

**Conférence destinée à la presse et aux analystes
du 13 février 2019
10h15 – 11h15**

Allocution de
Jürg Bucher, président du conseil d'administration

Accueil et ordre du jour

Mesdames et Messieurs, chers analystes et journalistes,

Je vous souhaite la bienvenue à Berne, pour la présentation des résultats 2018 de la Banque Valiant. Pour la première fois cette année, nous organisons une conférence commune pour vous présenter notre bilan. Dans l'heure qui vient, nous aurons le plaisir de rendre compte du succès de la stratégie mise en œuvre, qui a permis d'obtenir un bon résultat opérationnel ainsi qu'un bénéfice réjouissant pour le groupe. En ce qui concerne la marge d'intérêts, nous pourrions même parler d'une grande réussite.

Quand je dis nous, je parle du CEO Markus Gygax, du directeur financier Ewald Burgener, et de moi, Jürg Bucher, président du conseil d'administration. Marc Andrey, de la communication d'entreprise, Beat Michel-Risse du Secrétariat général et Joachim Matha d'Investor Relations sont également là pour représenter Valiant.

Après mon introduction sur l'état actuel de nos travaux, sur nos orientations personnelles et sur l'assemblée générale à venir, Markus Gygax et Ewald Burgener présenteront dans le détail les résultats d'exploitation et tenteront de vous donner un avant-goût du nouvel exercice, qui a déjà commencé.

Ensuite, nous répondrons à vos questions et participerons à des entretiens individuels. Nous nous ferons un plaisir d'échanger avec vous lors du cocktail dînatoire qui s'ensuivra et auquel nous vous invitons cordialement.

Un bon résultat annuel acquis progressivement

Vous connaissez notre histoire. Vous savez d'où nous venons, où nous en sommes restés pendant six ans, et ce que nous avons accompli depuis lors. Nous nous sommes établis en tant que banque qui va son bonhomme de chemin, pas à pas. Une banque consciente de ses racines et qui suscite la confiance. Une banque qui respecte ses valeurs, le regard tourné en permanence vers l'avenir et qui se développe.

Nous analysons et formulons notre stratégie et nos objectifs à partir des constats faits en interne mais aussi à l'extérieur. Et nous les mettons en œuvre. Nous rectifions le tir quand et où c'est nécessaire. Cette méthode nous permet d'obtenir de bons résultats.

Ainsi Valiant peut-elle se prévaloir pour 2018 d'un nouvel exercice réussi. Nous avons énormément accompli et notre résultat annuel est réjouissant. Le résultat du groupe continue de progresser, les revenus augmentent plus rapidement que les coûts. Nous avons élargi notre marge d'intérêts et atteint l'objectif de croissance fixé à 2-3 % tout en conservant une politique de gestion des risques prudente. Tout cela grâce à l'engagement collectif remarquable des collaborateurs, dont nous sommes fiers. Notre modèle d'affaires et la mise en œuvre de la stratégie ont payé.

Vision et stratégie

Nous partons d'une position de force qui nous conforte dans la certitude d'avoir bien travaillé. Mais nous savons aussi que la banque retail traditionnelle est mise sous pression. L'activité liée aux transactions se déplace peu à peu vers Internet. La pression sur les marges persiste. L'activité conseil se concentre de plus en plus sur les besoins complexes des clients. La transition numérique et la réglementation bouleversent les modèles d'affaires. En conséquence, nous avons peaufiné et reformulé notre vision. Celle-ci s'intitule désormais :

« La vie financière des particuliers et des PME de Suisse n'aura jamais été aussi simple qu'avec Valiant ».

Nous nous basons sur cette vision ambitieuse pour poursuivre notre développement. A long terme, Valiant veut et doit être plus qu'une simple banque. Elle veut et doit devenir un prestataire financier complet répondant à toutes les préoccupations financières des particuliers et de la clientèle PME. Nous voulons aller au-delà des prestations bancaires classiques. Nous voulons étendre notre modèle d'affaires. La prise de participation dans la start-up AgentSelly ou encore l'offre comparative hypothécaire que nous voulons tester cette année dans la région de St-Gall sont les premiers pas dans ce sens, tout comme la connexion à des logiciels d'assistance pour PME.

Et comme nous savons que les thèmes financiers ne font pas partie des préoccupations préférées de la plupart des gens, nous voulons offrir le plus de simplicité. Etre plus simples et plus faciles à comprendre que nos concurrents très actifs. C'est pourquoi nous continuerons d'investir énormément pour nous améliorer davantage et devenir les plus accessibles. Nous concrétiserons et affinerons cette vision dans une nouvelle stratégie à l'horizon 2025 dans les mois à venir. D'ici à l'automne 2019, nous achèverons le processus stratégique et mettrons sur les rails le programme qui fait suite à la stratégie 2020.

Augmentation du dividende de 40 centimes

La stabilité de Valiant n'est pas chose facile. Il n'est pas non plus facile, pour une entreprise, d'augmenter de manière substantielle son dividende pour la quatrième année consécutive. Mais nous sommes aujourd'hui suffisamment bien positionnés pour pouvoir le faire. Lors de l'assemblée générale qui se tiendra le 16 mai 2019 à Lucerne, nous proposerons une augmentation du dividende de 40 centimes, à CHF 4,40. 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 58 % du bénéfice de l'exercice. Une preuve supplémentaire que nous respectons notre objectif de fonds propres compris « entre 15 et 17 % ». Nous ne thésaurisons pas les capitaux excédentaires. Le fait d'être en mesure de remercier nos actionnaires de leur confiance nous ravit particulièrement. Depuis l'assemblée générale de 2016, le dividende a donc progressé de CHF 3,20 à CHF 4,40, soit une hausse de 38 % par rapport à 2016. L'action Valiant conforte ainsi son statut de « titre à dividende », avec un rendement de 4 %.

Les orientations personnelles pour le futur sont posées

Nouvelle vision, nouvelle stratégie et décisions personnelles pour l'avenir. Je me permets d'affirmer que nous avons « fait nos devoirs ». Mais plus encore : pour rester dans la métaphore scolaire, nous n'attendons pas d'être assis devant notre page d'exercices, nous apprenons par nous-mêmes afin d'anticiper.

Je suis persuadé que ce sera aussi le cas des nouveaux cadres dirigeants. Avec le nouveau CEO Ewald Burgener et le président du conseil d'administration en vue, Markus Gygax, nous avons fait nos choix personnels pour accompagner Valiant vers un avenir radieux. Je le sais bien : un CEO qui passe au conseil d'administration pour en devenir le président par la suite n'est pas toujours vu d'un bon œil. Cela fait jaser. Je peux cependant vous assurer que nous ferons tout ce qui est en notre pouvoir pour observer une bonne gouvernance d'entreprise.

Tout d'abord, pendant une période de transition d'un an, Markus Gygax se familiarisera avec le travail au sein du conseil d'administration. Pendant cette période, il ne siègera pas au comité de nomination et de rémunération et ne fera pas non plus partie du comité d'audit et de risque.

Lorsque l'on prend des décisions aussi importantes pour soi, il faut aussi tenir compte de la situation actuelle de l'entreprise. Nous avons la possibilité de faire entrer au conseil

d'administration un excellent CEO qui a stabilisé la banque en cinq ans et demi, l'a remise sur les rails et la connaît presque par cœur. Nous ne voulions pas manquer cette occasion. Pour le conseil d'administration, il est essentiel que la direction de la banque s'inscrive dans la continuité et la stabilité. Vous n'avez pas oublié les étapes de la réorientation et le renouveau, qui remontent à quelques années seulement.

Le conseil d'administration demande à l'assemblée générale de nommer Markus Gygax comme membre et de nommer Franziska von Weissenfluh, Jean-Baptiste Beuret et Jürg Bucher au comité de nomination et de rémunération. A l'assemblée générale 2019, Othmar Stöckli ne se représentera pas l'élection au conseil d'administration. Les autres membres se portent à nouveau candidats. Les membres du conseil d'administration restent au nombre de huit, quatre femmes et quatre hommes.

Le nouveau directeur financier, qui succède donc à Ewald Burgener, fera aussi partie de l'équipe. Le processus d'évaluation avance bien et le conseil d'administration votera fin mars. Chez Valiant, la collaboration entre la direction et le conseil d'administration fonctionne bien, elle est à la base de la dynamique de notre banque et c'est elle qui lui permet de se développer aussi vite, aujourd'hui comme demain. Elle se poursuivra dans une nouvelle configuration, avec Markus Gygax et Ewald Burgener, et je m'en réjouis.

Synthèse et conclusion

Pour finir, Mesdames et Messieurs, permettez-moi de résumer rapidement la situation florissante dans laquelle nous évoluons actuellement :

- Valiant a enregistré un bon résultat annuel 2018 ;
- à la prochaine assemblée générale, nous demanderons une augmentation du dividende de 40 centimes à CHF 4,40 ;
- nous avons formulé notre nouvelle vision et entamé le processus stratégique à l'horizon 2024 ;
- Valiant pose de manière anticipée et clairvoyante les orientations personnelles au niveau de la haute direction.

Ces résultats et ces constats ont de quoi nous réjouir. Et nous les devons à l'excellent travail fourni par l'ensemble des collaboratrices et collaborateurs, le comité de direction et mes collègues du conseil d'administration. Je vous remercie de votre attention, Mesdames et Messieurs. Je passe à présent la parole à notre CEO Markus Gygax.

Conférence destinée à la presse et aux analystes

13 février 2019

10h15 – 11h15

Allocution (partie 1) de
Markus Gygax, CEO Valiant

Introduction

Chers journalistes, chers analystes,

J'aimerais à mon tour vous souhaiter cordialement la bienvenue à notre conférence. Je vous remercie d'avoir répondu présents et de l'intérêt que vous portez à Valiant. Aujourd'hui, c'est la dernière fois que je présente un résultat annuel pour la banque. Et je suis bien sûr ravi de prendre congé sur une note positive après cinq ans et demi au poste de CEO. Je vais aborder les thèmes suivants :

- les étapes importantes de la banque en 2018 ;
- les mesures de mise en œuvre de la stratégie 2020, et
- les perspectives et les attentes pour 2019.

Avant les perspectives, notre directeur financier et mon successeur au poste de CEO Ewald Burgener vous présentera en détail le résultat de l'exercice 2018.

Rétrospective 2018 : les faits marquants dans les activités opérationnelles

L'année 2018 aura, elle aussi, été mouvementée et pleine de rebondissements. En fait, comme chaque année depuis mon arrivée chez Valiant à l'automne 2013. Il nous reste encore à relever les deux grands défis qui sont la marge d'intérêts et la transition numérique, et, comme toutes les autres banques, nous devons nous y prendre avec souplesse et dynamisme. En 2018, nous nous en sommes très bien sortis une fois de plus. Je vais d'abord vous présenter les faits saillants des activités opérationnelles.

Nous avons réussi à augmenter notre marge d'intérêts dans un environnement de taux bas, c'est un exploit et j'en suis ravi. Nous nous sommes fixé pour objectif de nous battre pour chaque point de base. Début 2018, je me suis dit que nous arriverions peut-être à maintenir tout juste la marge d'intérêts à 1,10 %. A ce moment-là, je n'aurais jamais osé imaginer que nous allions y parvenir, et même l'augmenter de 2 points de base, à 1,12 %. Cela me réjouit au plus haut point et je suis très fier de nos collaborateurs. On ne pourra jamais assez souligner et louer cette performance. C'est exceptionnel. Et qu'en plus de cela, notre activité principale connaisse une croissance de 2,1 %, c'est pour ainsi dire la cerise sur le gâteau. Oui, nous avons veillé à la marge et aux conditions, sans nous engager inconsidérément. Mais nous avons tout de même conclu des affaires et atteint notre objectif de croissance de 2 à 3 %.

Nous avons augmenté notre marge d'intérêts en agissant sur le passif, c'est-à-dire sur la charge d'intérêts. Je le répète depuis deux ans déjà : c'est là que tout se joue. Non pas au niveau du

produit des intérêts, parce que celui-ci dépend du marché et qu'on ne peut pas se soustraire à la tendance baissière. Au niveau du refinancement, par contre, nous avons considérablement réduit notre charge d'intérêts de 20,3 %. Cela représente une économie de coûts de plus de 17 millions de francs. Ce qui m'amène à mon deuxième fait marquant : nos covered bonds, que nous avons réussi à placer pour un volume de 500 millions de francs en 2018. Elles nous ont permis d'abaisser massivement nos coûts de refinancement et de rembourser un emprunt subordonné très, très onéreux. Frais d'émission inclus, Valiant a pour la première fois pu se refinancer à un coût aussi bas qu'avec une émission d'emprunts auprès de centrales d'émission de lettres de gage.

Autre fait notable, le début du réaménagement des zones clientèle dans nos succursales. Nous l'avons imaginé et testé début 2018, puis mis en œuvre dans les premières succursales au milieu de l'année. Actuellement, 13 succursales ont déjà bénéficié de ce réaménagement, où les guichets ont été remplacés par une combinaison innovante de prestations humaines et numériques. Les conseillers à la clientèle sont toujours sur place, à conseiller les clients. Les dépôts et les retraits s'effectuent aux bancomats. Avec nos collaborateurs, nous restons ancrés au niveau local, tout en économisant des coûts.

Passons au fait marquant suivant : en octobre 2018, nous avons ouvert notre deuxième centre clientèle. Après le site de Gümligen, nous avons maintenant un centre moderne à Bienne. Dans une banque moderne, les activités d'un centre clientèle prennent de plus en plus d'importance. Désormais, les petites demandes des clients comme les grandes, à savoir bloquer une carte, consulter un solde ou encore ouvrir un compte, y sont souvent traitées.

Le centre clientèle de Valiant s'est aussi constamment développé ces dernières années. La tendance s'accroît. Même l'accueil vidéo, que nous mettons en place dans un nombre croissant de succursales, est assuré par les collaborateurs qui s'y trouvent. Le site actuel de Gümligen était saturé, c'est pourquoi nous avons ouvert un deuxième centre clientèle redondant à Bienne. Si un site vient à faire défaut, l'autre peut prendre entièrement le relais. Qui plus est, le bilinguisme en vigueur à Bienne nous aide aussi à trouver les collaborateurs qu'il nous faut pour contribuer à l'expansion de nos activités en terres romandes.

Les affaires de placement représentent un objectif majeur de Valiant. Dans ce domaine, nous avons encore un peu de chemin à parcourir. Même si nous sommes très bien partis. Une fois de plus, le magazine économique BILANZ a distingué les compétences élevées de Valiant en matière de placements dans son classement annuel. Ainsi, le jury a reconnu la qualité de nos

prestations en nous décernant la troisième place dans la catégorie Private Banking, ainsi que le label de « leader de qualité depuis des années ». Nous avons reçu cinq distinctions au cours des cinq dernières années.

Valiant est une banque extrêmement sûre et solide. La confirmation, il y a quelques semaines, de nos ratings par l'agence de notation Moody's en est une autre preuve. Notre note de dépôt à long terme est restée A1. Nos engagements à court terme conservent la première note puisque Moody's les laisse à P-1. Nos perspectives sont stables. La base de notation, la « Baseline Credit Assessment », est restée à un très bon niveau : a3.

Mise en œuvre de la stratégie 2020

Vous connaissez notre stratégie à l'horizon 2020. Nous l'avons conçue en 2016 et depuis, nous l'appliquons systématiquement avec dynamisme. L'année passée, nous avons de nouveau achevé ou entamé de nombreux projets dans le cadre de cette stratégie.

Sur le côté gauche de cette diapo, vous voyez les principaux piliers de la stratégie et, sur la droite, nos réalisations au cours de l'année 2018. Nous avons poursuivi notre expansion géographique avec l'ouverture de nouvelles succursales à Vevey, et la semaine dernière encore à Nyon. Avec Morges, Vevey et Nyon, notre expansion au bord du lac Léman est pour l'instant achevée. En 2019, nous poursuivrons sur cette voie dans l'est et le nord de la Suisse. Vous en saurez plus lorsque nous aborderons les perspectives. Les sites PME, à partir desquels nous assurons essentiellement le suivi des moyennes entreprises, font également partie de l'expansion géographique. L'année dernière, nous avons ouvert les sites de Winterthur et de Langenthal, et renforcé celui de Baden.

Dans l'ensemble, nous avons engagé 17 nouveaux conseillers à la clientèle privée et PME en 2018. Nous avons donc presque atteint l'objectif fixé à 20. Les nouveaux conseillers à la clientèle que nous avons engagés dès le lancement de la stratégie d'expansion, ont conclu en 2018 des affaires pour un montant supérieur à 200 millions de francs. Cela montre que notre stratégie d'expansion fonctionne et que notre banque peut s'implanter dans des régions totalement nouvelles, où personne ne nous connaît.

La reprise de Triba Partner Bank AG, dans la région du lac de Sempach, s'inscrit naturellement dans le cadre de cette expansion. Pour moi, c'est une sorte de « reprise test ». Elle s'est déroulée tranquillement, comme une lettre à la poste. Du jour au lendemain, Valiant a pu prendre en charge un volume d'affaires supplémentaire d'environ un milliard de francs. Et nous l'avons fait avec les

capacités existantes du middle/backoffice et du service informatique. Ce doit être aussi notre objectif pour les prochaines années : nous développer, mieux exploiter l'infrastructure existante et gagner par conséquent en efficacité. L'exemple de Triba montre que cela fonctionne, que nous en sommes capables et que nous sommes prêts.

La simplicité est le credo de Valiant. Cette simplicité fait partie de notre vision, comme Jürg Bucher l'a expliqué. Cette simplicité, nous l'avons encore accentuée. Pour notre clientèle, mais aussi pour nos collaborateurs. Nous avons mis en place un système de chat grâce auquel les clients peuvent demander à un collaborateur de répondre en ligne et en temps réel à leurs demandes. Et il y a quelques semaines, nous avons activé la prise de rendez-vous en ligne. Nous sommes la première banque à permettre à ses clients de prendre rendez-vous avec leur conseiller à la clientèle directement dans leur calendrier Outlook. Cela peut sembler relativement simple, mais c'est extrêmement complexe et cela exige aussi des conseillers à la clientèle beaucoup de rigueur.

Le nouvel e-banking, avec assistant financier personnel, est accessible depuis quelques semaines pour tous les clients. Et avec les connexions à Klara et Bexio, nous simplifions aussi la vie financière de notre clientèle commerciale. Ce système permet aux entrepreneurs de relier leurs comptes Valiant à ces portails, et simplifie ainsi le trafic des paiements. L'administration du personnel et le marketing s'en trouvent aussi optimisés. Cela permet aux entreprises clientes de réduire leurs charges administratives et de gagner du temps qu'elles peuvent consacrer à leur cœur de métier. Dans l'optique d'un banking ouvert, Valiant étudie par ailleurs encore d'autres coopérations pour simplifier les opérations financières des PME.

Avec AgentSelly, nous nous sommes engagés dans une coopération passionnante dans le domaine immobilier. Ce logiciel permet aux propriétaires de vendre leur bien en toute simplicité. AgentSelly associe un logiciel sous forme de cockpit clair à un conseil personnalisé, tout en offrant la possibilité de lui confier l'intégralité du processus de vente. Dès le début, nos conseillers à la clientèle assurent certaines prestations, telles que l'estimation des biens et la saisie des données. Ils sont impliqués dans le processus très en amont, ce qui accroît la proximité avec le vendeur comme l'acheteur lors de la conclusion d'un financement.

Faire preuve de simplicité à l'extérieur n'est cependant possible que si nous faisons de même en interne. Et la plupart du temps, c'est encore plus difficile. Mais nous avons fait un pas de plus dans cette direction en août 2018, en déployant pour les collaborateurs une nouvelle interface logicielle faisant office de point de départ pour tous les processus de distribution. L'élément

central est une puissante fonction de recherche qui permet aux collaborateurs de trouver facilement et rapidement toutes les activités et tous les clients. D'autre part, le suivi des entretiens client a été simplifié et la gestion des leads intégrée, de sorte que le nouveau logiciel peut être utilisé au mieux par toutes les unités de vente.

Nous avons défini la stratégie 2020 il y a trois ans et annoncé que nous voulions investir chaque année de 10 à 15 millions de francs dans l'avenir de Valiant. L'an dernier, ces investissements se sont élevés à 11 millions de francs. Nous ne nous contentons donc pas de parler, nous agissons aussi, Mesdames et Messieurs. Et c'est ce que nous allons encore faire cette année.

Nous voici parvenus au point suivant à l'ordre du jour. Notre directeur financier et futur CEO Ewald Burgener va maintenant vous présenter les chiffres détaillés du résultat annuel 2018.

**Conférence destinée à la presse et aux analystes
du 13 février 2019
10h15 – 11h15**

Allocution de Ewald Burgener, directeur financier,
nouveau CEO à compter de mai 2019

Merci Markus Gygax. J'aimerais moi aussi vous souhaiter la bienvenue à cette conférence et vous remercier de l'intérêt que vous portez à Valiant.

Comme vous le savez, c'est la dernière que je vous présente le résultat annuel en tant que directeur financier. La marge d'intérêts a atteint un bon niveau, le total des recettes a encore augmenté en 2018, nous maîtrisons nos coûts et enfin, nous pouvons recourir à un refinancement stable et largement diversifié. Avec l'émission des covered bonds, nous pouvons utiliser un instrument de refinancement très bien établi sur le marché des capitaux et très bien noté. J'en suis très fier.

Les explications qui suivent sont parfois assez détaillées, car cette conférence réunit des journalistes, mais aussi des analystes. Tous les chiffres présentés se rapportent à l'exercice 2018 ou au 31 décembre 2018.

Diapositive 11 : un résultat annuel réjouissant

Sur la diapo 11, on peut voir notre bon résultat annuel 2018. Avant d'aborder les chiffres de l'exercice, j'aimerais tout d'abord revenir un peu plus en détail sur la progression réjouissante de notre marge d'intérêts nette, déjà mentionnée.

Diapositive 12 : la marge d'intérêts progresse de 2 points de base

Selon nous, la politique de faibles taux de la BNS n'est pas près de toucher à sa fin. La rémunération moyenne de nos actifs s'élève à 1,37 %, ce qui correspond à une baisse de cinq points de base par rapport à l'année précédente. En même temps, nous sommes aussi parvenus à réduire sensiblement notre charge d'intérêts. La rémunération moyenne de nos engagements pour l'ensemble de l'année 2018 s'est élevée à 0,25 %, soit un recul de sept points de base par rapport à l'exercice précédent. Grâce à la gestion active de notre marge sur nos actifs comme sur nos engagements, notre marge d'intérêts nette est passée de 110 à 112 points de base.

Diapositive 13 : une charge d'intérêts inférieure de deux tiers par rapport à 2013

La charge d'intérêts ne s'élève plus qu'à 69 millions de francs pour l'ensemble de l'année 2018, soit une économie totale de 17 millions de francs par rapport à 2017. En 2018, la charge d'intérêts a été inférieure de deux tiers par rapport à celle de 2013. Nous continuons de penser que la concurrence entre les acteurs de la banque retail se jouera au niveau du refinancement. A cet égard, notre gestion de trésorerie a eu un impact décisif en 2018.

Comme l'année dernière, je vais vous présenter l'évolution de nos coûts de financement. Les barres en jaune représentent les coûts d'intérêts, intérêts négatifs perçus compris. Fin 2018, à peu près 10 % de nos actifs produisaient de manière inchangée un rendement négatif de près d'un demi-pourcent. Ce produit, essentiellement issu des opérations interbancaires et de la clientèle entreprises, a largement contribué à la réduction de 9 à 2 millions de francs que vous voyez sur le graphique.

La charge d'intérêts de 6 millions de francs pour nos emprunts non couverts en 2018 est représentée en bleu clair. Ici aussi, nous avons réussi à l'abaisser de 3 millions de francs. Et en 2019, nous pourrions encore la faire baisser. Nous sommes parvenus à rembourser notre emprunt Tier 2 comparativement onéreux en avril 2018.

La barre du bas couleur lilas représente la charge d'intérêts pour les emprunts garantis. Malgré notre croissance, liée à l'émission de nouveaux « covered bonds », nos dépenses ont ici également reculé de 5 millions de francs en 2018. Le taux d'intérêt moyen servi pour tous les emprunts garantis s'élève à 1,03 % fin 2018 contre 1,29 % l'année précédente, pour une durée inchangée d'environ 7 ans. Les covered bonds nous coûtent en moyenne moins de 0,4 %. Même si les taux augmentent subitement à l'avenir, nous ne pensons pas que notre charge d'intérêts augmentera en 2019 pour les emprunts garantis.

Diapositive 14 : Covered Bonds : diversification réussie du refinancement

Je vais maintenant aborder le sujet de notre stratégie de refinancement. A moyen terme, nous voulons être sûrs de pouvoir refinancer au mieux notre croissance dans n'importe quelle condition de marché. Nous avons encore étoffé nos engagements garantis et nous les développerons encore à l'avenir. Le covered bond assure notre refinancement de manière plus étendue et plus souple. D'un autre côté, notre covered bond est nécessaire pour refinancer notre croissance dans de nouvelles zones de marché. Dans d'autres régions, nous nous développons d'abord par l'intermédiaire des prêts, l'afflux de fonds de la clientèle ne se produisant qu'a posteriori. Notre dernière émission, en janvier 2019, doit être complétée par une seconde émission en cours d'année. Nous prévoyons un volume d'émissions annuel d'au moins 500 millions de francs.

La dernière émission de 303 millions de francs en janvier 2019, a eu lieu à un taux de 0,163 % et pour une durée de 8 ans. Ces conditions sont nettement moins bonnes que pour la moyenne des émissions passées. Le placement des dernières obligations a été un succès total, à 8 points de base au-dessus du mid-swap. La valorisation élevée de nos covered bonds par les marchés

obligataires reflète selon nous, entre autres, l'image de solidité, la bonne transparence et la politique prudente de gestion des risques de Valiant.

Outre notre financement sur le marché des capitaux, nous restons persuadés que les fonds de la clientèle représentent une source de refinancement importante et durable. Les fonds de la clientèle recèlent en outre un bon potentiel de rendement. Plus le nombre de relations clientèle est important, meilleures sont nos chances de générer des revenus durables à travers notre offre élargie. Grâce à un refinancement dans des délais concordants, nous avons diminué et optimisé les risques de variation des taux d'intérêt et de refinancement. A cet égard, les covered bonds nous donnent plus de flexibilité que les lettres de gage. En janvier 2019, Moody's a confirmé la note de dépôt de Valiant et sa perspective.

Diapositive 15 : risques des taux d'intérêts restent faibles

Comme vous pouvez le voir dans le graphique supérieur de la diapo 15, nous avons réussi à améliorer notre marge d'intérêts nette sans élargir l'écart de duration. De ce côté-là, les risques de taux d'intérêt demeurent faibles. Une éventuelle normalisation avec augmentation des taux d'intérêt négatifs n'aurait guère de conséquences pour Valiant à court comme à moyen terme.

Dans le graphique du milieu, vous pouvez voir que Valiant a su maintenir la sensibilité de la valeur actuelle au-dessous de 3,5 %. Sur la même période (les trois dernières années), la marge d'intérêts est restée stable.

Le graphique du bas présente l'évolution du volume de swaps. Avec 2,34 milliards de francs, ils représentent moins de 10 % de la somme au bilan. En ce qui concerne les liquidités, nous nous situons toujours nettement au-dessus de l'exigence de la FINMA. Au quatrième trimestre, notre liquidity coverage ratio était de 108 %.

Avec les diapos se rapportant aux opérations basées sur les différences de taux, nous souhaitons vous livrer trois informations :

- premièrement, la nouvelle émission de covered bonds nous a permis, en 2018 également, de diversifier nos coûts de refinancement et d'améliorer notre flexibilité ;
- deuxièmement, nous avons une stratégie claire pour continuer de contrer la pression sur la marge d'intérêts. Nous optimisons en permanence le passif du bilan et cela nous permet d'abaisser nos coûts de refinancement ;
- troisièmement, nous poursuivons notre stratégie tout en limitant le risque d'intérêt. Nous ne faisons aucun pari à la hausse comme à la baisse.

Diapositive 16 : hausse de 4,1 % du produit d'exploitation

J'en viens à notre résultat annuel. Le résultat brut des opérations d'intérêts a progressé de 3,8 % à 307,3 millions de francs. La variation des corrections de valeur induite par le risque de défaillance s'inscrit en négatif à 2,3 millions de francs. Ce qui correspond à une augmentation absolue de 1,7 million de francs par rapport à l'année précédente. Malgré cette augmentation, nous ne discernons aucun signe de dégradation de notre qualité de crédit.

En 2018, le résultat des opérations de commissions et des prestations de service s'est élevé comme l'année précédente à 62,2 millions de francs. Bien que les opérations sur titres et les opérations de placement aient légèrement progressé, on ne peut pas s'en satisfaire. Valiant n'a pas encore confirmé le revirement de tendance. Je pense qu'il est important pour Valiant que les opérations de placement et les services se développent. Nous devons accélérer dans ce domaine et générer davantage de recettes récurrentes. Les affaires de placement, en particulier, représentent une source de revenus importante pour notre banque, et il convient de les renforcer.

Nous voulons aussi promouvoir nos opérations de commissions en 2019 grâce à notre projet pilote d'« offre comparative hypothécaire » en Suisse orientale. Nous sommes certains que ce projet sera générateur de valeur à moyen et à long terme. Tous ces projets renforceront encore la banque.

Le résultat des opérations de négoce, plus variable, a reculé de 4,2 % à 11,2 millions de francs. Les autres résultats ordinaires ont atteint 23,3 millions de francs, soit une augmentation de 29,3 % qui provient essentiellement du produit des participations. Comme toujours, nous présentons notre produit d'exploitation hors corrections de valeur et pertes dans les opérations d'intérêts. Celui-ci progresse de 4,1 % pour s'établir à 404,1 millions de francs.

Diapositive 17 : charges d'exploitation -0,0 %

Malgré nos investissements dans notre stratégie d'expansion et l'intégration de Triba, nos charges d'exploitation se maintiennent à 226,0 millions de francs. Les charges de personnel ont augmenté de 2,4 % par rapport à 2017. Les six mois supplémentaires avec Triba et l'intégration de 17 conseillers à la clientèle (en net) n'y sont pas étrangers. Nous avons fait reculer les autres charges d'exploitation à 100,1 millions de francs, soit une baisse de 2,9 % par rapport à l'exercice précédent. Ici, notre rigueur en matière de coûts apparaît clairement.

Le ratio coûts/revenu avant amortissements s'est amélioré de 2,4 points de pourcentage par rapport à l'exercice précédent et s'élève à 55,9 %. Le ratio coûts/revenu après amortissements

s'est aussi amélioré de 2,6 points de pourcentage. Vous voyez, même avec l'intégration de Triba, l'ouverture de nouvelles succursales et le réaménagement des zones clientèle, nous avons réussi à maîtriser l'ensemble de nos coûts.

La maîtrise des coûts reste importante pour nous : dans le cadre de notre stratégie, nous voulons stabiliser l'ensemble de nos coûts dans le middle et le back-office. Si de nouvelles sources de revenus s'ouvraient à nous via l'objectif de croissance de 2 à 3 %, nous profiterions d'un « operating leverage » positif.

La hausse des dépenses consacrées à la stratégie d'expansion est pour une bonne part compensée par la réduction des coûts informatiques. Comme vous le savez, grâce au renouvellement des contrats à partir de 2018, les dépenses informatiques sont inférieures de 10 millions de francs à celles de 2017. Nous tablons sur des économies récurrentes de 4 à 5 millions de francs après l'achèvement du réaménagement des zones clientèle, dans environ 2 ans. Enfin, une fois Triba entièrement intégrée, nous attendons dès 2019 des synergies annuelles d'environ 1 million de francs.

Diapositive 18 : Résultat opérationnel +11,5% (corrigé +6,1%)

Je vais maintenant vous parler en détail de notre résultat opérationnel. Corrigé du dividende spécial d'Aduno et des corrections de valeur, le résultat opérationnel a progressé de 6,1 %. Ce pourcentage reflète l'évolution positive de notre performance opérationnelle. En 2018, Valiant a réussi à faire progresser davantage ses revenus que ses coûts.

Les corrections de valeur sur les participations et les amortissements sont légèrement inférieures à celles de l'exercice précédent avec -1,4 % à 22,4 millions de francs.

La position issue des variations des provisions et autres corrections de valeur et pertes a reculé de 0,9 % à 1,4 million de francs. Pendant l'exercice sous revue, des provisions ont été constituées pour le projet de réaménagement des zones clientèle.

Diapositive 19 : bénéfice du groupe +0,9 %

J'en viens maintenant au bénéfice consolidé. Globalement, Valiant a réalisé un bénéfice consolidé de 120,3 millions de francs, en hausse de 0,9 %. Dans un premier temps, je vais vous présenter l'effet des produits extraordinaires, puis celui des impôts.

En 2018, le produit extraordinaire a reculé de 26,3 millions de francs par rapport à 2017. Cette baisse est notamment due au dernier versement de 22,8 millions de francs issu du fonds

d'entraide RBA, qui a été dissout fin 2017. Comme vous le savez déjà, le fonds d'entraide RBA n'a plus donné lieu à aucun versement pendant l'année écoulée.

La charge d'impôts s'est allégée de 7,0 millions de francs suite à la dissolution exceptionnelle de provisions pour taxes des années 2014 et 2015. Pour l'exercice 2019, nous misons sur un taux d'imposition normalisé d'environ 20 %.

Comme vous avez pu le voir au premier semestre 2018, nous avons étoffé les réserves pour risques bancaires généraux de 9 millions de francs grâce au dividende spécial d'Aduno. Notre bénéfice net pour 2018 n'est donc pas influencé par le dividende exceptionnel versé par Aduno. En 2018, on ne trouve plus aucune participation minoritaire dans le bénéfice consolidé. Valiant a racheté toutes les actions de Triba et conclu l'acquisition pendant l'année sous revue.

Pour l'année 2019, nous tablons sur une légère hausse du bénéfice consolidé.

Diapositive 20 : croissance des prêts à la clientèle +2,1 %

Markus Gygax vous en a déjà parlé : nous affichons une croissance saine et rentable. Notre somme au bilan est demeurée stable, à 27,4 milliards de francs. Les prêts à la clientèle ont augmenté de 2,1 % à 24,0 milliards de francs, l'augmentation est donc supérieure à l'objectif fixé qui était d'au moins 2 %. Pour ce qui est du volume hypothécaire, nous observons la même évolution stable et positive. Il a augmenté de 2,6 %, à 22,5 milliards de francs.

S'agissant des fonds de la clientèle, ils ont diminué de 2,3 % en 2018. Nous considérons ces fonds comme une source importante et stable de refinancement. D'un point de vue opportuniste, il a parfois été judicieux d'accepter des sorties de ces fonds en 2018. Le degré de couverture des fonds de la clientèle se situe désormais à 76,1 %, il a donc reculé de 3,5 points de pourcentage. Malgré tout, les fonds de la clientèle restent notre principale source de refinancement.

Dans le cadre de la publication annuelle des résultats, nous vous présentons également la fortune clientèle. Celle-ci se compose des fonds de la clientèle que nous venons d'évoquer, et des avoirs en dépôt. Pour l'exercice sous revue, la fortune clientèle a reculé de 5 % pour s'établir à 26,4 milliards de francs.

Diapositive 21 : des prêts de très grande qualité

J'en viens maintenant à la qualité de nos prêts. Même après l'intégration du portefeuille de crédits de Triba et l'atteinte de notre objectif de croissance des crédits, la qualité de nos prêts est restée

la même : 97 % sont couverts. La part des hypothèques en premier rang s'élève à 94 %. La durée résiduelle moyenne des hypothèques à taux fixe n'est que de 3,8 ans. Le ratio prêt-valeur net se situe à 63,1 % et son calcul s'effectue sur la base de l'historique des prix.

En 2018, les actifs sans rendement (NPA) n'ont représenté que 0,13 % des prêts, soit 30,4 millions de francs. Les corrections de valeur et provisions pour risque de crédit ont connu une hausse minime de 0,21 %. Ces chiffres soulignent eux aussi la prudence de notre politique d'octroi de crédit.

Diapositive 22 : Dotation en capital dans le secteur cible

Notre ratio de fonds propres total reste élevé. Valiant a un taux de capitalisation supérieur d'un tiers au taux nécessaire. Qui plus est, à 16,5 %, notre taux de capitalisation évolue dans la bande supérieure de notre propre fourchette cible, fixée à 15 à 17%. Nous ne thésauriserons pas notre excédent de capital, qui devrait dépasser la barre des 17 % dans un proche avenir.

Je vous remercie pour votre attention et je me réjouis des nouveaux défis que je vais devoir relever au poste de CEO et de l'élargissement de ma capacité d'action dans l'ensemble de la banque. Markus Gyga remet entre nos mains une banque bien positionnée, au potentiel de développement important. Il ne tient plus qu'à nous de relever ces défis et de conduire la banque vers le succès.

Je vais maintenant rendre le micro à notre CEO Markus Gyga.

Conférence destinée à la presse et aux analystes

du 13 février 2019

10h15 – 11h15

Allocution (partie 2) de
Markus Gygax, CEO Valiant

Merci, Ewald Burgener, pour la présentation des chiffres financiers 2018.

Perspectives 2019

Je vais à présent évoquer nos perspectives ainsi que nos attentes pour l'année en cours. Les défis posés aux banques retail telles que Valiant n'ont pas changé : la pression sur la marge d'intérêts et la transition numérique. Ces deux grands thèmes vont encore nous occuper en 2019. Qui plus est, nous allons à nouveau mettre en œuvre de nombreuses mesures dans le cadre de notre stratégie d'expansion. Mais procédons par ordre.

Les intérêts hypothécaires ont beaucoup reculé à la fin de l'année dernière, surtout à l'extrémité longue. Cela nous affecte naturellement, mais nous ne pouvons rien y faire. En revanche, nous n'allons pas manquer d'agir là où nous le pouvons, en abaissant encore nos coûts de refinancement. Pour cela, nous allons encore émettre des covered bonds. En ce début d'année, nous avons déjà émis 300 millions de francs. Les covered bonds vont nous aider à défendre notre marge d'intérêts. En 2019, nous continuerons de nous battre pour chaque point de base.

Les nouvelles zones clientèle restent un projet d'envergure. Nous avons planifié le réaménagement de 20 succursales supplémentaires cette année. Si nous parvenons à respecter ce calendrier, 30 succursales, et donc la moitié des succursales concernées, répondront déjà au nouveau concept à la fin de l'année. Le nombre de guichets diminuera, mais le conseil personnalisé et l'ancrage local demeureront.

Sur le thème de la simplicité, nous entamons cette année un grand projet, que nous appelons en interne « l'autoroute des crédits ». Notre objectif est de simplifier en interne le processus complexe de crédit afin que la saisie d'une demande de crédit ne dure plus que 30 minutes. Ce qui représente environ un tiers du temps actuellement consacré à ce processus, et réduirait considérablement les tâches administratives pour nos collaborateurs. Ceux-ci auraient alors plus de temps pour conseiller la clientèle. Nous devons d'abord jeter les bases du projet en interne pour en arriver à une simplicité maximale, y compris vis-à-vis des clients, comme le prévoit notre vision.

Notre expansion se poursuit. Après la Romandie, nous nous tournons vers l'est et le nord du pays, pour y étendre notre présence. Au second semestre, nous ouvrirons les succursales de St-Gall, Wil et Rheinfelden. Nous avons signé les baux à loyer, et la plupart des collaborateurs sont recrutés et prêts à commencer. Nous prévoyons de recruter 20 nouveaux conseillers à la clientèle supplémentaires pour la clientèle privée et les PME, et d'étoffer encore notre force de vente.

A propos de la région de St-Gall : dans cette zone de marché, qui est nouvelle pour nous, nous voulons tester une nouvelle offre comparative dans les opérations hypothécaires. Nous l'avons annoncé à l'automne dernier. Nous sommes persuadés de devoir tester de nouveaux modèles d'affaires dans les opérations de financement. Des modèles d'affaires qui bouleversent la chaîne de création de valeur. C'est pourquoi nous présenterons aux personnes intéressées par une hypothèque pour leur logement à usage propre différentes offres, y compris celles d'autres prestataires, caisses de pension ou assurances. Les personnes intéressées pourront étudier les offres et opter pour leur préférée. Les avantages pour les clients seront nombreux : ils pourront comparer, se faire conseiller avec compétence et n'auront qu'un seul interlocuteur : Valiant. Voilà aussi les principales différences par rapport aux plateformes existantes. Les clients auront un conseil physique, et non en ligne. Et ils n'auront qu'un seul interlocuteur. De notre côté, nous pourrions renforcer notre activité principale, le conseil et le traitement des hypothèques, nous pourrions mieux exploiter notre infrastructure et générer de nouveaux revenus avec les prestations de service.

L'offre suscite un engouement certain sur le marché. L'essentiel, pour moi, est que nous obtenions l'adhésion d'assez d'investisseurs pour pouvoir présenter une offre réellement comparative à nos clients. Nous avons mené jusqu'ici un très grand nombre d'entretiens et c'est loin d'être terminé. Pour l'instant, nous avons signé une lettre d'intention avec trois investisseurs. Parmi ceux-ci figurent de grandes entreprises suisses de renom. Nous vous tiendrons informés en temps utile. Mais je suis sûr que nous pourrions présenter une offre intéressante au second semestre, lors de notre implantation en Suisse orientale. Une offre comparative hypothécaire qui n'existe pour l'instant nulle part sous cette forme en Suisse.

Pour ce qui est de la croissance des prêts, nous visons cette année un objectif de 3 %. En raison des risques existants sur le marché de l'immobilier, nous ne pourrions miser sur une croissance plus importante. Ce n'est pas le bon moment pour ça. La rentabilité continue de primer la croissance. En revanche, nous voulons améliorer le résultat des opérations de commissions et des prestations de service, comme l'a mentionné Ewald Burgener. C'est là une de nos priorités pour 2019.

Au total, nous comptons sur un bénéfice consolidé légèrement supérieur à celui de l'an passé.

Synthèse et conclusion

Chers analystes, chers journalistes, permettez-moi maintenant de résumer rapidement ce qui a été dit.

- 2018 a été une bonne année pour Valiant à bien des égards. Nous avons réussi à faire progresser notre marge d'intérêts. Notre bénéfice de 120,3 millions de francs a augmenté d'environ 1 % par rapport à 2017.
- Nous avons bénéficié d'une croissance « saine » et volontairement maîtrisée compte tenu des risques du marché de l'immobilier. La rentabilité importe plus que la croissance.
- Nous avons investi 11 millions de francs dans l'avenir de Valiant, notamment dans notre implantation dans de nouvelles zones de marché et dans le recrutement de nouveaux conseillers à la clientèle.
- Durant l'année en cours, nous allons nous développer dans de nouvelles zones de marché et réaménager la zone clientèle de succursales existantes.
- Pour la fin de l'année, nous escomptons un bénéfice légèrement supérieur à celui de 2018. Et nous allons à nouveau concentrer nos efforts sur la stabilisation de notre marge d'intérêts.

Je vous remercie de votre attention. Jürg Bucher, le chef financier Ewald Burgener et moi-même sommes à votre disposition pour répondre à vos questions.
