



COMMITTED TO HELPING PEOPLE GROW

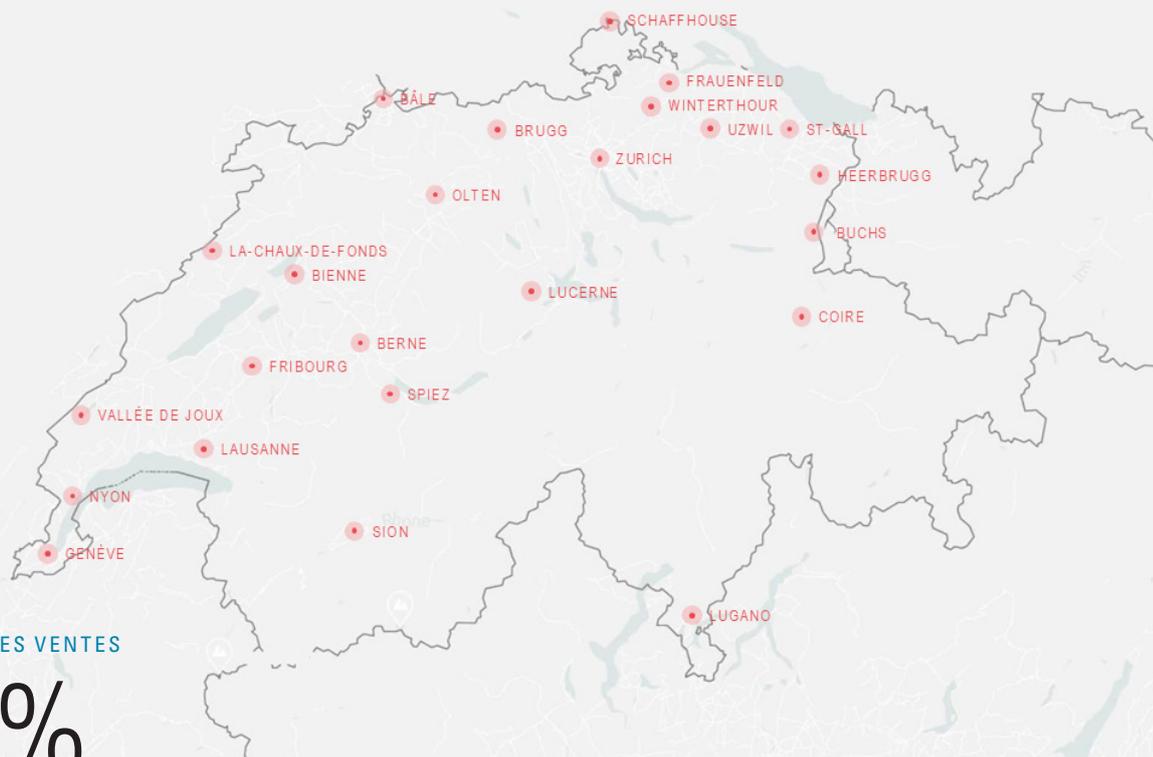
# Rapport annuel 2024



for work and life

BUREAUX

24



DÉVELOPPEMENT DES VENTES

10.2%

NOMBRE D'EMPLOYÉS

101

10.4% PLUS DE CAS

14.9% AUGMENTATION DE L'UTILISATION

## Contenu

- |    |                            |    |   |
|----|----------------------------|----|---|
| 01 | Discours du président      | 13 | Stratégie de propriétaire                     |
| 02 | Réorganisation             | 13 | Projet spécialisé Apprentis et jeunes adultes |
| 04 | Movis Care Management      | 14 | IT  |
| 05 | Movis Coaching             | 15 | IntegrityPlus                                 |
| 07 | Enquête auprès des clients | 16 | Statistiques                                  |
| 09 | Collaborateurs             | 17 | Feedback clients                              |
| 11 | Marketing                  | 18 | Perspectives                                  |
| 12 | EAP / International        | 19 | Remerciements                                 |
| 12 | Transformation numérique   |    |   |

## Chères et chers actionnaires,

Au nom de l'ensemble du conseil d'administration de Movis AG, j'ai le plaisir de vous présenter notre rapport annuel 2024. Au cours de l'exercice écoulé, Movis AG a encore renforcé sa position de prestataire leader dans le domaine de la gestion de la santé en entreprise et a acquis encore une fois de nombreux nouveaux clients. Movis AG 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 une partenaire de confiance pour la création d'environnements de travail sains.

En 2023, à la demande de la direction, le conseil d'administration a lancé un vaste processus de réorganisation interne chez Movis AG. L'exercice 2024 a donc été marqué par des changements internes de compétences et de responsabilités. Outre un allègement de la charge de travail des collaborateurs et un renforcement des fonctions de direction, le renforcement de l'orientation clientèle fait partie des priorités. De grands changements aussi importants dans la structure de direction et de processus d'une entreprise entraînent toujours, pendant la phase de transition et d'introduction, des incertitudes et des contraintes pour toutes les personnes impliquées. Le conseil d'administration est convaincu qu'investir dans des capacités supplémentaires et renforcer l'interface client aura des retombées positives pour Movis en termes de positionnement. Dans ce contexte, le résultat d'exploitation 2024 doit être considéré comme un investissement dans l'avenir de Movis. Le Conseil d'administration remercie la direction de l'entreprise et tous les collaborateurs d'avoir mis en œuvre ces changements exigeants avec brio et note, avec une grande satisfaction, la réussite de leur mise en place.

Dans le cadre de son travail au cours de l'exercice écoulé, le conseil d'administration s'est penché de manière intensive sur la stratégie de propriétaire de Movis. Il propose à l'assemblée générale une modification des statuts ainsi que des adaptations de la stratégie de propriétaire. Il pose ainsi les bases d'une structure d'actionariat durable qui permet à Movis de se positionner durablement sur le marché, de mettre à disposition des fonds pour de futurs investissements et d'intégrer de bons collaborateurs dans l'équipe grâce à un contrat de travail attrayant.

Reto Eugster, membre du conseil d'administration de longue date, ne se présentera plus pour une réélection lors de la prochaine assemblée générale et fera de la place pour de nouvelles recrues au conseil d'administration. Reto a marqué Movis de son empreinte depuis plus de 18 ans. Son engagement pour Movis, ses grandes compétences techniques et professionnelles, sa compréhension des demandes des collaborateurs et des clients ainsi que son savoir-faire en matière de stratégie nous manqueront. Le Conseil d'administration remercie chaleureusement Reto Eugster pour son travail toutes ces années et lui souhaite une bonne continuation. Avec Hans Rusinek, le conseil d'administration propose à l'assemblée générale un successeur compétent qui apportera un nouvel élan au comité.

Après quatre exercices, je quitte le conseil d'administration de Movis AG pour des raisons personnelles. L'engagement pour Movis et surtout les nombreux échanges avec des collaborateurs engagés ont été pour le moins enrichissants. Partir est malheureusement nécessaire, mais très difficile pour moi.

C'est avec fierté et satisfaction que je peux vous assurer que les objectifs de la dernière période stratégique ont été atteints grâce à l'incroyable engagement de nombreuses personnes. Integrity 24 a jeté les bases d'un secteur d'activité en pleine croissance en collaboration avec une entreprise partenaire. L'entreprise est sur la bonne voie. Avec la réorganisation de ces derniers mois, Movis pose les bases d'une organisation stable capable de faire face à la poursuite de la croissance. Une nouvelle stratégie de propriétaire marque le début d'un développement durable de l'actionariat. Tout cela me remplit de joie et de satisfaction. Le conseil d'administration propose à l'Assemblée générale d'élire Hanspeter Thür président du conseil d'administration.

Une entreprise prospère est soutenue par des collaborateurs engagés. Je leur adresse à tous mes remerciements et toute mon estime pour le travail accompli au cours ces derniers mois. Mes remerciements vont aussi aux actionnaires pour la confiance qu'ils m'ont accordée, à moi ainsi qu'à Movis. C'était un grand honneur de faire partie de l'équipe Movis.

Michael Auer  
Président du conseil d'administration

## RESTRUCTURATION POUR UN AVENIR FORT

## Réorganisation

## Réorganisation terminée avec succès

Le marché de la gestion de la santé en entreprise s'est fortement dynamisé ces dernières années. L'offre de Movis AG fait partie intégrante de la gestion de la santé en entreprise. Elle devient de plus en plus un service flexible, interdisciplinaire et précisément adapté aux besoins de chaque entreprise.

Afin de continuer à largement contribuer à un environnement de travail sain pour nos clients actuels et futurs, nous poursuivons résolument un développement innovant. Mais au-delà de toutes nos innovations, le changement est la seule constante. La gestion professionnelle du changement est devenue une compétence clé. Movis s'est fixé cette exigence : nous avons élargi notre portefeuille de services et l'avons adapté aux exigences changeantes de nos clients.

Une structure organisationnelle agile qui non seulement est en accord avec les objectifs stratégiques, mais renforce également la culture d'entreprise de Movis, tout en garantissant une efficacité maximale constitue un facteur de réussite essentiel de cette évolution. Pour répondre à ces exigences, nous avons développé en 2023 un concept global de réorganisation. La mise en œuvre de ce concept a été un sujet central en 2024 qui nous a tous bien occupés.



«Ce qui reste est le changement ; ce qui change, reste.»

Michael Richter



## Les objectifs de la réorganisation

La réorganisation suivait des objectifs clairement définis :

- Réduction de la charge de travail des collaborateurs : les tâches ont été réaffectées afin de définir des responsabilités claires et de focaliser l'attention sur des domaines thématiques spécifiques.
- Renforcement du travail de direction : les cadres peuvent se consacrer plus intensément aux préoccupations de leurs équipes.
- Agilité et responsabilité individuelle : les équipes travaillent de manière plus agile et assument plus de responsabilités pour leurs tâches.
- Orientation vers l'avenir : orientation vers les besoins futurs de nos clients, en particulier dans le contexte de la transition numérique.
- Stratégie de croissance : promotion de la croissance grâce à une offre diversifiée.
- Orientation clientèle : focalisation sur le développement de la clientèle grâce à des ventes incitatives et ciblées.

## Une réussite collective

C'est avec fierté et joie que nous pouvons vous annoncer aujourd'hui que, grâce à l'engagement exceptionnel de tous les collaborateurs, nous avons réussi à mettre en place l'ensemble des mesures en 2024. La réorganisation est achevée, et ce, avec un succès retentissant.

Cette réussite nous le prouve : le changement n'est pas seulement un défi, c'est aussi une opportunité. Ensemble, nous avons posé les nouvelles bases qui permettront à Movis d'être performante à long terme et tournée vers l'avenir.

## Défis de la mise en œuvre

Comme on pouvait s'y attendre, l'implémentation a été jalonnée de défis exigeants :

- l'intégration d'un grand nombre de nouveaux collaborateurs et leur faible taux d'occupation au début
- des conflits d'objectifs entre la phase de développement de l'organisation et l'orientation économique à court terme
- les investissements financiers importants
- le positionnement des postes nouvellement créés et l'optimisation des interfaces
- le changement de la culture d'entreprise au croisement de la stratégie, de la structure et de la culture
- la réorganisation régionale de la gestion de la clientèle
- la réalisation d'un projet complexe de coordination des tâches, compétences et responsabilités (TCR).





## REPOSITIONNEMENT ET DÉVELOPPEMENT

# Movis Care Management

Le Care Management de Movis est axé sur un retour rapide au travail et suit des approches structurelles globales d'optimisation et de gestion efficace des systèmes de soins. À l'inverse, le Case Management se concentre sur le soutien ciblé de cas individuels et constitue un concept éprouvé d'accompagnement structuré et coordonné, en particulier lors de la réinsertion professionnelle. Grâce à un processus systématique et coopératif, les personnes vivant des situations de vie complexes sont soutenues au cas par cas afin de trouver des solutions durables et stables.

Le Case Management a fait ses preuves en tant que service central et bien établi de Movis AG. Il est mis en œuvre avec succès dans toutes les régions. Movis propose des solutions de Case Management sur mesure pour différentes entreprises clientes, des assurances aux entreprises. Ce large soutien du marché permet de répondre de manière optimale aux différentes attentes et exigences spécifiques.

En 2024, la base conceptuelle et technique du Case Management a été entièrement remaniée afin de diversifier davantage l'offre et de l'orienter vers l'avenir. Le repositionnement et le développement des produits dans le cadre du programme Care Management 4.0 constituaient l'un des principaux objectifs stratégiques et opérationnels de Movis. Pour répondre à l'évolution des besoins de notre clientèle, deux éléments principaux ont été intégrés : la phase d'orientation et le suivi.

## La phase d'orientation – orientation et aiguillage

Dans le domaine d'activité Care Management, la phase d'orientation peut être utilisée comme évaluation en amont dans le cadre de la gestion des absences. Lors d'un entretien personnel, un spécialiste analyse les situations complexes ou peu claires des collaborateurs afin d'identifier suffisamment tôt des prestations appropriées, telles que l'assessment, le case management ou d'autres offres de soutien. L'objectif est de recommander des mesures concrètes et axées sur les solutions afin que les bonnes mesures soient prises au bon moment.

## Suivi – un suivi régulier avec clairvoyance

Après une réinsertion professionnelle ou sociale réussie, l'accent est mis sur les perspectives à long terme. Notre suivi aide les collaborateurs ainsi que les cadres à détecter et à éviter à temps d'éventuelles rechutes ou crises. Grâce à un conseil et à un accompagnement ciblés, nous créons de la stabilité et assurons une intégration durable, tant sur le plan professionnel que social. L'accompagnement est généralement assuré dans la continuité par le même spécialiste de Movis.

Ce nouveau concept souligne notre engagement à soutenir durablement et de manière ciblée les personnes dans des situations difficiles. Il associe des approches éprouvées à des éléments innovants, parfaitement adaptés aux besoins de nos clients.

## UN SOUTIEN CIBLÉ

# Movis Coaching – un soutien dans un monde du travail en pleine mutation

Notre monde du travail est en perpétuelle mutation : les nouveaux processus de travail, les exigences de plus en plus élevées en matière de performance, la complexité croissante et la suppression des frontières claires entre vie professionnelle et vie privée placent les collaborateurs et les cadres face à de plus en plus de défis. Pour répondre efficacement à ces exigences, il faut des compétences variées, dont une autogestion et une gestion du stress efficaces, de la flexibilité dans la gestion des changements ainsi que d'excellentes capacités de communication et de résolution de conflits.

Dans ce contexte, Movis a développé en 2024 une offre de coaching complète qui soutient les collaborateurs et les cadres de manière ciblée dans le développement de leurs compétences et la maîtrise des défis professionnels et personnels.

## Movis Coaching – adapté aux processus et au cas par cas

Notre coaching est axé sur les processus et vise à développer les potentiels individuels et à atteindre des objectifs personnels et professionnels. En nous penchant de manière intensive sur nos propres thèmes, nous encourageons l'autoréflexion, la responsabilité individuelle et l'initiative personnelle. Ces processus entraînent des changements ciblés et soutiennent le développement de solutions propres aux défis actuels.

Movis propose quatre coachings spécifiques à des groupes cibles :



### 4Professionals Coaching

Le 4Professionals Coaching soutient les personnes qui ressentent davantage le stress, dont les performances sont limitées ou qui souhaitent élargir leurs compétences – en mettant l'accent sur l'autogestion et la gestion du stress, la résilience et l'équilibre entre vie professionnelle et vie privée.



### 4Leadership Coaching

Le 4Leadership Coaching s'adresse aux cadres et aux responsables de formation. Il renforce leur comportement de direction, la compréhension des rôles ainsi que les stratégies de communication et de gestion des conflits.



### 4Change Coaching

Le 4Change Coaching accompagne les personnes concernées par les processus de changement et les aide à relever de nouveaux défis, par exemple lors de l'onboarding ou de la transition vers la retraite.



### 4YoungProfessionals Coaching

Le 4YoungProfessionals Coaching soutient les apprentis et les jeunes adultes lors de leur entrée dans la vie active, en mettant l'accent sur les attentes en matière de rôles, le comportement en matière de communication et de conflit ainsi que l'organisation du travail.

Avec le coaching Movis, nous soutenons non seulement le développement personnel, mais nous contribuons également au succès de votre entreprise. En effet, des collaborateurs satisfaits, en bonne santé et compétents sont la base d'une organisation solide.

## La valeur ajoutée pour les entreprises et les collaborateurs

Le Movis Coaching crée un avantage mesurable pour les collaborateurs et les organisations :

**Santé et performance** : le coaching renforce durablement le bien-être des collaborateurs, encourage leur volonté de performance et réduit les absences.

**Qualité du leadership** : les cadres bénéficient d'un développement ciblé de leurs compétences, ce qui améliore sensiblement la qualité de leur leadership.

**Ambiance de travail** : la promotion des compétences de communication et de résolution des conflits contribue à une ambiance de travail positive.

**Rétention et développement** : la promotion ciblée des collaborateurs renforce le lien avec l'entreprise et la contribution individuelle au développement de l'entreprise.

## Quand le coaching est-il judicieux ?

Un coaching peut servir dans différentes situations, par exemple :

- en cas de baisse de la performance ou de la résistance au stress
- dans le cadre de processus de changement compliqué
- pour un bilan professionnel ou personnel
- en entrant dans la vie professionnelle
- pour un renforcement ciblé des compétences de leadership

Avec le coaching Movis, nous soutenons non seulement le développement personnel, mais nous contribuons également au succès de votre entreprise. En effet, des collaborateurs satisfaits, en bonne santé et compétents sont la base d'une organisation solide.



## CHAQUE ANNÉE

## Enquête auprès des clients

## Enquête clientèle 2024 – Aperçu de la satisfaction et des besoins de notre clientèle

Afin d'analyser la perception de nos prestations avant la réorganisation et d'en tirer de précieuses conclusions pour l'avenir, nous avons mené en 2024 une enquête complète auprès de la clientèle en collaboration avec un partenaire externe. Au total, 180 clients que nous avons contactés ont participé au sondage – un résultat qui nous montre l'importance d'une collaboration étroite et d'un dialogue direct avec nos clients.

## Objectifs de l'enquête

Avec cette enquête, nous voulions notamment mettre en lumière les aspects suivants :

- Satisfaction générale de la clientèle : dans quelle mesure nos clients sont-ils globalement satisfaits de Movis ?
- Qualité du suivi : comment la qualité de notre suivi de la clientèle est-elle perçue et où nos clients voient-ils un potentiel d'amélioration ?
- Offre de prestations : nos offres correspondent-elles aux besoins réels des clients ?
- Développement de produits : comment peut-on optimiser les produits existants et quels nouveaux produits sont demandés ?
- Tendances et innovations : quelles sont les tendances qui se dessinent et comment pouvons-nous y réagir ?
- Satisfaction des coûts : comment nos clients évaluent-ils le rapport qualité-prix ?

## Principales conclusions

Les résultats de l'enquête nous fournissent de précieuses informations et confirment notre orientation :

1. Satisfaction élevée de la clientèle : de manière générale, nos clients sont très satisfaits de nos prestations et de notre suivi.
2. La fréquence des contacts influence la satisfaction : il existe une corrélation claire entre la fréquence des contacts avec la clientèle et la satisfaction. L'intensification de notre suivi de la clientèle est donc une démarche importante et juste.
3. Pertinence du conseil immédiat : le conseil téléphonique immédiat est considéré comme extrêmement important par nos clients. Le développement de cette offre répond à un souhait clairement exprimé par les clients.
4. Potentiel au niveau de la visibilité de notre impact : nos clients souhaitent une représentation encore plus claire et compréhensible de l'effet de nos prestations.



« Juste ce qu'il faut. Un conseil qui a été bien adapté à moi au bon moment et qui m'a beaucoup aidé. »

Client/cliente



« La consultation était très simple, axée sur les objectifs et m'a permis d'avancer en quelques séances. Merci beaucoup ! »

Client/cliente



« Conseil très professionnel qui a répondu à mes souhaits et à mes besoins. Atmosphère détendue. »

Client/cliente

## Perspectives

La direction d'entreprise a enregistré les résultats de l'enquête et examinera en 2025 les mesures supplémentaires à mettre en œuvre concrètement pour accroître encore davantage la satisfaction de nos clients et répondre encore mieux à leurs besoins.

La prochaine enquête auprès de la clientèle, que nous planifions environ un à deux ans après la fin de la réorganisation, constitue une perspective intéressante. Par le biais de cette enquête de suivi, nous souhaitons évaluer l'impact de ces nouveautés sur la satisfaction de la clientèle et savoir dans quels domaines nous pouvons nous améliorer.

Avec cette enquête, nous avons franchi une nouvelle étape afin que Movis réponde encore mieux aux besoins de nos clients. Car votre feedback est la base la plus précieuse pour une réussite durable.



## LA COOPÉRATION COMME FACTEUR DE RÉUSSITE

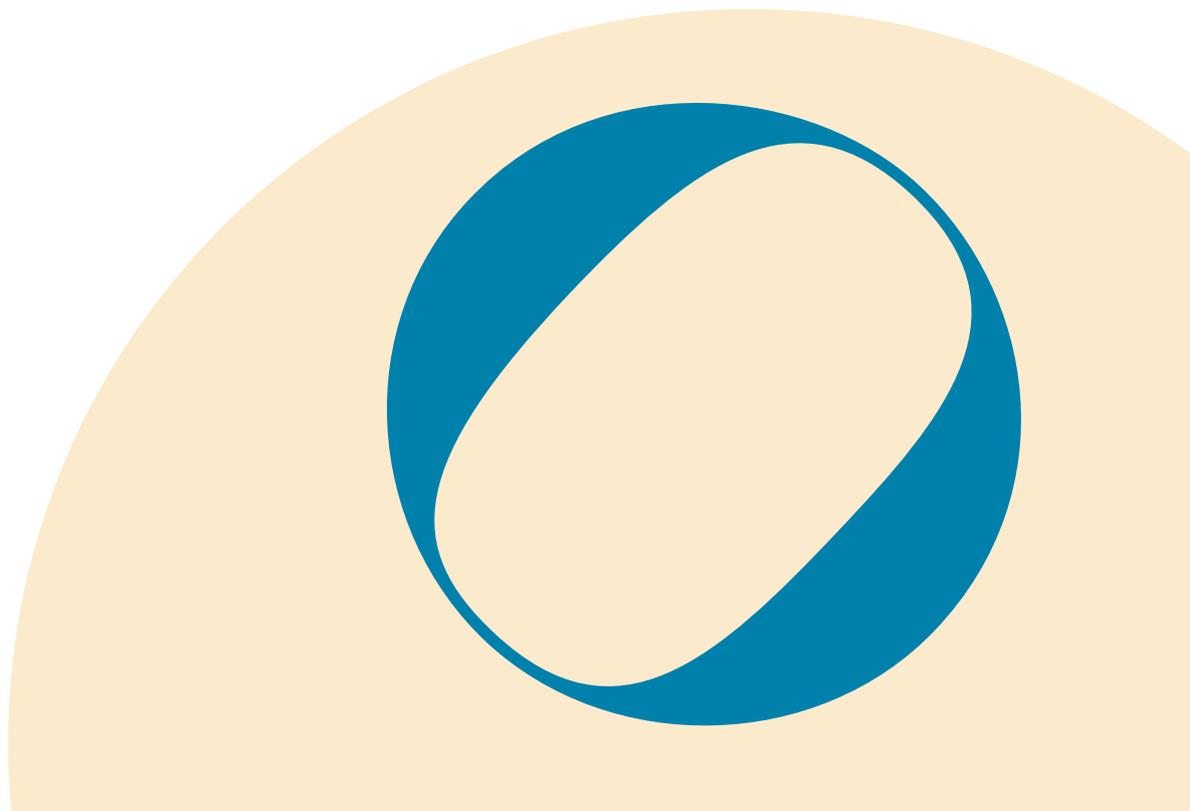
## Collaborateurs

La réorganisation s'est traduite par des nouveautés centrales, dont l'introduction de nouvelles fonctions et structures. Il convient de souligner tout particulièrement le nouveau poste de conseiller à la clientèle. Cette fonction fait office de sparring partner pour nos clients. Le conseiller les accompagne dans le processus de gestion de la santé dans leur entreprise. Il identifie les besoins décisifs et développe des offres de soutien innovantes utiles aussi bien au bien-être des collaborateurs qu'à la réussite de l'entreprise. Les offres se concentrent systématiquement sur la prévention, la détection précoce et l'intégration.

Cette réorientation a considérablement allégé la charge de travail des conseillers. Ils peuvent désormais se consacrer pleinement au suivi de la clientèle. Il a été prouvé que cette focalisation augmente la qualité, la compétence et l'efficacité du travail. Les conseillers sont également assistés par un nouveau chef d'équipe, qui fournit exclusivement un soutien technique lié à son leadership.

En 2024, nous avons embauché neuf nouveaux collaborateurs et collaboratrices. Nous sommes particulièrement heureux d'avoir accueilli à l'automne un apprenti dans le domaine de la formation commerciale. Il s'est rapidement adapté et fait déjà partie intégrante de notre équipe.

Après plus de huit ans, Anita Neuenschwander, un membre apprécié de la direction, a décidé de nous quitter. Grâce à son excellent travail, elle a largement contribué à faire de Movis aujourd'hui une référence professionnelle sur le marché. Nous lui accordons un congé sabbatique bien mérité et lui souhaitons beaucoup de succès dans ses nouveaux défis. En parallèle, nous nous réjouissons d'avoir trouvé un digne successeur en la personne de Stephan Melliger. En tant qu'expert en Case Management et responsable de la formation CAS Case Management à la Haute école spécialisée de Suisse orientale, il apporte ses vastes connaissances techniques et son expérience. Avant de rejoindre Movis en novembre, il était responsable de la gestion de la santé en entreprise dans un hôpital cantonal. Nous sommes convaincus qu'en tant que responsable du Product et Quality, il fera avancer avec succès ce secteur.





Cette réorganisation réussie n'aurait pas été possible sans le soutien compétent de l'équipe Service dirigée par Paola Kellenberger. Dans son domaine également, des progrès significatifs ont été réalisés en 2024 :

- création du premier poste de responsable uniquement pour les RH.
- réussite du projet « Benefits 2025 » pour les collaborateurs.
- introduction d'un outil professionnel d'e-recruiting.
- mise en œuvre du projet ambitieux « Changement de caisse de pension ».
- et bien plus encore

L'excursion des collaborateurs à la fin de l'été à Stoos, en Suisse centrale, s'est aussi révélée être un temps fort particulier. Par beau temps, nous avons profité de randonnées dans un cadre impressionnant, d'une agréable soirée grillades avant le coucher du soleil, de vues à couper le souffle, d'aventures dans la grotte, d'une soirée dansante et de précieux échanges sociaux.

## DÉVELOPPEMENT DE LA MARQUE ET FIDÉLISATION DES CLIENTS

# Marketing

L'European Association for Employee Assistance (EAEF) a été fondée en 2002 en tant que porte-parole pour le Conseil aux Employés en Europe. Aujourd'hui, l'organisation compte plus de 60 spécialistes et institutions de plus de 23 pays parmi ses membres. L'EAEF élabore des normes pratiques, des codes d'éthique et des directives et identifie des programmes de recherche pertinents pour le marché. Elle offre également une plateforme de réseautage et d'échange professionnel. Movis est membre et sponsor de l'EAEF depuis presque les premières années. Les développements spécialisés internationaux sont soigneusement examinés et, le cas échéant, adaptés pour la Suisse. Nos clients bénéficient ainsi de normes et de compétences internationales adaptées aux spécificités locales. Le réseau mondial nous permet également d'intensifier les partenariats internationaux. C'est l'une des raisons pour lesquelles la collaboration avec des prestataires mondiaux du Employee Assistance Program (EAP) est devenue un secteur d'activité important pour Movis.

En avril, nous étions de nouveau présents avec notre propre stand d'exposition au HR Festival de Zurich. Le deuxième événement VIP, auquel nous avons invité des clients triés sur le volet, a rencontré un franc succès : plus de 100 participants ont profité de l'occasion pour échanger avec nous, en savoir plus sur les nouvelles offres et goûter à des plaisirs culinaires.

Avec l'introduction de l'outil de gestion des leads d'Abacus, nous avons franchi une nouvelle étape dans la professionnalisation de nos processus de relation client. Cet outil nous permet de structurer nos relations avec nos clients de manière systématique et de les orienter numériquement au plus haut niveau. La documentation complète et la gestion des interactions avec les clients sont des éléments centraux d'un marketing relationnel approfondi et efficace.

À l'automne, nous avons pu emménager dans un nouveau bureau sur le site central d'Olten. Les locaux spacieux offrent de la place pour différents services, tels que la réception téléphonique, l'informatique et l'administration. Des bureaux modernes pour des conseils personnalisés ainsi qu'une salle de conférence pour les formations sont également à disposition. Les grandes réunions en interne ont donc désormais lieu sur ce site, ce qui améliore encore la collaboration.

Un autre temps fort a été le développement de vidéos explicatives qui présentent nos prestations de manière claire et compréhensible. Ces vidéos sont disponibles aussi bien sur les Intranets de nos clients que sur notre site Internet, et de nouveaux contenus y seront continuellement ajoutés à l'avenir.

En outre, nous avons entièrement remanié notre présence visuelle : au lieu des photos iStock utilisées jusqu'à présent, nous présentons désormais des portraits authentiques de nos collaborateurs. Ceux-ci ne sont pas seulement visibles sur notre site Internet, mais aussi dans tous les supports marketing. Nous envoyons ainsi un signal clair en faveur de la proximité, de l'authenticité et de la compétence.

## MOVIS INTERNATIONAL

## EAP / International

En 2024, nous avons développé une prestation centrale que nous souhaitons faire passer au niveau supérieur en 2025. Les équipes, départements et entreprises internationaux ne sont plus des cas exceptionnels depuis longtemps. Ils sont devenus une nouvelle réalité, non seulement pour les grandes entreprises, mais aussi de plus en plus pour les petites et moyennes entreprises. Le travail à l'échelle mondiale offre de nombreuses opportunités, et c'est précisément là que nous intervenons pour soutenir au mieux nos clients.

Avec notre offre de conseil « Movis International », nous réagissons à l'internationalisation croissante du monde du travail. Cette offre nous permet de mettre le service éprouvé Movis Counselling à la disposition des collaborateurs non seulement en Suisse, mais aussi en Europe et dans le monde entier.

Grâce à des partenariats stratégiques avec des experts locaux sur place, nous garantissons à nos clients et à leurs collaborateurs un suivi de premier ordre – à l'échelle mondiale, auprès d'un seul fournisseur et selon les normes de qualité les plus strictes. Nos clients bénéficient d'une solution complète alliant couverture mondiale et expertise locale. Vous bénéficiez d'offres sur mesure, d'un Account Management flexible, d'une compétence interculturelle et d'analyses de données suprarégionales.

Avec « Movis International », nous créons une véritable valeur ajoutée et rendons tangibles les opportunités de la mondialisation pour nos clients.

## SAISIR LES OPPORTUNITÉS

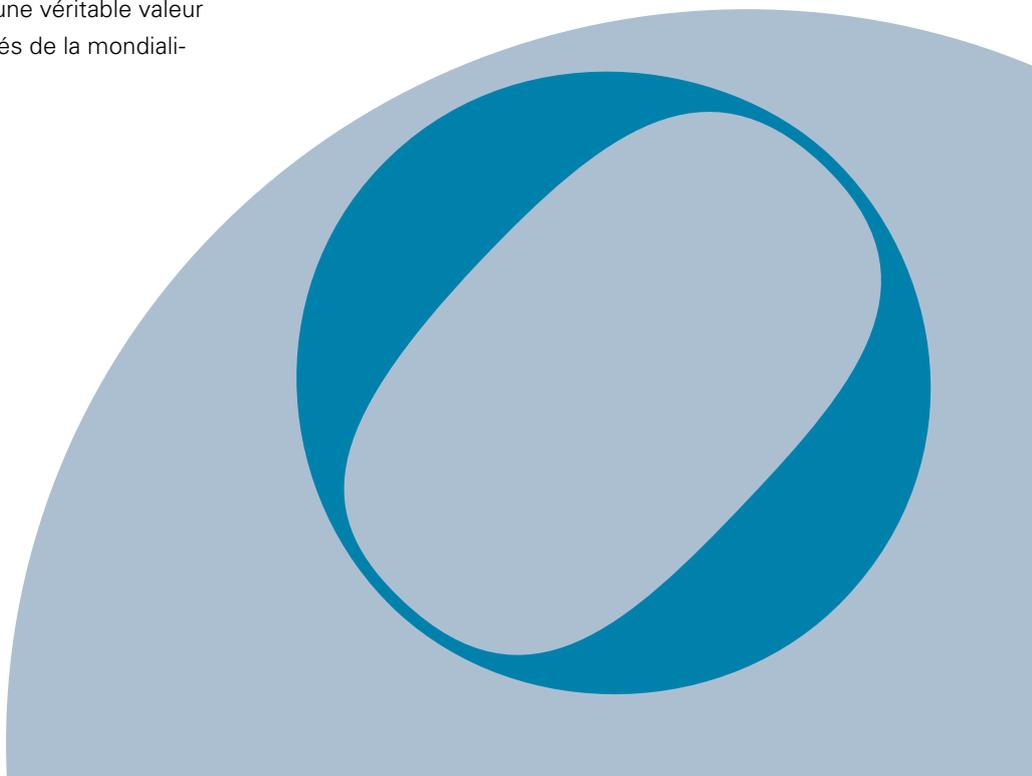
## Transformation numérique

En tant qu'entreprise de conseil de taille moyenne, nous sommes également au croisement de l'intelligence artificielle (IA) et de la transformation numérique. Ces évolutions marquent non seulement le monde du travail de nos clients, mais nous ouvrent également de nouvelles possibilités de créer des solutions innovantes. Au lieu de ne voir dans ces changements que des défis, nous les considérons comme une opportunité que nous utilisons activement pour développer des offres de conseil tournées vers l'avenir.

En nous concentrant clairement sur les besoins de nos clients, nous intégrerons l'IA et les technologies numériques dans nos services. Il ne s'agit pas seulement de gains d'efficacité, mais aussi de créer de véritables plus-values : des processus plus intelligents, des analyses plus précises et des solutions sur mesure parfaitement adaptées aux exigences individuelles. Le projet sur ce thème a démarré en 2024.

En combinant des compétences éprouvées en matière de conseil aux possibilités offertes par les technologies modernes, nous souhaitons exploiter le potentiel de l'IA pour un succès durable.

Nous en sommes convaincus : l'avenir appartient à ceux qui associent innovation et humanité – et c'est précisément ce que nous nous fixons comme objectif.



## UNE CROISSANCE SAINÉ

## Stratégie de propriétaire

Au cours des dernières années, Movis s'est développée de manière durable et a enregistré une croissance continue. La valeur de notre entreprise n'a cessé d'augmenter, preuve de la stabilité et de la viabilité à long terme de notre modèle commercial.

Parallèlement, la stratégie de propriétaire actuelle s'accompagne également de défis qui ont amené le conseil d'administration à entamer une réflexion approfondie sur ce thème avec la direction. En 2024, Sandra Wellauer s'est chargée avec succès de ce projet important sur le plan stratégique.

Tout au long du processus, les collaborateurs et les actionnaires ont été régulièrement informés, suivis de près et impliqués dans le développement. L'objectif de la stratégie de propriétaire ajustée est de garantir que Movis reste flexible sur le plan économique et par rapport à l'économie de marché. Nous créons ainsi les bases d'une croissance saine, d'une réussite à long terme et d'une réalisation de nos objectifs stratégiques.

## PROMOTION DU DÉVELOPPEMENT DURABLE

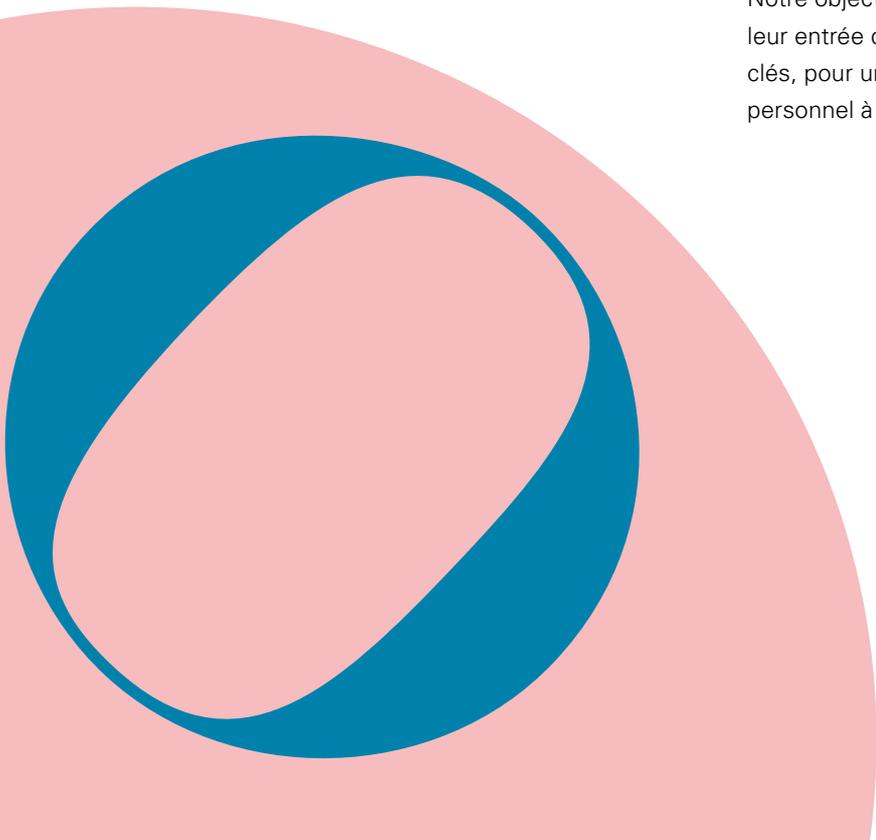
## Projet spécialisé Apprentis et jeunes adultes

L'entrée dans la vie professionnelle est une étape décisive dans le développement des jeunes. Les expériences faites pendant la formation et lors de l'entrée dans la vie professionnelle ainsi que les relations avec les responsables de formation, les supérieurs et les enseignants jouent un rôle central dans la capacité des jeunes à développer des ressources essentielles, telles que l'estime de soi, l'efficacité personnelle et la résistance au stress.

Ces transitions importantes influencent non seulement la vie professionnelle ultérieure, mais aussi l'épanouissement individuel, le parcours personnel et l'identité des jeunes actifs. Il est donc essentiel de prendre au sérieux les besoins des apprentis et des jeunes adultes, de promouvoir activement leur développement et de relever les défis avec clairvoyance.

Movis a lancé en 2024 une vaste campagne qui intervient précisément dans ce cadre. Nous avons soutenu de manière ciblée les clients, les apprentis et les jeunes adultes grâce à une offre complète comprenant des newsletters, des vidéos, des formations continues, des cours, des conférences spécialisées, des articles, des conseils numériques immédiats et du coaching.

Notre objectif est d'accompagner au mieux les jeunes dans leur entrée dans le monde du travail et de leur donner les clés, pour un début de carrière réussi et un développement personnel à long terme.



## SÉCURITÉ &amp; PROTECTION DES DONNÉES

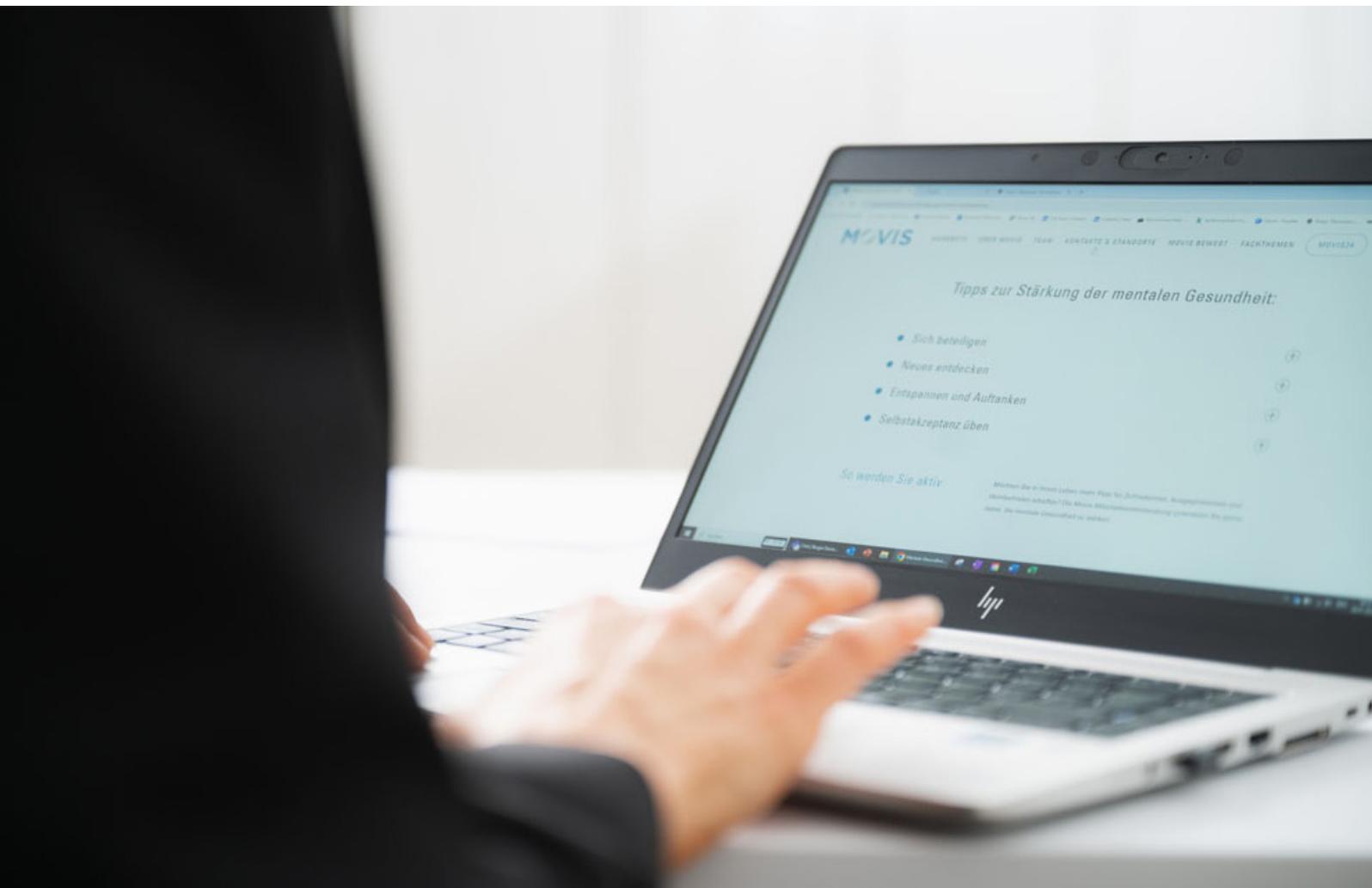
## IT

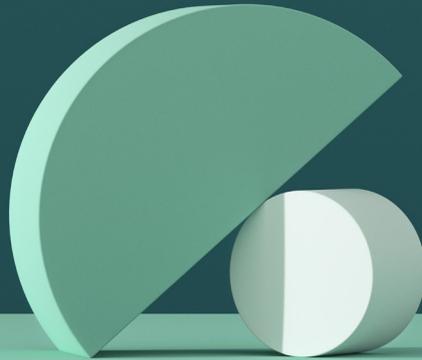
Après 12 années riches en réussites, Andrea Raveaud, responsable informatique, a quitté Movis AG. Elle laisse derrière elle une excellente organisation informatique, qui a été reprise par Marco Galic. Depuis ses débuts, il a terminé avec son équipe des projets existants et lancé de nouvelles initiatives importantes qui font avancer Movis sur le plan technologique.

Une attention particulière a été accordée à l'optimisation continue dans le domaine de la sécurité informatique. L'introduction d'un nouveau système de gestion des appareils mobiles a notamment permis d'améliorer considérablement la fonctionnalité et la sécurité des appareils mobiles.

La sécurité et la protection des données sont des priorités absolues chez Movis. Afin de répondre aux normes les plus élevées, nous soumettons chaque année nos systèmes informatiques à un audit premium complet réalisé par des experts externes. La configuration et la sécurité de nos serveurs et systèmes sont minutieusement contrôlées d'un point de vue interne et externe. En parallèle, nous misons sur la sensibilisation et la formation : des campagnes de phishing régulières sensibilisent nos collaborateurs aux questions de protection des données et renforcent la culture de la sécurité dans toute l'entreprise.

Avec de telles mesures, nous nous assurons que Movis ne se contente pas de rester à la pointe de la technologie, mais aussi de garantir la confiance de nos clients et partenaires à long terme.





FILIALE

## IntegrityPlus

L'année 2024 a été le premier exercice complet de notre filiale IntegrityPlus AG – une période à la fois passionnante et pleine de défis. Pendant la phase de démarrage et de croissance, il a fallu fournir un travail de base et d'organisation intensif, mais aussi être capable de répondre aux besoins des clients dès le départ avec le plus haut niveau de professionnalisme.

IntegrityPlus s'est donné pour mission de soutenir les entreprises et les organisations avec une offre complète et intégrée au cours de toutes les étapes d'une gestion des dysfonctionnements. L'objectif est de renforcer l'intégrité professionnelle et personnelle, une exigence qui se reflète déjà dans un portefeuille de prestations solide et une résonance positive sur le marché. L'excellente réponse de nos clients et l'augmentation constante de la clientèle confirment que notre stratégie repose sur des bases solides.

Une part essentielle de ce succès est due à l'engagement du directeur Sacha Truffer, qui a repris la direction opérationnelle au printemps 2024. Sous sa direction, IntegrityPlus s'est rapidement imposée comme partenaire compétente et digne de confiance.

Il convient de souligner tout particulièrement l'offre unique d'IntegrityPlus, qui allie expertise juridique et psychosociale. Cette combinaison crée une valeur ajoutée durable pour les entreprises, qui va bien au-delà de la simple conformité et promeut une culture d'entreprise saine et à long terme.

IntegrityPlus est synonyme d'innovation, de confiance et de conviction : des valeurs fortes et des solutions inclusives sont la base d'une réussite durable. Nous envisageons l'évolution future avec confiance et sommes convaincus qu'IntegrityPlus continuera de prospérer.

## DES RÉSULTATS MESURABLES

## Statistiques : croissance et impact en chiffres

Pour Movis AG, l'année 2024 a été marquée par un dynamisme et une croissance remarquables. La nette augmentation du nombre de nouveaux clients, qui a dépassé nos attentes, nous a particulièrement réjouis. De plus en plus d'entreprises optent pour nos services, un gage de confiance qui nous remplit de fierté. Parallèlement, l'utilisation de nos offres a augmenté de 14 % par rapport à l'année précédente. Dans l'ensemble, nous avons enregistré une augmentation du nombre de clientes et clients ainsi que des cas de conseil de plus de 10 %. Cette évolution souligne de manière impressionnante notre pertinence et la valeur ajoutée durable que nous créons pour notre clientèle.



Dans le domaine d'affaires Counselling, la part des thèmes liés à l'entreprise est restée inchangée avec 37 % de tous les cas de conseil. Les questions relatives aux licenciements, au comportement et à l'intégrité personnelle ont été particulièrement fréquentes. La part des questions de santé a légèrement augmenté de 1 % pour atteindre un total de 25 %. Les demandes personnelles sont restées à un niveau constant, tandis que les questions financières ont reculé d'environ 2 %.

Le stress psychique, le stress et le burnout sont restés les demandes de conseil les plus fréquentes (26 %). Ensuite viennent les questions relatives aux conflits et celles liées au mariage, au partenariat et aux relations. Le conseil en matière d'endettement et de budget ainsi que les demandes concernant les licenciements, les évaluations des performances et le comportement sont restés aux quatrième et cinquième places.

La répartition par âge de notre clientèle est restée globalement stable. Un léger changement a toutefois été observé : alors que les consultations dans la tranche d'âge des 25-34 ans ont légèrement diminué, la proportion des 35-44 ans a augmenté en conséquence.

Avec un taux de réussite de 86 % dans la réalisation des objectifs et une part élevée de conseils de 80 % qui n'ont pas nécessité d'intervention supplémentaire, la grande efficacité de nos prestations se confirme. Les formats de conseil ont également continué d'évoluer : les entretiens en face-à-face ont représenté 45 % de toutes les réunions (contre 46 % l'année précédente), les consultations téléphoniques sont restées stables à 36 %, tandis que les consultations vidéo ont légèrement augmenté pour atteindre près de 9 %. En complément, les conseils professionnels spécialisés ont contribué de manière significative à notre large gamme de prestations, avec environ 10 % de l'ensemble des conseils.

Ces chiffres montrent de manière impressionnante comment nos prestations de grande qualité génèrent non seulement une demande croissante, mais aussi un effet durable. Nous sommes fiers de l'écho positif reçu et considérons les résultats comme une incitation à continuer d'optimiser nos offres et à augmenter en continu les avantages pour nos clients.

## VOTRE AVIS COMPTE

## Feedback clients : un reflet de notre qualité

Chez Movis, nous accordons une grande importance au feedback direct de nos clientes et clients afin de contrôler en permanence la qualité de nos conseils. Après chaque conseil, ils ont la possibilité de partager leurs expériences par le biais d'un questionnaire ou d'une évaluation en ligne. Depuis 2021, nous envoyons automatiquement les formulaires de feedback à l'adresse confidentielle des clientes et clients. Cette procédure a non seulement permis d'augmenter le taux de réponse, mais nous permet également d'analyser plus précisément les réactions critiques et d'introduire des améliorations ciblées.

En 2024, nous avons pu augmenter le taux de réponse de 21 % par rapport à l'année précédente – une étape importante qui nous montre que nos clientes et clients apprécient notre offre et la soutiennent activement. Fait particulièrement réjouissant : les résultats confirment le niveau de satisfaction élevé de l'année précédente et montrent même une nouvelle amélioration dans certains domaines.

Les chiffres parlent d'eux-mêmes :

les retours des clientes et clients dressent une image tout à fait positive du conseil aux employés de Movis. La joignabilité et la rapidité de la prise de rendez-vous ont été particulièrement appréciées – 90,5 % étaient tout à fait d'accord avec cette affirmation et 8,5 % étaient plutôt d'accord. Le premier contact téléphonique a également laissé une excellente impression : 92,9 % l'ont trouvé agréable et amical, tandis que 6,3 % étaient plutôt d'accord avec cette affirmation.

Movis séduit également par ses conseils compétents et dignes de confiance. Ainsi, 95,6 % des personnes interrogées ont estimé que leurs préoccupations étaient prises au sérieux (et 2,9 % étaient plutôt d'accord) et 86,2 % ont reçu des réponses utiles à leurs questions (et 12,8 % étaient plutôt d'accord). Pour beaucoup, le conseil a eu un effet positif perceptible sur leur performance – 81,8 % étaient entièrement d'accord, contre 14,6 % qui étaient plutôt d'accord.

Movis reste une interlocutrice appréciée à long terme : 71,9 % des personnes interrogées se tourneraient certainement à nouveau vers l'offre de conseil pour toute nouvelle demande, 23,8 % sont plutôt d'accord. En outre, 85,2 % saluent expressément le fait que leur employeur permette ce soutien (11,3 %) et 89,8 % recommanderaient Movis sans réserve (et 8,6 % sont plutôt d'accord).

Ces résultats montrent clairement que Movis apporte une contribution précieuse au soutien des employés et est considérée comme une partenaire fiable. Ces résultats témoignent non seulement de la grande qualité de notre travail, mais aussi de notre mission de maintenir ce niveau, mais aussi de le développer. La satisfaction et la confiance de nos clients sont notre principale motivation.

Nous sommes particulièrement fiers d'avoir pu réaliser de légères améliorations en 2024, malgré un niveau déjà très élevé. Nous considérons ces excellents commentaires comme une reconnaissance de notre travail et comme un engagement à continuer à offrir les meilleurs conseils et le meilleur soutien possible – pour chaque individu et pour les entreprises qui font confiance à Movis.



« Tout simplement fantastique à quel point le personnel est serviable. »

Client/cliente

## AMBITIONS

# Perspectives

Notre objectif est clair : nous voulons poursuivre résolument la stratégie que nous avons adoptée, conquérir de nouveaux groupes cibles et, en parallèle, intensifier la collaboration avec nos clients existants. La dynamique des défis reste passionnante et inspirante.

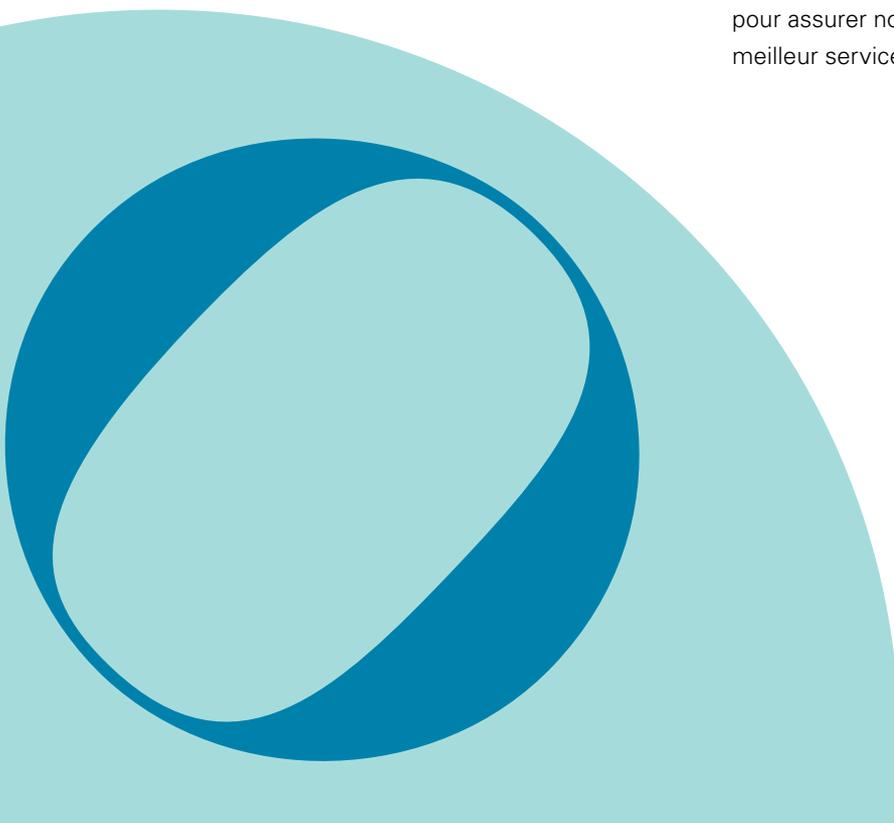
Les progrès technologiques et l'évolution du comportement d'utilisation de nos clients et clientes resteront des facteurs déterminants à l'avenir. Le changement est la seule constante et nous sommes prêts à nous y adapter avec souplesse. 2025 sera une année au cours de laquelle nous mettrons davantage l'accent sur l'intelligence artificielle (IA) et la transformation numérique dans le cadre d'un vaste projet. L'IA devient de plus en plus importante, tant dans les processus sociaux que dans notre mandat de conseil. Grâce à l'utilisation ciblée de technologies numériques, nous voulons non seulement augmenter les avantages pour les clients, mais aussi renforcer notre proximité avec eux. Notre ambition est de proposer des prestations innovantes de grande qualité qui créent une véritable valeur ajoutée pour nos clients.

Ces dernières années, nous avons pu gagner de nombreux nouveaux clients, et un onboarding professionnel est devenu un facteur clé. Notre offre complète dans le domaine de la gestion de la santé en entreprise montre l'importance de ce processus : l'accès à des conseils de qualité dans les situations de vie difficiles renforce non seulement le bien-être des collaborateurs, mais favorise également leur santé, leur motivation et leurs performances. L'effet positif est perceptible dans toute l'entreprise. C'est pourquoi il nous tient à cœur d'accroître la notoriété de nos offres, soutenues par des conseillers à la clientèle de renom qui représentent nos services avec compétence et passion.

Nos objectifs économiques pour 2025 sont ambitieux : nous visons une augmentation du chiffre d'affaires de 11 % et voulons continuer à renforcer notre EBIT.

Notre vision est claire : Movis doit être considérée comme le prestataire de gestion de la santé en entreprise le plus apprécié de Suisse, tant dans le monde physique que numérique. Nous atteignons cet objectif en nous appuyant sur nos atouts éprouvés, en assurant la continuité et en exploitant de nouvelles sources de revenus grâce à une croissance durable.

Notre approche est l'évolution, pas la révolution. Avec clairvoyance, force d'innovation et engagement, nous créons les bases pour assurer notre succès à long terme et offrir à nos clients le meilleur service possible.





## CONFIANCE

# Remerciements

Nos collaborateurs sont au cœur de notre entreprise. C'est leur engagement exceptionnel, leur professionnalisme et leur loyauté dans un environnement dynamique et exigeant qui ont rendu possible le succès de Movis. Nous tenons à remercier chaleureusement tous les collaborateurs. Vous êtes le moteur du succès de notre organisation.

Nous tenons également à vous remercier, chères et chers actionnaires. Votre confiance et votre soutien sont essentiels à notre réussite commune. Ils nous permettent d'emprunter de nouvelles voies et de façonner l'avenir avec confiance.

Les mesures de réorganisation mises en œuvre en 2024 ont constitué une étape importante. Elles nous ont non seulement renforcés sur le plan structurel, mais ont également posé les jalons qui nous permettront de relever les défis des années à venir avec confiance et détermination.

C'est un grand honneur et un grand plaisir pour moi de continuer à écrire l'histoire du succès de Movis AG avec nos collaborateurs engagés, nos fidèles clients et vous. J'en suis convaincu : les meilleurs chapitres restent à venir.

Martin Bircher  
CEO | Délégué du conseil d'administration