

FICHE SYNTHETIQUE

Comparatif : Coût de la démotivation générale vs. accompagnement de coaching d'équipe

◆ Contexte

- Structure : Association de taille moyenne
 - Salariés concernés : **5 collaborateurs** (salaires bruts = 2 500 € / mois)
 - Situation actuelle : climat tendu, perte de confiance dans la politique de l'association, faible proactivité.
 - Objectif : évaluer le **coût de l'inaction (démotivation)** vs. le **coût et les effets d'un coaching d'équipe**.
-

1 Scénario 1 : Démotivation persistante (sans action)

a) Hypothèses :

- Les salariés travaillent, mais avec une **baisse de productivité estimée à 30 %** (frein très réaliste observé en RH).
- Durée : **6 mois** sans amélioration significative.

b) Coût salarial mensuel (5 salariés)

$5 \times 2\,500 \text{ €} = 12\,500 \text{ € brut / mois}$

- charges patronales (42 %) = **17 750 € / mois**

c) Coût de la démotivation sur 6 mois

Baisse de 30 % de la valeur produite = perte équivalente à 30 % de la masse salariale :
 $17\,750 \text{ €} \times 6 \text{ mois} \times 30 \% = \approx 31\,950 \text{ € de perte de valeur}$

d) Coût indirect (tensions, absentéisme, qualité, turnover latent)

Évalué à +20 % → $\approx 6\,000 \text{ €}$

→ **Coût total estimé de la démotivation sur 6 mois : $\approx 38\,000 \text{ €}$**

2 Scénario 2 : Coaching d'équipe + turn-over maîtrisé

a) Coaching d'équipe

- 8 séances à 300 € HT = **2 400 € HT (2 880 € TTC)**
- Objectif : expression des non-dits, clarification du sens, régulation des besoins et engagements.

b) Effet du coaching

- Clarification → 3 salariés décident de **démissionner volontairement** (désalignement confirmé).
- Recrutement de **3 nouveaux salariés** à 2 000 € brut mensuel.

c) Coût du renouvellement du personnel

Poste	Montant estimé	Détails
Indemnités et passation (3 salariés)	$3 \times 2\,500 \text{ €} = 7\,500 \text{ €}$	estimation d'un mois brut par départ
Coût de recrutement (temps RH, annonces, intégration)	$3 \times 1\,000 \text{ €} = 3\,000 \text{ €}$	coût moyen par recrutement
Coût du renouvellement	≈ 10 500 €	

d) Gain salarial après remplacement

Ancienne masse salariale ($5 \times 2\,500 \text{ €}$) = 12 500 €

Nouvelle masse salariale ($2 \times 2\,500 \text{ €} + 3 \times 2\,000 \text{ €}$) = 11 000 €

→ **Économie mensuelle brute : 1 500 €, soit ≈ 18 000 € sur 12 mois**

e) Résultat opérationnel

Élément	Montant estimé
Coût coaching d'équipe	2 880 €
Coût du renouvellement	10 500 €
Investissement total	≈ 13 400 €
Économies salariales sur 12 mois	≈ 18 000 €
Gain net à 1 an	≈ +4 500 €

+ regain de productivité, climat, implication **Valeur intangible positive**

3 Synthèse comparative

Scénario	Coût total estimé	Gain / Perte
1 Démotivation persistante (6 mois)	≈ 38 000 € de perte	—
2 Coaching d'équipe + ajustement RH	≈ 13 400 € d'investissement, gain ≈ +4 500 € à 1 an	Économie nette de 40 000 € sur 12 mois

4 Lecture stratégique RH

- ✓ Le **coût de la démotivation** est largement supérieur au coût d'une intervention ciblée.
 - ✓ Le **coaching d'équipe** permet à la fois de restaurer la confiance, clarifier le projet collectif et **révéler les désalignements** sans conflit.
 - ✓ Le **turn-over volontaire post-coaching** est un levier de réalignement sain : on garde les salariés engagés et on redonne un souffle à l'équipe.
 - ✓ À moyen terme, la baisse de masse salariale et la remobilisation compensent largement l'investissement initial.
-

5 Conclusion

- ◆ Le **coût du non-dit et de la démotivation** : ~38 000 €
- ◆ Le **coût du coaching + renouvellement maîtrisé** : ~13 400 €
- ◆ Le **gain net** : environ **+25 000 € à 1 an**, sans compter l'énergie retrouvée, la cohésion et l'image managériale.