



COMMITTED TO HELPING PEOPLE GROW

# Rapport annuel 2023



for work and life

BUREAUX

23



DÉVELOPPEMENT DES VENTES

6.5 %

NOMBRE D'EMPLOYÉS

91

20 % PLUS DE CAS

3 % AUGMENTATION DE L'UTILISATION

## Contenu

- |    |   |    |  |
|----|---|----|--|
| 03 | Discours du président   | 13 | Nouveau secteur d'activité Movis PreCare |
| 04 | Projet de réorganisation  | 14 | IT                                       |
| 05 | Marketing   | 14 | Feedback clients                         |
| 06 | IntegrityPlus   | 15 | Personnel                                |
| 07 | Movis Innovation Day : de nouvelles idées pour l'avenir   | 16 | Finances                                 |
| 08 | Statistiques  | 16 | Partenariats                             |
| 10 | Guerres, crises et bouleversements en 2023  | 17 | Training                                 |
| 10 | La santé mentale et l'accompagnement en cas de crise, deux missions de la gestion de la santé en entreprise | 18 | Perspectives                             |
| 11 | Nouvelle maison de la GSE   | 19 | Remerciements                            |

## Chères et chers actionnaires,

Au nom de l'ensemble du conseil d'administration de Movis SA, j'ai le plaisir de vous présenter notre rapport annuel 2023.

Au cours de l'exercice écoulé, Movis SA a encore renforcé sa position de prestataire leader dans le domaine de la gestion de la santé en entreprise et a acquis une centaine de nouveaux clients. Movis SA s'efforce toujours d'offrir des solutions innovantes afin d'accroître durablement l'efficacité des entreprises en améliorant la santé de leur personnel. C'est pour nous une grande fierté d'être un partenaire de confiance pour la création d'environnements de travail sains.

Au début de l'année dernière, Movis SA et Rudin Cantieni Rechtsanwälte AG ont mis en place un centre de compétences pour les examens d'intégrité sous le nom de marque IntegrityPlus AG. Au cours des derniers mois, son équipe spécialisée a largement contribué au positionnement de cette jeune entreprise sur le marché. Grâce à une offre intégrée dans toutes les phases de la gestion professionnelle des dysfonctionnements, IntegrityPlus aide ses clients à cultiver un environnement de travail transparent et intègre. IntegrityPlus AG s'efforce d'apporter une contribution durable au renforcement des valeurs et de la réputation de l'entreprise grâce à des clarifications et des enquêtes efficaces et interdisciplinaires. Le développement de l'entreprise nécessite des investissements ciblés de la part des deux partenaires. Nous avons l'entière conviction qu'IntegrityPlus AG est en mesure d'offrir un savoir-faire spécialisé qui sera demandé par de nombreuses entreprises dans les années à venir. Après une phase d'investissement et de développement, IntegrityPlus AG contribuera à renforcer le positionnement de Movis SA sur le marché et à lui permettre de proposer une offre de produits plus large.

En 2023, à la demande de la direction, le conseil d'administration a lancé un vaste processus de réorganisation interne chez Movis SA. Il s'agit avant tout d'assurer un suivi proactif et de qualité pour nos clients de longue date. Chaque année, Movis SA gagne de nouveaux clients. Nous sommes toutefois convaincus que nous avons un grand potentiel, surtout dans notre portefeuille de clients actuel, pour augmenter l'utilisation de nos services par les clients. Ces mesures n'ont pas pour seul but d'acquiescer davantage de nouveaux clients chaque année, mais aussi d'exploiter le plein potentiel de nos clients existants en nous assurant que leurs collaborateurs aient connaissance de notre offre et qu'ils n'hésitent pas à prendre contact avec notre équipe de conseil. Nous sommes convaincus que cela nous permettra d'accroître encore notre proximité avec la clientèle et d'ancrer Movis SA encore plus fortement sur le marché.

Ces deux mesures stratégiques, la mise en place d'IntegrityPlus ainsi que la réorientation de notre organisation Movis, nécessitent des investissements futurs en ressources et en nouveaux processus et sont liées à des charges supplémentaires pour nos collaborateurs et à des augmentations partielles des coûts et des investissements. Le conseil d'administration est toutefois convaincu que nous contribuerons ainsi à long terme à un développement durable et positif de Movis.

Le succès de Movis SA n'était pourtant pas gagné d'avance. Il repose sur l'investissement et la motivation de ses collaborateurs et collaboratrices, et sur une culture d'entreprise saine et positive.

Au nom du conseil d'administration, je remercie chacune et chacun de nos collaborateurs pour leur engagement sans faille et vous, chères et chers actionnaires, pour la confiance que vous accordez à notre entreprise.

Michael Auer  
Président du conseil d'administration

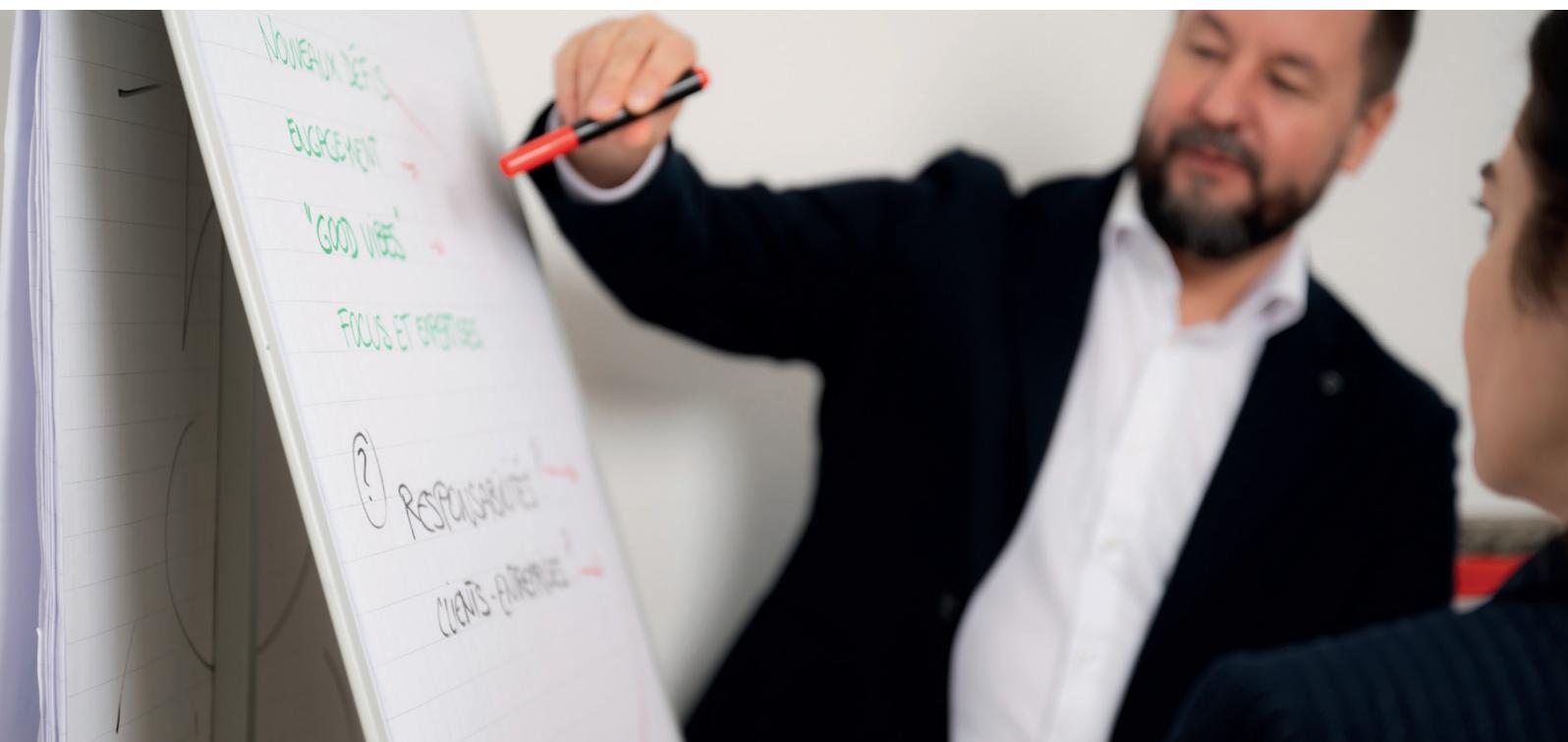
## LE TEMPS DU CHANGEMENT

## Projet de réorganisation

Le marché de la gestion de la santé en entreprise est devenu très dynamique. L'offre de Movis SA s'inscrit dans le cadre de la promotion de la santé en entreprise et se présente de plus en plus comme une prestation variable, interdisciplinaire et adaptée aux besoins concrets d'une entreprise. Pour pouvoir continuer à créer un environnement de travail sain chez nos clients actuels et futurs, nous souhaitons nous développer. Le changement est indispensable au succès d'une entreprise. Pour pouvoir proposer nos offres et encadrer notre clientèle de manière prometteuse, tout en surmontant d'éventuels obstacles, nous avons mis en place une nouvelle structure organisationnelle. Celle-ci privilégie nos objectifs stratégiques et donc notre réussite à long terme. Elle tient tout particulièrement compte des aspects essentiels suivants : le conseil à nos entreprises clientes est fortement revalorisé et en principe séparé du conseil à la clientèle. Nos conseillères et conseillers se concentrent à nouveau majoritairement sur leur spécialité, les prestations complexes sont réparties et les domaines d'activité généraux sont centralisés. Nous nous concentrons également sur l'agilité des équipes avec une délégation claire et des TCR. Nous accordons une forte priorité au développement d'offres numériques. Grâce au remaniement du Corporate Consulting, nous aidons les entreprises à créer des conditions-cadres favorables à la santé. Ce type de conseil aux entreprises nécessite une approche différente et des personnes possédant les compétences professionnelles requises pour déboucher sur de nouveaux contrats.

Grâce aux efforts constants et ciblés de l'ensemble du personnel, nous avons réussi à achever le processus de changement avant la fin de l'année avec un succès remarquable. Outre nos activités quotidiennes, de nouveaux rapports hiérarchiques, de nouveaux collaborateurs, de nouveaux descriptifs de poste ainsi que de nouvelles formulations d'objectifs nous ont fortement sollicités. Nous tenons pour cela à remercier et à féliciter chaleureusement toute l'équipe. Depuis le 1er janvier 2024, la nouvelle structure est majoritairement en place et nous abordons avec confiance la difficile phase de consolidation qui s'annonce. Le moment est maintenant venu de mettre ces nouvelles structures à l'épreuve afin que le nouveau processus devienne la norme.

Mais avant tout, nous sommes convaincus que nos partenaires remarqueront les changements opérés. Cette réorganisation est entièrement axée sur l'ambition d'élever notre service à la clientèle à un niveau encore supérieur. Toutes les modifications effectuées ont pour seul but de lui offrir, ainsi qu'à tous nos partenaires, un service encore meilleur.





## COMMUNICATION EFFICACE

# Marketing

La communication sur notre engagement et nos services est de plus en plus concentrée sur le site Internet de Movis SA. C'est pourquoi nous considérons qu'il est de notre devoir de cultiver une très bonne présence en ligne. À cet effet, nous avons lancé notre nouveau site Internet en 2023. La recherche d'une identité visuelle percutante n'a pas été simple. Nos partenaires contractuels et nos entreprises clients ont d'autres attentes à notre égard que leurs collaborateurs et collaboratrices (clients et clientes), qui sont les personnes qui ont effectivement recours à nos services de consultation. Ce que notre public cible recherche en priorité sur notre site doit être d'une excellente qualité. Les contenus doivent répondre à ces questions et fournir de nombreuses informations pertinentes sur Movis et nos services. Les thèmes les plus importants doivent être faciles à trouver, mais aussi détaillés. Pour ce faire, nous avons amélioré la navigation grâce à un menu clair et à une structure simple.

En plus du contenu factuel, nous avons également amélioré la facilité de lecture. Au vu de l'utilisation prépondérante des smartphones à l'heure actuelle, le choix d'un affichage optimisé pour les écrans mobiles constitue également un facteur de succès important pour notre site Internet. Outre son contenu, l'aspect visuel de notre site revêt lui aussi une importance toute particulière. En optant pour un design esthétique, nous voulons que les clients restent plus longtemps sur notre site. Sa présentation a pour but de mettre en avant le professionnalisme de nos prestations. Début 2024, nous organiserons donc une grande séance photo professionnelle dans le but d'obtenir des clichés aussi authentiques que possible. Nous voulons également nous assurer que toutes les informations communiquées sont toujours à jour.

En plus des efforts conséquents déployés pour notre site Internet, nous avons entièrement remanié notre brochure d'entreprise afin de l'axer sur notre présence en ligne. Grâce aux divers codes QR qu'il contient, ce dépliant imprimé permet d'accéder aux offres sur notre site Internet, qui sont également mises à jour en permanence.

Enfin, nous avons également participé à différents événements et investi des ressources sur les réseaux sociaux LinkedIn et Instagram. Le principe d'influence des entreprises (corporate influence) fait de plus en plus partie du marketing de Movis. Par ailleurs, diverses brochures ont été remaniées pour être affichées et apparaître sur l'intranet de nos clients.

Fin mars, nous avons de nouveau fait une apparition remarquée avec notre stand au HR Festival de Zurich. Nos échanges avec des clients existants et potentiels ont été si fructueux à cette occasion que nous avons décidé d'être de nouveau sur place en 2024. Le plus grand moment de ce salon pour nous a eu lieu le premier jour, lors de l'événement VIP à midi. Nous avons été littéralement submergés d'inscriptions et avons dû faire patienter de nombreux clients jusqu'en 2024. Les 120 participants ont ensuite pu profiter de discussions stimulantes et déguster des mets sélectionnés, accompagnés de musique, de discours et d'une présentation de nos nouveaux services. Pour nous, cet événement restera dans les annales.



FILIALE

## IntegrityPlus

Jusqu'à fin 2022, Movis proposait différents services dans le domaine d'activité Integrity Management. Par ailleurs, les demandes concernant les atteintes à l'intégrité étaient en constante augmentation à ce moment-là. Ces dernières années, on a également pu constater une plus grande réceptivité aux questions de l'intégrité et du signalement des abus. On le voit par exemple avec l'entrée en vigueur, le 17 décembre 2021, d'une nouvelle réglementation obligeant toutes les entreprises de plus de 250 collaborateurs et collaboratrices actives dans l'UE à mettre en place un bureau de signalement des abus.

Movis privilégie avant tout les solutions à l'amiable, la neutralité et l'impartialité, alors que l'ouverture d'enquêtes repose sur une procédure d'escalade qui consiste à évaluer des faits et condamner des comportements.

Une analyse stratégique du développement du domaine d'activité Integrity Management de Movis SA avait ensuite conduit à sa dissolution.

Certaines offres qui faisaient auparavant partie d'Integrity Management ont été transférées au service de conseil aux collaborateurs et au service de conseil professionnel spécialisé. Quant aux procédures d'enquête et à la plateforme de signalement des dysfonctionnements, elles ne seront plus proposées par Movis SA à l'avenir.

Grâce à notre excellent partenariat et à notre collaboration avec le cabinet d'avocats Rudin Cantieni Rechtsanwälte AG et à son expertise technique au professionnalisme irréprochable, nous avons pu fonder ensemble une filiale commune baptisée IntegrityPlus AG. Cette entreprise allie des compétences juridiques et psychosociales au sein d'une seule offre afin de créer une valeur ajoutée durable pour les entreprises. Avec une offre intégrée à chaque étape d'une gestion adaptée des dysfonctionnements, IntegrityPlus aide les entreprises et les organismes publics à améliorer leur intégrité professionnelle et personnelle. Une gestion adéquate des abus crée une culture d'entreprise ouverte et digne de confiance et réduit les risques dans les domaines de la réputation et des finances. IntegrityPlus a débarqué sur le marché le 1er avril 2023 en affichant ses ambitions haut et fort. Aujourd'hui, elle emploie déjà huit experts permanents et s'occupe de clients tels que Ringier, les CFF, Hamilton, Swisscom, le canton des Grisons et bien d'autres encore.  
[www.integrityplus.ch](http://www.integrityplus.ch)

## DÉVELOPPEMENT DE L'OFFRE

## Movis Innovation Day : de nouvelles idées pour l'avenir

Le 15 novembre 2023 s'est tenue la première édition du Movis Innovation Day. Avec des entreprises clientes, nous avons réfléchi, expérimenté, bidouillé et créé... jusqu'à la conception de trois prototypes d'offres. Mais dans quel but, au juste ? Rien de moins que le développement d'offres innovantes pour fidéliser les collaborateurs en période de pénurie de main-d'œuvre qualifiée.

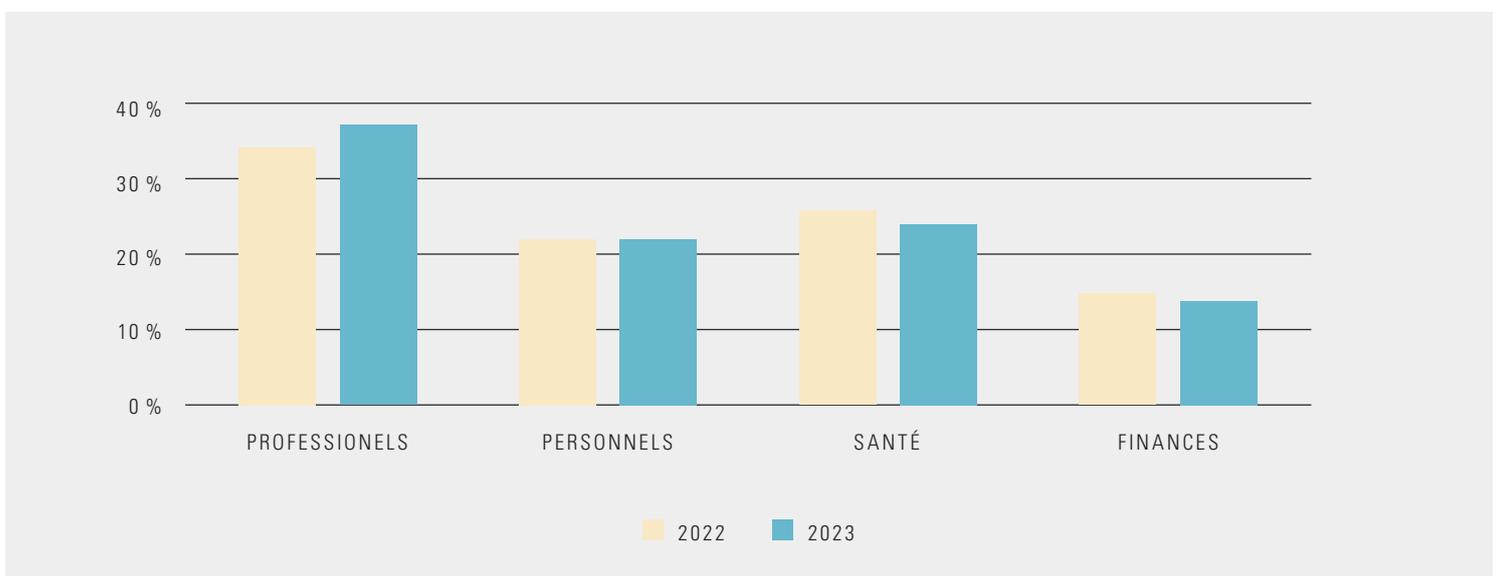
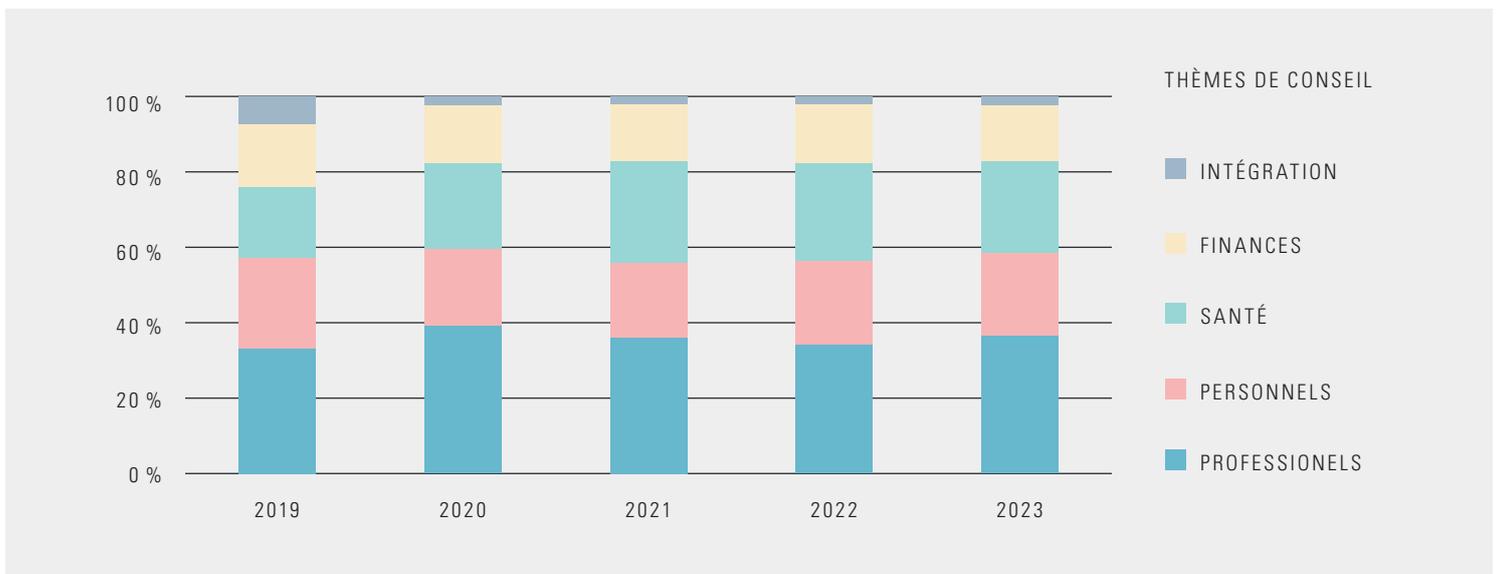
La méthode du Design Thinking a permis d'obtenir des résultats impressionnants après une seule journée absolument passionnante. L'un des prototypes qui en a résulté sera perfectionné en 2024. Nous avons hâte de vous présenter cette nouvelle offre prochainement.



## FAITS ET CHIFFRES

## Statistiques

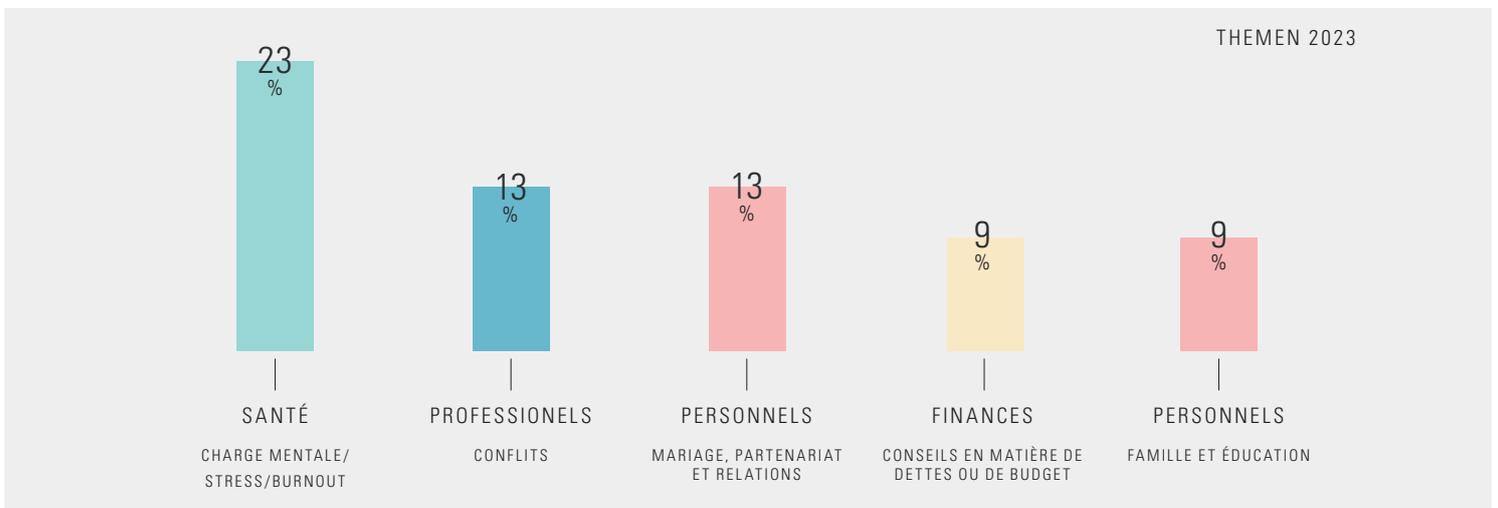
2023 a été une année incroyablement dynamique pour Movis SA. Jamais encore dans l'histoire de l'entreprise, nous n'avons réussi à acquérir autant de nouveaux clients en termes absolus. Nous nous en réjouissons infiniment. Outre cette dynamique, l'utilisation de nos offres a également augmenté de 4 % par rapport à l'année précédente. Au total, nous avons enregistré au moins 20 % de clientes et clients ou de cas de conseil en plus par rapport à l'année précédente.



Les questions liées à l'entreprise ont augmenté de 3 % en 2023 pour atteindre un total de 37 % de tous les cas de conseil dans le domaine d'entreprise Counselling. En tête des préoccupations, on retrouve les thématiques du licenciement, des comportements inappropriés et de l'intégrité personnelle. En ce qui concerne les thèmes liés à la santé, nous constatons un léger recul de l'ordre de 2 %. Cela s'explique notamment par une meilleure gestion des troubles psychiques, du stress et du burn-out. Différentes mesures prises dans le cadre de cette offre Movis PreCare semblent avoir eu un effet positif à cet égard (voir également Guerres, crises et bouleversements en 2023). Les questions personnelles et financières sont restées à peu près au même niveau.

## FAITS ET CHIFFRES

## Statistiques



Malgré un recul en pourcentage, les questions de santé mentale telles que les troubles psychiques, le stress et le burn-out restent en tête des difficultés avec 23 % en 2023, suivies par les conflits, le mariage, le couple et les relations. À égalité pour la 4e et la 5e place, on trouve les consultations en matière des finances et de budget, et les questions relatives à la famille et à l'éducation. Ce classement des thèmes de consultation les plus fréquents n'a pas changé en 2023 par rapport à 2022.

Il y a eu un peu moins de consultations dans la tranche d'âge des moins de 24 ans, mais une nette augmentation dans la tranche d'âge des 25-34 ans. Les objectifs ont été atteints dans 86 % des entretiens. 79 % des consultations n'ont nécessité aucune action de suivi. En ce qui concerne le cadre dans lequel se déroulent les consultations, le retour à davantage d'interactions en face à face s'est à nouveau légèrement accentué (46 % contre 44 % l'année précédente). En revanche, les consultations téléphoniques sont passées de 38 % à 36 %. Les demandes de conseils vidéo sont restées stables à 7 %.

Les consultations spécialisées ont représenté environ 10 % de l'ensemble des consultations en 2023.



## TROUBLES

## Guerres, crises et bouleversements en 2023



« Je ne peux que remercier ma conseillère pour son excellent suivi, ses conseils, son humanité. Très professionnelle, elle a su m'accompagner vers une reprise progressive de mon travail. »

Client/cliente

Les bouleversements et l'incertitude à l'échelle mondiale influencent toujours notre regard sur les éléments du quotidien. Plus la situation mondiale est confuse, plus le besoin de sécurité et d'orientation individuelle est prononcé. C'est humain et compréhensible. Cependant, ce besoin de garder une vue d'ensemble et le contrôle a souvent pour effet de nous plonger dans un état de semi-conscience, dans lequel nous nous contentons d'informations superficielles qui réduisent notre tolérance à l'égard des attitudes et des projets de vie divergents. Dans le contexte de l'entreprise, cela se traduit souvent par de l'irritation et des altercations, voire par de véritables conflits. Autre mécanisme de survie face aux nombreuses crises qui secouent l'actualité, le fait de se retirer du monde, de réduire les échanges au minimum et de s'isoler peut être tout aussi lourd de conséquences. De telles tentatives de distanciation sont en effet susceptibles de mettre sérieusement en danger notre santé mentale.

## AIDE EN CAS DE CRISE

## La santé mentale et l'accompagnement en cas de crise, deux missions de la gestion de la santé en entreprise

Le contexte actuel explique pourquoi Movis a fait de la « santé mentale » et de l'« accompagnement en cas de crise » des thèmes prioritaires l'année dernière. La santé mentale nous tient particulièrement à cœur, car elle constitue un important facteur de protection contre le stress, et est donc considérée comme une clé du bien-être et de la performance. Les personnes qui ressentent des émotions positives, évoluent et entretiennent de bonnes relations sont plus satisfaites, plus équilibrées et plus résistantes. Qu'il s'agisse de promouvoir l'équilibre émotionnel des collaborateurs, d'entretenir des relations solides au sein des équipes ou d'instaurer des conditions de travail favorables à la santé, la santé mentale englobe pratiquement tous les aspects du travail quotidien.

Les crises éclatent lorsque des événements stressants ne sont pas suffisamment assimilés. Dans le monde du travail, elles surviennent généralement après des licenciements, des accidents du travail graves ou le décès de collaborateurs. Mais des événements de vie critiques dans le cadre privé peuvent également entraîner des crises, par exemple une maladie, une séparation ou le décès d'un être cher. Quels que soient le déclencheur et le contexte, en cas de crise, il faut agir vite pour que les personnes concernées puissent se stabiliser, surmonter leur sentiment d'impuissance et retrouver leur capacité d'action. Nous y contribuons avec notre offre « Accompagnement en cas de crise ».

GESTION DE LA SANTÉ EN ENTREPRISE

# Nouvelle maison de la GSE

Nous favorisons une planification saine et positive des différentes sphères de la vie, professionnelle et personnelle, dont profitent aussi bien les entreprises que leurs collaborateurs, et ce, à tous les échelons. Nous identifions les besoins essentiels et créons des offres de soutien innovantes qui contribuent au bien-être des employés et donc au succès de l'entreprise. Dans le cadre de la gestion de la santé au travail, nos services sont systématiquement orientés vers la prévention, la détection précoce et l'intégration.

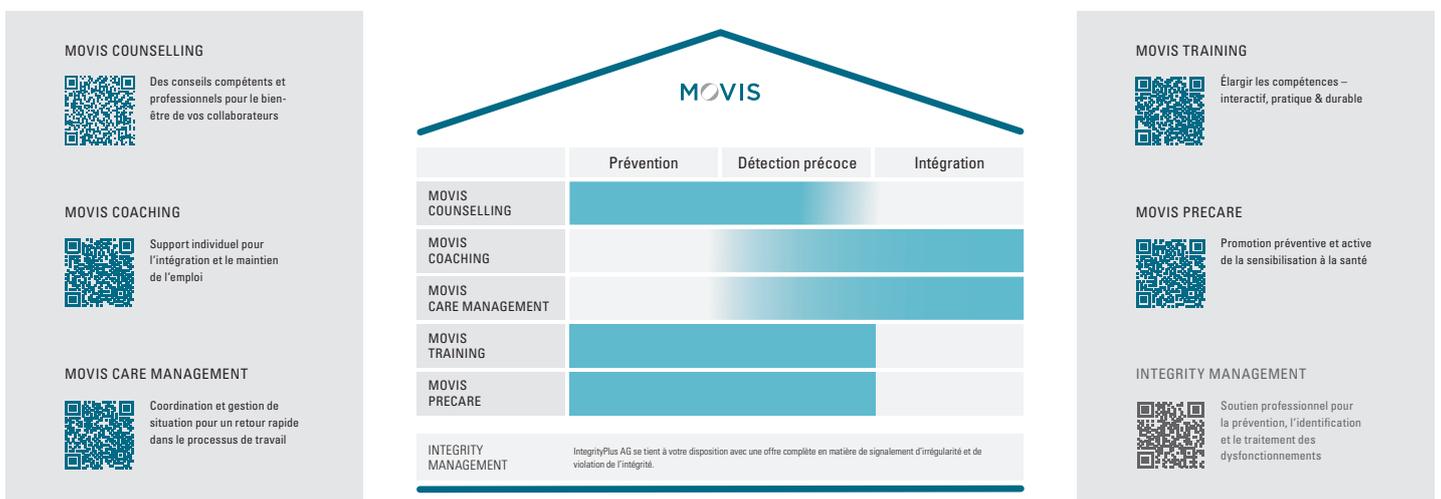
La gestion de la santé en entreprise comprend la création de structures et de processus intégrés au sein de l'entreprise en vue de construire le travail, l'organisation et des comportements favorables à la santé au travail, le tout dans l'intérêt du personnel comme de l'entreprise.

L'entretien et la promotion de la santé des employés ne sont pas seulement contraignants pour les entreprises et les institutions sur le plan légal, mais constituent également des devoirs entrepreneuriaux importants qui ont un impact durable sur l'attractivité en tant qu'employeur, la compétitivité, la productivité et la réussite économique.

Parallèlement aux changements dans le monde du travail, les pressions sur le lieu de travail ont également évolué ces dernières années. Les maladies psychiques et psychosomatiques sont en augmentation. Selon le Job Stress Index 2020, trois employés sur dix font état de stress et plus de la moitié d'entre eux sont épuisés émotionnellement. Cette conséquence du stress est l'une des principales caractéristiques du burn-out. Depuis 2014, année de la première évaluation de ce type, la proportion de travailleurs souffrant de stress est passée d'environ un quart à près d'un tiers. Des projections de l'année 2020 suggèrent une destruction du potentiel de création de valeur d'environ 7,6 milliards de francs en Suisse en raison du stress lié au travail. Dans ce contexte, il est dans l'intérêt des entreprises et des cadres de réduire le stress lié au travail par une gestion systématique de la santé au travail et, grâce à cela, d'accroître la productivité.

Dans le cadre de sa planification stratégique à long terme, Movis souhaite se positionner en tant que prestataire de gestion de la santé en entreprise. Ce positionnement globalement large est considéré comme un avantage. Nous répartissons nos produits dans les trois piliers de la GSE que sont la prévention (sécurité au travail, protection de la santé et amélioration de la santé), la détection précoce (identification des risques) et l'intégration (prévention de l'invalidité).

Les prestations de Movis, existantes comme nouvelles, sont représentées dans la maison de la GSE et classées dans une grille qui comprend horizontalement quatre piliers/champs d'action et six domaines d'activité à la verticale.



## GESTION DE LA SANTÉ EN ENTREPRISE

# Nouvelle maison de la GSE

Au niveau du contenu, les domaines d'action et d'activité sont définis comme suit :

## Champs d'action

- Sécurité au travail et protection de la santé (prévention contextuelle)
- Promotion de la santé (prévention comportementale)
- Identifier les risques et intervenir (détection précoce et intervention)
- Gestion des présences, des absences et de la réinsertion (intégration)

## Secteurs d'activité

- Movis Counselling  
(Consultations pour les collaborateurs et consultations spécialisées, point de contact en cas d'atteinte à l'intégrité personnelle, médiation, conciliation, interventions spéciales sur place, consultations de longue durée et mandats spéciaux, première évaluation sans conseil, offres partenaires : gestion de crise, offres familiales, reclassement)
- Movis Coaching  
(Coaching visant le maintien en emploi, coaching de candidature, coaching individuel, Job Coaching AI)
- Movis Care Management  
(Assessments, Case Management)
- Movis Training  
(Exposés, séminaires)
- Movis PreCare  
(Offres de prévention gestion des présences et des absences, gestion du stress, offres de self care : Movis Online Assistant, thèmes spécialisés et connexion clients, articles spécialisés, journées santé sur des thèmes psychosociaux, campagnes sur des thèmes psychosociaux, offres partenaires du secteur de la santé)





« Soutien et conseils très appréciés et qui m'ont beaucoup aidé. »

Client/cliente

## PROMOTION PRÉVENTIVE ET ACTIVE DU BIEN-ÊTRE

# Nouveau secteur d'activité Movis PreCare

La sensibilisation à la santé augmente non seulement le bien-être des collaborateurs, mais aussi l'attractivité d'une entreprise. Depuis l'année dernière, nous proposons des prestations dans le domaine de la GSE par l'intermédiaire de Movis PreCare : nous aidons les entreprises à créer des conditions-cadres favorables à la santé (prévention contextuelle) et à prendre des mesures qui encouragent un comportement axé sur la santé et qui améliorent les compétences en matière de santé (prévention comportementale).

Les offres du domaine d'activité PreCare se concentrent pour l'instant sur les offres de prévention, le self care, les campagnes thématiques, les journées sur la thématique santé et les offres partenaires.

Nos offres de prévention soutiennent les entreprises au moyen d'importants éléments de la GSE. Elles comprennent des conseils d'experts, des documents spécialisés et des outils d'aide à la conception, à la mise en place ou à l'optimisation, ainsi qu'à la mise en œuvre de processus importants et de mesures préventives au sein de l'entreprise (p. ex. offre de prévention sur la gestion des présences et des absences et offre de prévention sur la gestion du stress).

Grâce à nos offres de self care, nous voulons aider les collaborateurs à préserver leur santé, leur capacité de travail et leur performance, ainsi qu'à détecter précocement les risques qui s'y rapportent.

Telle est aussi la mission du Movis Online Assistant. Pour compléter les consultations pour les collaborateurs et les consultations spécialisées, Movis met à disposition une plateforme numérique performante (powered by TELUS Health). Le bien-être des collaborateurs est ainsi renforcé de manière préventive et active.

Grâce à des campagnes thématiques sur des thèmes psychosociaux et des thèmes de santé sélectionnés, nous voulons aider les clients à informer et à sensibiliser leurs collaborateurs à la prévention des risques psychosociaux et de certains risques sanitaires.

L'objectif des journées de la santé consacrées à des thèmes psychosociaux et à des thèmes de santé sélectionnés est d'aider les collaborateurs des entreprises clientes à préserver leur santé, leur capacité de travail et leur performance, ainsi qu'à détecter précocement les risques qui s'y rapportent, en s'appuyant sur des informations et des auto-contrôles sur place.

L'enquête sur la santé menée avec notre partenaire Fit im Job apporte des éclaircissements sur les difficultés et l'état d'esprit du personnel et permet de se faire une idée du comportement des collaborateurs en matière de santé. Ces indicateurs comparés à des indices sectoriels fournissent de précieuses pistes sur les moyens à utiliser pour la GSE. Les mesures de la VFC (variabilité de la fréquence cardiaque) permettent quant à elles d'évaluer la capacité de régulation du système nerveux autonome des collaborateurs stressés en mesurant leur stress et leur sommeil pendant 72 heures. Pour les personnes concernées, de tels résultats résumés dans un rapport clair constituent une base pour de véritables changements et une gestion optimisée de leur énergie.

## SÉCURITÉ

## IT

En 2023, le service informatique de Movis s'est également penché sérieusement sur les questions de la sécurité et de la protection des données. Des analyses, des tests de pénétration et d'autres mesures ont été réalisés en collaboration avec notre partenaire externe GoSecurity. La sécurité des données particulièrement sensibles est notre priorité absolue. Seule une authentification multifactorielle permet aux spécialistes du conseil d'accéder aux systèmes on-premise en Suisse. Tous les e-mails avec des pièces jointes sont transférés via le cryptage HIN ou via un cloud externe sécurisé (MOUNT10).

En outre, nous avons lancé en 2023 une vaste campagne anti-hameçonnage. Les cyberattaques représentent de plus en plus souvent une menace majeure, voire existentielle. Pour mieux nous protéger contre les risques d'Internet, nous devons toutes et tous être capables de les identifier. Une procédure importante à cet effet consiste à simuler une situation dangereuse et à définir certaines mesures à partir de l'analyse de notre comportement dans le but de mieux nous protéger contre les risques. Dans ce contexte, nous avons lancé un programme de formation obligatoire à la sécurité informatique.

En outre, notre service informatique a travaillé sur de nombreux projets sur Abacus dans le cadre de notre système ERP. Parmi ceux-ci, on peut notamment citer les nouveaux rapports pour le Case Management, les applications RH (entretiens avec les collaborateurs et certificats), l'introduction d'activités CRM et de la gestion des prospects, ainsi que la signature électronique via DeepSign. Après plus de 12 ans chez Movis SA, Andrea Raveaud, responsable ICT, quittera notre entreprise début 2024. Nous regrettons sincèrement son départ. Ses performances sont inestimables et elle laisse derrière elle une excellente structure informatique. Dans le même temps, nous nous réjouissons d'accueillir le spécialiste en informatique Marco Galic, qui lui succèdera après une formation complète.

## HAUT NIVEAU DE SATISFACTION

## Feedback clients

Pour contrôler la qualité du conseil, il est particulièrement important d'interroger régulièrement les clientes et clients. À cette fin, ils reçoivent un questionnaire ou un accès à l'évaluation en ligne pour chaque entretien-conseil. Pour atteindre un taux de réponse plus élevé, le questionnaire d'évaluation est envoyé automatiquement à l'adresse confidentielle de la cliente ou du client après chaque entretien-conseil depuis 2021. Cela nous permet de mieux analyser les critiques et de prendre les mesures qui s'imposent. Nous avons heureusement réussi à augmenter le taux de réponse de 17 % entre 2022 et 2023. Le niveau de satisfaction très élevé de 2022 s'est confirmé pour toutes les questions.

98 % des clients ont trouvé que le service de conseil aux employés était facilement joignable chez Movis et que des rendez-vous leur étaient proposés immédiatement (question 1). 97,7 % ont trouvé le premier contact téléphonique agréable et aimable (question 2). 98,8 % des personnes interrogées se sont senties prises au sérieux (question 3), 94 % ont reçu des informations utiles en réponse à leurs questions (question 4), 95 % ont estimé que le conseil avait eu un effet positif sur leur efficacité (question 5), 92 % s'adresseraient à Movis pour toute nouvelle demande (question 6), 95 % ont apprécié que leur employeur fournisse les conseils de Movis aux employés (question 7) et 96 % des personnes interrogées recommanderaient Movis (question 8). Il s'agit d'un excellent résultat et nous considérons qu'il est de notre devoir de continuer à satisfaire au maximum les entreprises clientes à l'avenir. Dans l'ensemble, même à ce niveau extrêmement élevé, nous constatons encore une légère augmentation par rapport à 2022.



**« J'ai été pleinement satisfait de ma conseillère. Elle a vraiment pu répondre à toutes mes questions en suspend. Merci beaucoup. »**

Client/cliente

## CROISSANCE ET TEAM BUILDING

## Personnel

En raison du dynamisme du secteur et en préparation de la réorganisation de 2024, nous avons eu le plaisir d'accueillir de nombreux nouveaux collaborateurs et collaboratrices chez Movis SA. Pour pouvoir atteindre nos objectifs en matière de disponibilité et de prise de rendez-vous immédiate, nous avons besoin de ressources professionnelles. La pénurie de main-d'œuvre qualifiée et la concurrence difficile avec les employeurs publics nous mettent à rude épreuve. Or, nous souhaitons continuer à n'employer que les personnes les plus qualifiées en matière de conseil. Nous sommes donc particulièrement heureux que cette situation nous ait tout de même permis de recruter 15 personnes très qualifiées, même si le processus de candidature est devenu plus complexe et plus exigeant. Pour y parvenir, il s'agit de créer un environnement de travail dans lequel les collaborateurs se sentent à l'aise et sont motivés à donner le meilleur d'eux-mêmes, non seulement dans le domaine du conseil, mais aussi dans les domaines du développement spécialisé et de l'administration. Des collaborateurs motivés et engagés sont essentiels à une activité de conseil professionnelle. Pour le constater, les retours des clients, l'utilisation croissante de notre offre de conseil et la distinction Great Place to Work en 2023, décernée par la société de conseil Great Place to Work, sont autant d'indices qui ne trompent pas. Nous observons par ailleurs que les demandes de consultations en face à face in situ ont de nouveau le vent en poupe.

Si les collaborateurs peuvent évoluer dans leurs tâches, ils se sentent valorisés et renforcés dans leur estime d'eux-mêmes. Nous avons investi dans une gestion professionnelle des RH

et dans des mesures de fidélisation du personnel telles que des incitations financières, des possibilités de formation continue, des opportunités de carrière, la communication interne, l'amélioration de la culture d'entreprise, des modèles de temps de travail flexibles et des offres de santé. À la fin de l'année, nous avons mené une enquête sur les avantages Movis existants et souhaités. Les mesures prises à la suite de cette évaluation nous aideront à adopter de meilleures approches, qui nous permettront d'améliorer encore notre image de marque en tant qu'employeur.

Sabine Hubschmid et Tanja Janowsky ont fêté leurs 20 ans de service en 2023. C'est pour nous un immense honneur que deux conseillères aussi qualifiées et engagées nous soient restées fidèles aussi longtemps. Nous avons eu le plaisir de féliciter deux autres collaborateurs pour leurs dix ans de service et sept autres collaborateurs pour leurs cinq ans d'activité chez nous. Voilà qui est extrêmement réjouissant. Sabrina Musumeci a repris en milieu d'année la direction régionale de la Suisse romande et le domaine Formation est désormais dirigé par Kai Scheffler et son adjointe Corinna Schötz Favre en Suisse romande. Sabine Gallert a été mutée en interne à la tête du service spécialisé PreCare.

L'excursion de deux jours à Neuchâtel et Lausanne a été un magnifique moment pour l'ensemble du personnel à la fin de l'été. Ces journées consacrées à la cuisine en plein air, à la visite de la ville, à la vie nocturne, ainsi qu'à des divertissements et à des échanges de qualité, resteront un excellent souvenir pour tout le monde.



## CHIFFRES POSITIFS

## Finances

En 2023, Movis a conclu plus de 100 contrats avec de nouveaux clients, un chiffre record dans notre histoire. Ceux-ci se répercuteront toutefois essentiellement sur le chiffre d'affaires de 2024. Néanmoins, le dynamisme du marché se reflète déjà dans les chiffres de clôture de 2023. Avec une augmentation du chiffre d'affaires de 9 %, nous atteignons notre chiffre d'affaires annuel le plus élevé à ce jour. Nous dépassons même les objectifs de notre budget de 6 %. L'EBIT a augmenté de près de 40 % par rapport à l'année précédente et de 35 % par rapport au budget 2023. Il s'agit d'un excellent résultat qui nous sera d'une grande aide pour la mise en œuvre de la réorganisation en 2024. Les résultats des mesures de promotion des ventes menées en 2024 se reflèteront quant à eux principalement sur l'exercice 2025.



« Excellent service, très respectueux et très utile, je suis tout à fait satisfait de l'aide que j'ai reçue. »

Client/cliente

## ATTEINDRE DES OBJECTIFS ENSEMBLE

## Partenariats

Nos partenariats correspondent à notre orientation stratégique et combinent différentes offres, généralement sur plusieurs années.

Nous concluons nos partenariats sous la forme d'un accord formel entre des fournisseurs compétents sur le marché et nous-mêmes. Ces accords permettent d'unir nos forces pour atteindre un objectif commun et d'échanger des ressources, des idées et des connaissances. C'est pourquoi nous cherchons à accroître notre part de marché et à gagner de nouveaux clients.

Avec nos partenaires, nous réalisons des synergies nous permettant d'économiser des frais, en partageant par exemple des ressources telles que des bureaux, des dépenses de marketing et des coûts de développement.

Un autre avantage qu'offrent nos partenariats consiste, selon nous, à consolider notre position par rapport à la concurrence et à réduire les risques. Nous accédons en outre par ce biais à de nouveaux clients et à de nouvelles compétences. De plus, nous pouvons développer de nouvelles compétences et élargir celles qui existent déjà.

Les avantages de nos partenariats sont nombreux. En 2023, nous avons intensifié et professionnalisé la collaboration avec nos partenaires. Nous sommes particulièrement heureux de pouvoir compter CareLink, Medbase (Fit im Job), Newplace, Parnner et IntegrityPlus parmi nos partenaires.

En fin de compte, tout le monde profite de ces partenariats : Movis, les collaborateurs et les clients. Nous pouvons gagner en importance et élargir notre marché potentiel. Nos clients bénéficient des atouts et des offres de chaque partenaire.

## DÉVELOPPEMENT DU SECTEUR D'ACTIVITÉ

## Training

La demande de modules de formation divers a fortement augmenté au cours des dernières années. Cela a conduit à la décision d'investir massivement dans le domaine d'activité de la formation. Movis Training prévoit de se positionner comme un point de contact compétent pour tous les besoins de formation continue dans le domaine de la gestion de la santé en entreprise. Des mesures importantes ont donc été prises à cet effet en 2023.

Le portefeuille de produits existants a été entièrement remanié et repositionné avec l'aide de l'équipe interne spécialisée « Product & Quality ». Les offres sont basées sur les thèmes du bien-être psychosocial, fortement axées sur les besoins des clients et seront élargies à l'avenir, y compris en collaboration avec des partenaires, et ce, afin que les clients puissent bénéficier d'une offre de formation complète via Movis.

Nous avons trouvé en la personne de Kai Scheffler un spécialiste hautement compétent pour diriger le domaine de la formation. Pour compléter la partie de la Suisse romande, nous avons réussi à trouver une directrice adjointe tout aussi expérimentée en la personne de Corinna Schötz Favre.

Entre-temps, le processus de recrutement s'est professionnalisé dans le but premier d'élargir les pools d'intervenantes et d'intervenants pour des formations à l'organisation flexible concernant les dates et les lieux. Un onboarding structuré a été mis en place pour les candidates et candidats adéquats. L'équipe existante est formée continuellement et notre notion commune de ce que représente la qualité s'en trouve ainsi affinée. En outre, l'évaluation structurée des événements organisés est couplée à un processus d'amélioration continu. Aujourd'hui, nous employons plus de 22 intervenants et intervenantes aux compétences spécialisées diverses.

Sur le plan administratif, ces processus ont été professionnalisés avec le développement des méthodes de vente et de communication. En outre, un système de gestion des cours sera prochainement mis en place. Il permettra une communication multilatérale pour les intervenants, l'accès à toutes les informations sur la formation en un seul endroit (contenus, informations sur l'organisation et listes de participants), ainsi qu'une planification efficace pour les intervenants et la réservation/préparation du décompte d'honoraires. En tant que salle de classe numérique, ce système constitue de plus une plateforme professionnelle pour les participants (informations sur le cours, inscription, communication automatique en amont, réalisation et contenus/matériels didactiques, communication de suivi ou éléments du parcours didactique mis à jour automatiquement, certificats délivrés automatiquement). À partir du tableau de bord, il est possible d'évaluer chaque cours, ainsi que de chaque intervenant ou intervenante.

Avec Movis Training, nous voulons dispenser des formations approfondies, améliorer les compétences opérationnelles, transmettre le savoir de manière interactive et permettre un transfert professionnel dans le monde du travail.



## AMBITIONS

## Perspectives

Notre objectif est de poursuivre avec détermination la stratégie que nous avons adoptée, de conquérir de nouveaux groupes cibles pour Movis et de renforcer notre collaboration avec les clients existants.

Mais les défis ne manquent pas. L'évolution de la technologie et du comportement d'utilisation des entreprises clientes et de leurs employés supposera par exemple toujours une épreuve. Nous devons donc nous adapter à ces changements constants et continuer à investir dans l'avenir de notre entreprise. En 2024, ce sont surtout la mise en œuvre de la réorganisation et l'application de la nouvelle structure qui nous occuperont. Les nouveaux membres du personnel devront être formés à cet effet, de nouveaux postes seront à pourvoir et de nouveaux cadres entreront en fonction. Bien que Movis accompagne un très grand nombre de clients en Suisse, l'utilisation de nos offres n'atteint pas encore le pourcentage que nous souhaitons. Nous constatons régulièrement que l'offre de conseil de Movis n'est pas connue des collaborateurs de nos entreprises clientes. L'accès à des conseils professionnels dans les situations difficiles favorise le bien-être des collaborateurs, ce qui se traduit par un effet positif sur leur santé, leur motivation et leurs performances. Un avantage qui profite à toute l'entreprise. Avec Movis Counselling, nous proposons un modèle d'offre moderne et agile, adapté aux besoins des entreprises. Il nous tient donc à cœur de faire connaître nos offres par l'intermédiaire de conseillères et de conseillers à la clientèle chevronnés. Nous continuons également à travailler sur notre projet d'intelligence artificielle pour la gestion de la santé en entreprise. L'utilisation de méthodes d'apprentissage automatique dans les consultations peut être

source de valeur à condition de développer les algorithmes avec la participation des professionnels concernés et de veiller à ce qu'ils soient en mesure d'interpréter correctement les résultats. Toutefois, même dans ces conditions, on peut supposer que les algorithmes ne peuvent en aucun cas se substituer aux conseils et à l'accompagnement personnalisés (en raison de leur absence d'empathie, par exemple), et qu'ils ne peuvent apporter qu'une aide accessoire ou un canal supplémentaire. La transparence sur l'utilisation de tels systèmes doit être garantie à tout moment, tant pour les clientes et clients que pour les conseillers et conseillères. L'importance de l'utilisation de procédés de l'intelligence artificielle est de plus en plus reconnue et débattue, tant pour les processus sociaux que pour les mandats de conseil. Enfin, grâce à la numérisation, nous voulons continuer à accroître les avantages et la proximité avec nos clients et leur offrir des services innovants et de qualité à des prix équitables.

Nos objectifs économiques pour 2024 sont très ambitieux, car nous voulons augmenter notre chiffre d'affaires de 13 % et renforcer l'EBIT. Nous prévoyons de nous attaquer à différents projets spécialisés et de relancer les domaines d'activité Case Management et Coaching.

Notre ambition est claire : nous voulons être considérés comme le prestataire de services de gestion de la santé en entreprise le plus apprécié de Suisse, tant dans le monde physique que numérique. Nous y parviendrons en assurant la continuité, en exploitant nos atouts existants et en continuant à diversifier nos revenus grâce à une croissance durable. Nous misons sur l'évolution.





## CONFIANCE

# Remerciements

Nous profitons de cette occasion pour remercier tous nos collaborateurs et collaboratrices pour leur excellent travail et leur grande loyauté dans un contexte particulièrement tendu. C'est grâce à leur engagement sans faille que Movis a connu une évolution si positive. Notre gratitude s'adresse également à vous, chères et chers actionnaires, pour votre confiance et votre soutien.

Le résultat de l'exercice 2023 nous permettra aussi de relever les défis des années à venir avec beaucoup d'assurance et la tête haute.

C'est un grand plaisir et un honneur pour moi de pouvoir perpétuer la réussite de Movis SA aux côtés de nos collaboratrices et collaborateurs engagés, ainsi que de notre clientèle.

Martin Bircher  
CEO | Délégué du conseil d'administration



« La conseillère qui travaille sur mon dossier est vraiment professionnelle; gentille et sage. Elle m'a beaucoup aidé à atteindre mon objectif. Je suis absolument satisfait de ce qu'elle a fait pour moi. Je lui souhaite le meilleur et beaucoup de succès dans sa vie. »

Client/cliente