

**Conférence destinée aux journalistes et aux analystes
du 13 février 2020**

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 la conférence destinée aux journalistes et aux analystes pour la présentation des résultats 2019 de la Banque Valiant. Comme l'année dernière, nous organisons une conférence commune pour vous présenter notre bilan. Afin de nous adresser de manière optimale aux différents groupes cibles et de répondre à vos attentes, nous tenons cette conférence à Berne et à Zurich.

En une cinquantaine de minutes, nous vous donnerons des informations détaillées sur nos résultats financiers. Nous examinerons les performances opérationnelles et la mise en œuvre de la stratégie. Nous le ferons à trois : le CEO Ewald Burgener, pour la première fois à nos côtés, notre nouveau responsable des finances Hanspeter Kaspar, et moi-même. Sont également présents : Joachim Matha des Investor Relations et Marc Andrey de la communication d'entreprise, vos interlocuteurs directs.

Suite à notre présentation, nous répondrons à vos questions et participerons à des entretiens individuels. Nous nous ferons un plaisir d'échanger avec vous lors de l'apéritif dînatoire qui s'ensuivra et auquel nous vous invitons cordialement.

Une bonne année pour Valiant

Nous abordons ma dernière conférence pour les médias et les analystes financiers en ma qualité de président de Valiant. Je me réjouis naturellement d'autant plus de pouvoir me faire l'écho de beaucoup de nouvelles positives. Au préalable, disons ceci : une fois de plus, 2019 a été une bonne année pour Valiant.

Mais procédons dans l'ordre : le processus stratégique à l'horizon 2024, avec la communication en septembre dernier, a été un défi captivant. Nous y reviendrons ultérieurement.

L'équipe dirigeante de Valiant a changé l'année dernière. Après l'assemblée générale en mai, Ewald Burgener a repris le poste de CEO de Markus Gygax. Sa fonction de responsable des finances est désormais assurée par Hanspeter Kaspar, qui nous a rejoints le 1^{er} octobre en tant que CFO et s'est remarquablement bien intégré. Dès aujourd'hui, il peut aujourd'hui présenter les bons résultats de l'exercice 2019.

Sous le signe de la stratégie

Vous avez suivi notre parcours. Nous avons bien travaillé au cours des dernières années et nous nous sommes imposés en tant que banque qui poursuit son chemin, étape par étape. Nous avons conforté notre place dans le secteur financier suisse. Nous avons positionné Valiant comme une banque moderne et novatrice. Nous n'avons cessé d'étendre notre zone de marché : d'abord en Suisse romande, puis en Suisse orientale. Nous avons beaucoup investi dans le réseau de succursales existant et avons commencé à moderniser nos zones clientèle. Grâce à l'ouverture de comptes en ligne, Valiant est accessible sur l'ensemble du territoire suisse.

Le modèle d'affaires de Valiant fonctionne. Les chiffres financiers progressent d'année en année. Et nous avons continuellement augmenté le dividende. Valiant possède aujourd'hui une base stable, dispose de différentes options et peut aborder l'avenir avec toute son énergie. De l'énergie, il va en falloir car la banque retail et donc Valiant restent toujours confrontés à des défis majeurs.

Nous abordons activement l'avenir avec la stratégie 2024. Nous accélérons l'expansion. Nous proposons nos compétences clés dans toute la zone de marché allant du lac Léman au lac de Constance. Nous devenons un prestataire financier complet, répondant à toutes les préoccupations financières des particuliers et de la clientèle PME. Valiant doit être davantage qu'un fournisseur de produits bancaires. Valiant doit répondre aux besoins, requêtes et souhaits de la clientèle par des solutions. Pour rappel, les éléments clés de la stratégie 2024 :

- Nous investissons 50 millions de francs et créons 170 nouveaux postes à temps plein.
- Nous ouvrons 14 nouvelles succursales.
- L'offre est étoffée.
- Le contact physique et le contact en ligne sont davantage combinés.
- A long terme, nous prévoyons d'augmenter significativement notre bénéfice consolidé.
- Les actionnaires bénéficient d'un taux de rendement sur dividende attrayant.

Certains d'entre vous étaient déçus que nous n'ayons donné aucune orientation assortie de bénéfices concrets pour les années à venir. Nous avons cependant clairement dit, et je le répète volontiers ici : nous voulons accroître la valeur de Valiant pour les actionnaires. Nous avons prouvé une fois de plus que nous pouvions le faire avec le résultat annuel pour 2019. En 2020, nous tablons également sur un bénéfice comparable. Peut-être sommes-nous ici ou là un peu moins loquaces, Mesdames et Messieurs, mais nous agissons d'autant plus.

Les bonnes entreprises sont celles qui savent mettre en œuvre. C'est ce qui caractérise Valiant. Nous ne créons pas seulement de belles stratégies sur le papier, nous les mettons en œuvre

systématiquement. Cet atout me rend très confiant pour l'avenir. Nous avons une équipe qui s'investit et nous disposons d'une taille qui nous permet d'agir rapidement et avec dynamisme.

Perspectives pour l'assemblée générale 2020

A la fin de mon allocution, laissez-moi évoquer l'assemblée générale 2020. Du fait de la stabilité acquise et des bons résultats, nous avons continuellement augmenté le dividende. Au début de la dernière période stratégique en 2016, le dividende s'élevait à CHF 3,20. Aujourd'hui, Valiant est à CHF 4,40. Ce sont presque 40 % de plus. Mais ce n'est pas tout : lors de la prochaine assemblée générale, nous demanderons une augmentation du dividende de 60 centimes ou de pas moins de 14 %, pour atteindre CHF 5,00 par action. Nous atteindrions ainsi un taux de distribution de plus de 65 %. Et avec un rendement d'environ 5 %, Valiant compte au nombre des meilleurs payeurs de dividendes au sein du SPI.

Au niveau du personnel, d'autres changements vont avoir lieu. Markus Gygax sera proposé pour être mon successeur lors de l'élection du président du conseil d'administration de Valiant. Il s'est offert une année de « cooling off » après son poste de CEO et a su prendre du recul. C'était inhabituel pour moi de ne pouvoir joindre Markus Gygax le plus souvent que par voie numérique ou par téléphone, sans qu'il soit présent physiquement sur place.

Le conseil d'administration propose à l'assemblée générale d'élire Ronald Frank Trächsel en tant que nouveau membre. Il est aujourd'hui responsable des finances chez BKW Energie SA et dispose de longues années d'expérience en tant que CFO au sein de différentes entreprises internationales. Il apporte ainsi d'importantes compétences en matière de finances au comité.

Les membres du conseil d'administration de Valiant restent au nombre de huit, quatre femmes et quatre hommes.

Conclusion

Je remercie ici l'ensemble des collaboratrices et collaborateurs, le comité de direction et mes collègues du conseil d'administration. Tous œuvrent énormément pour l'avenir de Valiant.

Mesdames et Messieurs, avant de laisser la parole à notre CEO Ewald Burgener, je vous remercie pour les nombreux contacts intéressants et constructifs. Je continue de m'intéresser à l'économie en tant que citoyen et, chers journalistes, je compte toujours sur vous en tant que quatrième force de l'Etat. Nos chemins continueront de se croiser à l'avenir.

**Conférence destinée aux journalistes et aux analystes
du 13 février 2020**

Allocution (partie 1) de
Ewald Burgener, CEO Valiant

Introduction

Chers journalistes, chers analystes,

A mon tour, je vous souhaite la bienvenue et vous présente le résultat annuel pour la première fois en tant que CEO de Valiant. Je vais aborder les thèmes suivants :

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

Avant les perspectives, notre responsable des finances Hanspeter Kaspar vous présentera en détail le résultat de l'exercice 2019. Je suis très heureux que Hanspeter nous ait rejoints comme nouveau CFO. Travailler avec lui est un plaisir et il est en adéquation parfaite avec Valiant.

Je vais d'abord vous présenter les événements marquants des activités opérationnelles de 2019.

Retour sur les activités opérationnelles 2019

Nous nous réjouissons particulièrement d'avoir pu passer la vitesse supérieure en matière de croissance. Nous avons augmenté les prêts de 3,3 % et les hypothèques de 3,8 %. C'est nettement plus que lors de l'exercice précédent, où l'augmentation était d'environ 2 %. Et la croissance est rentable. Comme lors des exercices précédents, nous n'avons pas compromis le volume par le biais des prix ou des risques. Nous sommes restés fidèles à nos principes : nous battre pour chaque point de base pour une politique en matière de risques inchangée.

Nous avons veillé à la marge et avons tout de même pu atteindre notre objectif de croissance de 3 à 4 %. Cela montre que notre stratégie porte ses fruits. L'expansion dans de nouvelles zones de marché fonctionne. Même les fonds de la clientèle sont à nouveau en nette hausse. Nous avons enregistré un accès notable à des fonds de la clientèle stables, qui atteste de la confiance dans notre banque.

En raison de la croissance réjouissante, nous avons réalisé un très bon résultat des opérations d'intérêts, la principale source de revenus de Valiant. Cela s'est traduit par un solide résultat annuel de 121,1 millions de francs. Nous avons atteint notre objectif, à savoir réaliser un bénéfice annuel légèrement plus élevé qu'en 2018.

Si je parle de très bons résultats des opérations d'intérêts, je dois évoquer aussi les covered bonds. En 2019, nous avons mis sur le marché quatre émissions de notre emprunt. Grâce à elles,

nous avons nettement réduit nos charges d'intérêts. Cela est une pièce du puzzle absolument déterminante, qui explique les bons résultats des deux dernières années.

Nous sommes toujours extrêmement stables, comme le montrent nos fonds propres. Avec un ratio de fonds propres total de 16,5 %, nous dépassons largement les exigences de la FINMA.

Le remaniement de la zone clientèle dans nos succursales existantes bat son plein également. L'année dernière, nous avons pu remanier 25 autres succursales selon ce concept moderne. Les guichets sont remplacés par une combinaison innovante de prestations humaines et numériques. En tout, 46 succursales sur 94, donc la moitié, disposent de zones clientèle modernes déjà en fonction. Les conseillers à la clientèle sont toujours sur place, et conseillent les clients. Avec nos collaborateurs, nous restons ainsi ancrés localement, nous économisons des frais et devenons plus efficaces.

Mot-clé efficacité : à cet égard, nous avons réalisé en 2019 une étape importante avec notre processus de crédit numérisé. Cette nouvelle « autoroute des crédits » nous permet d'enregistrer une demande de prêt, par exemple pour une hypothèque, en seulement 30 minutes. C'est quasiment trois fois plus rapide qu'auparavant. Nos conseillers à la clientèle gagnent du temps, qu'ils peuvent consacrer au conseil. Aujourd'hui, nous gérons la grande majorité des hypothèques pour la clientèle privée et les PME via notre autoroute des crédits.

Les autres événements marquants de 2019 ont été le lancement du multi-banking pour les PME et du comparatif hypothécaire pour la clientèle privée. Le multi-banking permet aux PME de lier tous les comptes auprès de différentes banques avec l'e-banking de Valiant. Elles bénéficient ainsi d'un aperçu de tous leurs comptes. De plus, les PME ont la possibilité de réaliser des transactions sur cette plateforme. Le banking ouvert est ainsi devenu une réalité. Le comparatif hypothécaire en Suisse orientale a démarré à l'automne 2019 avec l'ouverture des succursales de Saint-Gall et Wil. Nous recueillons désormais les premières expériences avec ce service.

Fin de la stratégie à l'horizon 2020

L'année dernière, nous avons encore travaillé d'arrache-pied à la stratégie 2020. Sur le côté gauche de cette diapositive, vous voyez les principaux piliers de la stratégie 2020 et, sur la droite, nos réalisations au cours de l'année 2019.

Avec nos nouvelles succursales à Nyon, Rheinfelden, Saint-Gall et Wil, nous avons encore renforcé notre présence sur le marché. Même pour les entreprises de taille moyenne, un segment de clientèle important sur le plan stratégique, nous avons ouvert un nouveau site à Winterthour. Par ailleurs, les effectifs du personnel du site Langenthal ont été renforcés. Dans l'ensemble,

nous avons augmenté les effectifs du conseil à la clientèle pour les PME et la clientèle privée par l'ajout de 18 personnes.

La simplicité nous guide depuis des années. Les projets les plus importants à cet égard au cours de l'année écoulée ont été le multi-banking, le comparatif hypothécaire et l'autoroute des crédits déjà mentionnés. Ils n'étaient cependant pas les seuls. Avec Swiss21, nous avons lancé une autre coopération pour les comptabilités en ligne pour les PME. Il s'agit, après Bexio et Klara, de notre troisième partenaire dans ce domaine.

Et depuis plusieurs mois, nous permettons à notre clientèle de réserver un entretien conseil directement dans l'agenda de leur conseiller à la clientèle. C'est évidemment bien plus simple que de prendre rendez-vous par e-mail ou téléphone. Avec le début de la nouvelle stratégie, nous avons clôturé la période stratégique de 2016 à 2020. Au cours des dernières années, nous avons fait des progrès considérables. Voici une rétrospective succincte des principaux projets.

Expansion

- Sept nouvelles succursales ouvertes en Suisse romande et en Suisse orientale
- Intégration de Triba Partner Bank réussie
- Sites pour entreprises de taille moyenne à Bâle, Baden, Lausanne, Winterthour et Langenthal ouverts ou renforcés
- Total d'environ 50 conseillers à la clientèle supplémentaires recrutés pour la clientèle privée et la clientèle commerciale

Simplicité

- Ouverture de compte en ligne
- Prise de rendez-vous en ligne
- Nouvel e-banking
- Check hypothécaire
- Participation à AgentSelly
- Multi-banking pour les PME
- Connexion avec la comptabilité en ligne pour les PME
- Interne : processus de crédit numérisé (« autoroute des crédits »)

Après cette rétrospective des quatre dernières années, nous passons maintenant aux chiffres du résultat annuel 2019, que notre responsable des finances Hanspeter Kaspar va vous présenter.

**Conférence destinée aux journalistes et aux analystes
du 13 février 2020**

Allocution de
Dr Hanspeter Kaspar, CFO Valiant

Merci, Ewald Burgener. J'aimerais moi aussi vous souhaiter la bienvenue à cette présentation et vous remercier de l'intérêt que vous portez à Valiant. Comme vous le savez, c'est la première fois que je vous présente le résultat annuel en tant que responsable des finances. Je souhaite ajouter que je n'ai pu contribuer que trois mois à ce résultat. Dans ce contexte, je voudrais remercier mon prédécesseur Ewald Burgener et mon remplaçant Serge Laville pour tout le travail qu'ils ont effectué.

Tous les chiffres présentés se rapportent à l'exercice 2019 ou au 31 décembre de cette même année.

Diapositive 12 : résultat d'intérêts et de commissions positif

Sur la diapositive 12, on peut voir notre résultat annuel réjouissant.

En 2019, Valiant a réalisé un bon résultat non seulement dans les opérations d'intérêts, mais aussi dans les opérations de commissions et prestations de service. Le bénéfice consolidé a de nouveau augmenté. La marge d'intérêts est demeurée à un niveau élevé. Avec l'émission des covered bonds, nous pouvons utiliser un instrument de refinancement très bien établi sur le marché des capitaux et pourvu d'une excellente note. Cet instrument nous permet, entre autres, de financer l'expansion ciblée. En 2019, avec 1,2 milliard de francs, Valiant était le deuxième émetteur en termes de taille sur le marché suisse des capitaux. Nous en sommes très fiers. De plus, nous avons atteint les premiers signes de progression du résultat des opérations de commissions et prestations de service.

Avant d'examiner plus en détail les résultats annuels, j'aimerais revenir de manière plus précise sur l'évolution de la marge d'intérêts nette, qui a déjà été évoquée.

Diapositive 13 : marge d'intérêts nette toujours élevée

Notre marge d'intérêts toujours élevée figure sur la diapositive 13. Selon nous, la politique de taux bas de la BNS ne devrait pas être abandonnée, selon nous, à court et à moyen terme. En 2019, la rémunération moyenne des actifs s'élève à 1,29 %, soit une baisse de huit points de base par rapport à l'exercice précédent. Parallèlement, nous avons continué de réduire notre charge d'intérêts. La rémunération moyenne de nos engagements a atteint 0,19 %, soit un recul de six points de base par rapport à l'exercice précédent. La gestion active de notre rémunération passive a permis de compenser presque entièrement la pression exercée sur les marges du côté des actifs. En octobre de l'année écoulée, Valiant a pu émettre un emprunt (covered bond) sur 6 ans à -0,375 %. Jusqu'à peu, une telle prestation aurait été inimaginable pour Valiant.

Diapositive 14 : charge d'intérêts nettement inférieure à celle de 2018

Sur la diapositive 14, vous voyez que la charge d'intérêts 2019 est nettement inférieure à celle de l'année dernière. La charge d'intérêts ne s'élève plus qu'à 54 millions de francs pour l'ensemble de l'année 2019, soit une économie totale de 15 millions de francs par rapport à l'exercice précédent. En 2019, les coûts d'intérêts équivalaient ainsi à environ un tiers de ceux de 2013. Nous continuons de penser que la concurrence entre les acteurs de la banque retail se jouera au niveau de la gestion de la trésorerie. A cet égard, notre équipe chargée de gestion de trésorerie a eu un impact décisif ces dernières années ainsi qu'en 2019.

Je vais vous présenter l'évolution de nos coûts de financement. Les barres en orange représentent les coûts d'intérêts, intérêts négatifs perçus compris. Fin 2019, plus de 10 % de nos passifs produisaient un rendement négatif. Ce produit, issu des opérations interbancaires et de la clientèle entreprises, a largement contribué à la nouvelle réduction, de 2 millions à 1 million de francs, que vous voyez sur le graphique.

La charge d'intérêts de 3 millions de francs pour nos emprunts non couverts en 2019 est représentée en bleu clair. Ici aussi, nous avons à nouveau réussi à l'abaisser de 6 à 3 millions de francs. Nous pourrions également continuer à réduire cette charge en 2020 car nous n'avons désormais plus qu'un seul emprunt non garanti arrivant à échéance en juin 2020 dans notre bilan.

La barre du bas couleur lilas symbolise la charge d'intérêts pour les emprunts garantis. Malgré notre croissance, liée à l'émission de nouveaux covered bonds, nos dépenses ont ici aussi reculé de 11 millions de francs en 2019, ce qui représente une baisse inédite. Le taux d'intérêt moyen servi pour tous les emprunts garantis s'élève à 0,70 % fin 2019, contre 1,03 % lors de l'exercice précédent. Nos covered bonds nous ont coûté fin 2019 en moyenne moins de 6 points de base.

Même si les taux augmentent subitement à l'avenir, nous ne pensons pas à court terme que notre charge d'intérêts moyenne pour les emprunts garantis augmentera en 2020.

Diapositive 15 : covered bonds : diversification du refinancement réussie

Sur la diapositive 15, nous montrons que nos covered bonds représentent une diversification réussie du refinancement. J'en viens maintenant à l'évolution de notre stratégie pour les covered bonds. Avec cet instrument de financement noté AAA, nous voulons garantir que nous pouvons nous refinancer aux meilleures conditions. Selon nous, l'évaluation élevée et les faibles écarts de nos covered bonds reflètent la grande sécurité, transparence et crédibilité que le marché attribue à cet instrument.

Comme vous le savez, nous l'avons encore développé en 2019. Le covered bond assure notre refinancement sur une base plus large, plus flexible et moins chère depuis déjà plus de deux ans. Dans les nouvelles régions, nous nous développons d'abord par l'intermédiaire des prêts. Les fonds de la clientèle et le refinancement via les dépôts ne peuvent intervenir qu'après. Nous continuons de prévoir un volume d'émissions de plus de 500 millions de francs par an.

Outre notre financement sur le marché des capitaux, nous restons persuadés que les fonds de la clientèle représentent toujours pour Valiant une source de refinancement extrêmement importante. Les fonds de la clientèle recèlent aussi un potentiel de revenus que nous voulons développer en 2020. Plus le nombre de relations clientèle est important, meilleures sont nos chances de générer des revenus durables par le biais de notre gamme de produits.

Diapositive 16 : risque du taux d'intérêt à nouveau réduit

Sur la diapositive 16, nous montrons que nous avons à nouveau réduit le risque du taux d'intérêt en 2019. En janvier 2020, Moody's a confirmé la note de dépôt de Valiant et sa perspective à A1. Cette évaluation stable de la part d'experts nous conforte dans notre approche de la gestion du risque du taux d'intérêt. Grâce à un refinancement dans des délais concordants, nous avons réduit et optimisé les risques de variation des taux d'intérêt et de refinancement de manière ciblée. Comme déjà mentionné, nous avons maintenu notre marge d'intérêts nette à un niveau élevé, légèrement inférieur seulement à celui de l'exercice précédent. Ce, bien que l'écart de duration se soit contracté, comme vous pouvez le voir sur le graphique du haut de la diapositive 16. Nos risques du taux d'intérêt ont ainsi été encore réduits à un faible niveau. Une éventuelle normalisation avec augmentation des taux d'intérêt négatifs n'aurait donc guère de conséquences pour Valiant à court comme à moyen terme.

Dans le graphique du milieu de la diapositive 16, vous pouvez voir que Valiant, au cours des quatre dernières années et pour l'année écoulée, a su maintenir la sensibilité de la valeur actuelle nettement au-dessous de 3,5 %.

Le graphique du bas présente l'évolution du volume de swaps. Avec 3,5 milliards de francs, il représente environ 12 % du total du bilan.

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

- premièrement, la nouvelle émission de covered bonds nous a permis, en 2019 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 maintenant une position de risque d'intérêt faible. Nous ne faisons aucun pari à la hausse comme à la baisse.

Diapositive 17 : produit d'exploitation +1,7 %

J'en viens à notre résultat annuel avec la diapositive 17. Le résultat brut des opérations d'intérêts a progressé de 2,4 %, à 314,7 millions de francs. La variation des corrections de valeur induite par le risque de défaillance s'inscrit en négatif à 5,7 millions de francs, ce qui correspond à une augmentation absolue de 3,4 millions de francs par rapport à l'exercice précédent. Malgré cette augmentation, nous ne discernons aucun signe de dégradation de notre qualité de crédit. Les corrections de valeur totales par rapport aux prêts représentent toujours environ 0,2 % par rapport à l'exercice précédent.

Le résultat des opérations de commissions et prestations de service s'élevait à 63,3 millions de francs et +1,7% par rapport à l'exercice précédent. Cette amélioration est principalement imputable à l'accroissement des opérations sur titres. Selon notre stratégie, le développement des opérations de commissions et des prestations de service est au centre de la gestion. Nous investissons à cet égard de manière ciblée dans un personnel qualifié et avons l'intention de stimuler encore ainsi la croissance grâce à des économies d'échelle. Les opérations de placement restent une source de revenus importante de notre banque et seront développées.

Le résultat des opérations de négoce, plus volatil, a augmenté de 5,0 % à 11,8 millions de francs. Les autres résultats ordinaires ont atteint 21,3 millions de francs, soit une baisse de 8,6 %. Cette contraction est principalement due au rendement particulièrement élevé de 9 millions de francs résultant du dividende exceptionnel Aduno lors de l'exercice précédent. Comme toujours, nous présentons le produit d'exploitation hors corrections de valeur liées au risque de défaillance et pertes dans les opérations d'intérêts. Celui-ci a progressé, durant l'année écoulée, de 1,7 % pour s'établir à 411,1 millions de francs.

Diapositive 18 : charges d'exploitation +3,6 %

En raison de notre stratégie d'expansion, les charges d'exploitation ont augmenté de 3,6 % par rapport à l'exercice précédent, comme vous pouvez le constater sur la diapositive 18. Nos charges de personnel ont augmenté de 3,4 % et les autres charges d'exploitation ont progressé de 4,0 %, à 104,0 millions de francs.

Le ratio coûts/revenu avant amortissements a augmenté de 1,1 point de pourcentage par rapport à l'exercice précédent pour ressortir à 57,0 %. Après amortissements, ce ratio s'est aussi amélioré de 0,8 point de pourcentage. Nous avons déjà annoncé cette évolution négative à court terme lors de la communication stratégique effectuée en septembre 2019.

La maîtrise des coûts reste importante pour nous : conformément à notre stratégie, nous souhaitons bénéficier à l'avenir d'économies d'échelle. Nous sommes convaincus que nous pourrions atteindre en 2020 l'objectif de croissance organique fixé à 3 - 4 %.

La hausse des dépenses liées à la stratégie d'expansion est accompagnée de gains d'efficacité et d'optimisations des processus. Les conseillers à la clientèle peuvent ainsi consacrer plus de temps au contact clientèle direct. Comme vous le savez, en raison du renouvellement des contrats, les dépenses informatiques étaient également inférieures, lors de l'exercice 2019, d'environ 10 millions de francs au montant de l'année de référence 2017.

Nous tablons sur des économies récurrentes de 4 à 5 millions de francs par an après l'achèvement du réaménagement des zones clientèle, dans environ un an.

Diapositive 19 : résultat opérationnel -5,9% (corrigé +0,0%)

Je vais maintenant vous parler en détail de notre résultat opérationnel sur la diapositive 19. De manière inchangée, le résultat opérationnel était corrigé du dividende exceptionnel Aduno. Cette valeur reflète la stabilité de notre performance opérationnelle malgré l'accélération de l'expansion. En 2019 également, Valiant a ainsi réussi à faire progresser davantage ses revenus que ses coûts. Les corrections de valeur sur les participations et les amortissements ont aussi évolué positivement avec -2,8 %, à 21,8 millions de francs.

La position des variations des provisions et autres corrections de valeur, pertes a progressé de 5 millions de francs par rapport à l'exercice précédent de 1,4 millions à 6,4 millions de francs en raison de la provision pour optimisations des processus au troisième trimestre.

Diapositive 20 : bénéfice du groupe + 0,6 %

J'en viens maintenant au bénéfice consolidé, figurant sur la diapositive 20. Globalement, Valiant a réalisé un bénéfice consolidé de 121,1 millions de francs, en hausse de 0,6 %.

En 2019, le produit extraordinaire a progressé de 2,5 millions de francs par rapport à l'exercice précédent. Cette progression est due entre autres à des cessions immobilières.

La charge d'impôts s'est alourdie de 1,8 million de francs suite aux provisions pour taxes.

Diapositive 21 : croissance des prêts +3,3 %

Ewald Burgener vous en a déjà parlé : comme vous pouvez le voir sur la diapositive 21, nous affichons une croissance saine et rentable. Notre total du bilan a augmenté de 2,5 milliards par rapport à l'exercice précédent pour atteindre 29,9 milliards de francs. L'évolution des prêts à la clientèle a dépassé notre objectif annuel de 3 % avec une croissance de 3,3 %. S'agissant des fonds de la clientèle, nous avons enregistré, au cours de l'année 2019, une progression de 4,9 % à 19,2 milliards de francs. Nous considérons ces fonds comme une source toujours importante et stable de refinancement. Le degré de couverture des fonds de la clientèle se situe désormais à 77,4 %, il a donc augmenté de 1,3 point de pourcentage.

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. Dans l'exercice sous revue, la fortune clientèle s'est accrue de 7,3 % pour s'établir à 28,3 milliards de francs.

En ce qui concerne les liquidités, nous nous situons toujours nettement au-dessus des exigences de la FINMA. Au quatrième trimestre, le Liquidity Coverage Ratio était de 143 %, soit une augmentation de 35 points de pourcentage par rapport à l'exercice précédent. Ces chiffres figurent en annexe de la présentation, aux pages 30 et suivantes.

Diapositive 22 : très grande qualité des prêts

J'en viens maintenant à la qualité très élevée de nos prêts sur la diapositive 22. Malgré notre objectif de croissance des crédits, la qualité des prêts est restée au même niveau : 97 % sont couverts. La part des hypothèques en premier rang s'élève à 94 %. La durée résiduelle moyenne des hypothèques à taux fixe est relativement basse, de 3,9 ans. Le ratio prêt-valeur net est presque inchangé à 63,4 % et se calcule sur la base de prix prudents resp. historiques.

En 2019, les actifs sans rendement (NPA) n'ont représenté que 0,09 % des prêts, soit 23,5 millions de francs, ce qui représente une diminution de 25 % à un niveau déjà bas. A environ 0,2 % des prêts – comme nous l'avons déjà dit –, les corrections de valeur et provisions pour risques de crédit sont restées faibles. Ces chiffres soulignent eux aussi la stabilité de nos affaires.

Diapositive 23 : dotation en capital dans le secteur cible

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

Diapositive 24 : évolution de la valeur comptable

Comme vous le voyez sur la diapositive 24, nous avons pu augmenter la valeur substantielle de notre entreprise, c'est-à-dire la valeur comptable par action, non seulement dans l'année écoulée, mais aussi à plus long terme. Outre notre taux de rendement sur dividendes de l'ordre de 5 % actuellement, nous avons pu dans le passé augmenter la valeur comptable par action de plus de 3 % par an. Nous avons réalisé cette augmentation en tenant compte d'une marche des affaires relativement stable. Nous en sommes fiers.

Je suis heureux de pouvoir continuer à construire la stratégie 2024 et contribuer à forger ainsi l'avenir de Valiant. Ewald Burgener et Serge Laville m'ont remis entre les mains un service financier très bien positionné.

Pour terminer, je vous remercie pour votre attention et redonne la parole à notre CEO Ewald Burgener.

**Conférence destinée aux journalistes et aux analystes
du 13 février 2020**

Allocution (partie 2)
d'Ewald Burgener, CEO Valiant

Merci, Hanspeter Kaspar, pour la présentation des chiffres financiers 2019.

Perspectives 2020

Je vais à présent évoquer nos perspectives ainsi que nos attentes pour l'année en cours. Les thèmes stratégiques de l'expansion et de la simplicité sont à nouveau nos priorités. Nous prévoyons d'ouvrir des succursales dans le canton de Zurich et avons maintenant défini les localités où nous voulons le faire. Il s'agit d'Altstetten, Bülach, Horgen, Meilen, Oerlikon, Uster et Winterthur. De plus, de nouvelles succursales sont prévues à Pully, Muttenz, Liestal et Schaffhouse pour renforcer notre zone de marché existante. La recherche des locaux et collaborateurs appropriés a déjà commencé. Nous n'avons pas de priorités, mais procédons selon les opportunités. Nous examinons toutes les bonnes possibilités qui s'offrent à nous.

Les sites de Frauenfeld et Rapperswil sont déjà connus et les recherches ont déjà bien progressé. Nous espérons ainsi ouvrir cette année deux à quatre nouvelles succursales. Pour les moyennes entreprises, nous voulons augmenter les effectifs du personnel dans la région de Suisse orientale et recruter de nouveaux conseillers à la clientèle, par exemple à Saint-Gall ou Rapperswil.

Nous continuerons d'augmenter les effectifs : globalement, nous voulons recruter cette année 30 conseillers à la clientèle et spécialistes en prévoyance supplémentaires.

Dans les succursales existantes, nous continuons à travailler sur la transformation des zones clientèle. 25 autres sites doivent être transformés. A la fin de l'année, en tenant compte des nouveaux sites de l'expansion, nous exploiterons environ 75 succursales dotées de zones clientèle modernes. Fin 2021, la transformation du réseau des succursales existantes devrait être achevée.

En ce qui concerne la simplicité et la numérisation, nous sommes en train d'améliorer notre site Internet et l'application Mobile Banking. L'application devient de plus en plus le principal point de contact pour nos clients et supplante l'e-banking.

En Suisse orientale, nous observerons comment le comparatif hypothécaire évolue. Nous optimisons en permanence, avons intégré la fondation de prévoyance Ascaro, un cinquième investisseur, en janvier 2020, et sommes toujours en pourparlers avec des partenaires potentiels. Au second semestre 2020, nous déciderons de la suite et de l'opportunité d'introduire le service dans d'autres régions.

Nous allons continuer à développer la collaboration stratégique avec AgentSelly. Aujourd'hui, nous détenons 38 % de cette start-up. Nous porterons notre participation à plus de 50 %. Deux des trois fondateurs sont toujours avec nous et contribuent activement à faire avancer AgentSelly.

Nous prévoyons aussi d'émettre de nouveaux covered bonds à hauteur de plus de 500 millions de francs par an. Ainsi, nous pouvons continuer à réduire les coûts et à nous refinancer aux meilleures conditions possibles sur le marché. Nous sommes convaincus des qualités de cet instrument. Au cours des 20 dernières années, les covered bonds n'ont cessé de s'imposer sur le plan international. Ils ont constitué notamment une source de refinancement stable et avantageuse pendant la crise financière. Comme il se doit, presque tous les pays ont inscrit les covered bonds dans la loi, ce qui a entraîné également des avantages réglementaires en termes de capital et, en particulier, de liquidités. Ainsi, les covered bonds légaux sont susceptibles d'être admis en pension auprès des banques centrales concernées. A notre avis, il serait donc indispensable que les covered bonds nationaux et étrangers bénéficient du même statut réglementaire. Cela nécessiterait une loi en la matière aussi en Suisse.

Pour les prêts, nous visons une croissance comprise entre 3 et 4 %, c'est-à-dire de l'ordre de grandeur de l'année dernière. Nous continuons de suivre de près la rentabilité et donc aussi la marge d'intérêts. Comme toujours, nous ne recherchons pas la croissance à tout prix. Nous sommes convaincus de pouvoir continuer d'améliorer les opérations de commissions et de prestations de service. A cet effet, nous avons déjà mis en œuvre les premières mesures d'ordre organisationnel. Actuellement, nous procédons à un état des lieux approfondi afin de pouvoir prendre d'autres décisions au printemps. Nous voulons générer davantage de revenus récurrents, surtout dans les affaires de placement. Cependant, il faudra un certain temps jusqu'à ce que les mesures soient prises.

Dans l'ensemble, nous prévoyons un bénéfice consolidé pour 2020 de l'ordre de celui de l'exercice précédent.

Synthèse et conclusion

Chers analystes, chers journalistes, permettez-moi de terminer par un bref résumé :

- En 2019, nous avons réalisé un solide résultat de 121,1 millions de francs, avec une croissance des prêts très satisfaisante de 3,3 %.
- La stratégie 2020 s'intègre parfaitement dans la nouvelle stratégie à l'horizon 2024. La mise en œuvre a déjà commencé ; sont notamment définies les localités du canton de Zurich où nous voulons ouvrir de nouvelles succursales.

- Durant l'année en cours, nous allons nous développer dans de nouvelles zones de marché et réaménager la zone clientèle de succursales existantes.
- Nous tablons sur un bénéfice consolidé pour 2020 de l'ordre de celui de l'exercice précédent.

Je vous remercie de votre attention. Jürg Bucher, le responsable des finances Hanspeter Kaspar et moi-même sommes maintenant à votre disposition pour répondre à vos questions.
