

**Conférence téléphonique du 8 août 2019 sur les
résultats semestriels**

De 10 h 00 à 11 h 00

Allocution

d'Ewald Burgener, CEO Valiant

et

Serge Laville, CFO par intérim Valiant

Introduction

Mesdames et Messieurs, chers analystes et représentants des médias,

Je vous souhaite la bienvenue à la présentation des résultats semestriels 2019 de Valiant. Je vous remercie de votre intérêt et de votre participation à cette conférence téléphonique. Sont également présents notre responsable des finances par intérim, Serge Laville, Joachim Matha, responsable Investor Relations et notre responsable médias, Marc Andrey.

Après les bonnes expériences et les retours positifs de la conférence destinée à la presse et aux analystes, relative aux résultats annuels 2018, nous vous présentons nos résultats semestriels 2019 une nouvelle fois dans le cadre d'une telle conférence à l'intention des représentants des médias et des analystes.

J'ai le plaisir de vous informer que Valiant est sur la bonne voie. Autrement dit,

- le bénéfice du groupe s'est accru au bout des six premiers mois, par rapport à la même période de l'exercice précédent
- nous sommes parvenus à maintenir constante la marge d'intérêts, dans un environnement de marché difficile
- et nous mettons en œuvre notre stratégie de manière cohérente, pendant que nous travaillons aussi d'arrache-pied à la nouvelle stratégie jusqu'en 2024.

Je commencerai par vous présenter les résultats de l'entreprise au premier semestre 2019. Ensuite, Serge Laville vous exposera en détail les résultats financiers. Serge Laville représente encore le nouveau CFO, Hanspeter Kaspar, qui prendra ses fonctions chez Valiant le 1^{er} octobre 2019. Enfin, j'aborderai les perspectives pour le second semestre de l'exercice. Nous terminerons en répondant aux questions que vous pourriez avoir.

Comme par le passé, cette conférence se tiendra en allemand. Mais vous pourrez ensuite poser vos questions dans la langue que vous préférez, en allemand, en français ou en anglais, et nous vous répondrons dans cette langue.

Points forts du premier semestre 2019

Voici tout de suite l'essentiel : au terme des six premiers mois et par rapport à la même période de l'exercice précédent, nous avons à nouveau amélioré le bénéfice du groupe, qui a ainsi progressé de 2,9 %, à 61,5 millions de francs. Nos opérations d'intérêts ont, une fois de plus, été notre roc dans la tempête. Nous sommes fiers d'avoir une nouvelle fois pu maintenir la marge d'intérêts à 1,11 %, malgré des intérêts à des plus-bas records. Cette stabilité dans les opérations d'intérêts est l'une de nos grandes forces depuis des années. Et nous continuerons de nous battre pour chaque point de base. Nous avons à nouveau réalisé un très bon résultat brut pour les opérations d'intérêts, avec une hausse de 2,9 % à 155,2 millions de francs.

Les prêts ont augmenté au total de 422,3 millions à 24,4 milliards de francs, soit une progression de 1,8 %.

Nous pouvons ainsi confirmer que nous sommes sur la bonne voie. Nous maintenons le cap et appliquons notre stratégie de manière cohérente. Et ce faisant, nous avons aussi jeté les bases d'un exercice 2019 réussi.

Rétrospective du 1^{er} semestre 2019

La persévérance et la constance sont les traits qui nous caractérisent depuis déjà un certain nombre d'années. En ma qualité de CEO, j'avance sur le chemin tracé avec succès par mon prédécesseur, Markus Gygax. Lors de l'assemblée générale de mai dernier, il a, comme vous le savez, été nommé au conseil d'administration. Persévérance et constance sont également les piliers de notre stratégie, qui nous stimulent dans notre progression, tout en assurant la conscience des risques dans nos décisions. Nous avons prouvé que nous suivions un plan clair, mais en gardant la flexibilité nécessaire pour exploiter les opportunités.

Ces derniers mois, nous avons poursuivi la transformation des zones clientèle. Des zones clientèle où nous associons un conseil personnalisé à des prestations numériques, dans

une démarche orientée vers l'avenir. Dans l'intervalle, 27 succursales sont déjà modernisées. D'autres suivront ces prochains mois et années.

En sus des succursales que nous rénovons, nous étendons également notre zone de marché, en y ajoutant de nouveaux sites. Tout dernièrement en Suisse romande, où nous avons ouvert, en février, une nouvelle succursale à Nyon. Et en parallèle, nous avons acquis de nouveaux locaux à Winterthour, pour le suivi des entreprises de taille moyenne, et développé le site de Langenthal. Ce faisant, nous renforçons le segment « Clientèle entreprises », d'une grande importance stratégique pour Valiant.

Conformément à notre slogan « votre banque en toute simplicité », nous avons aussi poursuivi le processus de numérisation. La numérisation signifie, pour nous, avant tout une plus grande efficacité et une simplification des prestations fournies à nos clients. Ainsi, avec la prise de rendez-vous en ligne, introduite en mars, nos clients peuvent fixer eux-mêmes, directement en ligne, leur rendez-vous avec nos conseillers à la clientèle. Nous sommes également parvenus à nettement accélérer les processus de crédit. A cet égard, nous disposons de ce que nous appelons une « autoroute des crédits », puisque nos conseillers à la clientèle sont ainsi à même de traiter les tâches administratives et de procéder de manière beaucoup plus rapide à l'examen des crédits. Ils ont ainsi davantage de temps à consacrer aux entretiens avec nos clients. Ces derniers profitent, dans le même temps, d'un traitement nettement plus rapide de leurs demandes.

Grâce à ces simplifications, Valiant fait désormais figure de pionnier dans le domaine numérique par rapport au reste du secteur bancaire. Nous prouvons ainsi par des faits notre promesse au client, qui est de simplifier sa vie financière.

Il va de soi que nous sommes également heureux de voir nos efforts récompensés. Ainsi, le magazine économique BILANZ nous a une nouvelle fois distingués dans son classement annuel du Private Banking. Une fois de plus, nos grandes compétences en matière de placements ont convaincu. Nous sommes en effet l'une des deux seules banques à avoir reçu les distinctions « Excellent » et « Leader de longue date en matière de qualité ». Elles reflètent également notre constance et notre persévérance ainsi que nos prestations de premier ordre. Qui plus est, nous avons eu les honneurs du

classement BILANZ pour la septième fois d'affilée.

Autre jalon important, que je tiens à mentionner ici. Pour la deuxième fois cette année, et la quatrième au total, nous avons placé, début juillet, une obligation sécurisée par des hypothèques sur le marché des capitaux. Les Covered Bonds de Valiant constituent, pour les investisseurs institutionnels, une alternative intéressante dans le segment triple A, hautement concentré, du Swiss Bond Index. Le montant total des Covered Bonds émis s'élève à ce jour à 1,45 milliards de francs. Et nous prévoyons d'ores et déjà d'autres placements réguliers à cet égard. A nos yeux, les Covered Bonds représentent le troisième pilier du refinancement de nos emprunts, à côté des fonds de la clientèle et des emprunts auprès des centrales d'émission de lettres de gage. Nous pouvons ainsi réduire encore nos coûts de refinancement, Ce qui à son tour, contribue à consolider autant que possible la marge d'intérêts.

Nous en arrivons maintenant aux résultats financiers. Notre bonne performance opérationnelle au premier semestre se traduit aussi par des ratios financiers réjouissants. Pour plus de détails sur les chiffres, je passe maintenant la parole à notre CFO par intérim, Serge Laville.

Résultats financiers au 1^{er} semestre 2019

Merci, Ewald Burgener. Je vous souhaite également cordialement la bienvenue à cette conférence. J'ai le plaisir de vous présenter en détail nos comptes semestriels.

Dans l'ensemble, Valiant a enregistré des résultats réjouissants au premier semestre. Outre le bénéfice du groupe, le résultat opérationnel a lui aussi nettement augmenté, puisqu'il affiche une progression de 1,9 %. Le résultat opérationnel publié est en recul en raison d'un effet unique l'année dernière. Mais j'y reviendrai plus tard. Ce bon résultat s'explique principalement par le résultat positif des opérations d'intérêts qui, après les corrections de valeur, s'est accru de 2,9 %, tandis que les charges d'exploitation n'ont augmenté que modérément, de 2,3 %.

La croissance positive des prêts s'est également reflétée dans un accroissement des actifs pondérés en fonction des risques. Par conséquent, la quote-part des fonds propres a légèrement diminué, à 16,2 %, contre 16,5 % fin 2018. Le ratio de fonds propres total publié ne comprend pas la contribution au bénéfice en cours d'exercice réalisée dans le courant du premier semestre.

Marge d'intérêts constante à 111 points de base

Je vais commencer par décrire l'évolution de nos marges et des risques liés aux taux d'intérêt.

La situation des taux d'intérêt négatifs s'est encore durcie durant la période sous revue. Pour la première fois en bien plus de dix ans, les rendements des emprunts de la Confédération suisse s'inscrivent en territoire négatif. Nous nous sommes vus confortés dans notre conviction que les banques seront confrontées à des taux d'intérêt négatifs pendant encore un bon bout de temps. Un état de fait que nous avons intégré dans notre modèle d'affaires depuis un certain temps déjà. Bien que les taux d'intérêt négatifs pèsent sur la marge d'intérêts, la franchise mise en place en la matière par la Banque nationale laisse aux banques une certaine marge de manœuvre.

Car s'agissant de la marge d'intérêts, nous continuons de nous battre pour chaque point de base. La rémunération moyenne des actifs a augmenté de 5 à 132 points de base par rapport à 2018. La charge d'intérêts a diminué de 4 par rapport à la même période de l'exercice précédent et avoisinait les 21 points de base dans le courant de l'année. Le remboursement de l'emprunt obligataire Tier-2 en avril 2018 déploie ici ses effets, à savoir que le remboursement annuel de quelque 6 millions de francs ne sera plus dû à partir de 2019.

Nous restons très bien positionnés pour le refinancement et la gestion de la trésorerie. La pression constante sur la marge d'intérêts a pu, jusqu'à présent, être largement compensée entre autres par l'émission de Covered Bonds. Les fonds de la clientèle demeurent notre principal instrument de refinancement. Ils se sont accrus de 0,7 % au

premier semestre. Plus de 75 % de nos prêts sont refinancés par des fonds de la clientèle.

Les Covered Bonds constituent également un instrument important en matière de refinancement. Depuis l'automne 2017 et jusqu'à fin juin 2019, nous avons ainsi émis des Covered Bonds à hauteur de 1,05 milliard de francs au total. Et nous avons à nouveau pu émettre un Covered Bond d'une durée de 10 ans assorti d'un coupon de 0 % en juillet 2019. Le total de tous les Covered Bonds placés à ce jour s'élève ainsi à 1,45 milliards de francs. Si l'on prend en compte toutes les formes de refinancement, le taux de refinancement total s'établissait à 101,4 % à fin juin.

Risques de taux d'intérêt toujours faibles. Valiant bien positionnée

Les risques liés aux taux d'intérêt restent faibles. Nous sommes très confiants quant à pouvoir réunir les conditions d'une nouvelle croissance des revenus dans l'environnement de taux actuel.

Le graphique ci-dessus indique l'évolution de la durée. Cette dernière reste stable, à 3,2 années. La durée des engagements n'a guère changé non plus, avec 2,93 années.

Le graphique du milieu indique la sensibilité de la valeur actuelle, que Valiant a pu sensiblement diminuer par le passé, pour une marge d'intérêts en hausse ou largement stable. Durant la période sous revue, la sensibilité de la valeur actuelle s'est contractée, compte tenu de la hausse parallèle des taux d'intérêt de +150 points de base, passant de -5,97 % à -4,27 % en raison de swaps payeur conclus, qui ont allégé la pression sur la sensibilité.

Le volume des swaps dans le graphique du bas a augmenté par rapport au total du bilan. Au deuxième trimestre, nous avons comptabilisé des swaps pour un montant de 3,34 milliards de francs. Les swaps supplémentaires du deuxième trimestre ont principalement servi à nous couvrir contre un aplatissement de la courbe des taux.

Produit d'exploitation stable

J'en viens aux revenus et commence par le résultat des opérations d'intérêts. Déjà très réjouissant à la même période de l'année dernière, le résultat des opérations d'intérêts avant corrections de valeur s'est encore accru de 2,9 % pour s'établir à 155,2 millions de francs par rapport à l'exercice précédent.

Au premier semestre, des corrections de valeur pour risque de défaillance ont été comptabilisées dans le compte de résultat pour un montant net de 3,3 millions de francs, dont 1,3 million au premier trimestre. Comme on voit, les corrections de valeurs restent basses, ce qui souligne la haute qualité de notre portefeuille de crédit.

Les opérations de prestations de service et de commissions se sont repliées de 1,6 % par rapport à la même période de l'année dernière, pour ressortir à 29,8 millions de francs au premier semestre. Les opérations de négoce, elles, sont demeurées quasiment inchangées, à -1 % par rapport à la même période de l'année dernière.

Les autres résultats ordinaires ont totalisé 14,7 millions de francs, soit une baisse de 25,4 %. Cette réduction s'explique avant tout par un produit de participation à caractère unique, issu de la vente du secteur Acquiring/Terminal d'Aduno au premier semestre 2018. L'année précédente, ce même produit s'était traduit par des recettes supplémentaires uniques à hauteur de 9 millions de francs.

Le produit d'exploitation avant corrections de valeur pour risques de défaillance et pertes dans les opérations d'intérêts et hors dividende exceptionnel Aduno s'est accru de 3,9 %. Le produit d'exploitation non corrigé a fléchi de -0,6 %.

Charges d'exploitation

Au premier semestre, les charges d'exploitation ont augmenté de 2,3 %, soit de 2,6 millions, à 116,5 millions de francs. Les coûts augmentent ainsi de manière contrôlée et plus lentement que les revenus corrigés. Au premier semestre, les coûts se sont

alourdis principalement en raison de l'accroissement des frais de personnel, qui s'explique pour l'essentiel par notre stratégie d'expansion. Nous avons créé neuf nouveaux postes à plein temps. En revanche, les autres charges d'exploitation ont reculé légèrement, d'environ 0,2%, signe de notre maîtrise rigoureuse des coûts.

Le ratio coûts/revenus s'est accru, avant amortissements, de 55,1 à 56,7 %. Après amortissements, le ratio coûts/revenus augmente de 60,5 % à 62,2 %. Corrigé du produit extraordinaire d'Aduno l'année dernière, le ratio coûts/revenu se serait amélioré d'environ un point de pourcentage dans les deux calculs.

Résultat opérationnel corrigé

J'arrive au résultat opérationnel, qui a progressé de 1,9 %. Ceci reflète l'amélioration de la performance opérationnelle. L'effet du dividende extraordinaire d'Aduno a joué un rôle important en comparaison semestrielle. Cet effet extraordinaire positif unique au premier semestre 2018 explique le recul de 9,3% du résultat opérationnel publié durant l'année en cours.

Les amortissements sont stables par rapport à la même période de l'année dernière et se montent à 11,2 millions de francs.

Les variations des provisions et autres corrections de valeur, ainsi que pertes restent très basses, à 0,6 million de francs.

Bénéfice consolidé

Globalement, Valiant a réalisé, au premier semestre, un bénéfice consolidé de 61,5 millions de francs, en hausse de 2,9 %. Les produits extraordinaires sont le fait de ventes d'immeubles.

Prudente expansion des prêts

Le marché suisse de l'immobilier croît actuellement à raison d'environ 2 à 3 %. Dans le domaine des immeubles de rapport et en raison de nos taux de capitalisation prudents, nous renonçons parfois volontairement à certaines affaires. Grâce à notre stratégie de croissance et en dépit de notre politique d'octroi de crédit toujours prudente, Valiant prévoit pour cette année une croissance des prêts de 3 %. Notre stratégie de croissance porte ses fruits.

Si les créances sur la clientèle ont diminué de 1,6 % au premier semestre, le volume hypothécaire s'est, quant à lui, accru à 22,9 milliards de francs, soit une progression réjouissante de 2,0 %. La croissance dans les nouvelles zones de marché imputable à l'expansion géographique progresse conformément à la planification. Dans l'ensemble, Valiant a enregistré une croissance de quelque 1,8 % en matière de prêts. Nous sommes bien positionnés pour atteindre l'objectif de croissance de 3 %.

A fin juin, les prêts à la clientèle avaient progressé de 1,8 % au total, et s'élèvent à 24,4 milliards de francs. Le degré de couverture des fonds de la clientèle et le degré de financement total se montent à respectivement 75,4 % et 101,4 %. En ce qui concerne les liquidités, nous sommes également bien positionnés. A la fin du deuxième trimestre, le liquidity coverage ratio était de 115 %.

Très grande qualité des prêts

La qualité de nos prêts demeure très élevée. Ainsi, pas moins de 97 % de tous nos prêts sont couverts. La part des hypothèques de premier rang reste stable, à 94 %. La durée résiduelle moyenne des hypothèques à taux fixe s'élève à 3,9 ans. Le loan-to-value (ratio prêt-valeur) net se situe à 63,4 %.

Les corrections de valeur et provisions pour risque de défaillance restent très bas en pourcentage, avec 0,2 % des prêts. Les actifs sans rendement, à savoir les « non-

performing assets », se sont réduits par rapport à fin 2018. Ils correspondent à seulement 0,12 % de la totalité des prêts.

Ratio de fonds propres total

Notre dotation en capital demeure très solide. Les fonds propres disponibles à fin juin se chiffraient à 2,176 milliards de francs et se composent uniquement de capitaux propres de base. A raison de 16,2 %, le ratio de fonds propres total se situe dans la partie supérieure de la fourchette visée de 15 à 17 %, sans prise en compte du bénéfice généré en cours d'exercice.

Voilà pour les chiffres du premier semestre 2019. Merci.

Perspectives pour le second semestre 2019

Merci, Serge Laville, pour ces explications. Nous arrivons maintenant aux perspectives pour le second semestre 2019, car nous avons encore bien du pain sur la planche cette année.

Concrètement, nous allons poursuivre la stratégie actuelle axée sur une croissance rentable, sur l'expansion et sur la numérisation. La transformation des zones clientèle se poursuit elle aussi sans relâche. D'ici la fin de l'année, nous aurons, selon nos prévisions, modernisé 39 succursales. Nous optimisons ainsi le réseau actuel de succursales.

Parallèlement, nous étendons notre influence, du Lac Léman au Lac de Constance. Outre l'ouverture d'ores et déjà communiquée de nouvelles succursales à Rheinfelden, Wil, Saint-Gall et Frauenfeld, nous avons ajouté Rapperswil à nos sites dans le canton de Saint-Gall, dans le cadre de notre stratégie d'expansion. Elle pourra s'ouvrir dès que nous disposerons de locaux appropriés. L'évaluation de tels locaux et le recrutement de

nouveaux collaborateurs ont par ailleurs déjà commencé. Au total, cinq conseillers à la clientèle sont prévus pour cette nouvelle succursale sur les rives du haut-lac de Zurich. A l'automne, nous compléterons notre offre en ouvrant nos activités hypothécaires à des tiers, en Suisse orientale dans un premier temps. Avec l'offre comparative hypothécaire, nous élargissons nos services destinés aux clients sensibles au prix, tout en continuant de leur proposer une offre complète s'ils optent pour une hypothèque d'un autre prestataire.

Nous lancerons aussi à l'automne le nouveau multi-banking, un projet important pour les petites et moyennes entreprises. Les entrepreneurs pourront ainsi, à l'avenir, utiliser l'application eBanking de Valiant non seulement pour gérer leurs comptes Valiant, mais aussi afin de disposer d'une vue d'ensemble de toutes leurs relations bancaires. Actuellement, nous testons le multi-banking de manière approfondie avec quelques clients.

Mais nous nous attaquons également déjà au développement de la stratégie à l'horizon 2024. Outre le conseil d'administration et le comité de direction, nous y impliquons aussi activement nos collaborateurs. Cette approche traduit notre volonté de planifier un avenir exigeant, de l'intérieur vers l'extérieur, en nous assurant un large consensus. Nous dévoilerons la stratégie le 10 septembre 2019.

L'extrême robustesse du résultat semestriel nous conforte dans l'idée que l'ensemble de l'exercice 2019 nous permettra de réaliser un bénéfice du groupe légèrement supérieur à l'année précédente. Nous visons une croissance de quelque 3 % des prêts. En outre, nous mettrons tout en œuvre pour accroître les revenus des opérations de commissions et de prestations de services.

Synthèse et conclusion

Mesdames et Messieurs, chers analystes et représentants des médias, permettez-moi, pour terminer, de récapituler mes propos.

- Les activités de Valiant sont couronnées de succès. La croissance et les opérations d'intérêts ont été réjouissantes au premier semestre 2019, surtout la marge d'intérêts constante de 1,11 %.
- Concernant la croissance, nous avons enclenché la vitesse supérieure par rapport à l'année précédente, sans modifier notre politique de risques.
- Nous modernisons notre réseau de succursales et ouvrons de nouvelles succursales dans de nouvelles zones de marché. L'objectif est d'assurer une présence physique de bout en bout dans le pays, du Lac Léman au Lac de Constance :
- avec la prochaine ouverture à Rheinfelden, Wil, Saint-Gall, Frauenfeld et Rapperswil, nous posons de nouveaux jalons dans ce sens.
- Nous travaillons d'arrache-pied à la stratégie à l'horizon 2024. Nous associons également nos collaborateurs à ce processus.
- Les activités opérationnelles vont bon train et les chiffres sont positifs. Pour l'ensemble de l'année, nous escomptons un bénéfice consolidé légèrement supérieur à l'exercice précédent.

Depuis plusieurs années, Valiant est déterminée dans la mise en œuvre de ses objectifs et agit avec dynamisme. Cette attitude a été et reste à la base de l'évolution réjouissante de notre entreprise. Nous sommes sur la bonne voie. Et nous persévérons sur ce chemin.

Je vous remercie de votre attention. Serge Laville et moi-même nous tenons à votre disposition pour répondre à vos questions.
