

Rapport annuel 2014



Chères actionnaires, chers actionnaires,
Chères clientes, chers clients,

«Movis SA est une entreprise de conseil qui fournit des prestations le champ du travail social.» Tel est le premier objectif défini dans la nouvelle stratégie des propriétaires de l'entreprise. L'intérêt grandissant du public pour le Travail Social ou le conseil social ne fait plus aucun doute, comme en témoigne l'agenda politique et social. Nous ne pouvons que nous en féliciter et souligner ce faisant l'importance que revêt cette activité aussi exigeante que lourde de responsabilités. Les collaborateurs de Movis s'acquittent de cette noble tâche chaque jour avec ardeur et engagement, dans le souci de la plus haute qualité.

«Movis SA observe les évolutions de la société, recherche des solutions aux problèmes pouvant affecter les relations interpersonnelles et se donne pour tâche de préserver et de favoriser la performance et le bien-être au travail.» C'est en ces termes qu'est formulé le deuxième objectif d'entreprise. Il s'agit, grâce à la mise en œuvre d'un conseil et d'un accompagnement professionnels, de réactiver les ressources des personnes confrontées à des situations difficiles pour les aider à se maintenir dans l'activité professionnelle. Retrouver sa capacité d'agir, son estime de soi et son sentiment d'utilité fait partie intégrante du bon équilibre de la santé et satisfait le besoin d'autodétermination.

La clôture des comptes 2014 met en valeur l'exemplarité des collaborateurs de Movis. Les prestations que nous proposons ont été une

nouvelle fois plus demandées que jamais et le chiffre d'affaires a établi un nouveau record. Rien n'était acquis pourtant, sachant que l'introduction du nouveau logiciel d'exploitation a exigé une grande implication de toutes les parties prenantes, et en particulier des collaborateurs. Le fait que notre cœur de métier n'ait en rien été négligé, bien au contraire, me réjouit particulièrement et témoigne d'une haute éthique professionnelle. Que toutes les conseillères et tous les conseillers en soient ici très sincèrement remerciés, au nom du conseil d'administration.

Le conseil d'administration s'est réuni à cinq reprises l'année dernière. A l'occasion de l'assemblée générale qui a eu lieu en outre en avril, Madame Annette Ragaglia a été élue pour succéder à Madame Irène Zahn au sein du conseil d'administration. Les actionnaires ont par ailleurs approuvé la toute récente stratégie des propriétaires. Les objectifs, valeurs et règles de conduite formant la base directrice de l'entreprise ont ainsi été définis à l'adresse du conseil d'administration.

Je remercie tous les collaborateurs de Movis SA pour leur formidable collaboration. Mes remerciements vont également aux cadres de Movis pour leur exceptionnel engagement lors de l'introduction du nouveau logiciel d'exploitation. Je remercie aussi vivement toutes les entreprises mandantes et nos clients pour leur fidélité et leur confiance à l'égard de Movis.

Peter Kümmerli
Président du conseil d'administration

Rapport annuel 2014

La gestion des relations clients est devenue pour Movis une composante de plus en plus essentielle ces dernières années. Pour répondre à la logique de notre orientation vers les personnes que nous sommes chargés de conseiller et les responsables des organisations et entreprises mandantes, ainsi qu'à la nécessité de formaliser les processus y afférents, nous avons décidé l'année dernière de développer le nouveau logiciel de Movis sur la base d'un logiciel de Customer Relationship Management et non pas d'un logiciel métier. L'implémentation de la solution CRM Microsoft Dynamics nous a tous monopolisés en 2014. Nous disposons avec l'application de base de données d'une bonne fonction de saisie structurée et automatisée de tous les contacts mandants et clients. Il a fallu par ailleurs entreprendre tout un travail d'adaptation de nos processus de conseil. La migration de l'ancien au nouveau système s'est effectuée sans interruption le 1er mai. L'utilisation opérationnelle a mis toutefois en évidence la nécessité de procéder à des améliorations et tous les collaborateurs ont participé au processus d'optimisation qui s'en est suivi.

L'année a été marquée en outre par une intense activité de conseil de grande valeur, des investissements dans l'assurance qualité et des démarches actives d'acquisition se traduisant en 2015 par l'entrée de 36 entreprises clientes dans notre portefeuille. Nous conseillons des entreprises et organisations qui comptent au total 200'000 collaborateurs environ en Suisse.

Evolution du marché

Comme les années précédents, la Suisse a fait bonne figure en 2014 en comparaison européenne. L'affaiblissement de la demande de biens de consommation durables et la pression croissante de l'austérité budgétaire ont déjà fait poindre néanmoins un ralentissement de la conjoncture. L'emploi a augmenté moitié moins

Janvier

Adhésion de Movis pour la Suisse romande à frontalier.org. Alpiq devient le nouveau partenaire d'hébergement de Movis. Trivadis est le partenaire pour le développement de CRM Dynamics. Changement de la structure et adaptation du contenu du site Web.

vite qu'en 2013 dans le secteur des services. La progression légèrement plus importante enregistrée en revanche dans le secteur de la santé, de l'action sociale et du conseil suggère un accroissement de la demande et corrobore la corrélation que l'on peut observer entre la prospérité de la société et les préoccupations de santé et de bien-être. Nous nous réjouissons d'avoir acquis en 2014 des entreprises clientes réputées telles que Crucell, Würth International, Blutspendezentrum Basel, Holcim Group, Banque Vontobel, Biomet, Spital Thurgau, Fielmann, Jelmoli, Fenaco, AvenirSocial, Alcon Schaffhouse et NZZ Mediengruppe.

Le renforcement du franc ne devrait pas manquer de laisser des traces dans l'économie intérieure et il faut s'attendre à une nette réduction de la croissance économique totale en 2015. Nous partons du principe que notre secteur sera comparativement moins pénalisé par le franc fort. Il est néanmoins fort possible que l'appréciation du franc conduise, avec un certain décalage, à une diminution de la demande de main d'œuvre, avec pour corollaire une moindre immigration et au final des effets négatifs sur la croissance de la demande. En dépit de la pression due aux mesures d'économies sur les budgets de conseil, nous escomptons une croissance modérée pour l'année qui vient, et ce pour deux raisons: d'une part la reconnaissance accrue de l'utilité du conseil aux employés par les clients et les mandants, et d'autre part la tendance à se tourner davantage vers des offres professionnelles.

Marketing

Au-delà de la relation client à proprement parler, le logiciel de CRM est une première pierre importante posée en vue de l'acquisition de destinataires potentiels de nos prestations. Nous sommes désormais en mesure de cibler nos campagnes d'offres à l'intention des organisations et entreprises appartenant à des secteurs aux exigences spécifiques.

Février

Production d'articles promotionnels Movis – pincés clips, blocs-notes et documents de présentation.

Nous avons organisé en 2014 deux manifestations de haute volée s'adressant à nos clients et, plus largement, aux personnes intéressées par la thématique proposée. En juin, nous avons voulu savoir avec Gregor Harbauer, psychologue responsable de l'ipw (Integrierte Psychiatrie Winterthur), dans quelle mesure l'entreprise doit se sentir concernée par des propos suicidaires, comment détecter les collaborateurs en souffrance et que peuvent faire les supérieurs et les collègues. La présentation interactive, fort impressionnante, a été suivie d'un apéro riche et de discussions enrichissantes avec vue sur les toits de Olten, dans l'immeuble qui abrite notre nouvelle salle de séminaire.

Plusieurs études récentes ont montré combien les personnes en situation de handicap peuvent être des collaborateurs efficaces et comment leur présence dans l'entreprise peut générer de nombreux effets positifs. Dans le cadre de la manifestation organisée pour nos clients à Lausanne, le professeur Jean-Charles Rey a fait prendre conscience de la chance que pouvaient représenter les personnes handicapées pour l'entreprise et s'est interrogé sur ce qui trop souvent pousse encore à les associer à toute une série de risques et de difficultés supplémentaires pour l'entreprise.

Les excellentes affluences enregistrées nous ont confortés dans l'idée de renouveler ce type d'événement dans les cinq régions en 2015.



Nous avons de nouveau exposé avec succès au salon Personal Swiss à Zurich les 8 et 9 avril,

Mars

Nouvel ensemble de flyers présentant les différentes prestations de Movis.

avec un matériel d'information actualisé. Les nombreux entretiens instructifs que nous avons menés, que ce soit avec des responsables d'entreprises clientes ou plus globalement avec des visiteurs intéressés, ont comblé nos attentes. En abordant la question des risques psychosociaux susceptibles de menacer l'entreprise, Beat Leuthold, responsable régional Est, a capté l'attention du nombreux public présent au forum qui l'accueillait.

Nous avons continué à développer le site Web de Movis, que nous avons voulu plus convivial. Nous allons mettre en place en 2015 une offre spécifique pour les clients, qui pourront directement accéder à des informations, adresses et offres de conseil.

Pour véhiculer notre identité d'entreprise, nous avons fait apposer le logo de Movis sur du matériel remis à l'occasion des formations et des présentations telles que blocs-notes, porte-documents et instruments d'écriture.

Le 12e congrès annuel du Réseau Case Management Suisse qui a eu lieu le 17 septembre 2014 au KKL de Lucerne était consacré à la «capacité d'innovation du Case management: hier, aujourd'hui et demain». Après dix années d'existence, les organisateurs ont proposé un tour d'horizon des facteurs de succès, des expériences faites et des évaluations qui peuvent être formulées, et se sont interrogés sur les développements accomplis, les pistes suivies et les acquis réalisés au fil des ans – en privilégiant le point de vue de l'utilisateur. Le thème de la participation des clients et des proches est revenu comme un fil rouge au cours de toutes les contributions et discussions. Avec son propre stand, Movis a soutenu cet événement jubilaire en qualité de sponsor argent.

Nous étions présents les 19 et 20 juin à l'unique manifestation européenne dédiée aux programmes d'assistance aux employés (EAP - Employee Assistance Program). C'est pour nous chaque fois l'occasion d'un focus sur les

Avril

Integration Circle et assemblée générale à Olten. Personal Swiss 2014 avec exposé sur les risques psychosociaux.

principales tendances internationales, de discussions passionnantes avec des experts et d'un réseautage avec des prestataires européens et mondiaux. Les clients de l'entreprise américaine de services EAP Workplace Options sont ainsi désormais pris en charge par Movis en Suisse. Les nombreux ateliers et exposés proposés lors de la conférence 2014 qui s'est tenue à Vienne ont apporté un bon éclairage sur les thèmes du leadership et du bien-être.

Le SV Group, ex-société-mère de Movis, a fêté ses 100 ans en 2014. Du fait des liens toujours étroits qui nous unissent, nous avons marqué cet événement le 23 septembre par une visite qui nous a conduits sur le site d'une usine à Winterthur et à la maison natale de Else Züblin-Spiller. Celle qui fut la pionnière du travail social en entreprise en Suisse a fondé en 1914 l'association «Schweizer Verband Soldatenwohl» devenue le SV Group, avec plus de 8'000 collaborateurs et 600 millions de francs de chiffre d'affaires annuel. La perspective historique est saisissante puisque l'on est passé de la simple fourniture d'une aide matérielle à des consultations professionnelles de courte durée mettant l'accent sur les solutions et les ressources pour apporter un soutien face à des problèmes personnels, professionnels, financiers ou de santé s'accompagnant d'une diminution de la performance au travail.



Movis est apparue dans plusieurs publications spécialisées, revues d'entreprise et a animé des conférences pour différentes institutions. La coopération avec la Haute école spécialisée

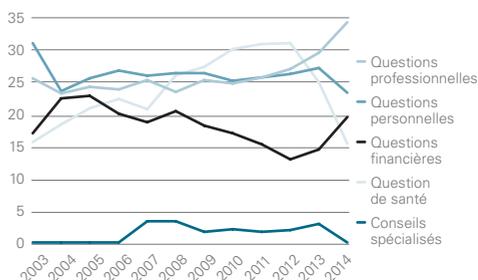
Mai

Mise en production du nouveau logiciel CRM Dynamics. Implémentation du nouvel Outlook 2013. Fin de la tenue des dossiers papier. Manifestation clients à Olten sur le risque suicidaire au travail.

de Saint-Gall a été consolidée et développée. Movis met ainsi trois à quatre intervenants à disposition pour la formation certifiée en Case management et pour l'introduction au travail social en entreprise.

La coopération avec la maison d'édition WEKA pour le conseil autour de la gestion de la santé se poursuit. Les questions sur ce thème posées sur la plateforme WEKA sont traitées par des spécialistes de Movis. Nous réalisons également pour le compte de WEKA des formations spécialisées sur le thème de la gestion des absences et du Case management.

Evaluation par nos clients



Un quart de tous nos clients, soit près de 4% de plus qu'en 2013, ont évalué notre activité de conseil au moyen du questionnaire remis lors de chaque consultation en face à face. La possibilité de répondre en ligne nous laisse espérer encore un meilleur taux de retour en 2015. Cette enquête mise en place de longue date donne un bon reflet de la qualité et du bénéfice direct tiré de notre travail de conseil.

98.5% des clients pensent qu'il est facile de joindre le service de conseil aux employés de Movis et qu'un rendez-vous peut être pris immédiatement. Tous sont d'avis que le premier contact au téléphone était agréable et sympathique, soit une nouvelle amélioration de 1% par rapport à 2013. Un pourcentage remarquable

Juin

Manifestation clients en Suisse romande sur le thème: Maintenir ou intégrer des personnes en situation de handicap. Implémentation d'une solution «Voice over IP» et nouveau matériel de téléphonie pour tous les collaborateurs.

de 99.5% a répondu que les problèmes ont été pris au sérieux, soit là encore une amélioration de près de 1%. 97% pensent que des renseignements utiles ont été donnés en réponse aux questions posées. 91% des participants disent que la consultation a eu un effet positif sur la performance. Ce résultat vient notamment étayer les arguments économiques liés à notre service de conseil. 96% des personnes ayant consulté s'adresseraient à Movis si des difficultés survenaient de nouveau. Presque tous les clients (99.3%) apprécient que leur employeur leur offre le service de conseil aux employés de Movis. Enfin, 98.5% recommanderaient Movis.

Ces résultats nous encouragent à poursuivre sur la voie d'un conseil de qualité.

En ligne de mire (1): réductions d'effectifs

Les modifications du droit du travail introduites au 1er janvier 2014 ont fait l'objet d'un traitement médiatique plutôt discret, et ce malgré la portée des conséquences. Dans le contexte de la révision de la Loi fédérale sur la poursuite pour dettes et la faillite (LP), le droit du travail (CO) a été adapté dans certains aspects. Dès lors qu'elles sont concernées par la nouvelle législation, les entreprises qui planifient le licenciement d'un grand nombre de salariés pour des motifs économiques sont désormais tenues de négocier un plan social avec le personnel ou avec la représentation des travailleurs – qui devraient dès lors défendre plus âprement leurs intérêts. Les licenciements sont le plus souvent des mesures radicales très difficiles à vivre, qui peuvent péjorer l'ambiance de travail, la motivation et la loyauté.

Lorsqu'un licenciement collectif est en vue, une communication consciemment élaborée facilite la bonne tenue de la procédure de consultation et des négociations autour du plan social et permet d'atténuer en amont le risque de grève. Une information dispensée suffisamment tôt doit permettre aux salariés concernés et aux autorités

compétentes de s'adapter à la nouvelle situation. Il est important à nos yeux que les entreprises adoptent une «culture de licenciement» qui soit équitable et transparente, gage d'une image d'employeur parfaitement responsable. Les mesures de réduction des effectifs exigent une expertise professionnelle dans les méthodes et processus mobilisés. Il s'agit d'atténuer les conséquences négatives et d'offrir un horizon constructif. Un plan social intégrant le conseil aux employés concernés lors du processus de démantèlement des postes peut ouvrir la voie à un avenir professionnel et social prometteur en favorisant la recherche de solution pour toutes les parties impliquées.

Movis propose une approche indépendante qui privilégie la prévention – à l'opposé d'une logique de confrontation – pour accompagner et soutenir les employés et les entreprises dans le cadre du plan social à négocier et les différents aspects de la fin des rapports de travail.

La présence sur place (prise en charge post-licenciement) au moment de l'annonce des mesures de réduction des effectifs et de la prononciation des licenciements est un volet essentiel de notre offre. De nombreux collaborateurs sont alors confrontés à des situations difficiles, qu'ils appréhendent chacun différemment. Certains peuvent vite se réorienter, tandis que l'après-annonce fait craindre chez d'autres une crise grave. Nous évoquons les différentes possibilités de faire face au licenciement de manière constructive (stratégies de coping) et de prévenir les éventuelles conséquences pour la santé. Nous dessinons ensemble des perspectives et donnons une information sur les offres de soutien. Nous sommes également un interlocuteur précieux pour aider les supérieurs et les responsables des ressources humaines à rester performants. Nous pouvons également nous engager par exemple à être accessibles en dehors des heures de travail habituelles, p.ex. le week-end ou les jours fériés. Outre le conseil individuel dont nous pouvons faire bénéficier les employés, nous offrons un large éventail de

Juillet

Début de la coopération avec Krisenintervention Schweiz (KIS). Déclaration du fichier de Movis SA dans le respect des dispositions du Préposé fédéral à la protection des données et à la transparence.

Août

Lancement du télémarketing interne en Suisse romande. Journées OE à Stein am Rhein.

formations destinées aux collaborateurs mais aussi aux supérieurs qui peuvent être concernés à double titre: qu'il s'agisse de l'assurance chômage et des autres assurances sociales, de l'élaboration d'un dossier de candidature adapté au marché de l'emploi, de l'établissement du budget personnel ou de l'accompagnement intensif des collaborateurs en difficultés.

En ligne de mire (2): collaboration avec Krisenintervention Schweiz (KIS)

La fondation Krisenintervention Schweiz dont le siège est à Winterthur est issue de la fondation «Begleitung in Leid und Trauer» créée il y a plus de vingt ans. Depuis le 1er janvier 2011, Krisenintervention Schweiz soutient et accompagne les personnes ayant vécu une situation traumatisante et leurs familles. Elle offre des prestations de haut niveau sur une base privée sous la direction compétente du Prof. Dr. Achim Haug.

L'action de KIS englobe des interventions sur place, un suivi et un traitement complet du problème consistant notamment dans la mise en œuvre de mesures de formation à visée préventive. Grâce à un financement par des dons, cette institution indépendante œuvre également au service de l'utilité publique en offrant des prestations aux particuliers touchés par des événements extraordinaires.

Le succès de Krisenintervention Schweiz repose sur la force d'une équipe de spécialistes de la psychologie d'urgence et un réseau de prestataires analogues en Suisse qui apportent leur compétence et leur expérience. Movis a débuté le 1er août 2014 avec KIS une collaboration intensive qui vient utilement compléter nos compétences de base. Les conseillères et conseillers de Movis peuvent faire immédiatement appel aux prestations de KIS sur des questions spécifiques relevant de la psychologie d'urgence. Le cas peut être discuté conjointement et sa gestion peut être confiée en tout ou en partie à KIS en cas d'événements extraordi-

naires, sachant que la prise de contact se fait par Movis. KIS peut intervenir sur place dans les trois heures.

Nul doute que ce partenariat permettra d'accroître encore la qualité des consultations en maintes occasions, pour le plus grand bénéfice des clients de Movis dans toute la Suisse.

Statistiques de l'activité de conseil

Deux adaptations auxquelles nous avons procédé dans le cadre de la révision des statistiques se traduisent dans la représentation qui en est donnée. Les conseils spécialisés, autrement dit destinés aux responsables du personnel et aux supérieurs, étaient jusqu'à présent l'un des contenus recensés. Ils rentrent désormais dans les autres dimensions: questions professionnelles, personnelles, financières et questions de santé. Les activités relevant du conseil en réinsertion seront par ailleurs indiquées désormais séparément. Ces nouveautés expliquent les légères divergences dans la comparaison avec les années précédentes. Les conseils spécialisés représentent aujourd'hui environ 9% des consultations de Movis. Nous avons traité en 2014 au total 15% de dossiers de plus que l'année précédente. La tendance aux problèmes en entreprise s'est confirmée puisqu'ils représentent aujourd'hui plus d'un tiers des consultations. La progression continue des thèmes personnels observée ces quatre dernières années a subi en revanche un coup d'arrêt. Les questions concernant la famille, le mariage, la vie de couple, l'éducation, le deuil, le bilan personnel, etc. sont passées de 27% à 23%. Alors que les questions financières (conseil en matière de budget, surendettement, assurances sociales, retraite, etc.) ont reculé en quatre ans de 20% à 13%, nous notons depuis deux ans une nette inversion de tendance en la matière. Ces questions ont en effet représenté 1/5 des contenus en 2014. La chute la plus notable se situe en revanche au niveau des questions de santé: si elles ont représenté durant cinq ans

Septembre

Congrès annuel Réseau CM 2014 à Lucerne. Jubilé SV: nous avons célébré l'événement étant donné les liens étroits qui nous unissent à notre ex-société mère.

Octobre

Les conseillers sont équipés de Headset modernes sans fil.

la majeure partie des sujets, soit 30% environ, elles ne figurent plus aujourd'hui qu'au quatrième rang, avec 15% environ. Il convient toutefois de noter que nombre de problèmes de santé spécifiques (tels que le stress ou le burnout) apparaissent de plus en plus souvent dans le contexte de l'entreprise et font de ce fait probablement l'objet d'un Case management. Il est un fait que les offres en matière de santé mises en place par de nombreuses entreprises semblent faire leurs preuves.

Technologie de l'information / nouvelles statistiques

Nous avons trouvé dans l'entreprise Trivadis le partenaire adapté pour développer et implémenter le nouvel environnement informatique basé sur Microsoft CRM Dynamics. L'adoption d'un nouveau système de gestion des dossiers et de management a été une grande étape à franchir pour Movis, qui a monopolisé toutes les parties prenantes et notamment les conseillers. Les différents processus ont été définis, validés et programmés dans un projet de grande envergure. Le travail opérationnel a par la suite montré la nécessité d'apporter de nombreuses adaptations au système et cette phase corrective nous occupera encore jusqu'à la mi-2015. Nous avons choisi Alpiq comme nouveau partenaire d'hébergement. Les applications, fichiers et services sont mis à disposition de chaque utilisateur via Citrix, de façon sûre et immédiate, sur chaque terminal et via chaque réseau. La solution proposée par Alpiq nous garantit une sécurité optimale des données, qui sont stockées en Suisse.

La volumineuse structure des données offre différentes possibilités d'exploitation détaillée que nous avons incorporées dans les nouvelles statistiques annuelles. Il est ainsi possible d'analyser tous les dossiers de façon beaucoup plus structurée et d'en donner une représentation graphique. L'analyse par contenus principaux peut par exemple être affinée au niveau des thèmes secondaires.

Le partenariat avec Alpiq (établi sur Swisscom) a également motivé notre décision d'exploiter pour la téléphonie le réseau mis en place. Cette base uniforme, en plus des multiples avantages technologiques, nous permet de réduire les coûts à moyen terme.

Finances

Nous avons dépassé de 1.2% le budget du chiffre d'affaires pour 2014. C'est là une performance exceptionnelle à l'aune des défis internes que nous avons relevés et de la perte d'un grand client.

Le bénéfice d'exploitation progresse légèrement par rapport à 2013, et ce malgré des amortissements en hausse de 50% en lien avec les investissements informatiques réalisés.

L'EBIT avant amortissements est d'environ 8% – une bonne valeur pour notre branche. Cette année, Movis pourra distribuer une participation aux bénéficiaires à tous les collaborateurs ainsi que des dividendes de 10%. Tous les secteurs d'activité ont participé à la croissance. Le conseil aux employés externe reste cependant le principal domaine de conseil devant le Case management et le Job coaching.

Ces résultats réjouissants sont à mettre en relation avec l'engagement exceptionnel des collaborateurs et la qualité de la prestation de conseil. Les importants investissements consacrés aux formations continues et le travail fourni par les équipes de compétences (groupes de travail internes spécialisés) ne peuvent que porter leurs fruits.

Grâce à la gestion professionnelle de nos responsables régionaux, 75% de nos offres se sont concrétisées par des mandats. Movis a offert ses services à 239 entreprises clientes en 2014.

Perspectives pour 2015

Nous avons défini des objectifs opérationnels pour les six secteurs d'activité en 2015. Nous visons toujours une croissance organique, qui doit se faire en premier lieu par l'accroissement de notre offre de conseil et par l'exploitation des marchés existants. Notre vocation est d'être une entreprise de conseil spécialisée dans les domaines suivants: conseil aux employés externe, Case management, Job coaching, gestion de la santé, formations et Integrity management, et nos prestations sont destinées à préserver et favoriser la performance et développer le bien-être au travail dans une perspective à long terme.

Notre diversification entre secteurs très hétérogènes atténue notre degré d'exposition au risque conjoncturel. Malgré un affaiblissement de la croissance, le contexte semble offrir des opportunités à la Suisse: tout dépendra du développement positif de la conjoncture européenne sous l'effet des mesures récemment introduites, de la poursuite du dynamisme des Etats-Unis et de la bonne marche de l'économie d'exportation allemande.

La journée Stratégie qui aura lieu en juin 2015 aura notamment à fixer deux jalons devant permettre à Movis de bien se positionner par

rapport à la nouvelle donne du marché. Nous serons présents pour la première fois en qualité de sponsor à la conférence de l'EAEF qui se déroulera au mois de juin à Madrid. Le site Web s'enrichira d'une plate-forme professionnelle pour les clients. Nous exposerons de nouveau au salon Personal Swiss et sponsoriserons le congrès du Réseau CM Suisse. Un coup de projecteur sera donné au marché du Tessin.

Avec cinq manifestations attrayantes consacrées à des thèmes spécialisés, nous espérons rencontrer un écho favorable auprès de tous les responsables des ressources humaines.

En 2015 aussi, nous consacrerons la majeure partie de notre attention à nos clients et mandants, au service desquels nous mettrons nos compétences et notre professionnalisme avec tout l'engagement qui nous caractérise. Nous adressons ici tous nos remerciements pour la confiance qui nous est témoignée et l'excellente collaboration.

Martin Bircher
Directeur