

Conférence de presse annuelle du 14 février 2018

De 10h15 à 11h15

Allocution de

Jürg Bucher, président du conseil d'administration

Accueil et ordre du jour

Mesdames et Messieurs, chers journalistes,

Je suis très heureux de vous accueillir ici à Berne, où notre banque a son siège, pour la conférence de presse annuelle 2018 de Valiant. Durant l'heure à venir, nous aurons le plaisir de vous présenter des activités opérationnelles positives et un résultat annuel réjouissant. L'année écoulée a été rythmée par différents faits marquants. Nous vous révélerons l'état d'avancement de la stratégie 2020, nos attentes pour 2018 et comment nous dirigerons la banque à l'avenir.

Par « nous », j'entends notre CEO Markus Gygax et moi-même. Ewald Burgener, notre responsable des finances, est également présent pour répondre aux questions détaillées sur les chiffres financiers. Après nos allocutions respectives, nous serons à votre disposition pour des questions et des interviews et nous ferons un plaisir de vous convier à un cocktail dînatoire. Stephan Michel et Marc Andrey de la communication d'entreprise ainsi que Beat Michel-Risse du Secrétariat général et Marcus Händel d'Investor Relations sont également là pour représenter Valiant.

Regagner la confiance, étape par étape

Lorsque je suis devenu président du conseil d'administration il y a cinq ans, j'ai cité l'un de vos collègues, le journaliste économique Claude Baumann, de Finews : « la crédibilité, la qualité et de bonnes perspectives commerciales ne s'achètent pas, elles se méritent. »

Dans cet esprit, je peux aujourd'hui affirmer que Valiant a su, pas à pas, gagner la confiance et qu'elle est aujourd'hui une banque saine, compétitive et solide. Plusieurs faits le prouvent : d'une part notre résultat annuel de 119,2 millions de francs, en hausse de 1,5 % par rapport à l'exercice précédent et, d'autre part, un ratio de fonds propres de 17,2 % qui démontre la stabilité de l'entreprise. Nous dépassons nettement les 12 % exigés par la FINMA et le facteur d'endettement (leverage ratio) s'élève à 7,2 %. Valiant jouit aujourd'hui d'une position très solide, si bien que nous sommes, grâce au travail sérieux accompli ces dernières années, en position de force pour affronter l'avenir. Notre stabilité financière est également étayée par le fait que nous proposerons à la prochaine assemblée générale d'augmenter le dividende, pour la troisième fois consécutive.

Une nouvelle fois, 2017 a été un bon exercice pour Valiant. Le succès a été au rendez-vous. Mais Markus Gygax reviendra en détail sur les chiffres financiers tout à l'heure. Le maintien de notre marge d'intérêts à un niveau élevé et l'augmentation du bénéfice du groupe sont des évolutions très réjouissantes.

Conduite de la banque à l'avenir

Depuis la dernière assemblée générale qui s'est tenue à Lucerne, le conseil d'administration travaille dans une nouvelle configuration. Il compte désormais huit membres, dont deux nouveaux visages, à savoir Maya Bundt et Nicole Pauli, deux jeunes femmes hautement compétentes. Elles se sont bien intégrées au sein du conseil d'administration et des différents comités, et élargissent quotidiennement leurs connaissances dans le cadre de leurs nouvelles attributions. Composé de quatre hommes et de quatre femmes, d'âges et d'origines professionnelles différents, l'organe stratégique de la banque bénéficie ainsi, lors de ses débats thématiques, de plusieurs angles de vue. Nos discussions sont à la fois efficaces et enrichissantes.

Nous pouvons donc constater que Valiant jouit d'un positionnement favorable pour son conseil d'administration et pour son comité de direction. Le conseil d'administration a toutefois son regard tourné vers l'avenir et pose de nouveaux jalons dans la direction. Après deux années supplémentaires en tant que président du conseil d'administration, je me retirerai lors de l'assemblée générale 2020. Le conseil d'administration fait une exception au règlement d'organisation, qui limite le mandat de ses membres jusqu'à l'atteinte de la 70e année. Markus Gygax sera mon successeur. Afin de se préparer à ce nouveau mandat et d'éviter les conflits d'intérêts entre la position du CEO et celle de président, il entrera au conseil d'administration en 2019 comme membre ordinaire. Le conseil d'administration décidera de sa succession comme CEO courant 2018.

Le conseil d'administration mise sur la continuité avec cette solution. Peu d'années se sont écoulées depuis la nouvelle orientation de la Banque et son nouveau départ. La stratégie 2020 est en pleine mise en œuvre et le comité de direction actuel travaillera avec toute son énergie à la poursuivre.

Ce changement à la tête du conseil d'administration a obtenu l'accord de l'Autorité de surveillance des marchés FINMA. La solution choisie est dans l'intérêt d'une bonne conduite de l'entreprise ainsi que dans celui de la banque en matière de continuité et de stabilité.

Stratégie 2020 : expansion en direction du lac Léman et du lac de Constance

Venons-en à nos activités. L'an dernier, nous avons réussi beaucoup de choses au niveau opérationnel et progressé dans la mise en œuvre de la stratégie 2020. Pour rappel, notre stratégie repose pour l'essentiel sur les axes suivants :

- expansion physique en direction du lac Léman et du lac de Constance avec l'ouverture de deux succursales et l'engagement de 20 nouveaux collaborateurs par an ;
- poursuite du déploiement numérique au niveau suisse, une technologie garantissant un accès varié, rapide et simple à nos prestations ;
- investissement dans le développement des compétences de nos collaborateurs et dans la présence de notre marque.

Nous avons défini cette stratégie pour assurer la viabilité de notre banque, avec la conviction qu'on n'a rien sans rien et qu'il faut semer pour récolter. Mais aussi investir pour assurer la survie à long terme. Nous avons dit que nous désirons investir chaque année 10 à 15 millions de francs dans l'avenir de Valiant, notamment dans la numérisation, la présence sur le marché et les collaborateurs. L'année dernière, les investissements se sont élevés à 10 millions de francs. Et cela se traduit déjà en de nombreuses affaires. De plus, en reprenant Triba Partner Bank, nous avons renforcé notre réseau en Suisse centrale.

Notre promesse de marque « Votre banque en toute simplicité » est et reste le pivot de nos activités. A l'avenir également, Valiant se concentrera sur la simplicité et sur les missions principales d'une banque pour particuliers et PME : recevoir de l'argent, gérer soigneusement cet argent et prêter de l'argent. Au moyen des produits et des prestations numériques, nous entendons simplifier les aspects financiers de la vie de notre clientèle. Il nous tient à cœur, simultanément, de renforcer le conseil personnalisé au niveau local, dans nos succursales, ou par l'intermédiaire de conseillers mobiles. Nous voulons être proches des clients et, lorsqu'ils en expriment le souhait, les conseiller et les accompagner dans une succursale, à domicile ou au bureau. Même dans le monde numérique, les succursales et leurs collaboratrices et collaborateurs sont le visage de la banque à qui on fait confiance.

Mesdames et Messieurs, la stratégie est pertinente, nous sommes sur de bons rails. Nous la mettons systématiquement en œuvre, tout en demeurant mobiles et aux aguets. Nous sommes comme le roseau qui plie au vent, mais ne rompt pas. La mission du conseil d'administration consiste également à préparer la banque à surmonter les imprévus et à résister aux rafales de vent que l'avenir pourrait tout à fait nous réserver. Que faire, en effet, si la marge d'intérêts

continue de s'effriter et tombe, par exemple, en dessous de 1 % ? Nous devons trouver des réponses, car cette hypothèse n'est pas totalement irréaliste. C'est d'ailleurs aujourd'hui l'une de nos tâches essentielles, sans dévier du cap qui a été défini. Notre ligne de conduite actuelle peut se résumer par la formule « agir avec cohérence et préserver la marge de manœuvre ».

Nouvelle augmentation du dividende

Les bons résultats et la solide dotation en fonds propres nous permettent, pour la troisième année consécutive, de proposer un dividende plus élevé. Lors de l'assemblée générale qui se tiendra le 23 mai 2018 à Berne, nous proposerons qu'il soit augmenté de 20 centimes, à 4 francs. Par cette démarche également, nous confirmons notre stratégie qui prévoit un taux de distribution compris entre 40 et 70 %. Cette nouvelle hausse porterait le taux de distribution en faveur de nos actionnaires à 53 %. Une preuve supplémentaire que nous respectons notre objectif de fonds propres compris « entre 15 et 17 % ». Nous ne thésaurisons pas les fonds propres excédentaires. Le fait d'être en mesure de remercier nos actionnaires de leur confiance nous ravit particulièrement.

Récapitulatif

Permettez-moi, Mesdames et Messieurs, de résumer brièvement :

- Valiant est parvenue à améliorer le résultat l'année dernière. Elle est saine et solidement positionnée.
- Notre résultat d'exploitation nous permet, pour la troisième fois consécutive, de proposer une hausse du dividende. Cette hausse de 20 centimes porterait la distribution à 4 francs par action.
- Nous mettons systématiquement en œuvre la stratégie que nous avons définie il y a deux ans. Le succès est au rendez-vous et nous conforte dans notre démarche. Un autre point essentiel est de conserver notre agilité et notre souplesse et de préparer la banque à parer à d'éventuelles surprises.
- Je me retirerai en 2020 en tant que président du conseil d'administration, Markus Gygax prendra la relève.

Il me tient très à cœur de remercier ici l'ensemble des collaboratrices et collaborateurs, le comité de direction et mes collègues du conseil d'administration pour l'excellent travail qu'ils ont accompli

en 2017. Au bout du compte, c'est de l'engagement des collaborateurs à tous les échelons que dépend le succès ou l'échec d'une entreprise. Lors de mes rencontres l'an dernier, j'ai perçu chez mes interlocuteurs beaucoup de passion, d'enthousiasme et d'ambition. Je leur en suis individuellement redevable.

Chers journalistes, je vous remercie de votre attention et cède la parole à notre CEO, Markus Gygax.

Conférence de presse annuelle du 14 février 2018

De 10h15 à 11h15

Allocution de
Markus Gygax, CEO Valiant

Introduction

Mesdames et Messieurs,

Je suis également heureux de vous accueillir à notre conférence de presse annuelle. Je vous remercie de votre présence et de l'intérêt que vous portez à Valiant. J'aurai le plaisir de vous informer

- des jalons opérationnels en 2017 ;
- du résultat annuel de 2017 ;
- des mesures de mise en œuvre de la stratégie 2020 et, pour terminer,
- des perspectives et des prévisions pour 2018.

Rétrospective 2017 : faits marquants dans les activités opérationnelles

2017 a été pour Valiant une année extrêmement dynamique. Comme 2016 d'ailleurs. Actuellement, nous avançons à plein régime. Dans cet environnement, nous, les banques, devons faire preuve d'une grande flexibilité. Ce que Valiant a fait l'an dernier également. Pour débiter mon allocution, je souhaite passer brièvement en revue les faits marquants de l'année écoulée.

Mais avant toute chose, permettez-moi de saluer l'excellent travail accompli une fois de plus par nos collaborateurs. Je suis très fier d'eux. Ils ont aussi suivi une formation continue intense en plus de leurs activités quotidiennes. Comme nous l'avions annoncé l'an dernier, tous nos conseillers ont bénéficié de cinq jours de formation à la conduite d'entretien dans différents domaines. Ces cours, ils les ont suivis en sus de leurs activités quotidiennes – cela mérite d'être souligné. Les collaborateurs du middle-office et du back-office se sont eux aussi astreints à la même discipline. Nous avons financé cette initiative de formation avec une enveloppe globale supérieure à trois millions de francs et totalisé près de 3200 journées de formation.

Nos conseillers à la clientèle sont désormais certifiés à tous les échelons de la banque, et ce, à un top niveau. Nous ambitionnons maintenant d'ancrer dans le quotidien un conseil d'un seul tenant couvrant tous les domaines.

Cette approche porte ses fruits, Mesdames et Messieurs. Cela nous amène au deuxième grand thème de l'année. Par rapport à l'exercice précédent, notre croissance dans le domaine des prêts

a triplé. Nos collaborateurs ont lutté pour chaque point de base. Ils incarnent notre philosophie de manière exemplaire et ne visent pas les volumes à tout prix. Cela démontre que nous avons pris les bonnes mesures pour renforcer notre distribution. Cela a très bien fonctionné l'année dernière. Nous nous sommes pour cela concentrés sur nos forces.

Autre fait marquant pour Valiant et l'ensemble du secteur financier suisse : nous avons émis nos propres covered bonds notées triple A. A ce propos, permettez-moi de le répéter : en soi, le fait qu'une banque de taille moyenne soit la première à émettre une obligation sécurisée de droit suisse, qui plus est garantie par une société suisse, est déjà une prouesse. Le succès rencontré par la première émission de 250 millions de francs, largement sursouscrite, est venu transformer l'essai. Cette obligation sécurisée nous permet à notre refinancement de s'appuyer sur un socle plus large. D'autre part, elle nous permettra de refinancer notre croissance dans de nouvelles zones de marché. Cette croissance prend d'abord appui sur les crédits. Les fonds de la clientèle afflueront ensuite. Sans les covered bonds, nous aurions été confrontés à un problème de refinancement dans quelques années. Cette perspective est désormais écartée.

Les nouvelles succursales de Brugg et de Morges ont également constitué d'importants jalons en 2017. Valiant est ainsi présente dans deux nouvelles localités avec des succursales offrant des prestations de conseil modernes. D'une manière générale, nous avons bien progressé dans le domaine numérique également. Prenons l'exemple de l'ouverture complète de compte en ligne. Notre banque suisse a été la première à la proposer il y a deux ans. Aujourd'hui, nous avons étendu cette prestation aux cartes de crédit et au compte épargne lilas.

Un autre événement a marqué notre exercice 2017 : la reprise de Triba Partner Bank. Les actionnaires ont très bien accueilli notre offre et nous ont proposé plus de 97 % de leurs actions au rachat. Dans l'intervalle, nous avons acquis des actions supplémentaires et détenons près de 98 % de Triba.

Enfin, pour clore ce bref tour d'horizon, nous avons une fois encore été désignés meilleure banque régionale au classement Private Banking annuel du magazine économique « BILANZ ». Cette distinction démontre une fois de plus nos compétences élevées en matière de conseil patrimonial et de gestion de fortune.

Conclusion : nous avons à nouveau accompli beaucoup de choses en 2017. Nos collaborateurs soutiennent pleinement le rythme élevé de notre progression et font preuve d'un grand engagement. Je tiens à les en remercier très chaleureusement.

Résultat annuel 2017

Après avoir passé en revue les activités opérationnelles, j'en arrive au résultat annuel 2017. Là aussi, les choses se présentent bien. L'an dernier, nous avons à nouveau atteint nos deux objectifs principaux : progresser dans notre cœur de métier et lutter pour chaque point de base.

Voici les chiffres-clés du résultat annuel, dans lesquels Triba Partner Bank est consolidée pour la première fois.

- Le bénéfice du groupe s'est établi à 119,2 millions de francs, soit 1,5 % de mieux qu'en 2016. Compte tenu de la pression sur les marges, nous pouvons être satisfaits de ce résultat.
- Un bon résultat des opérations d'intérêts forme l'assise du bénéfice du groupe. Il a augmenté de 2 % à 296 millions de francs. Par rapport à l'exercice précédent, la marge d'intérêts a diminué de trois points de base pour s'établir à 110, mais elle est restée stable depuis le premier trimestre 2017. Nous pensons que la pression persistante sur les marges ne va pas s'atténuer, même si les taux d'intérêt devraient lentement augmenter dans le monde.
- Nous connaissions depuis 2011 une tendance négative concernant le résultat des opérations de commissions et des prestations de service. Dans ce domaine, les activités en 2017 ont bien évolué et terminé en territoire positif à 4,6 %. Je pense que nous sommes parvenus à opérer un premier revirement de tendance, qu'il nous faudra confirmer durant l'exercice en cours.
- Les opérations de négoce et les autres résultats ordinaires ont également progressé de plus de 3 % respectivement.
- Les effets de notre stratégie d'expansion se sont répercutés au niveau des coûts. Les charges d'exploitation ont ainsi grimpé globalement de 2,3 %. Les autres charges d'exploitation n'ont augmenté que de façon très marginale, de 0,8 %. La hausse de 3,7 % des charges de personnel est notamment imputable aux neuf nouveaux emplois à plein temps que nous avons créés. Le ratio coûts/revenu s'est élevé à 58,3 %, demeurant quasiment stable par rapport à l'exercice précédent.
- Le résultat extraordinaire a plus que doublé, augmentant de près de 15,7 millions de francs. Cette progression est notamment due au dernier paiement issu du fonds d'entraide RBA, lequel a été dissout. Etant donné que ce dernier paiement était supérieur de quelque 13 millions de francs par rapport aux années antérieures, nous avons affecté, sans

incidence sur le résultat, le montant supplémentaire aux réserves pour risques bancaires généraux. Autrement dit : 10 millions de francs issus du fonds d'entraide RBA ont été affectés au bénéfice et dix autres millions, après impôts, aux réserves.

- Comme je le disais au début : nous avons réalisé de bons chiffres de croissance dans notre activité de base et avons progressé trois fois plus vite que l'année précédente. Notre développement a accompagné le marché et nous avons enregistré une augmentation de 2,2 % des hypothèques, hors Triba. Dans l'ensemble, les prêts, c'est-à-dire les hypothèques et les crédits aux PME, ont également grimpé de 2,2 %. Nous sommes restés fidèles à notre politique de risque prudente. Avec Triba, la croissance des prêts s'élève à environ 6 %.
- Les fonds de la clientèle ont, hors Triba, évolué en territoire négatif, car de grands clients institutionnels ont retiré leurs avoirs onéreux. Notre banque demeure très intéressée par les fonds des particuliers et des PME. Cela dit, nous ne souhaitons actuellement pas de gros volumes d'avoir de clients institutionnels, ou alors uniquement à des conditions négatives. Force est de constater que le monde bancaire a changé dans ce domaine ces dernières années.
- Notre situation en matière de fonds propres demeure extrêmement confortable. A fin décembre 2017, nous avons atteint un ratio de fonds propres total de 17,2 %. Comme nous l'avons annoncé lors de la dernière conférence sur les résultats semestriels, nous visons un ratio compris entre 15 et 17 %. Nous ne thésaurisons pas les fonds propres excédentaires. En avril prochain, nous rembourserons un emprunt subordonné à hauteur de 150 millions de francs, dont l'échéance était fixée en 2023.

Lors de l'exercice précédent, nous n'avons pas dû verser d'intérêts négatifs à la Banque nationale suisse. Nous sommes en effet restés en deçà de la limite d'exonération de 2,8 milliards de francs.

Conclusion : Valiant fait état d'un résultat annuel réjouissant pour 2017. Nous avons triplé la croissance dans le domaine des prêts et maintenu la marge d'intérêts à un niveau élevé.

Mise en œuvre de la stratégie 2020

Jürg Bucher vous a déjà parlé de la stratégie 2020. Je voudrais pour ma part développer certains points. Vous voyez, sur le côté gauche, les principaux piliers de la stratégie et, sur la droite, nos réalisations au cours de l'année 2017.

Nous avons poursuivi notre expansion géographique avec l'ouverture des succursales de Brugg et de Morges. Dans ces nouvelles succursales, nous offrons un conseil personnalisé et proposons des services numériques. Il ne s'agit donc pas de filiales uniquement équipées de distributeurs automatiques. Même si l'accueil des clients s'effectue par vidéo interposée et qu'on n'y trouve plus aucun guichet, des conseillers à la clientèle travaillent dans ces succursales. La clientèle manifeste d'ailleurs son intérêt et son ouverture à l'égard de notre nouveau concept. Nos clients sont accueillis par un écran vidéo, ils obtiennent les renseignements souhaités, ils ouvrent de nouveaux comptes en ligne : ça fonctionne. Si une prestation de conseil plus complète est nécessaire, nos conseillers sont là pour la fournir. Les retours des clients sont globalement positifs. Evidemment, il arrive parfois que des clients sollicitent davantage les compétences de nos collaborateurs sur place. Dans ce cas, les intéressés s'y attèlent bien volontiers. En effet, chaque contact recèle une opportunité de faire vivre au client une expérience positive.

Morges a été la première étape sur les rives du Léman. Il est prévu, cette année, d'ouvrir tout à fait le même type de succursale à Vevey et probablement à Nyon, toujours dans l'idée d'embrasser le numérique et d'être malgré tout proche du client. A partir de 2019, ce sont la Suisse orientale et septentrionale qui auront la faveur de ce concept novateur.

Les sites PME, à partir desquels nous assurons le suivi des petites et moyennes entreprises, font également partie de l'expansion géographique. L'année dernière, nous avons implanté ou développé ces prestations à Bâle, à Baden et à Lausanne. Fribourg et Zoug sont prévues en 2018, puis la Suisse orientale à compter de 2019.

Dans l'ensemble, nous avons engagé vingt nouveaux conseillers à la clientèle privée et PME en 2017. A l'heure actuelle, ces emplois coûtent davantage qu'ils ne rapportent. Et c'est tout à fait normal, car un nouveau conseiller à la clientèle ne couvre les coûts engagés qu'à partir de sa troisième ou quatrième année d'activité. Les nouveaux conseillers à la clientèle, que nous avons engagés dès le lancement de la stratégie d'expansion, se sont déjà montrés très actifs et ont conclu des affaires pour un montant de quelque 97 millions de francs. C'est nettement plus que ce à quoi nous nous attendions.

Outre la croissance organique, nous avons également œuvré pour notre croissance externe avec l'acquisition de Triba.

En 2017, nous avons continué à porter notre devise « Votre banque en toute simplicité ». J'ai déjà évoqué l'ouverture de compte en ligne. Nous avons également lancé nos nouveaux sets business PME. Le fonctionnement de ce produit est calqué sur les forfaits connus destinés à la clientèle privée. Les PME paient un prix forfaitaire englobant l'ensemble des coûts liés à la tenue de compte, aux boucllements, aux écritures, etc. Ces sets répondent à une forte demande de la part des clients. En l'espace d'une année, 24 % de notre clientèle PME ont souscrit de tels sets, dépassant toutes nos prévisions. Nous avons également lancé, toujours dans le domaine des PME, un nouvel outil destiné aux petites et moyennes entreprises et aux indépendants baptisé « eCrédit PME ». Grâce à lui, une entreprise peut solliciter un crédit en quelques clics et recevoir une offre sans engagement, en l'espace d'un bref laps de temps, et ce, indépendamment du lieu et de l'appareil utilisé.

Pour la clientèle privée, nous avons introduit le check hypothécaire. Cet outil en ligne permet à l'utilisateur de bénéficier, en l'espace de quelques minutes, d'une estimation du prix et de sa capacité de financement pour l'objet convoité ainsi que d'informations sur la situation du bien immobilier et une offre de financement. Le check hypothécaire, intuitif et convivial, est très sollicité : on dénombre environ 90 utilisations par semaine. Depuis son lancement, il a été utilisé plus de 1700 fois. De nombreux rendez-vous clients ont pu être convenus et des transactions bouclées grâce à cet outil.

Vous le voyez, Mesdames et Messieurs, simplifier les aspects financiers de la vie de nos clientes et de nos clients demeure un des grands objectifs de Valiant. Ces contenus contribuent eux aussi à conférer plus de substance à notre promesse de marque.

Conclusion : la stratégie est pertinente. Les investissements portent leurs premiers fruits. Nous continuons d'investir dans l'avenir de Valiant.

Perspectives 2018

Pour 2018, la pression sur les marges reste notre plus grand défi. Le produit des opérations de crédit va continuer à baisser. La question décisive est de savoir si, parallèlement, nous parviendrons à diminuer nos coûts de refinancement. L'obligation sécurisée va certainement nous y aider. Nous entendons émettre cette année environ 500 millions de francs. Notre covered bond triple A fait toujours l'objet d'une demande soutenue.

S'agissant des guichets bancaires, nous avons annoncé notre intention d'en réduire fortement le nombre au fil des cinq prochaines années. Un projet pilote a démarré en janvier à Buchrain, à Wohlen près de Berne et à Neuenegg avec l'exploitation des premières succursales modernisées. Dans ces succursales, les guichets ont laissé la place à un accueil vidéo et à des bancomats supplémentaires. Le but est d'identifier ce qui va et ce qui ne va pas, pour en tirer des enseignements en vue d'implantations futures. J'ai conscience que les clients ne vont pas accueillir ces innovations de gaieté de cœur. Au terme des premières semaines, on constate que les espèces et la petite monnaie sont profondément ancrées dans le quotidien de nombreux clients. Changer ces habitudes n'est pas simple. La grande majorité des prestations restera disponible comme auparavant, mais sous une forme différente. Quelques clients sont très réticents face à ce changement.

Nous n'agissons pas dans la précipitation et y consacrerons le temps nécessaire. Il n'empêche que les guichets sont un thème sur lequel nous devons travailler. Nous nous appliquerons à définir au cours des prochains mois le calendrier des transformations de succursales. Et, je le répète : les conseillers à la clientèle ne disparaissent pas localement. Ils sont là pour conseiller. Ce sont les guichets que nous remplaçons. Les succursales dotées d'un accueil par vidéo ont pour avantage principal d'être accessibles toute la journée.

Fidèles à notre devise, nous poursuivons sur notre lancée en 2018. Après avoir beaucoup investi dernièrement dans l'application Mobile Banking et d'autres prestations numériques, c'est maintenant au tour de l'eBanking. Les clients existants devraient être migrés à la mi-avril vers la nouvelle plateforme. Notre eBanking a fait peau neuve. Plus moderne, plus frais et plus clair, il a été doté d'un assistant financier personnel. Cette fonction classe automatiquement les recettes et les dépenses dans des catégories définies et les affiche sous forme de graphiques. Des prestations supplémentaires telles que la prise de rendez-vous en ligne ou le chat en temps réel nous permettent de développer le libre-service pour nos clientes et nos clients.

Nous allons par ailleurs nous attacher à optimiser nos processus internes et à les numériser. C'est un préalable nous permettant d'agir plus simplement en externe. Nous allons simplifier le quotidien de nos collaborateurs grâce à un poste de conseiller moderne et accélérer le processus de crédit interne. Dans les faits, le traitement d'une demande de crédit ne demandera pas plus d'une demi-heure au conseiller à la clientèle.

Les objectifs financiers pour 2018 sont :

- une croissance dans l'activité de base, à savoir les hypothèques et les prêts, de l'ordre de 2 à 3 %, environ 2 % étant généré dans les zones de marché existantes et 1 % dans les nouvelles zones de marché ;
- en matière de marge d'intérêts, lutter pour chaque point de base (comme en 2017). La rentabilité prime toujours sur la croissance ;
- confirmer le revirement de tendance dans les opérations de commissions et des prestations de service et centrage sur l'activité de placement. La distinction de « meilleure banque régionale » dans le Private Banking du magazine « BILANZ » a prouvé que nous possédons les compétences requises à cet égard ;
- au niveau du résultat opérationnel, nous escomptons une augmentation pour 2018. Le résultat du groupe devrait être du même ordre de grandeur que celui de l'exercice précédent, malgré l'absence de paiements issus du fonds d'entraide RBA.

Synthèse et conclusion

Mesdames et Messieurs les journalistes, permettez-moi pour terminer de récapituler mes propos.

- Valiant est sur la bonne voie, tant sur le plan opérationnel que financier. Nous sommes performants et avons accompli beaucoup de choses en 2017. Le bénéfice de 119,2 millions de francs est une bonne nouvelle.
- Notre croissance parallèle au marché est saine et nous ne prenons aucuns risques inconsidérés. La marge d'intérêts a légèrement baissé, mais s'est maintenue à 1,10 %. Nous avons mis en œuvre de nombreuses mesures stratégiques en 2017 et investi globalement 10 millions de francs dans l'avenir de Valiant – avec notamment 20 nouveaux conseillers à la clientèle privée et commerciale.
- L'expansion géographique commence à porter ses fruits sous la forme de nouvelles affaires pour un volume de 97 millions de francs.

- La stratégie est pertinente. Nous persévérons dans cette voie en 2018. Nous poursuivrons notre expansion géographique en ouvrant de nouvelles succursales et de nouveaux sites PME.
- Nous tablons, pour l'année en cours, sur un meilleur résultat opérationnel et un bénéfice du même ordre de grandeur que celui de l'exercice précédent.

Vous le voyez, Mesdames et Messieurs, Valiant est sur des rails solides et peut s'appuyer sur des fondements sains pour affronter l'avenir. Je vous remercie de votre attention. Jürg Bucher, le directeur financier Ewald Burgener et moi-même sommes à votre disposition pour répondre à vos questions.
