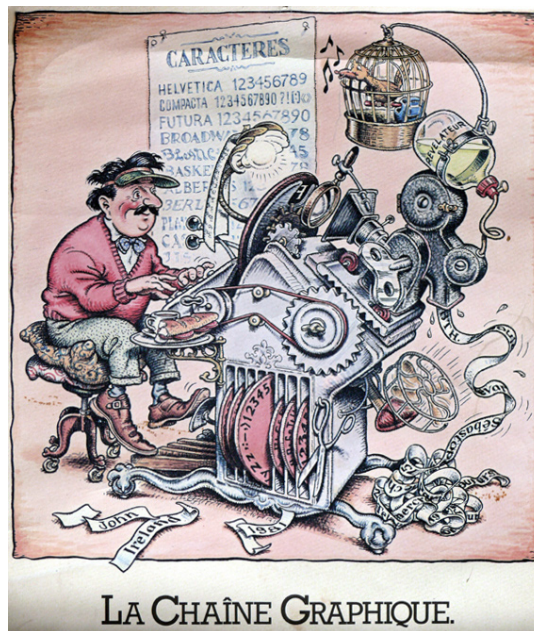
J'eus beaucoup de mal à lui expliquer que je ne voulais pas être rémunérée d'avance (je n'osai ajouter « pour des travaux dont vous n'aurez peut-être jamais besoin ! »).

Assez déterminé, il insista encore. Je le sentis même un peu peiné par mon refus.

Au final, nous nous mîmes d'accord sur une autre solution : il ouvrirait un compte supplémentaire rémunéré, à son seul nom et sans procuration, sur lequel serait versée périodiquement l'épargne prévue. Tant que sa santé lui permettrait de gérer lui-même ses affaires, avec mon aide, il acquitterait mes honoraires comme par le passé. Ensuite, nous aviserions.

Cet arrangement a duré un peu plus de deux ans et lui a permis de finir sa vie sereinement : une fois par mois, je me rendais chez lui afin de vérifier que tout son courrier et ses paiements étaient à jour ; j'établissais ses différentes déclarations ; je rapprochais ses comptes en pointant ses extraits bancaires ; je m'assurais aussi que ses remboursements de dépenses de santé avaient bien été portés à son crédit...

Notre dernier travail en commun fut l'organisation prévisionnelle, on ne peut plus simple, de ses obsèques. Ainsi est-il tout de même parvenu à s'acquitter, d'avance, d'une ultime facture...



LE COIN TYPO

« Dès l'origine de la typographie, il y eut conflit entre la forme et le fond. La forme, c'était le livre imprimé. Le fond, c'était la pensée véhiculée par le livre. Pendant deux siècles, ce conflit réduisit ceux qui imprimaient à quantité négligeable. Dès le siècle dernier, la dynamique de l'art typographique amorçait une irrésistible jonction entre le signifiant et le signifié. »

Extrait de *L'Écriture, mémoire des hommes*, Découvertes Gallimard

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

La pépinière d'entreprises que notre consoeur Rosine Lang a fréquentée proposait les conditions générales de vente suivantes... Est-il pertinent d'envisager d'en créer qui soient propres aux écrivains conseils ?

« Toute commande implique l'acceptation sans réserve par l'acheteur des conditions générales de vente de l'association A. sauf stipulation contraire admise par écrit par l'association A. Toute condition contraire posée par l'acheteur sera donc inopposable à l'association A.

1 - PRIX

Nos marchandises sont vendues au tarif en vigueur au jour de la livraison. Les prix de vente indiqués sur ce tarif s'entendent hors taxes, départ d'usine, hors frais de port, sauf avis contraire stipulé sur notre confirmation de commande. Les frais de port ainsi que la T.V.A. et autres taxes sont facturés en sus (au taux en vigueur au jour de la livraison).

2 - TRANSPORT

Nos marchandises, même expédiées en « franco de port », voyagent aux risques et périls du destinataire. En cas de retard d'acheminement, de manquant ou d'avarie, le destinataire devra faire des réserves auprès du transporteur sur les documents de livraison, et les confirmer dans un délai de 3 jours par lettre recommandée avec accusé de réception, conformément aux articles 103 à 106 du Code de Commerce.

3 - RECLAMATION SUR LA MARCHANDISE LIVREE

Sans préjudice des mesures à prendre vis-à-vis du transporteur, pour être recevable, toute réclamation relative à une livraison incomplète ou à la non-conformité des produits livrés, doit être formulée par lettre recommandée avec accusé de réception dans un délai de 5 jours ouvrables à compter du jour de livraison. Passé ce délai, les marchandises seront réputées conformes à la commande.

4 - CONDITIONS DE PAIEMENT

La date d'émission de la facture constitue le point de départ de tout délai de paiement. Nos factures sont payables aux échéances mentionnées sur celles-ci net sans escompte pour paiement comptant.

Aucun avoir, note de débit ou facture ne peut être imputé sur le règlement de nos factures sans l'accord écrit de l'association A. Tout paiement n'est réputé réalisé dans les délais qu'au moment de l'encaissement effectif de l'intégralité des sommes facturées, à l'échéance prévue.

5 - PENALITES DE RETARD

De convention expresse, et sauf report accordé par l'association A., le retard de paiement à échéance fixe d'une de nos factures entraînera, conformément à la loi du 31/12/92, un intérêt calculé sur la base de 1,5 fois le taux de l'intérêt légal après mise en demeure préalable, ainsi que le remboursement de tous frais judiciaires et extrajudiciaires éventuels.

6 - CLAUSE PENALE

En cas d'impayé ou de recouvrement judiciaire, le client supportera tous les frais et honoraires qui seront exposés. De convention expresse, si le recouvrement d'une créance par voie autre qu'amiable est nécessaire, son montant sera majoré de 10 % outre intérêts avec un minimum de 500 Francs.

7 - DECHEANCE DU TERME

À défaut de paiement du prix ou d'une fraction du prix, l'association A. aura la faculté de solliciter le règlement de toutes les sommes dues, quels que soient le mode et le terme de paiement initialement prévu, et de résilier unilatéralement le contrat, de plein droit, si bon lui semble, en dehors de toute action judiciaire, après mise en demeure par lettre recommandée avec accusé de réception restée infructueuse durant 8 jours.

8 - CLAUSE DE RESERVE DE PROPRIETE

Les marchandises restent la propriété de l'association A. jusqu'au paiement effectif de l'intégralité du prix en principal et accessoires. Néanmoins, l'acheteur est responsable de tout risque en cas de perte, vol ou destruction de ces marchandises.

9 - FORCE MAJEURE ET AUTRES CAUSES D'EXONERATION

Constitue une cause d'exonération de la responsabilité de l'association A. tout cas de force majeure ainsi que tout événement, prévisible ou non au moment de la vente, qui se trouve raisonnablement hors de son contrôle, dont elle ne peut empêcher ou prévenir les effets et qui est de nature à l'empêcher temporairement ou définitivement d'accomplir en tout ou en partie ses obligations contractuelles compte tenu de la diligence normale que l'on peut requérir d'elle. L'événement constitutif d'une cause d'exonération aura pour effet de suspendre l'exécution des obligations de l'association A., pendant une durée égale à celle des effets de cet événement, sans ouvrir droit à indemnités.

10 - PRODUITS

L'association A. se réserve le droit de modifier sans préavis les caractéristiques de ses produits ou d'en interrompre la fabrication.

11 - LOI DE CONTRAT ATTRIBUTION DE JURIDICTION

La loi applicable aux contrats conclus avec l'association A. est la loi française. En cas de contestation, les Tribunaux compétents sont ceux de Toulouse. »