



Le coût caché de l'inaction

Un débat toujours posé dans le même sens

Dans beaucoup d'entreprises, une question revient sans cesse :

"Combien va coûter cet investissement ?"

Nouveau logiciel, recrutement, formation, accompagnement, restructuration d'un process, etc. Chaque décision est passée au crible du coût qu'elle représente.

Mais une question, elle, est presque toujours absente des discussions :

Combien coûte le fait de ne rien changer ?

L'inaction n'est pas neutre

C'est l'illusion la plus répandue chez les dirigeants : penser que ne rien faire ne coûte rien. Or l'inaction a un prix, simplement il est invisible, diffus, étalé dans le temps — ce qui le rend d'autant plus difficile à percevoir et à chiffrer.

Quelques exemples concrets de ce coût caché :

- **Le temps perdu, semaine après semaine.** 3h par semaine passées à ressaisir des données, chercher la bonne version d'un fichier, relancer manuellement ce qui pourrait tourner seul : cela représente **156h par an, soit environ un mois de travail**. Un mois entier, invisible, qui ne sert à rien d'autre qu'à compenser l'absence de structure.
- **La donnée qui n'est jamais fiable.** Un fichier annuel critique, géré par plusieurs personnes, avec plusieurs versions qui circulent sans que personne ne sache laquelle est la bonne : ce n'est pas un détail. C'est une prise de décision entière qui repose sur du sable.
- **L'urgence qui revient sans cesse.** Un dossier rendu, un pic d'activité absorbé, une décision enfin prise... on souffle. Puis on replonge dans le même quotidien, sans rien ajuster. Et l'urgence, immanquablement, revient. Parce qu'elle n'était pas un accident : elle était un signal qu'on a choisi d'ignorer.

Pourquoi on n'agit pas, même quand on sait



C'est souvent la partie la plus révélatrice : le problème n'est presque jamais un manque de connaissance. Le dirigeant sait qu'il faudrait déléguer davantage, que certains outils ne sont plus adaptés, qu'il reporte des décisions importantes depuis trop longtemps.

Comprendre, ce n'est pas encore agir.

Entre ce qu'on sait et ce qu'on fait, il y a un espace immense. C'est là que se jouent les arbitrages, les renoncements, les habitudes ancrées. Décider, ce n'est pas simplement choisir une solution : c'est accepter d'abandonner une façon de fonctionner qui, parfois, a bien marché pendant longtemps. C'est souvent l'étape la plus difficile à franchir.

Et même une bonne décision ne change rien si elle ne devient pas un mouvement durable. Agir demande un cadre, une organisation, des outils adaptés, un suivi régulier. Sans cela, la décision reste une intention... et l'inaction continue, simplement rebaptisée "bonne résolution".

Le vrai risque, ce n'est pas de changer

On investit beaucoup d'énergie à calculer le risque du changement : et si le nouvel outil ne convient pas ? Et si l'équipe résiste ? Et si ça coûte plus cher que prévu ?

Mais on oublie de calculer l'autre risque, celui qui s'accumule silencieusement :

- Le coût des erreurs répétées
- Le coût de la charge mentale qui s'installe
- Le coût des décisions prises sans visibilité claire
- Le coût, à terme, d'une entreprise qui ne sait plus vraiment où va son argent ni son énergie

Et si le vrai risque était de ne rien changer ?

En résumé

L'inaction a un coût. Il est simplement moins visible qu'une facture, moins immédiat qu'un devis, mais tout aussi réel — souvent plus important encore. La vraie question à se poser n'est donc pas *"est-ce que je peux me permettre d'investir dans mon pilotage ?"*, mais *"est-ce que je peux vraiment me permettre de ne pas le faire ?"*