RAPPORT DE GESTION

2024

HIN

HIN

protège les données des patients

dans le monde numérique.

Avec 101 collaborateurs,

dont 10 à Yverdon et 1 à Bioggio, nous sommes présents dans trois régions linguistiques de Suisse.

5 apprentis

sont formés et préparent leur avenir professionnel chez nous.

Nous profitons de l'expérience professionnelle et personnelle des

28 % de nos collaborateurs

qui ont plus de 50 ans.

Éditorial 4

Conseil d'administration et direction 5

HIN – Référence en matière de sécurité simple 6

Focus – Collaboration: le fil rouge du succès 7

Compte de résultat 10

Bilan 11

Mentions légales 12

La collaboration nous fait progresser

Chers actionnaires, clients et partenaires,

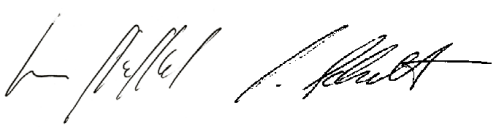
L'année 2024 a été marquée chez HIN par des innovations, des progrès et de nouvelles étapes clés. Avec nos collaborateurs, nos partenaires et nos clients, nous avons pris des mesures décisives pour renforcer davantage la communication numérique sécurisée dans le système de santé suisse.

L'élargissement de notre actionnariat à la Société suisse des pharmaciens pharmaSuisse a été un moment particulièrement fort. Cette collaboration a donné naissance à l'un de nos projets phares: le service E-Ordonnance Suisse. Son lancement couronné de succès, à l'initiative de la FMH et de pharmaSuisse, a établi un nouveau standard pour des processus de médication efficaces et sécurisés. Nous sommes également fiers du développement de HIN Sign, qui est désormais spécialement adapté aux besoins des organisations de santé et contribue de manière significative à la sécurité et à l'efficacité des processus de signature numérique. Un autre exemple de notre capacité d'innovation est notre engagement dans le domaine des technologies d'IA. En 2024, nous avons ainsi jeté les bases de solutions d'IA conformes à la protection des données dans le système de santé.

Nous avons connu des succès également dans le domaine de la formation et de la collaboration. Avec l'Institut pour la communication et le leadership IKF, nous avons remanié le CAS «Digital Health erfolgreich umsetzen in der Praxis» (Réussir la mise en œuvre de la santé numérique dans la pratique). L'événement «Journée HIN» à Yverdon a marqué le début couronné de succès d'une série de grands événements clients. La proximité avec les régions linguistiques reste essentielle pour nous. L'introduction de l'italien comme nouvelle langue de correspondance, en plus de l'allemand et du français, nous permet de renforcer de manière ciblée l'échange avec la communauté HIN et au sein de celle-ci, ainsi que le transfert de connaissances.

Notre succès n'aurait pas été possible sans l'engagement de nos collaborateurs. Des décisions stratégiques à la mise en œuvre opérationnelle, chacun et chacune a contribué à ce que HIN reste innovante et attractive pour nos clients. Il nous tient donc à cœur de renforcer davantage notre positionnement en tant qu'employeur attractif avec un environnement de travail moderne et agile, pour conserver les bons talents pour nos projets et en attirer de nouveaux.

Nous vous remercions, chers clients et partenaires, de votre confiance et de votre collaboration. Nous abordons le nouvel exercice avec confiance et nous réjouissons de pouvoir continuer à compter sur vous en tant que client ou partenaire.



Dr med. Urs Stoffel
Président du CA

Lucas Schult
CEO

Conseil d'administration

Dr med. Urs Stoffel
président du Conseil d'administration, membre du Comité central FMH (jusqu'au 31.12.2024)

Membres

Christian Greuter, directeur, Caisse des Médecins
Claudia Brenn Tremblau, présidente de la direction, Caisse des Médecins
Dr méd. Yvonne Gilli, présidente, FMH
Lukas Fässler, avocat & expert en informatique, avocats FSDZ
Dr med. Marc Henri Gauchat, spécialiste Médecine générale, FMH
Dr Ulrich Schaefer, comité, numérisation, Société suisse des pharmaciens pharmaSuisse

Direction

Lucas Schult
Directeur général (CEO)

Peer Hostettler
Membre de la direction, unité opérationnelle Marché

Martin Wettstein
Membre de la direction, responsable du secteur Informatique

Direction élargie

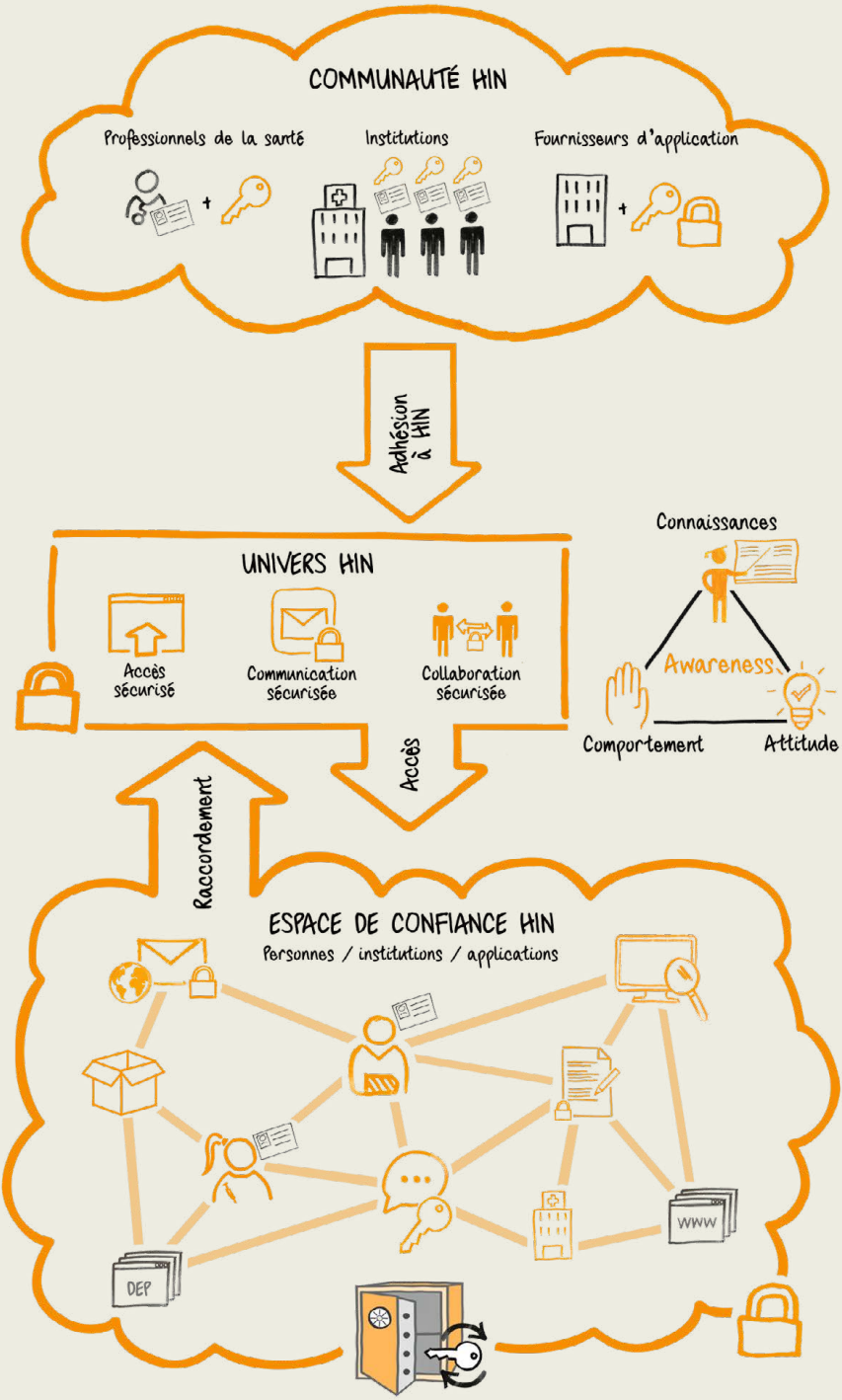
Aaron Akeret
Responsable du secteur Engineering & application Management

Daniel Huser
Responsable du secteur Gestion de projet & architecture informatique

Ralph Schmitz
Responsable du secteur Support & gestion de l'intégration

Attila Fekete
Responsable du secteur Ventes & gestion des produits

HIN – Référence en matière de sécurité simple



Collaboration: le fil rouge du succès

Image: iStockphoto

La pièce maîtresse de toute organisation, ce sont les collaborateurs qui, par leur travail quotidien, contribuent de manière décisive à atteindre les objectifs de l'entreprise, à fournir des prestations et à garantir le bon fonctionnement.

HIN accorde également une grande importance à ses collaborateurs. Ce n'est que grâce à leur engagement que nous pouvons mettre à la disposition de la communauté HIN un espace de confiance pour une communication et une collaboration sécurisées dans le système de santé suisse. L'innovation et la qualité sont le fruit d'une étroite collaboration entre les différents domaines spécialisés, du service à la clientèle au département des finances. Chacune et chacun contribue au succès au travers de ses tâches et de ses décisions.

Cette collaboration s'adapte continuellement aux nouvelles exigences – un signe positif pour une organisation en perpétuel mouvement. La promotion de cette agilité dans toutes les dimensions et la capacité d'apprendre permettent à HIN de s'adapter de manière flexible aux besoins de la communauté HIN. HIN non plus n'est pas à l'abri des défis, mais nous nous efforçons toujours d'apprendre de nos erreurs et de les corriger. Nous garantissons ainsi un service de grande qualité à nos membres et des emplois attrayants à nos collaborateurs.

Vous découvrirez dans les pages suivantes, à l'aide d'un exemple, comment cette collaboration s'étend comme un fil rouge dans l'ensemble de l'entreprise HIN: nous montrons comment une nouvelle offre d'adhésion à HIN peut être mise en place dans une association professionnelle. Cette petite histoire a pour but d'illustrer le fonctionnement de la collaboration chez HIN. Elle montre comment les domaines spécialisés impliqués sont mis en réseau et interagissent, ce qui est déterminant pour le succès de HIN.

Agir orientés clients: là où tout commence

Imaginez que le comité d'une association professionnelle souhaite encourager ses membres à respecter le secret professionnel et à communiquer par voie numérique de manière conforme à la protection des données. La solution sur laquelle misent déjà plus de cinquante associations: une offre commune avec HIN. Mais comment les membres de l'association peuvent-ils bénéficier d'une adhésion à HIN?

L'association doit d'abord contacter le représentant de HIN dans la région où elle a son siège. Celui-ci fait le lien avec les associations professionnelles et est le premier interlocuteur pour obtenir une offre sur mesure. Avec beaucoup d'engagement et de discernement, lui et ses collègues analysent les besoins des associations et de leurs membres. Il clarifie en premier lieu avec l'association les données clés de l'offre commune – du nom de l'offre et du domaine de messagerie aux aspects spécifiques de l'adhésion à HIN tels que les services inclus et une éventuelle prise en charge des coûts par l'association. Il transmet ensuite ces informations au service commercial interne, lequel rédige une ébauche de contrat.

Une équipe solide: mise en œuvre de l'offre

Mais le travail ne s'arrête pas là: l'étape suivante consiste à faire appel à l'ingénieur en solutions techniques du département informatique de HIN. Celui-ci se charge de l'aspect technique afin que le domaine souhaité puisse être mis en place en temps utile et sans problème. Cela permet de garantir que tout fonctionne de manière irréprochable. Dès que tout est prêt, le gestionnaire d'applications est informé et met à jour les applications de commande. La spécialiste en communication qui travaille avec l'association est également informée afin de clarifier la manière dont la nouvelle offre doit être communiquée aux membres de l'association et à la communauté HIN. L'objectif est d'informer les membres de l'association sur les particularités et les avantages de l'offre spéciale, par le biais de différentes mesures de communication coordonnées conjointement.

L'offre est maintenant officiellement lancée, et l'association peut commencer à informer ses membres. Pour ce faire, HIN met à la disposition de l'association, outre des informations sur l'offre, des contenus variés sur la protection des données et la sécurité de l'information pour sensibiliser les professionnels de santé à ces sujets essentiels.

Un déroulement irréprochable: de la commande au support

C'est maintenant le moment le plus passionnant: la première cliente commande la nouvelle offre sur le site Web de HIN. Un collaborateur du service à la clientèle HIN traite la demande et crée les identités HIN et les adresses e-mail nécessaires. Le nouveau membre HIN obtient l'accès à sa boîte mail et peut désormais communiquer avec d'autres professionnels de santé et des patients de manière sûre et conforme à la protection des données.

Mais que se passe-t-il si le membre a encore besoin d'aide lors de la configuration? Pas de problème. Le support HIN est toujours à votre disposition. Un chargé d'assistance de 1er niveau prend en charge la demande et aide la cliente rapidement. S'il s'agit d'une demande complexe, il transmet le problème à une chargé d'assistance de 2e niveau, laquelle apporte son soutien à la cliente dans la recherche d'une solution.

Comme tous les membres de la communauté HIN, cette cliente reçoit une fois par an un courrier électronique du département des finances de HIN. Un comptable procède à la facturation sur la base des informations figurant dans le système ERP. La cliente reçoit alors sa facture de cotisation par e-mail en temps utile et de manière transparente.

Illustrations: Justin Hession

Compte de résultat

La communauté HIN s'agrandit légèrement
Dans un environnement difficile, HIN enregistre une augmentation de son chiffre d'affaires de deux pour cent par rapport à l'année précédente. L'activité clé dans les domaines des adhésions individuelles et collectives continue de prospérer. En ce qui concerne HIN Access, la demande est inférieure aux attentes. La diminution des prestations fournies aux entreprises affiliées entraîne une baisse du chiffre d'affaires.

Coût des matériaux et des services plus élevé
Le coût des matériaux et des services a augmenté de manière significative en raison de la stabilisation de notre plateforme et de la hausse des coûts de licence et de support pour les nouveaux services. Les charges de personnel augmentent de manière linéaire avec le chiffre d'affaires. Les coûts plus élevés des systèmes informatiques internes et des nouveaux Security Services (cybersécurité), ainsi que l'augmentation des dépenses de communication due à la croissance alourdissent les charges administratives.

Résultat d'entreprise (EAT)
Malgré de faibles amortissements, l'augmentation des coûts dans le domaine opérationnel n'a pas pu être compensée. En raison de l'augmentation des coûts, le résultat de l'entreprise est, comme prévu, inférieur à celui de l'année précédente.

en KCHF	2024	2023	Δ %	Δ absolu
Produit net des livraisons et prestations (chiffre d'affaires)	**23'029**	**22'655**	**2**	**374**
Matériel et services	–6'763	–5'629	20	–1'134
Personnel	–13'283	–12'991	2	–292
Administration et marketing	–2'151	–1'951	10	–200
Total charges	**– 22'197**	**– 20'571**	**8**	**– 1'626**
Résultat d'exploitation (EBITDA)	**832**	**2'084**	**– 60**	**– 1'252**
Résultat neutre	**– 1'118**	**– 2'042**	**– 45**	**924**
(amortissements, intérêts, impôts, résultat exceptionnel)				
Résultat d'entreprise (EAT)	**– 286**	**42**	**– 781**	**– 328**

Bilan

Investissements dans des plateformes et services HIN
L'augmentation des liquidités est en partie le fruit de notre gestion efficace des créances. En outre, nous avons dû recourir à des fonds de tiers à long terme pour poursuivre les importants investissements dans le renouvellement de nos plateformes et l'implémentation de nouveaux services innovants tels que le service E-Ordonnance Suisse. Cela se reflète dans l'augmentation significative de l'actif immobilisé.

Fonds de tiers à court terme / provisions
Les fonds de tiers à court terme augmentent en raison de l'accroissement des dettes envers les fournisseurs (grands projets). Outre les fonds de tiers, des provisions pour risques ont été constituées à partir des fonds de tiers à long terme.

Cette année, il en résulte comme prévu une perte au bilan due à l'augmentation des coûts opérationnels et des investissements.

en KCHF	31.12.24	31.12.23	Δ %	Δ absolu
Actif circulant	**6'668**	**6'543**	**2**	**125**
Liquidités	3'273	2'366	38	907
Créances et autres actifs	3'395	4'177	– 19	–782
Actif immobilisé	**7'274**	**3'912**	**86**	**3'362**
Total actifs	**13'942**	**10'455**	**33**	**3'487**
Fonds de tiers	**9'838**	**6'065**	**62**	**3'773**
Engagements à court terme	4'978	4'245	17	733
Engagements à long terme	4'860	1'820	167	**3'040**
Fonds propres	**4'104**	**4'390**	**–7**	**–286**
Capital-actions	3'000	3'000	0	0
Réserves	1'390	1'343	3	47
Gain/perte bilan	–286	47	– 709	– 333
Total passifs	**13'942**	**10'455**	**33**	**3'487**

HEALTH INFO NET AG
Seidenstrasse 4
8304 Wallisellen

HEALTH INFO NET SA
Avenue des Sciences 13
1400 Yverdon-les-Bains

HEALTH INFO NET SA
Via della Posta 21
6934 Bioggio

www.hin.ch

Rédaction
Philipp Senn,
Responsable Communication
Elena Faverio,
Responsable Marketing & Communication

Concept et réalisation
Partner & Partner AG, Winterthour

Photographie
iStock
Justin Hession, Zurich

Relecture et traduction
Syntax Übersetzungen AG, Zurich

Impression
Mattenbach AG, Winterthour