

valiant

**rapport abrégé
relatif à l'exercice
2019**

Dans un souci de durabilité, Valiant imprime le moins d'exemplaires possible du rapport de gestion et offre en contrepartie une vaste offre multimédia à valeur ajoutée.

Vous pouvez trouver des informations détaillées en ligne, partout et à tout moment :

- interview vidéo de Jürg Bucher, président du conseil d'administration, et d'Ewald Burgener, CEO
- rapport succinct
- outil graphique interactif
- centre de téléchargement



Chiffres-clés

		2019	2018	Variation en %
Bilan				
Total du bilan	en milliers de CHF	29 905 977	27 382 675	9,2
Prêts à la clientèle	en milliers de CHF	24 803 037	24 021 398	3,3
Fonds de la clientèle	en milliers de CHF	19 194 858	18 290 909	4,9
Fonds propres	en milliers de CHF	2 318 261	2 266 681	2,3
Fortune clientèle	en milliers de CHF	28 295 338	26 377 559	7,3
Compte de résultat				
Résultat brut des opérations d'intérêts	en milliers de CHF	314 697	307 305	2,4
Produit d'exploitation ¹	en milliers de CHF	411 048	404 074	1,7
Charges d'exploitation	en milliers de CHF	- 234 205	- 226 019	3,6
Résultat opérationnel	en milliers de CHF	142 899	151 882	-5,9
Résultat du groupe	en milliers de CHF	121 059	120 328	0,6
Ratio coûts/revenus	en %	57,0	55,9	1,9
Rentabilité				
RorE (Return on required Equity)	en %	11,2	11,4	-0,9
RoE (Return on Equity)	en %	5,3	5,4	-1,9
Fonds propres				
Positions pondérées des risques	en milliers de CHF	13 475 177	13 221 662	1,9
Fonds propres pris en compte	en milliers de CHF	2 217 836	2 181 738	1,7
Quote-part des fonds propres de base tier1 + tier2	en %	16,5	16,5	0,0
Ratio de levier	en %	7,0	7,5	-6,7
Effectifs				
Nombre de collaborateurs		1 045	1 013	3,2
Emplois à temps plein		918	890	3,1
Action				
Valeur comptable par action	en CHF	146.80	143.53	2,3
Bénéfice net par action	en CHF	7.67	7.62	0,7
Dividende	en CHF	5.00 ²	4.40	13,6
Payout ratio	en %	65,2	57,7	13,1
Dernier cours de l'année	en CHF	98.40	108.00	-8,9
Capitalisation boursière	en millions de CHF	1 554	1 706	-8,9
Rating Moody's				
Fonds de la clientèle à court terme		Prime-1	Prime-1	
Fonds de la clientèle à long terme		A1	A1	
Baseline Credit Assessment		a3	a3	

¹ Avant variations des corrections de valeur pour risques de défaillance et pertes liées aux opérations d'intérêts.

² Proposé

L'essentiel en bref



Distinction

Dans le classement annuel **Private Banking** du magazine économique « Bilanz », Valiant a reçu la distinction « **Leader de longue date en matière de qualité** ».



Nouvelles ouvertures

Valiant a ouvert des succursales à Nyon, Saint-Gall, Wil SG et Rheinfelden. Par ailleurs, il est prévu d'ouvrir sept nouvelles succursales dans l'espace économique zurichois.

+3,3 %

Prêts à la clientèle

en hausse à 24,8 milliards de francs

CHF **121,1** mio
Résultat du groupe
en hausse de 0,6 % en 2019



Personnel et numérique

Nous continuons d'investir dans la numérisation et combinons canaux personnels et numériques.

Nous accélérons l'expansion,

investissons 50 millions de francs et créons 170 nouveaux postes à temps plein.



16,5 %

Ratio de fonds propres total

Capitalisation solide



À long terme

axés sur l'avenir et orientés clientèle. Nous nous engageons à réaliser à long terme un **bénéfice consolidé accru** et un taux de rendement sur dividendes attrayant.

110^{pb}

Marge d'intérêts

La marge d'intérêts a une nouvelle fois atteint un niveau élevé.

valiant



Dans plus de 60 succursales,

les guichets seront tous transformés dans les trois années à venir. Leurs zones clientèle seront équipées **des toutes dernières technologies**. Le conseil sera toujours assuré sur place.

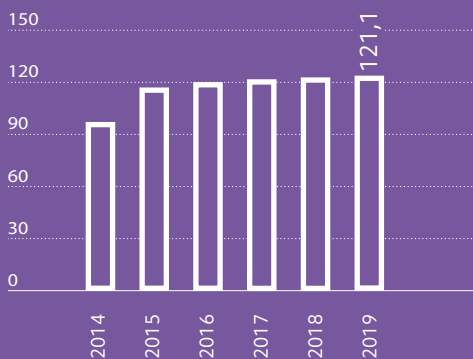
+_{CHF} 0.60

Augmentation du dividende

proposée à CHF 5.00.

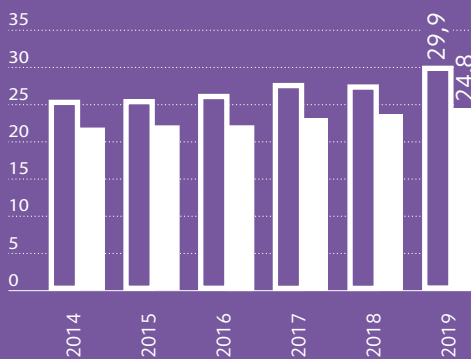
Résultat du groupe

2014–2019 (en millions de francs)



Total du bilan, prêts à la clientèle

2014–2019 (en milliards de francs)

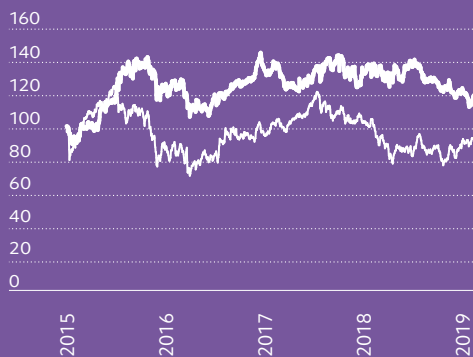


■ Total du bilan

■ Prêts à la clientèle

Évolution des cours

depuis le 1^{er} janvier 2015

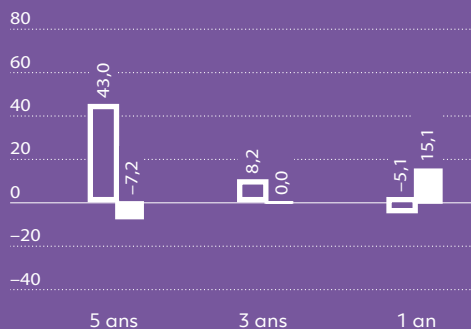


— Action Valiant en %

— SIX Banks Total Return Index en %

Indexé, 1.1.2015 = 100 / Source : Bloomberg

Revenu total action Valiant



■ Revenu total action Valiant en %
(y c. dividendes et remboursements de capital)

■ SIX Banks Total Return Index en %
(y c. dividendes et remboursements de capital)

Source : Bloomberg

Message du président et du CEO

Chères actionnaires,
chers actionnaires,

Une nouvelle fois, 2019 a été une bonne et fructueuse année pour Valiant. Elle a dégagé un bénéfice consolidé de 121,1 millions de francs, en hausse de 0,6 % par rapport à l'exercice précédent. De plus, nous avons fortement accéléré la croissance dans notre activité de base avec les hypothèques et les crédits pour PME. Nous avons ainsi atteint les principaux objectifs fixés pour 2019.

Un excellent résultat des opérations d'intérêts

Les opérations d'intérêts, à nouveau robustes, ont profité à Valiant en 2019 également. Le résultat brut des opérations d'intérêts, de loin la principale source de revenus, a affiché une hausse de 2,4 % à 314,7 millions de francs (+ CHF 7,4 mio), grâce également à une marge d'intérêts largement stable. Une marge d'intérêts de 1,10 % est une très bonne performance compte tenu de cette croissance réjouissante et d'un environnement de marché qui reste exigeant. Nous nous sommes battus pour chaque point de base, ce qui n'a pas été chose facile au vu des très faibles taux d'intérêt. Notre engagement a porté ses fruits. Le résultat des opérations de commissions et de prestations de service a augmenté de 1,7 % à 63,3 millions de francs. Les opérations de négoce ont clôturé à 11,8 millions de francs (+ 5,0 %).

Des investissements dans l'avenir

L'année dernière, nous avons de nouveau beaucoup investi dans la mise en œuvre de la stratégie et, partant, dans l'avenir de Valiant. Les coûts ont donc augmenté de 3,6 % à 234,2 millions de francs. Tant les charges de personnel (+ 3,4 %) que les autres charges d'exploitation (+ 4,0 %) se sont inscrites en hausse. Les effectifs se sont accrus de 28 équivalents temps plein, principalement suite à des créations de postes dans le conseil personnalisé à la clientèle. Nous comptons sur notre stratégie d'expansion pour croître et mieux exploiter notre infrastructure.



Jürg Bucher, président du conseil d'administration, avec Ewald Burgener, CEO

Forte accélération de la croissance

Nous avons fortement accéléré notre croissance rentable par rapport à l'exercice précédent, sans modifier notre politique de risque prudente. Les prêts ont globalement progressé de 781,6 millions de francs à 24,8 milliards de francs (+ 3,3 %). Les hypothèques ont gagné 3,8 % à 849 millions de francs, ce qui a permis au volume des hypothèques de passer à 23,3 milliards de francs. Les fonds de la clientèle ont augmenté de 4,9 % à 19,2 milliards de francs (+ CHF 904 mio).

Onze localités choisies pour de nouvelles succursales

En septembre dernier, nous avons communiqué la stratégie jusqu'en 2024, qui prévoit notamment une expansion dans le canton de Zurich. La mise en œuvre de cette nouvelle stratégie a déjà commencé. Onze localités ont ainsi été choisies par la banque pour y implanter de nouvelles succursales : Altstetten, Bülach, Horgen, Meilen, Oerlikon, Uster et Winterthour dans le canton de Zurich, ainsi que Muttenz, Liestal, Schaffhouse et Pully dans des zones de marché existantes. La recherche de locaux adaptés et de collaborateurs est en cours.

Augmentation du dividende de 60 centimes ou 14 %

Les capitaux propres se montent aujourd'hui à 2,3 milliards de francs et le ratio de fonds propres total à 16,5%. Cette stabilité et le solide résultat annuel donnent au conseil d'administration la marge de manœuvre nécessaire pour augmenter le dividende. Il proposera ainsi à la prochaine assemblée générale un relèvement du dividende de 60 centimes à 5 francs par action. C'est une hausse de 14 %. Avec cette cinquième augmentation consécutive, l'action Valiant devient de plus en plus, grâce à son rendement d'environ 5 %, une pépite en matière de rendement au sein du Swiss Performance Index SPI.

Un nouveau membre au conseil d'administration

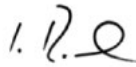
Comme annoncé, l'ancien CEO, Markus Gyga, sera proposé lors de l'assemblée générale comme nouveau président du conseil d'administration après un an en tant que membre. Pour reprendre son siège laissé vacant, nous avons trouvé un excellent candidat en la personne de Ronald Trächsel. Actuel directeur financier et membre de la direction de BKW Energie SA, celui-ci a auparavant occupé les fonctions de responsable des finances dans différentes sociétés internationales. Le nombre de membres du conseil d'administration reste à huit, quatre femmes et quatre hommes.

Perspectives positives pour 2020

Pour 2020, nous tablons sur un bénéfice consolidé à hauteur de celui de l'exercice précédent, avec une croissance des prêts de 3 à 4 %.

Chères actionnaires et chers actionnaires, comme vous le voyez, Valiant se porte au mieux. Tant les membres du conseil d'administration que ceux du comité de direction font un travail constructif de grande qualité pour assurer un avenir prospère à Valiant. Et nos plus de 1000 collaborateurs œuvrent dans la même direction, avec un enthousiasme et un engagement extraordinaires. Nous les en remercions de tout notre cœur. Nous avons défini une stratégie ambitieuse jusqu'en 2024, que nous allons mettre en œuvre de manière systématique dans les prochaines années.

Merci de votre confiance !



Jürg Bucher
Président du
conseil d'administration



Ewald Burgener
CEO

« Nous avons une grande force de mise en œuvre »

Valiant a clôturé avec succès la période stratégique 2016–2020 et adopté une nouvelle stratégie jusqu'en 2024. Sa mise en œuvre a déjà commencé, avec notamment la poursuite de l'expansion et désormais un pied en Suisse orientale.

Monsieur Bucher, votre ultime année d'activité à la présidence du conseil d'administration vous a comblé. Sur quoi souhaiteriez-vous revenir ?

JÜRIG BUCHER : Valiant a encore renforcé la base d'un avenir fructueux. Premièrement, nous avons élaboré une stratégie de croissance ambitieuse jusqu'en 2024. Deuxièmement, nous avons réalisé un résultat extrêmement bon. Troisièmement, les changements au sein du comité de direction se sont déroulés sans heurt. Ewald Burgener a pris ses fonctions de CEO au printemps et, à l'automne, Hanspeter Kaspar est devenu responsable des finances.

Monsieur Burgener, durant votre première année en tant que CEO, vous avez déjà réussi à dépasser le résultat de l'exercice précédent. Quels ont été vos plus grands défis dans votre nouvelle fonction ?

EWALD BURGENER : En premier lieu, ce sont moins les chiffres que le passage de responsable des finances à CEO. Mon champ d'activité est soudain devenu à la fois beaucoup plus large et passionnant. Et, coup de chance pour moi, j'ai pu participer à l'élaboration de la nouvelle stratégie, la communiquer en automne puis démarrer sa mise en œuvre dans la foulée. Nous pouvons être fiers de ce que nous avons mis en route.

Dans quelle mesure votre tâche a-t-elle été exigeante en rapport avec le résultat ?

EB : Le succès d'une banque retail classique comme Valiant dépend beaucoup des coûts de refi-

nancement. Nos obligations sécurisées sont un élément particulièrement important pour la réalisation d'un bon résultat. Grâce à cet instrument de refinancement, nous pouvons lever des fonds sur le marché des capitaux à des taux d'intérêt négatifs. Nous sommes la première banque retail en Suisse à avoir recouru à cet instrument voilà deux ans. Aujourd'hui, nous en récoltons les fruits.

Et le poids des fonds de la clientèle diminue ?

EB : Ils sont et restent une source de refinancement très importante. L'afflux de fonds de la clientèle, plus marqué au quatrième trimestre 2019, a de quoi nous réjouir, tant dans les zones de marché existantes que dans les nouvelles. Cela reflète la confiance placée dans notre entreprise. Nous avons bien travaillé, tant à l'actif qu'au passif, et dégagé une marge d'intérêts réjouissante.

JB : Valiant a réussi à abaisser nettement les coûts de refinancement, à augmenter le volume des prêts de 3,3 % et à maintenir la marge au très bon niveau de 110 points de base. Une performance extraordinaire !

EB : Et nous sommes restés fidèles à notre ligne de conduite en affaires, en privilégiant une croissance rentable plutôt que les volumes et le risque.

Le développement du réseau de succursales a été rapide lui aussi. Tout s'est-il déroulé selon vos plans ?

EB : L'essentiel de la Suisse romande est maintenant couvert. En automne, nous avons pris pied en Suisse orientale, à Saint-Gall et à Wil SG. Parallèlement, nous avons ouvert Rheinfelden. Sur tous les nouveaux sites, nous avons pu engager des collaborateurs du cru, ce qui représente un atout déterminant pour le succès.

Vous misez sur un modèle hybride dans votre réseau de succursales. Est-ce qu'il fonctionne bien ?

EB : Il porte si bien ses fruits que nous l'implantons également dans les nouvelles succursales. La clientèle apprécie beaucoup le choix entre un conseil

personnalisé sur place et des services numériques, et ce, aussi en dehors de nos heures d'ouverture habituelles. Nous progressons bien dans la transformation des succursales existantes. 46 des 96 sites possèdent d'ores et déjà une zone clientèle moderne. Et les expériences sont toutes positives.

Si vous revenez sur l'année écoulée, quel a été pour vous le point culminant au niveau émotionnel ?

JB : Outre tous les chiffres et les aspects stratégiques, ce qui m'a le plus impressionné, c'est la bonne ambiance au sein de l'équipe de direction et dans toute l'entreprise. On perçoit la culture ouverte, une forte motivation allant de pair avec de grandes compétences et un engagement marqué de la part de tous les collaborateurs. Cela ne va pas de soi. Car le conseil d'administration et le comité de direction sont très exigeants.

Et pour vous, Monsieur Burgener ?

EB : Sans aucun doute la journée des collaborateurs en automne. Se trouver en présence de plus de 800 collaborateurs a été une expérience impressionnante. Nous avons pu expliquer la stratégie, échanger et faire mieux connaissance les uns avec les autres. Il règne une culture saine et axée sur la performance, ce qui est un élément clé pour le succès de Valiant.

Monsieur Bucher, lors de votre élection à la présidence de Valiant il y a sept ans, la banque était en crise. Certains observateurs doutaient de la capacité de Valiant à conserver son indépendance. Partagez-vous également ces doutes ?

JB : L'hiver 2012/13 a été ardu. Il m'est arrivé de me demander dans quoi je m'étais embarqué et si les choses allaient bien tourner. Valiant était aux soins intensifs, mais cette expression n'est pas de moi (il rit). Sa réputation était entachée. Il fallait l'intervention simultanée de plusieurs médecins urgentistes. Nous nous sommes serré les coudes et avons tout fait pour remettre la banque sur pied. Notre approche était simple : nous fédérer autour de nos atouts et les exploiter.

Quelles étaient les priorités ?

JB : Tout d'abord, se positionner clairement comme une banque pour particuliers et PME. Deuxièmement, une solide capitalisation. Mais la question

cruciale était : le marché va-t-il croire en nous ? Il l'a fait. La souscription a très bien marché. Enfin, troisième point : procéder à des changements de personnes, avec du sang neuf au conseil d'administration et au comité de direction.

Vu de l'extérieur, la force de mise en œuvre au niveau stratégique a certainement fourni une contribution essentielle au succès ?

JB : Vous avez raison. Nous avons toujours élaboré les stratégies en interne, le conseil d'administration coopérant avec le comité de direction et certains collaborateurs. C'est la seule façon de réunir un large consensus face à la tâche à accomplir. Mais le véritable travail ne débute qu'avec la mise en œuvre. Les entreprises florissantes se distinguent des moins florissantes par la vigueur de leur mise en œuvre.

Tout s'est bien déroulé. Maintenant, avec la stratégie 2024, Valiant relève encore ses ambitions d'un cran. Sur quels facteurs s'appuie votre confiance ?

EB : Notre stratégie d'expansion nous a permis jusqu'ici d'accumuler une solide expérience, en particulier en Suisse romande. Cela nous conforte dans notre capacité à couvrir l'ensemble du territoire, du lac de Constance au lac Léman. Nous entendons y parvenir durant les quatre prochaines années. Je puise ma confiance dans les plus de 1000 collaborateurs qui, à ce jour, ont activement contribué à la réalisation des objectifs de l'ancienne stratégie.

JB : Notre modèle d'affaires fonctionne. On voit en nous une bonne alternative aux autres banques de taille et d'orientation diverses. Cela nous donne confiance pour poursuivre l'expansion.

Pour la nouvelle période stratégique, vous avez annoncé des investissements à hauteur de 50 millions de francs. À quoi allez-vous employer ces moyens ?

EB : Dans de nouvelles succursales et dans le développement de nouveaux produits. Notre clientèle souhaite avoir le choix entre un conseil personnalisé et des services numériques. Cela signifie que nous allons continuer d'investir dans la numérisation. Et pour rester la banque « simple » que nous proclamons, il faut investir en permanence dans les processus pour optimiser l'efficacité. Par exemple, notre nouvelle « autoroute des crédits » permet de saisir une demande de crédit en 30 minutes, soit trois fois plus vite qu'avant.

Vous prévoyez dans le même temps la création de 170 emplois. N'est-ce pas paradoxal ?

EB : Absolument pas ! Pour maîtriser l'avenir, nous devons satisfaire aux besoins des clients avec du personnel et des services numériques. Mais c'est la clientèle qui décide comment elle souhaite interagir avec nous. Pour une première hypothèque, nous recommandons un entretien personnel. Le numérique, en revanche, convient parfaitement au traitement du trafic des paiements.

Quel rôle joue le développement durable pour Valiant ?

JB : Notre modèle d'affaires est depuis toujours axé sur le développement durable et le long terme. Des mesures en la matière sont examinées et mises en œuvre en permanence.

EB : En 2019, nous avons introduit des critères d'exclusion pour les opérations financières. Dans les opérations de placement, nous appliquons des critères ESG pour nos propres produits.

Quels sont les objectifs fixés au conseil d'administration pour l'exercice en cours ?

JB : Comme toujours, les exigences sont ambitieuses. En tête de liste figure la mise en œuvre systématique de la nouvelle stratégie. Les objectifs de croissance dans les prêts se situent entre 3 et 4 %. Le bénéfice consolidé 2020 devrait être à hauteur de celui de 2019. De plus, nous voulons encore améliorer les activités de placement et le résultat des opérations de commissions et des prestations de service. Nous voulons parvenir à répondre aux besoins et questions de nos clients par des solutions individuelles.

Qu'est-ce que cela signifie concrètement ?

JB : Voici un exemple : le besoin lié à l'habitation, par exemple, comporte beaucoup plus de facettes qu'une simple hypothèque. Nous devrions être capables d'approfondir et d'élargir la saisie des besoins touchant au logement et de couvrir les aspects financiers qui y sont liés. Cela nous permettrait de nous adjuger un volume supplémentaire, qui plus est, à des prix plus avantageux.

Où en êtes-vous dans ce processus ?

EB : La transformation a été initiée. Mais il faudra plus d'une année pour la concrétiser. Notre comparatif hypothécaire, que nous proposons en Suisse orientale, est un pas dans cette direction. Il nous permet à la fois de créer de la transparence pour les

clients et de leur offrir de meilleures conditions. Ils obtiennent de nous un conseil compétent et la meilleure solution.

Les taux d'intérêt négatifs sont-ils encore un sujet pour vous ?

JB : Oui, car ils sont omniprésents. Les taux d'intérêt négatifs sont une mesure d'urgence de la Banque nationale et l'économie suisse lui est redevable de sa situation actuelle. Certes, ils suscitent aussi des craintes. En tant que banque retail, nous avons toutefois appris à composer avec. Dans un environnement de taux différent, nous nous porterions néanmoins certainement encore un peu mieux et nous nous serions significativement rapprochés de nos objectifs bénéficiaires initiaux, définis en 2013.

EB : Je dois ajouter que ni la majeure partie de nos clients ni nous, en tant que banque, n'acquittons d'intérêts négatifs.

Monsieur Bucher, Valiant a pu relever son dividende année après année. Cela va-t-il continuer ainsi ?

JB : Les hausses du dividende sont l'expression de la stabilité de Valiant. Et nous voulons poursuivre une politique de dividende stable à l'avenir également. Nous veillons au maintien d'un ratio de fonds propres entre 15 et 17 % et d'un taux de distribution du bénéfice de 50 à 70 %. La stabilité est l'alpha et l'oméga.

Ce ne sera certainement pas le seul aspect de votre présidence dont les gens se souviendront, lorsque vous aurez tiré votre révérence. Avec quels sentiments allez-vous quitter Valiant ?

JB : J'éprouve une certaine fierté pour ce que nous avons collectivement réalisé. Valiant dispose aujourd'hui d'options. Il s'agit maintenant de choisir les bonnes et de les exploiter de manière systématique. Valiant possède à tous les échelons des collaboratrices et des collaborateurs solides, dont je continuerai à suivre le travail depuis la tribune. Sur un plan personnel, je me réjouis d'avoir plus de temps pour mes autres centres d'intérêt. Faire plus de sport et me consacrer davantage à la culture sont en tête de mes priorités. Mais je continuerai d'honorer de plus petits mandats.

simplement avec entrain et stratégie

La pharmacie cède la place à une banque

Valiant conquiert la Suisse orientale en ouvrant plusieurs succursales bancaires. À l'automne 2019, Saint-Gall a accueilli sa première succursale à la Marktgasse 11. L'immeuble où la banque s'est installée abritait auparavant les locaux de la pharmacie Hecht. Une autre succursale a été ouverte à Wil SG. Durant l'année en cours, Valiant prévoit de s'établir aussi à Frauenfeld et à Rapperswil.

Plus d'informations : gb.valiant.ch



valiant

valiant

11





simplement avec entrain et clairvoyance

Placements et prévoyance intelli- gents

La prévoyance vieillesse demeure pour la population suisse le thème anxiogène par excellence. La crainte de devoir se serrer la ceinture à la retraite préoccupe également de plus en plus la jeune génération. À raison : car, pour éviter que des lacunes n'amoindrissent les moyens d'existence le moment venu, les actifs ne devraient pas remettre au lendemain l'examen de leur prévoyance. Une analyse précoce est à la base d'une retraite sereine sur le plan financier. Valiant fournit une aide précieuse à cet égard.

Plus d'informations : gb.valiant.ch



simplement avec entrain et méthode

Intégration pensée et person- nalisée

Des collaborateurs compétents et orientés clientèle forment le noyau de notre banque. Nous avons donc mis sur pied, à l'intention des nouveaux arrivants, un programme d'introduction structuré et diversifié, qui leur facilite l'accès à l'univers de Valiant, fait appel à leurs compétences individuelles et leur transmet la culture de notre entreprise. Une combinaison qui donne de bons résultats.

Plus d'informations : gb.valiant.ch



simplement avec entrain et engagement

Projet « myclimate Company Challenge »

Le développement durable est un des grands éléments de la gouvernance d'entreprise responsable de Valiant. Dans le cadre de l'engagement en faveur de l'efficacité énergétique et de l'utilisation des ressources, les apprentis de deuxième année ont décidé de participer à une compétition « myclimate Company Challenge » entre 2018 et 2019. Face aux idées novatrices présentées durant ce projet, le jury s'est déclaré durablement impressionné.

Plus d'informations : gb.valiant.ch



Résultat annuel solide

La tendance positive se poursuit : Valiant a une nouvelle fois amélioré son résultat annuel en 2019 et dégagé un bénéfice consolidé de CHF 121,1 mio (+ 0,6 %). Les prêts ont augmenté à CHF 24,8 mrd (+3,3 %), tandis que la marge d'intérêts a atteint le niveau élevé de 1,10 %.

Le résultat opérationnel reflète les progrès opérationnels de nos résultats financiers. Il a été ajusté du dividende spécial d'Aduno Holding SA et est inchangé par rapport à l'exercice précédent en dépit de l'accélération de la stratégie d'expansion. Le résultat opérationnel non ajusté a baissé comme prévu, de 5,9 %.

Malgré une solide croissance des prêts et, partant, un accroissement des actifs pondérés en fonction des risques, le ratio de fonds propres a pu être maintenu à 16,5 %. Ainsi, notre taux de capitalisation évolue dans la bande supérieure de notre propre fourchette cible, fixée entre 15 et 17 %.

Le solide résultat annuel encourage le conseil d'administration à proposer à la prochaine assemblée générale un relèvement du dividende de 60 centimes à CHF 5.00 par action.

Opérations d'intérêts

Les opérations d'intérêts une nouvelle fois solides expliquent les bons résultats de Valiant en 2019 également. Le résultat brut des opérations d'intérêts, de

loin la principale source de revenus, a affiché une hausse de 2,4 % à CHF 314,7 mio (+ CHF 7,4 mio). Cette évolution réjouissante est due en grande partie à la baisse des charges d'intérêts. À CHF 54,6 mio, les coûts d'intérêts ont enregistré un recul important de 21 %. Avec l'émission supplémentaire d'obligations sécurisées (covered bonds), Valiant a pu utiliser un instrument de refinancement très bien établi sur le marché des capitaux et pourvu d'une excellente notation. Cet instrument a aidé à financer l'expansion que nous visons à des conditions avantageuses. En octobre de l'année écoulée, Valiant a pu émettre un emprunt (0% covered bond) sur six ans à -0,375 %.

Les variations des corrections de valeur pour risques de défaillance et pertes liées aux opérations d'intérêts ont augmenté de CHF 2,3 mio à CHF 5,7 mio. Malgré cette augmentation, Valiant ne discerne toujours aucun signe de dégradation de sa qualité de crédit.

Opérations de commissions et de prestations de service et opérations de négoce

Le résultat des opérations de commissions et de prestations de service a augmenté de 1,7 % à CHF 63,3 mio. Le quatrième trimestre en particulier a enregistré une évolution réjouissante par rapport à la même période de l'exercice précédent. Cette amélioration est principalement imputable à l'accroissement des opérations sur titres, en particulier au quatrième trimestre 2019.

Le résultat des opérations de négoce, plus volatiles car liées essentiellement aux opérations sur les devises, a augmenté de 5,0 % à CHF 11,8 mio.

Produits issus des autres opérations

Les autres résultats ordinaires ont baissé de 8,6 %, à CHF 21,3 mio. Cette contraction est principalement due au rendement particulièrement élevé de CHF 9 mio résultant du dividende exceptionnel d'Aduno lors de l'exercice précédent, mentionné plus haut.

Charges d'exploitation et gains d'efficacité

En raison de notre stratégie d'expansion, nos charges d'exploitation ont enregistré une hausse de 3,6 % en 2019 par rapport à l'exercice précédent. Nos frais de personnel ont augmenté de 3,4 % et les autres charges d'exploitation de 4,0 % à CHF 104,0 mio. La hausse des dépenses liées à la stratégie d'expansion s'accompagne de gains d'efficacité et d'optimisations des



Bénéfice consolidé
En 2019, le bénéfice s'améliore de 0,6 % à CHF 121,1 mio.

CHF 5.00

Dividende

Le conseil d'administration propose une hausse du dividende de CHF 0.60 à CHF 5.00 par action.

processus. Les gains d'efficacité font suite en grande partie à la transformation des zones clientèle lancée en 2018.

Compte tenu de la baisse du résultat opérationnel, le ratio coûts/revenu avant amortissements a augmenté de 1,1 point de pourcentage à 57,0 % par rapport à l'exercice précédent. Nous avons déjà annoncé cette évolution négative à court terme lors de la communication stratégique effectuée en septembre 2019.

Corrections de valeur, amortissements et provisions

Les corrections de valeur sur les participations et les amortissements ont évolué positivement avec -2,8 %, à CHF 21,8 mio. La position issue des variations des provisions et autres corrections de valeur et pertes a augmenté de CHF 5,0 mio par rapport à l'exercice précédent, de CHF 1,4 mio à CHF 6,4 mio. Cette hausse est due à la constitution d'une nouvelle provision de CHF 5 mio pour des optimisations de processus.

Produits extraordinaires et impôts

Le produit extraordinaire s'est inscrit en hausse de CHF 2,5 mio à CHF 5,1 mio en 2019 par rapport à l'exercice précédent. Cette progression est due entre autres à des cessions immobilières. La charge d'impôts a augmenté de CHF 1,7 mio à CHF 26,9 mio en comparaison annuelle, en raison de provisions pour taxes.

Prêts

En 2019, les prêts à la clientèle ont augmenté de 3,3 % à CHF 24,8 mrd. Les créances hypothécaires ont enregistré une hausse de 3,8 % à CHF 23,3 mrd, tandis que les créances sur la clientèle ont baissé de 4,4 % à CHF 1,5 mrd.

La croissance positive n'a une nouvelle fois eu aucune répercussion sur la qualité très élevée des prêts. Fin 2019, 97 % des créances étaient couvertes. La part des hypothèques en premier rang est restée élevée, à 94 %. La durée résiduelle moyenne des hypothèques est de 3,9 ans, presque inchangée par rapport

à l'exercice précédent où elle s'établissait à 3,8 ans. Le taux de nantissement net était de 63,4 % (contre 63,1 % l'exercice précédent).

Refinancement et patrimoine de la clientèle

S'agissant des fonds de la clientèle, Valiant a enregistré une progression solide en 2019. Le degré de couverture des fonds de la clientèle se situe désormais à 77,4 %, en hausse de 1,3 point de pourcentage.

Du fait de la forte augmentation des émissions d'obligations sécurisées (covered bonds) en 2019, le taux de financement global s'est inscrit en forte hausse de 5,4 points de pourcentage à 106,7 % par rapport à l'ensemble des prêts en cours.

En dépit de l'augmentation des obligations sécurisées, les fonds de la clientèle restent la principale source de refinancement.

Bilan

En 2019, le total du bilan a gagné 9,2 % à CHF 29,9 mrd. Du côté des actifs, cette évolution s'explique principalement par la hausse des hypothèques en cours (+ CHF 849 mio) ainsi que par celle des liquidités (+ CHF 1823 mio). S'agissant du passif, l'augmentation concerne essentiellement les fonds de la clientèle (+ CHF 989 mio) et les emprunts et prêts des centrales d'émission de lettres de gage en cours (+ CHF 1225 mio).

Perspectives positives pour 2020

Pour 2020, Valiant table sur un bénéfice consolidé à hauteur de celui de l'exercice précédent, avec une croissance des prêts de 3 à 4 %.

2020

Perspectives

Pour l'année en cours, nous tablons sur un bénéfice consolidé à hauteur de celui de l'exercice précédent.

Bilan consolidé

	31.12.2019 en milliers de CHF	31.12.2018 en milliers de CHF	Variation en milliers de CHF	Variation en %
Actifs				
Liquidités	3 795 630	1 972 228	1 823 402	92,5
Créances sur les banques	121 937	154 134	- 32 197	-20,9
Créances sur la clientèle	1 470 960	1 538 649	- 67 689	-4,4
Créances hypothécaires	23 332 077	22 482 749	849 328	3,8
Opérations de négoce	108	187	- 79	-42,2
Valeurs de remplacement positives d'instruments financiers dérivés	9 499	8 316	1 183	14,2
Immobilisations financières	765 076	830 932	- 65 856	-7,9
Comptes de régularisation	23 536	19 920	3 616	18,2
Participations non consolidées	214 156	214 079	77	0,0
Immobilisations corporelles	121 789	130 314	- 8 525	-6,5
Valeurs immatérielles	2 154	1 621	533	32,9
Autres actifs	49 055	29 546	19 509	66,0
Total des actifs	29 905 977	27 382 675	2 523 302	9,2
Total des créances subordonnées	0	0	0	0,0
dont avec obligation de conversion et/ou abandon de créance	0	0	0	0,0
Passifs				
Engagements envers les banques	871 397	544 311	327 086	60,1
Engagements résultant des dépôts de la clientèle	19 090 256	18 100 855	989 401	5,5
Valeurs de remplacement négatives d'instruments financiers dérivés	43 288	22 976	20 312	88,4
Obligations de caisse	104 602	190 054	- 85 452	-45,0
Emprunts et prêts des centrales d'émission de lettres de gage	7 269 700	6 044 227	1 225 473	20,3
Comptes de régularisation	139 318	127 669	11 649	9,1
Autres passifs	40 316	51 596	- 11 280	-21,9
Provisions	28 839	34 306	- 5 467	-15,9
Réserves pour risques bancaires généraux	34 786	34 786	0	0,0
Capital social	7 896	7 896	0	0,0
Réserve issue du capital	592 684	592 676	8	0,0
Réserve issue du bénéfice	1 561 836	1 510 995	50 841	3,4
Propres parts du capital	0	0	0	0,0
Bénéfice consolidé	121 059	120 328	731	0,6
Total des capitaux propres	2 318 261	2 266 681	51 580	2,3
Total des passifs	29 905 977	27 382 675	2 523 302	9,2
Total des engagements subordonnés	0	0	0	0,0
dont avec obligation de conversion et/ou abandon de créance	0	0	0	0,0
Opérations hors-bilan				
Engagements conditionnels	214 434	225 306	- 10 872	-4,8
Engagements irrévocables	676 591	752 783	- 76 192	-10,1
Engagements de libérer et d'effectuer des versements supplémentaires	50 058	50 295	- 237	-0,5
Crédits par engagement	0	0	0	0,0

Compte de résultat consolidé

	2019 en milliers de CHF	2018 en milliers de CHF	Variation en milliers de CHF	Variation en %
Résultat des opérations d'intérêts				
Produits des intérêts et des escomptes	348 872	353 146	- 4 274	-1,2
Produits des intérêts et des dividendes des opérations de négoce	0	0	0	0,0
Produits des intérêts et des dividendes des immobilisations financières	20 389	23 104	- 2 715	-11,8
Charges d'intérêts	- 54 564	- 68 945	14 381	-20,9
Résultat brut des opérations d'intérêts	314 697	307 305	7 392	2,4
Variations des corrections de valeur pour risques de défaillance et pertes liées aux opérations d'intérêts	- 5 736	- 2 296	- 3 440	149,8
Résultat net des opérations d'intérêts	308 961	305 009	3 952	1,3
Résultat des opérations de commissions et des prestations de service				
Produit des commissions sur les titres et les opérations de placement	42 242	40 685	1 557	3,8
Produit des commissions sur les opérations de crédit	3 180	3 384	-204	-6,0
Produit des commissions sur les autres prestations de service	29 709	29 411	298	1,0
Charges de commissions	- 11 873	- 11 250	-623	5,5
Sous-total résultat des opérations de commissions et des prestations de service	63 258	62 230	1 028	1,7
Résultat des opérations de négoce et de l'option de la juste valeur	11 793	11 235	558	5,0
Autres résultats ordinaires				
Résultat des aliénations d'immobilisations financières	989	722	267	37,0
Produits des participations	18 098	19 648	- 1 550	-7,9
dont participations prises en compte selon la méthode de la mise en équivalence	14 437	16 909	- 2 472	-14,6
dont autres participations non consolidées	3 661	2 739	922	33,7
Résultat des immeubles	1 703	2 342	- 639	-27,3
Autres produits ordinaires	512	629	- 117	-18,6
Autres charges ordinaires	- 2	- 37	35	-94,6
Sous-total autres résultats ordinaires	21 300	23 304	- 2 004	-8,6
Total produits d'exploitation¹	411 048	404 074	6 974	1,7
Charges d'exploitation				
Charges de personnel	- 130 189	- 125 957	- 4 232	3,4
Autres charges d'exploitation	- 104 016	- 100 062	- 3 954	4,0
Sous-total charges d'exploitation	- 234 205	- 226 019	- 8 186	3,6
Corrections de valeur sur participations, amortissements sur immobilisations corporelles et valeurs immatérielles	- 21 799	- 22 431	632	-2,8
Variations des provisions et autres corrections de valeur, pertes	- 6 409	- 1 446	- 4 963	343,2
Résultat opérationnel	142 899	151 882	- 8 983	-5,9
Bénéfice consolidé				
Produits extraordinaires	5 121	2 581	2 540	98,4
Charges extraordinaires	- 89	0	- 89	n/a
Variations des réserves pour risques bancaires généraux	0	- 9 000	9 000	-100,0
Impôts	- 26 872	- 25 135	- 1 737	6,9
Bénéfice consolidé	121 059	120 328	731	0,6

¹ Avant variations des corrections de valeur pour risques de défaillance et pertes liées aux opérations d'intérêts.

Votre banque en toute simplicité

Valiant est un prestataire financier exclusivement implanté en Suisse. Nous simplifions la vie financière des particuliers et des PME grâce à un conseil complet et des produits faciles à comprendre. D'ici à 2024, nous nous sommes fixé des objectifs ambitieux.

Notre charte

1

Partenariat et respect

Valiant pratique une culture ouverte fondée sur les valeurs en interne comme vis-à-vis de l'extérieur. Valiant entretient une relation basée sur le respect et la coopération avec sa clientèle, ses partenaires et ses collaborateurs.

2

Faciliter la vie financière

Valiant répond aux besoins financiers des particuliers et des PME. Valiant a l'ambition de faciliter la vie financière de sa clientèle grâce à un conseil complet et à des solutions dans le domaine des paiements, de l'épargne, des placements, du financement et de la prévoyance et grâce à d'autres prestations financières. Ainsi, Valiant assure à sa clientèle une gestion confortable et sereine des finances.

3

Modèle d'affaires simple

Valiant s'assure la confiance des actionnaires par une solide base de capital, un modèle d'affaires simple et compréhensible ainsi qu'une politique commerciale axée sur la stabilité et le long terme.

4

Profil de risque équilibré

Valiant accroît sa rentabilité par un équilibre optimal entre risque, rendement et croissance.

5

Promotion des collaborateurs

Les collaborateurs de Valiant sont le fondement de la réussite de notre entreprise. Valiant attache une grande importance au soutien et au développement de ses collaborateurs.

6

Partenaires solides

Valiant collabore avec de solides partenaires afin de pouvoir mobiliser entièrement ses ressources en faveur de ses clients.

Nos orientations stratégiques à l'horizon 2024



Poursuivre le développement des offres

À l'avenir, Valiant se voit comme un prestataire financier, qui offre plus qu'une banque ordinaire. Elle souhaite lancer des offres comparatives et développer ses prestations tout au long de la chaîne de création de valeur de ses clients, dans l'objectif de générer des recettes supplémentaires.



Combiner les canaux personnels et numériques

Le renforcement des liens entre le conseil personnalisé et les éléments numériques doit permettre de créer une expérience client complète et de simplifier encore davantage la vie financière des clients.



Croître de manière organique et, si possible, de manière inorganique

L'expansion entamée par Valiant en 2016 va être accélérée. Dans les années à venir, nous allons progressivement établir et développer notre présence dans le canton de Zurich, en Suisse romande, en Suisse du Nord-Ouest et en Suisse orientale. Valiant reste également ouverte aux opportunités d'acquisition d'autres banques.



Encourager et développer les compétences des collaborateurs

Les compétences des collaborateurs vont être encore développées pour permettre un conseil complet des clients.



Simplifier les processus

Valiant se concentre sur l'efficacité en facilitant systématiquement les processus.

Nos objectifs financiers à l'horizon 2024

La stratégie en place jusqu'en 2024 vise à atteindre les objectifs suivants:



Croissance

Dans les secteurs existants et grâce à l'expansion prévue, nous voulons enregistrer une croissance annuelle de plus de 3 % pour les prêts et de 3 % pour les opérations de commissions et les prestations de service. La politique de risque prudente de Valiant sera poursuivie.



Rentabilité

À long terme, Valiant vise une augmentation de son bénéfice consolidé et un rendement des capitaux propres de plus de 6 %, supérieur aux coûts du capital. Le taux de distribution se situera entre 50 et 70 %.



Dotation en fonds propres

Nous visons un maintien du ratio de fonds propres total entre 15 et 17 % et, ainsi, une capitalisation sensiblement supérieure au minimum réglementaire.

Nos quatre segments de clientèle

Valiant concentre sa prospection du marché sur les segments retail et PME suivants :

Clientèle privée retail

Valiant se démarque par la simplicité de ses produits, de ses services et de ses processus. Les clients ont de plus en plus souvent le choix entre un interlocuteur personnel et une offre en ligne déjà bien étoffée.

4

Indépendants et petites entreprises

Dans ce segment, Valiant se différencie de ses concurrents en proposant à ses clients un même interlocuteur pour leurs besoins financiers privés et professionnels.

Clientèle privée fortunée

Valiant développe les relations de banque principale avec ses clients privés fortunés en leur offrant un suivi et un conseil personnalisés de haut niveau.

Entreprises de taille moyenne

Avec son expertise spécialisée, Valiant offre aux entreprises de taille moyenne et aux clients institutionnels une alternative aux grands établissements tournés vers l'international, ainsi qu'aux banques cantonales.

Notre gamme de services

Valiant se clientèle bénéficie d'une offre complète de prestations bancaires simples et compréhensibles d'un seul tenant.



Paiements



Épargne



Prévoyance



Financements



Placements

Notre zone d'activité

Valiant est profondément ancrée au niveau local. Avec au total 96 succursales, nous bénéficions d'une présence locale marquée dans notre zone d'activité, laquelle s'étend sur 13 cantons, de Vaud à la Suisse orientale. Ce réseau et des processus de décision rapides nous permettent de jouir d'une réelle proximité avec notre clientèle. Grâce à des offres numériques, nous sommes à même de proposer nos prestations dans toute la Suisse.

Plus de 200 bancomats

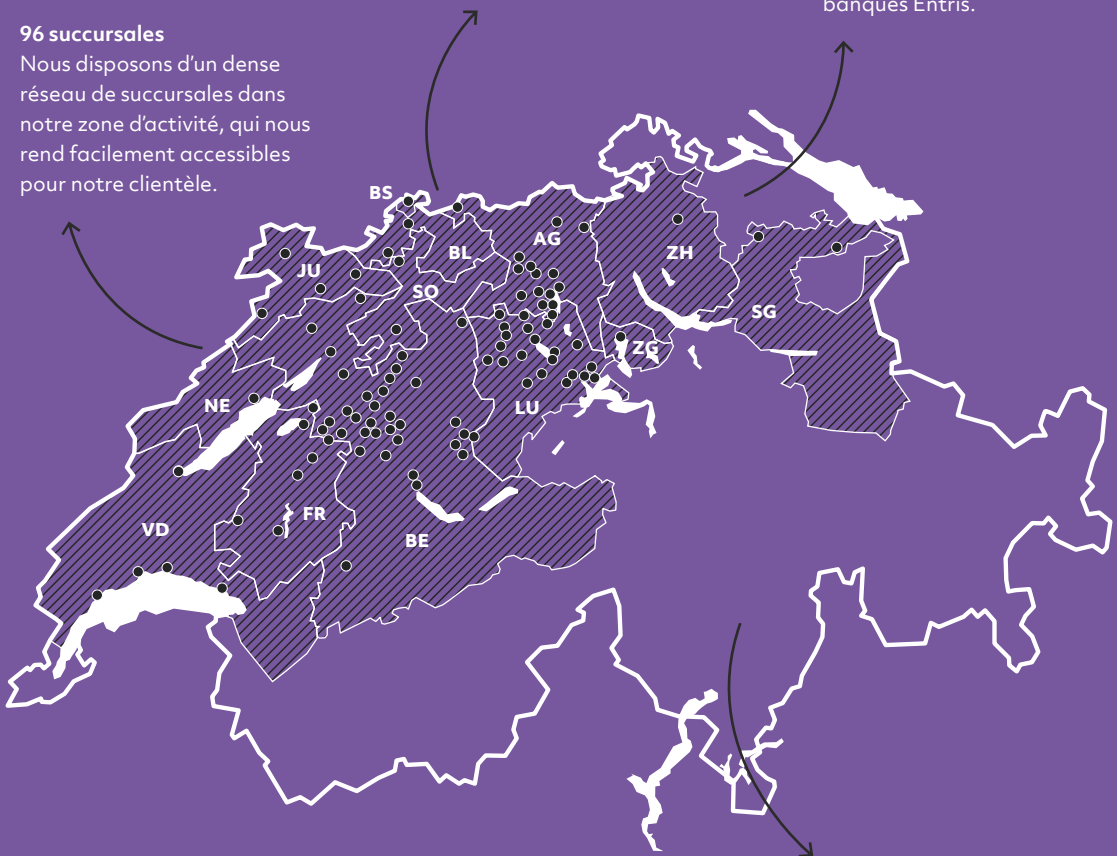
Nous exploitons plus de 200 bancomats dans toute la Suisse. En outre, nos clients peuvent également retirer gratuitement de l'argent liquide à d'autres bancomats du groupe de banques Entris.

13 cantons

Notre zone d'activité s'étend sur 13 cantons.

96 succursales

Nous disposons d'un dense réseau de succursales dans notre zone d'activité, qui nous rend facilement accessibles pour notre clientèle.



Présence dans toute la Suisse

La numérisation permet à la clientèle de Valiant de bénéficier de nos prestations sur l'ensemble du territoire.

Conseil d'administration

au 31 décembre 2019



De gauche à droite :

- Franziska von Weissenfluh
- Christoph B. Bühler, vice-président du conseil d'administration
- Maya Bundt
- Nicole Pauli
- Jürg Bucher, président du conseil d'administration
- Markus Gygax
- Jean-Baptiste Beuret
- Barbara Artmann

Comité de direction

au 31 décembre 2019



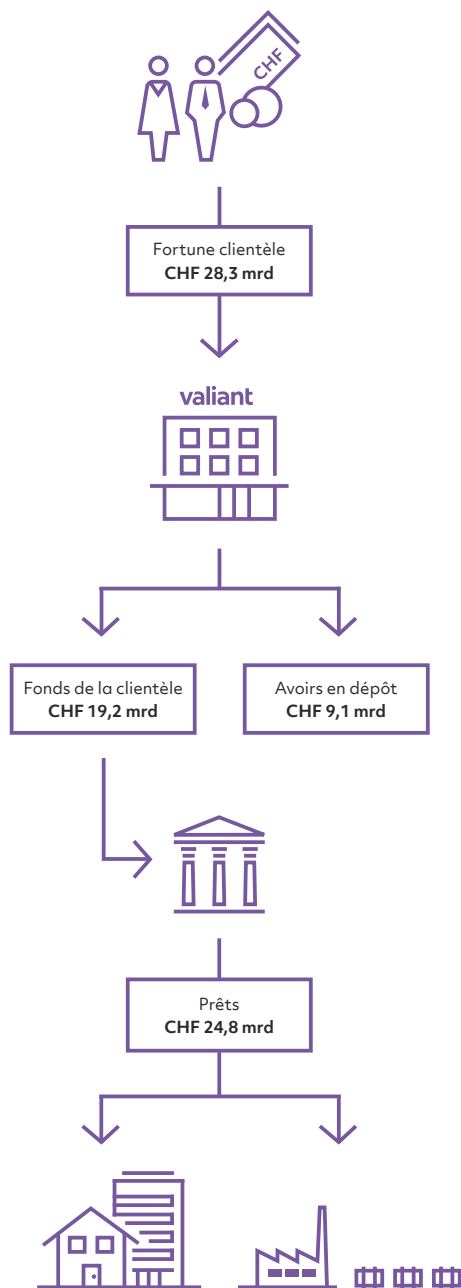
De gauche à droite :

- Marc Praxmarer, responsable Clientèle institutionnelle et entreprises
- Martin Vogler, responsable Clientèle privée et commerciale, CEO adjoint
- Christoph Wille, responsable Services à la clientèle et canaux
- Ewald Burgener, CEO
- Hanspeter Kaspar, CFO
- Stefan Gempeler, responsable Produits et Operations

Notre modèle d'affaires durable

Valiant est un prestataire financier indépendant exclusivement implanté en Suisse avec un modèle d'affaires simple et durable.

- Les fonds et l'épargne que les clients confient à Valiant servent à la fois à financer la **propriété du logement** par des hypothèques ainsi que les **petites et moyennes entreprises**.
- Le montant des **nombreux prêts octroyés est bas ou moyen**.
- Les biens immobiliers et les entreprises financés étant **exclusivement en Suisse**, Valiant les connaît parfaitement, de par son ancrage régional et sa proximité avec la clientèle. Ce faisant et compte tenu de la densité de la réglementation helvétique, le respect de nombreux aspects écologiques, économiques et sociaux se situe comparativement à un niveau élevé.
- Le portefeuille de crédits de Valiant reflète la composition variée des branches économiques des PME en Suisse. Il est dès lors **largement diversifié** et ne comporte **aucun gros risque**.
- Valiant ne finance **aucun projet international**.
- Valiant a établi des **critères d'exclusion contraignants** dans les opérations financières. Ainsi, nous évaluons les financements de projets pour la clientèle entreprises et commerciale à l'aune de thèmes sociaux et environnementaux controversés. L'opération est refusée en cas de non-respect des standards. Il s'agit en particulier des critères d'exclusion suivants :
 - projets sans traçabilité des flux de financement
 - financement direct de projets dans les secteurs de l'énergie nucléaire, du lignite et du charbon
 - financement de projets visant la fabrication d'armes militaires complètes ;
 - financement de projets aux retombées sociales négatives
 - financements de projets dans l'agriculture et la sylviculture non durables, dans la pêche et la pisciculture non durables ou dans l'expérimentation animale
- Valiant propose une offre de **solutions de fonds durables**. Sur la base d'une **liste de critères** spécifiques, les entreprises particulièrement controversées de l'industrie de l'armement sont exclues lors de la sélection des titres dans nos fonds ainsi que dans les mandats de gestion de fortune. L'analyse et la sélection des titres dans le cadre de placements ainsi que l'évaluation des différents produits de placement reposent sur l'utilisation de **critères dits ESG** (environnementaux, sociaux et de gouvernance) de MSCI, un prestataire reconnu sur le marché et spécialisé dans ce domaine. Les propres fonds en actions et le fonds obligataire ont en outre la note minimale « A » de MSCI.
- Dans le conseil, nous proposons à nos clients **une transparence totale** concernant la durabilité des produits. Et, en fin de compte, le choix des produits relève exclusivement des clients.



Clients La base client se compose à 89 % de clients privés et à 11 % d'indépendants et de petites et moyennes entreprises.

Fonds de la clientèle CHF 19,2 mrd de fonds de la clientèle forment la base du financement de la propriété du logement et des PME.

Avoirs en dépôt CHF 9,1 mrd d'avoirs clientèle sont investis, dont une partie dans des placements durables.

Refinancement Valiant se refinance à plus de 77 % avec des fonds de la clientèle, mais aussi, en sus, sur le marché des capitaux. Le refinancement diversifié repose sur plusieurs piliers.

Financement de la propriété du logement Les maisons individuelles et propriétés par étages financées par Valiant sont toutes situées en Suisse.

Financement des PME Valiant finance exclusivement de petites et moyennes entreprises ainsi que des indépendants établis en Suisse. De par notre ancrage régional de longue date, nous connaissons nos clients et leurs activités.

Adresses de la Valiant Holding SA

Adresse du siège

Valiant Holding SA
c/o Banque Valiant SA
Pilatusstrasse 39
6003 Lucerne

Autres adresses

Valiant Holding SA
Bundesplatz 4
3001 Berne

Succursales de la Banque Valiant SA

Siège principal

Berne Bundesplatz

Succursales

Argovie

Aarau
Baden
Beinwil am See
Boniswil
Brugg
Entfelden
Gontenschwil
Gränichen
Reinach
Rheinfelden
Schöftland
Seengen
Seon
Suhr
Unterkulm

Bâle-Campagne

Laufon
Reinach

Bâle-Ville

Bâle

Berne

Belp
Berne Bahnhofplatz
Berne Bethlehem
Bienne
Berthoud
Eggwil
Fraubrunnen
Gümligen
Ittigen
Jegenstorf
Kehrsatz
Köniz
Langenthal
Langnau i. E.
Laupen
Lyss
Moutier
Mühleberg
Münchenbuchsee
Neuenegg
Ostermundigen
Signau (agence)
Steffisburg
Tavannes
Thoune
Toffen
Trubschachen (agence)
Urtenen-Schönbühl
Utzenstorf
Wohlen
Zollbrück

Zollikofen

Zweisimmen

Fribourg

Bulle
Guin
Flamatt
Fribourg
Chiètres
Morat
Siviriez

Jura

Bassecourt
Delémont
Porrentruy
Saignelégier

Lucerne

Buchrain
Büron
Dagmersellen
Emmenbrücke
Grosswangen
Hochdorf
Lucerne
Lucerne Littau
Meggen
Nebikon
Reiden
Rickenbach
Ruswil

Schötz

Sempach
Sempach Station
Sursee
Triengen
Willisau
Wolhusen
Zell

Neuchâtel

Neuchâtel

Soleure

Breitenbach
Soleure

Saint-Gall

Saint-Gall
Wil

Vaud

Lausanne
Morges
Nyon
Vevey
Yverdon-les-Bains

Zoug

Zoug

Zurich

Winterthur

Éditeur

Valiant Holding SA

Contact

Banque Valiant SA
Bundesplatz 4
Case postale · 3001 Berne
Téléphone 031 320 91 11
info@valiant.ch

Rédaction

Valiant Holding SA
Secrétariat général et Finance

Conception, mise en pages, production

Linkgroup SA
Photographie Markus Bertschi, Severin Jakob
Photos Adobe Stock
Impression Jordi AG
Tirage 2000 exemplaires

Dans un souci de lisibilité, seule la forme masculine est utilisée dans cette publication. Elle englobe bien sûr également la forme féminine.

Le présent texte est une traduction de l'original allemand (« Bericht zum Geschäftsjahr 2019, Valiant Holding AG »). Seul le texte en langue allemande fait foi.



**simplement
avec entrain**

valiant.ch

votre banque en toute simplicité