

Le massage assis est-il financièrement rentable pour l'entreprise ?

Grâce à nos 5 dernières années d'expérience en Diagnostics des Risques Psychosociaux (méthode ORPS), nous savons aujourd'hui mesurer l'**impact du stress sur la baisse de productivité** des entreprises et sur la baisse de motivation des collaborateurs, et ce, quel que soit le poste qu'ils occupent.

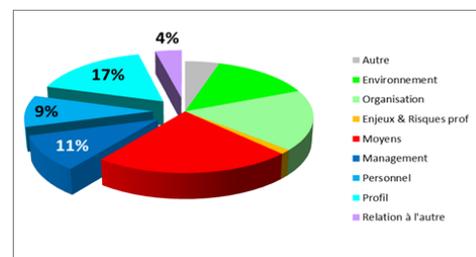
En effet, un stresser n'a pas seulement un impact sur le bien-être ou la santé du salarié, mais contribue aussi fortement à sa démotivation ou à sa fatigue, et donc à sa **baisse de performance** au travail.

Recherche et développement avec les entreprises

Nous avons mesuré sur le terrain que d'une manière générale l'Homme a besoin de 6 à 9% (en fonction du secteur d'activité) de son temps de présence en entreprise pour entretenir ses liens sociaux (un peu plus à la prise de poste pour créer ses liens sociaux).

Au-delà, c'est de la perte de productivité. Dans ce cas, le salarié est présent au travail mais peut passer une partie de son temps à faire autre chose que travailler (discussions, surf sur internet...). C'est ce que nous appelons le **présentéisme**.

Une entreprise qui commence à parler de conflit social ou de grève atteint ou dépasse en général 25 % de présentéisme (non productivité = 25 + 9%). Le chiffre moyen que nous retrouvons dans les entreprises qui disent « bien se porter » est de 15 % de présentéisme. La dernière entreprise que nous avons diagnostiquée et qui correspond à ce chiffre de 15% de présentéisme perd 7.6 M€ de masse salariale en lien avec les stresser que nous avons étudiés. 41 % de cette perte est en lien direct avec l'humain, soit 3.1 M€ : cohérence de profil poste/salarié, qualité du management, qualité de la relation à l'autre, motivation au travail, adhésion à la politique de l'entreprise...



Autre élément important à prendre en compte :

lorsque nous lançons les premières actions, avec la bonne Communication, l'information sur le fait que le dirigeant a écouté et pris en compte les besoins des salariés se propage immédiatement. Tout le monde en parle ! L'effet positif d'un vrai plan d'action et du réel démarrage des actions génère une **relance de la motivation** des salariés et de leur confiance envers leurs dirigeants. Nous avons de ce fait un effet quasi immédiat de la baisse du présentéisme : dès que l'action correspondant au stresser est engagée.

Recherche appliquée sur l'impact du massage

L'institut de **Recherche sur le Toucher** de l'Université de Miami réalise depuis de nombreuses années des recherches débouchant sur des publications dont nous sommes destinataires, comme par exemple cette publication : « Le stress au travail »

Champ, T., Ironson, G., Scafidi, F., Nawrocki, T., Goncalves, A., Burman, I., Pickens, J., Fox, N., Schanberg, S., & Kuhn, C. (1996). La thérapie de massage réduit l'anxiété et améliore modèle EEG de vigilance et de mathématiques des calculs. *International Journal of Neuroscience*, 86 , 197-205.



MÉTHODES : deux groupes de 26 adultes ont été comparés. Le premier a été massé sur chaise pendant 15 mn 2 fois par semaine pendant 5 semaines, alors que le second s'est seulement relaxé sur chaise, au même rythme et sur la même période. Les premier et dernier jours, ils ont tous été suivi avec un électroencéphalogramme avant pendant et après la séance et ont réalisé des exercices de calculs mathématiques. Leur niveau de dépression et d'anxiété ont également été mesurés, ainsi que leur niveau de cortisol par un échantillon de salive en début et en fin de session.

RÉSULTATS :

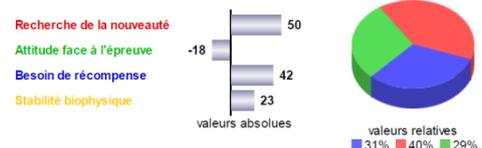
- 1) les 2 groupes ont vu leur niveau de détente augmenter (courbe delta encéphalogramme frontal) ;
- 2) le groupe massé a démontré une **vigilance renforcée** (diminution de l'alpha frontale et bêta puissance), tandis que le groupe témoin a présenté un ralentissement de sa vigilance
- 3) le groupe massé a montré une **vitesse** et une **précision** élevées sur les calculs mathématiques (alors que le groupe de contrôle n'a pas changé) ;
- 4) baisse des **niveaux d'anxiété** après le massage (pas le groupe témoin) et les deux groupes ont montré une baisse de leurs niveaux de déprime
- 5) éloignement de la proximité de l'état dépressif dès le premier massage (le groupe massé a vu son niveau de cortisol baisser dès le premier jour)
- 6) à la fin des 5 semaines les 2 groupes ont réduit leur proximité à un état dépressif mais le groupe massé a vu baisser son niveau de stress lié à la tâche.

Cette publication démontre que le massage assis apporte une nette amélioration des capacités intellectuelles (vitesse et précision cognitive), une plus grande vigilance à la tâche, ainsi qu'une réduction des états d'anxiété ou d'exposition à la dépression.

D'autres publications scientifiques faites par ce même centre de Recherche de l'Université de Miami (publications dans le *International Journal of Neuroscience*) démontrent que le massage assis (au moins 15 mn) apporte une réduction de la pression artérielle et l'hypertension artérielle et donc réduit le risque d'infarctus ou d'accident vasculaire, augmente l'immunité du corps humain, réduit le risque inflammatoire musculaire (accidents de sport), et augmente l'humeur positive.

Impact du massage Amma assis sur la compétitivité de l'entreprise

Ce que nous constatons sur le terrain est que le simple fait de proposer aux collaborateurs de les masser constitue en soi un formidable acte de reconnaissance. N'oublions pas que le toucher est une démarche limbique (émotionnelle) et que c'est la réponse la plus adaptée à ce « besoin de reconnaissance » également limbique. Cette réponse a pour effet de redonner « le cœur à l'ouvrage » à ceux qui l'avaient en partie perdu. Cet effet est amplifié de manière très importante lorsqu'il s'agit de collaborateurs ayant un « besoin de reconnaissance » supérieur à la moyenne (neuromédiateur : noradrénaline). Il n'y a donc



rien de plus concret en matière de reconnaissance pour un salarié que de recevoir un massage (même s'il le refuse car il reste libre de ce choix bien entendu).

Ce que nous constatons est que **70% de l'effet d'un plan d'actions se ressent dans les 3 à 6 semaines après le début de l'action corrective envers l'agent de stress**. Les re-motivations interviennent quasiment dès que le dirigeant met en œuvre l'action de correction (par exemple suite à un diagnostic des Risques Psychosociaux), car le salarié reprend confiance lorsqu'il constate le début de l'action corrective.

On peut donc projeter qu'un investissement de 2 massages / semaine pendant 5 semaines reproduit 2 fois par an (budget 300 à 400 € / salarié / an) vient contribuer à réduire la baisse de productivité de 30 % sur les parties liées à l'Humain (soit 41% de 900 € / an pour une entreprise de 100 salariés). D'où un gain minimum de productivité 1 100 € pour une dépense de 400, soit un **retour sur investissement (ROI) minimum de 2.7**.

Mais ce gain devient colossal lorsque le salarié est passionné par son travail et qu'il s'implique au-delà de ses limites normales de fatigue (28% des salariés français selon l'étude « *Fifth European Working Conditions Survey* » et 31% selon la « Troisième enquête européenne sur la qualité de vie -EQLS 2012 »). Dans ces cas, on estime que le salarié perd jusqu'à 70% de ses capacités cognitives et multiplie par 4 à 10 son taux d'erreurs. Dans le cas d'ouvriers on voit leur taux d'accident du travail augmenter de manière spectaculaire, et dans le cas de métiers intellectuels ou de dirigeants, l'impact négatif sur la qualité du travail et l'image est très important.

Par exemple dans le cas de « Big Deals » (réponses à des appels d'offres sur plusieurs semaines), les équipes recevant un massage 2 fois par semaine étaient bien plus **solidaires** (voir étude sur l'ocytocine : cohésion de groupe), plus **créatives**, et surtout qu'elles aboutissaient sur une **offre de bien meilleure qualité** et en tenant les **délais**. Dans ce cas, le faible investissement que représente le massage est quasiment un des principaux contributeurs de la réussite du projet après la compétence des équipes, surtout si les massages sont faits dans les 5 dernières semaines. On peut dire dans ce cas que son retour sur investissement est énorme car la dépense devient **un investissement qui contribue directement à la réussite de l'entreprise**.



En résumé, plus les recherches sur l'effet du massage sur le travail se développent et plus les preuves affluent en faveur de la **grande efficacité du massage Amma assis** en entreprise sur la qualité du travail, mais aussi en faveur de **son évidente rentabilité financière** (de 2.7 à des chiffres très élevés).

Remarque : nous avons constaté qu'en France la qualité du massage pouvait changer du tout au tout et que le choix de la technique ou du praticien était fondamental pour obtenir le résultat escompté. L'école qui nous semble la plus qualitative en matière de qualité du toucher est celle du père américain du Amma, celle de David PALMER. L'école qui enseigne cette technique exigeante en matière de qualité du toucher est celle de Xavier COURT Massage, à Paris. Ils disent avoir déjà formé plus 3000 praticiens, donc on devrait pouvoir trouver facilement des praticiens partout en France.

Février 2014

Pierre Davèze, Comportementaliste et dirigeant du Cabinet Alorem – www.alorem.fr

Créateur du programme de Recherche sur la compétitivité des entreprises liée à l'Humain