

Conférence de presse téléphonique

Résultat semestriel 2018

9 août 2018

10 h 00 à 10 h 45

Allocution de

Markus Gygax, CEO Valiant

Introduction

Mesdames et messieurs les journalistes,

Je vous souhaite la bienvenue à la présentation du résultat semestriel 2018 de Valiant. Je vous remercie de votre intérêt et de votre participation à cette conférence téléphonique. Je vais vous présenter les chiffres du premier semestre 2018 et les résultats de l'entreprise correspondants, puis formuler des perspectives sur le court et moyen terme. Notre chef des finances Ewald Burgener est lui aussi présent. Il se tiendra à votre disposition pour répondre à vos questions à la fin de ma présentation.

Voici l'essentiel pour commencer : nous avons une nouvelle fois amélioré notre résultat semestriel. Valiant reste donc sur la voie du succès. Au terme des six premiers mois et par rapport à la même période de l'exercice précédent, le bénéfice du groupe a progressé de 14,5 %, à 59,8 millions de francs. Et les perspectives pour l'année en cours demeurent positives.

Faits marquants des activités opérationnelles du premier semestre 2018

En ce qui me concerne, les principaux axes sur le plan opérationnel au premier semestre sont la mise en œuvre systématique de notre stratégie 2020, ainsi que notre travail acharné de remaniement de nos processus internes en vue d'en poursuivre la numérisation.

Nous avons défini un nouveau concept pour la zone clientèle de nos succursales, et les premières d'entre elles ont déjà été réaménagées. Dans les prochains mois, nous allons rénover la zone clientèle dans 12 succursales supplémentaires et remplacer leurs guichets par une combinaison innovante de prestations numériques et personnelles. Je vais revenir sur ce point lorsque je parlerai des perspectives.

La simplicité. C'est là un principe que nous appliquons résolument. Les bases de la simplicité et de notre efficacité vis-à-vis de l'extérieur sont posées en interne. Nos

clients en profitent. Ils peuvent désormais ouvrir un compte en l'espace de quelques minutes seulement ou se faire conseiller par le biais d'un chat en temps réel.

Dans l'e-banking, nous avons effectué avec succès la migration vers la nouvelle plate-forme pour clientèle privée. Un assistant financier personnel classe automatiquement les recettes et les dépenses dans des catégories définies et les affiche sous forme de graphiques.

Nous simplifions les opérations financières des clients commerciaux également. Pour pouvoir offrir aux PME un portail financier électronique perfectionné, nous collaborons avec la start-up KLARA. Les entrepreneurs peuvent ainsi relier leurs comptes Valiant à la comptabilité en ligne de KLARA. Les systèmes de gestion du personnel et de marketing peuvent eux aussi être optimisés en les connectant à KLARA. Cela permet aux entreprises clientes de réduire leur charge administrative 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.

Notre participation à la start-up AgentSelly revêt elle aussi un grand intérêt. Cette entreprise exploite la plate-forme en ligne agentselly.ch, qui permet aux propriétaires de vendre leurs biens immobiliers. L'objectif d'AgentSelly est de simplifier la vente immobilière pour les non-initiés et d'en accroître la transparence. AgentSelly allie un logiciel sous forme de tableau de bord clair à un conseil personnalisé, tout en offrant la possibilité de lui confier l'intégralité du processus de vente. Les conseillers à la clientèle Valiant réceptionnent le bien immobilier, en effectuent l'évaluation et prennent part aux visites par les acheteurs potentiels. Grâce à cette prestation, nos conseillers à la clientèle sont impliqués dans le processus dès le début, ce qui accroît la proximité avec le vendeur comme l'acheteur lors de la conclusion d'un financement.

Fin mai 2018, nous avons mené à bien l'intégration de Triba Partner Bank. Ce faisant, cette coopération de longue date a obtenu un nouveau statut qui crée des marges d'action supplémentaires pour nous et étoffe encore notre réseau en Suisse

centrale. Par cette intégration, nous renforçons systématiquement notre modèle d'affaires axé sur la distribution par une présence physique locale.

Le 20 mars 2018, nous avons émis avec succès sur le marché des capitaux une deuxième tranche de nos obligations sécurisées, les Covered Bonds. L'émission a rencontré un vif intérêt de la part des investisseurs institutionnels et le volume intégral de 500 millions de francs a pu être placé dans un très bref délai. Coûts d'émission inclus, Valiant a pour la première fois pu se refinancer à un coût aussi bas que celui d'une émission d'emprunts de lettre de gage. Nous avons ainsi reçu des fonds à un rendement de quatre point de base pour six ans. Cette opération soutient avec succès notre stratégie d'expansion, permet une meilleure diversification des sources de refinancement et diminue nettement le coût de ce dernier.

Les distinctions reçues en récompense de nos efforts me réjouissent.

Une fois de plus, le magazine économique BILANZ a distingué les compétences en matière de placements de Valiant dans son classement annuel Private Banking. Ainsi, le jury a reconnu la qualité de nos prestations en nous décernant la troisième place, ainsi que le label de « leader de qualité depuis des années ». Nous avons reçu cinq distinctions au cours des cinq dernières années.

Je peux donc globalement en conclure que la stratégie est la bonne. Les investissements portent leurs fruits. Nous continuons d'investir dans l'avenir de Valiant.

Résultats financiers au premier semestre 2018

J'en arrive maintenant aux résultats financiers. Les chiffres sont encourageants, et nous sommes sur la bonne voie. Le modèle d'affaires de Valiant fonctionne.

Commençons par un aperçu des principaux chiffres. Vous voyez que nous serions en bonne voie même sans la Triba Partner Bank :

Résultats financiers – résumé

- Le bénéfice du groupe a augmenté de 14,5 % à 59,8 millions de francs.
- Le résultat opérationnel a progressé de 23,5 % à 81,4 millions de francs.
- Déjà très bon l'année passée, le résultat des opérations d'intérêts avant corrections de valeur s'est accru de 5,3 % à 150,9 millions de francs.
- Conformément à notre politique éprouvée privilégiant la qualité plutôt que le volume, nous avons défendu avec succès ces derniers mois la marge d'intérêts de 1,09 % réalisée au premier trimestre. En ce qui concerne les marges, nous luttons pour chaque point de base.
- Le résultat des opérations de commissions et de prestations de service a grimpé de 4,4 % à 30,2 millions de francs.
- Pour leur part, les coûts ont augmenté de 4,0 % à 113,9 millions de francs. Ils augmentent de manière contrôlée et plus lentement que les revenus.
- A la fin juin, les prêts à la clientèle avaient progressé de 0,8 % à 23,7 milliards de francs, les hypothèques gagnant 1,1 % pour atteindre 22,2 milliards de francs.
- La quote-part de fonds propres s'inscrit à un niveau non négligeable de 16,1 %, nous dépassons donc largement les directives de la FINMA.

Résultats financiers – hausse du produit d'exploitation

- Un examen plus détaillé du produit d'exploitation permet de relever une nouvelle fois les résultats réjouissants des opérations d'intérêts. On remarque en particulier l'effet positif issu d'une nouvelle et appréciable baisse des charges d'intérêts, que nous avons réalisée grâce à des mesures comme les Covered Bonds et le remboursement d'un emprunt subordonné.

- Le résultat des opérations de négoce a lui aussi progressé, en plus de l'évolution positive des prestations de service et des opérations de commission, même s'il ne revêt pas une importance centrale pour Valiant.
- Les autres résultats ordinaires ont augmenté de 82,6 % à 19,7 millions de francs, en raison de la distribution extraordinaire d'un dividende par Aduno. Nous avons constitué avec cet argent des réserves pour risques bancaires généraux à hauteur de 9 millions de francs.

Résultats financiers – hausse des coûts maîtrisée

- Les coûts ont augmenté de 4,0 % à 113,9 millions de francs. Cette progression s'explique par l'intégration de Triba Partner Bank AG et par l'expansion dans de nouvelles zones de marché.
- Le ratio coûts/revenus a baissé à 55,1 %, contre 58,1 % au premier semestre de l'exercice précédent.

Résultats financiers – hausse du bénéfice du groupe

- Le résultat opérationnel a augmenté de 23,5 % à 81,4 millions de francs. La performance opérationnelle s'est améliorée même après la correction de la valeur du résultat des opérations d'intérêts en vue d'éliminer l'effet Triba et le versement du dividende extraordinaire par Aduno.
- Au final, le bénéfice du groupe s'est établi à 59,8 millions de francs, soit un gain de 14,5 % par rapport au premier semestre 2017.

Croissance prudente des prêts

Le marché immobilier suisse recèle actuellement des risques importants s'agissant des immeubles de rapport. Comme nous n'entendons pas modifier notre approche prudente en termes de risques, nous renonçons parfois volontairement à certaines opérations. Il nous manque, dans le domaine des immeubles de rapport, des hypothèques pour un volume de 80 à 90 millions de francs. Nous préférons un développement plus lent, mais rentable. Notre portefeuille hypothécaire continue cependant de croître, malgré cette approche très consciente des risques et renonçant à une poursuite agressive de parts de marché.

- A fin juin, les hypothèques ont gagné 1,1 % pour atteindre 22,2 milliards de francs. Les prêts à la clientèle ont progressé au total de 0,8 % à 23,7 milliards de francs. La croissance liée à l'expansion géographique dans les nouvelles zones de marché progresse conformément à la planification.
- Extrapolée sur l'année, la croissance s'établira dans la partie inférieure de la fourchette cible de 2 à 3 %.
- Les fonds de la clientèle ont fléchi de 1,7 % à 18,4 milliards de francs. Etant donné la pression persistante sur la marge d'intérêts, nous nous sommes volontairement séparés des fonds de grands clients onéreux.

Perspectives

Nous allons continuer de mettre en œuvre de façon ciblée la stratégie 2020. Elle inclut, d'une part, l'ouverture de nouvelles succursales à Vevey en novembre et Nyon en janvier 2019, et ensuite à St-Gall, Wil, Rheinfelden et Frauenfeld. D'autre part, elle prévoit le remaniement déjà mentionné de la zone clientèle dans les succursales existantes. Les guichets traditionnels sont remplacés par un accueil vidéo avec connexion en direct aux conseillers vidéo, allié à des bancomats pour les versements et retraits. Les conseillers à la clientèle restent sur place et sont à la disposition de nos clientes et clients toute la journée sur rendez-vous pour un conseil personnalisé plus approfondi.

Nous commencerons par la transformation de 12 succursales dans les semaines et mois à venir, et 50 succursales supplémentaires seront transformées dans les trois prochaines années. A partir de 2022, Valiant gèrera encore 18 succursales principales avec des guichets bancaires classiques.

Nous bouleversons les vieilles habitudes sciemment et de manière ciblée. Ce faisant, nous exigeons de nos clients certaines adaptations. Les réactions analysées jusqu'ici révèlent davantage d'intérêt que de scepticisme, davantage de curiosité que de rejet, même si certains clients sont encore un peu déroutés par l'accueil vidéo.

Le nouvel agencement de nos succursales nous permet d'allier des services numériques au conseil personnalisé – qui, rappelons-le, a une nouvelle fois fait l'objet d'un renforcement des effectifs ce semestre – et de poursuivre ainsi notre expansion régionale. En outre, le développement de prestations modernes nous permettra d'économiser des coûts de l'ordre de 4 à 5 millions de francs par an. Notre stratégie n'englobe toutefois pas seulement la présence physique au travers de succursales, mais aussi la numérisation. Ainsi, nous allons étendre nos prestations de service numériques pour simplifier encore les opérations bancaires de nos clientes et clients. Par exemple, nous travaillons à introduire la prise de rendez-vous en ligne, permettant aux clients de réserver eux-mêmes un entretien conseil auprès de leur conseiller. En outre, en plus de KLARA, nous prévoyons d'autres coopérations au profit des petites et moyennes entreprises, comme un raccordement à Bexio.

En ce qui concerne les opérations d'intérêts, nous comptons continuer de lutter pour chaque point de base. Notre objectif pour l'année en cours consiste à maintenir la marge d'intérêts au niveau actuel. Nous tablons toujours sur une nette augmentation du résultat opérationnel et sur un bénéfice d'un ordre de grandeur comparable à celui de l'exercice précédent.

Synthèse et conclusion

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

- Valiant a consolidé son positionnement sur le marché et la mise en œuvre de sa stratégie 2020 se déroule comme prévu.
- La rentabilité doit l'emporter sur la croissance : cela reste notre devise dans le contexte de risque actuel.
- Nous complétons nos fortes compétences en matière de conseil par des services numériques, pour le bénéfice de nos clientes et clients.
- Pour l'année 2018, nous continuons d'anticiper un bénéfice comparable à celui de l'année passée.

Ces dernières années, Valiant a régulièrement prouvé sa capacité à concrétiser sa stratégie, ce qui a constitué le fondement de son succès pendant cette période. Nous pouvons être fiers de ce que nous avons réalisé. Mais nous savons que ce n'est pas le passé qui compte, mais le futur. C'est pourquoi nous investissons sans relâche dans l'avenir. Et que nous poursuivons notre chemin avec optimisme et confiance.

Je vous remercie de votre attention. Ewald Burgener et moi-même sommes à votre disposition pour répondre à vos questions.