

« Nous avons prouvé notre résilience face à la crise et poursuivons notre expansion »

Valiant a réalisé d'excellentes performances au cours du difficile exercice 2020, et a considérablement augmenté le résultat des opérations d'intérêts et des opérations de négoce. Valiant maintient la stratégie d'expansion de son réseau de succursales de 14 nouveaux sites. La prestataire financière s'estime bien positionnée pour exploiter le potentiel du marché dans le cadre de sa stratégie 2020–2024.

Expansion et pandémie – comment ces facteurs ont-ils influencé l'exercice 2020 ?

EWALD BURGNER : La pandémie de coronavirus a changé beaucoup de choses. Le confinement et les restrictions dans la vie de tous les jours sont arrivés sans prévenir. Dans ce contexte, nous avons temporairement quelque peu réduit le rythme de notre expansion.

Avez-vous remis la stratégie en question ?

MARKUS GYGAX : Non. Nous n'avons jamais douté du bien-fondé de notre stratégie et avons toujours souhaité poursuivre sur la même voie, ce qui inclut également l'expansion et l'ouverture de nouvelles succursales. Nous accélérons désormais l'expansion.

Quels enseignements tirez-vous du COVID-19 sur la gestion des risques de Valiant ?

MG : Même pendant la pandémie de coronavirus, notre politique de risque prudente a fait ses preuves. Nous avons prouvé notre résilience face à la crise et pouvons maintenir notre cap avec confiance. Valiant dispose d'un portefeuille de crédits de grande qualité ainsi que de fonds propres et de liquidités solides. La pandémie de coronavirus n'y a rien changé.

EB : Nous avons depuis longtemps adopté une approche prudente du risque de défaut de crédit, notre politique prudente en matière d'octroi de crédits a fait ses preuves et notre propension au risque reste modérée. Cela se reflète également dans notre faible exposition aux secteurs à risques, tels que la restauration, le tourisme ou le secteur de l'événementiel. Par ailleurs, notre portefeuille de crédits est couvert par des hypothèques à concurrence de 94 %, d'où l'importance que nous accordons à la stabilité du marché immobilier.

À combien s'élèvent les corrections de valeur prévues en 2020 en matière de défauts de crédit ?

EB : Elles se montent à 14,3 millions de francs, soit 8,6 millions de francs de plus que l'année précédente.

Quels sont les facteurs ayant le plus influencé les produits d'exploitation en 2020 ?

EB : Nous avons bien travaillé au niveau opérationnel. Les opérations d'intérêts ont notamment dégagé d'excellents résultats. Même dans un environnement difficile, nous avons pu accroître le résultat brut des opérations d'intérêts de 5,0 %. Nous sommes parvenus à réduire les charges d'intérêts, notamment via l'émission de Covered Bonds.

Et qu'en est-il de l'activité des titres et du négoce de valeurs ?

EB : Nous avons également pu progresser dans ces secteurs. Le renforcement du personnel spécialisé dans ce domaine s'est déjà avéré payant. Nous enregistrons par ailleurs une nette augmentation du rendement des opérations de négoce, avec une hausse de 11,8 %.

Dans quelle mesure les fonds de la clientèle et les prêts ont-ils progressé ?

EB : Les fonds de la clientèle ont progressé de 9,6 %. Cette évolution est particulièrement réjouissante et montre que notre clientèle continue de nous faire confiance. Dans le secteur des prêts, nous avons enregistré à une croissance de 4,3 %.

Probablement aussi grâce aux crédits COVID-19 ?

EB : Ces crédits ont entraîné une croissance de 1,2 %. Nous avons donc plus que dépassé notre objectif de croissance de 3 % par an, même sans les crédits COVID-19.

Les émissions des Covered Bonds mentionnés ont atteint en 2020 plus de 2 milliards de francs. En quoi sont-ils si importants pour Valiant ?

EB : Outre les fonds de la clientèle et les emprunts auprès de centrales d'émission de lettres de gage, les Covered Bonds, c'est-à-dire les emprunts garantis par des cédules hypothécaires, représentent le troisième pilier du refinancement de nos emprunts. Les Covered Bonds, qui nous permettent de lever des fonds sur le marché des capitaux avec des rendements négatifs et de nous refinancer à des conditions triple A, font considérablement baisser les coûts de nos prêts.

Cela a notamment contribué à notre excellent résultat des opérations d'intérêts.

Qu'en est-il du renforcement des affaires de placement et de prévoyance annoncé en avril 2020 ? Quels progrès avez-vous faits dans ce domaine ?

EB : Nous avons bien progressé. Nous sommes parvenus à étendre et à renforcer le conseil en patrimoine par l'embauche d'excellents spécialistes. Le classement annuel du Private Banking établi par le magazine économique « Bilanz » témoigne de notre évolution réjouissante dans ce cadre. Valiant a été une nouvelle fois distinguée comme « Leader de longue date en matière de qualité » en 2020.

Qu'offre Valiant aux petits investisseurs privés, souhaitant placer leur argent sans grands risques, mais avec un rendement positif ?

EB : En tant que banque de détail, nous tenons à proposer des offres attrayantes à nos client-e-s disposant d'un patrimoine modeste. Il est par exemple possible d'investir dans le Fondsinvest Valiant à partir d'un montant de 100 francs. Les clients peuvent constituer un patrimoine à long terme, sans pour autant bloquer leurs fonds. Les clients décident eux-mêmes du volume et de la fréquence de leurs versements.

Les clients déplorent souvent que leurs établissements financiers ne soient plus que des vendeurs de produits. Comment réagit Valiant face à cette critique ?

MG : Nous avons systématiquement adopté le point de vue de nos client-e-s. Ils ne souhaitent pas acheter un produit, mais obtenir des solutions simples dans leur vie financière. Nous n'imposons pas d'objectifs spécifiques sur certains produits aux conseillères et conseillers à la clientèle de Valiant, ce qui leur permet de proposer des solutions réellement adaptées aux besoins des clients.

Comment l'expansion a-t-elle évolué suite à l'ouverture de nouvelles succursales en 2020 ?

EB: L'expansion évolue remarquablement. Depuis 2017, 43 % de la croissance des prêts est imputable aux nouvelles succursales. En novembre 2020, nous avons ouvert la succursale à Rapperswil.

À quels autres établissements Valiant prend-elle des clients sur les nouveaux sites ?

MG: Lorsque nous choisissons un nouvel emplacement, nous ne visons pas en premier lieu la concurrence. Nous misons sur nos atouts. Nous recherchons des emplacements nous permettant d'exploiter au mieux les avantages de notre modèle d'affaires. C'est notamment le cas dans les pôles de croissance régionaux et les agglomérations. Notre concept de succursales en sort en effet gagnant, conciliant le conseil personnalisé aux prestations numériques. Et, fidèle à notre image – en toute simplicité. En comparaison à d'autres, nos processus décisionnels sont courts. Nous pouvons par exemple prendre des décisions financières très rapidement. La question de savoir quels établissements financiers nos client-e-s délaissent pour nous rejoindre n'est pas primordiale à nos yeux.

Pour quelles raisons les clients des nouveaux sites passent-ils chez Valiant ?

EB: Les relations personnelles restent décisives. Valiant est une banque ancrée localement, employant du personnel très compétent. Ils habitent tous dans les environs de la succursale.

La proximité physique reste-t-elle si importante face à l'avancée de la numérisation ?

EB: C'est la combinaison des deux qui compte. Valiant dispose d'une grande compétence numérique et est présente sur tous les canaux importants. Nos client-e-s apprécient le côté simple et sympathique de leur relation avec la banque, ainsi que le niveau de qualité maximal du conseil personnalisé dont ils bénéficient pour toutes les questions financières.

De nouveaux concurrents arrivent sur le marché. Où voyez-vous Valiant dans dix ans ?

MG: Valiant sera toujours une prestataire financière couronnée de succès dans dix ans. Nous bénéficions d'un bon modèle d'affaires et d'une marque forte. Par conséquent, nous n'avons rien à craindre de la concurrence.

Selon vous, comment va évoluer l'environnement concurrentiel ?

MG: Le marché financier suisse est d'ores et déjà en proie à une forte concurrence, qui se renforcera encore avec les nouveaux concurrents tels que les Fintechs. Par ailleurs, l'établissement public PostFinance envisage de proposer désormais des opérations de crédit – un métier de base des banques.

Souhaitez-vous éloigner PostFinance du marché ?

MG: Là n'est pas la question. Nous préconisons l'ouverture des marchés et la concurrence équitable. Mais il convient de s'assurer que les concurrents sont bien sûr un pied d'égalité. Sinon, cette approche pourrait se faire au détriment de la place financière suisse. Concrètement, cela signifie que la Confédération devrait céder sa participation à PostFinance et la privatiser.

En quoi la crise du coronavirus a-t-elle modifié le comportement des clients ?

MG: La pandémie de coronavirus a renforcé certaines tendances du comportement des clients déjà présentes avant la crise, et a accéléré diverses évolutions. Paiement sans contact, entretien de conseil par vidéo ou événement en diffusion directe ont rapidement gagné en importance. Pour une banque, disposer d'une technologie adéquate est décisif.

Selon le « Baromètre bancaire » 2020 de l'Association suisse des banquiers, 47,6 % de la fortune gérée par des banques suisses provient de l'étranger. Quel est le pourcentage chez Valiant ?

MG: Valiant est avant tout un prestataire financier à la disposition de client-e-s suisses. Nous sommes ancrés localement et liés à la Suisse. Nos racines remontent à 1824, année de fondation de la Caisse d'épargne de Morat. Sur les 30 milliards de francs d'avoirs clientèle, 98 % appartiennent à des clients domiciliés en Suisse.

Les banques cantonales et régionales jouissent elles aussi de la confiance d'investisseurs étrangers. Pourquoi renoncez-vous à une acquisition active de ce type de clients ?

MG: Nous avons inscrit la simplicité dans notre programme. Valiant se distingue par des structures rationnelles, une bureaucratie réduite et une hiérarchie plate. Nous veillons à maintenir nos frais d'administration aussi bas que possible, afin de réserver toute notre énergie pour nos clients et nos investisseurs. Par ailleurs, nous nous concentrons sur le marché suisse, d'ailleurs très intéressant. Dans le domaine de la gestion de la trésorerie cependant, nous travaillons activement avec les investisseurs institutionnels étrangers.

En 2020, Valiant a été l'une des premières banques à avoir introduit le multi-banking pour les PME. Cette solution permet l'échange standardisé et sécurisé de données selon le modèle de l'open banking de l'Association suisse des banquiers. Quel est l'avantage du multi-banking pour Valiant et pour sa clientèle ?

EB: Avec le multi-banking, les entreprises peuvent relier leurs comptes dans des banques tierces et procéder à des transactions dans l'e-banking. Elles ont à tout moment une vue d'ensemble de leurs liquidités. Cela facilite la vie financière de nos clients PME. Valiant conserve l'interface avec la clientèle et reste ainsi toujours le premier interlocuteur en cas de questions financières.

Comment les clients PME ont-ils réagi à cette offre ?

EB: De nombreux clients PME se sont réjouis de cette innovation et sont enchantés du multi-banking.

Le cours de l'action Valiant a baissé. Qu'entreprend le conseil d'administration pour rehausser l'attractivité de l'action ?

MG: Notre modèle d'affaires est orienté vers des résultats à long terme. Nous investissons aujourd'hui dans l'expansion et les solutions numériques, afin d'être prêts à affronter l'avenir. Par ailleurs, nous maîtrisons nos frais. Notre courbe de croissance ainsi que le ratio coûts/revenus en amélioration en 2020 prouvent que nous sommes sur la bonne voie. Valiant offre un dividende attrayant, promettant un rendement relativement élevé eu égard au cours actuel. Bien entendu, au conseil d'administration, nous vérifions en permanence si notre stratégie est toujours aussi prometteuse et nous gardons le cours des actions à l'œil. Une réaction excessive n'aboutirait cependant pas au but escompté.

Dans quelle mesure l'évolution du résultat de l'exercice 2021 dépend-elle de celle de la pandémie ? Le virus joue-t-il seulement un rôle pour une banque aussi bien équipée sur le plan numérique que Valiant ?

EB: Si les banques ne sont pas directement touchées, elles ressentent néanmoins les retombées économiques de la pandémie. L'importance de la combinaison des canaux personnels et numériques est d'autant plus flagrante en cette période de pandémie de coronavirus. À cet égard, nous étions très bien préparés. Grâce à notre concept de succursales innovant, nous pouvons offrir nos services en personne et au format numérique, sans restriction, pendant la pandémie de coronavirus.



Qu'est-ce que cela signifie pour l'évolution pendant l'exercice en cours ?

EB: Nous misons sur une évolution stable des affaires pour l'exercice en cours. Valiant bénéficie de fonds propres et de liquidités robustes, et d'un modèle d'affaires stable. Pour 2021, nous prévoyons un bénéfice consolidé similaire à celui de l'exercice précédent.

MG: Selon nous, notre environnement de marché est très prometteur. Compte tenu de la croissance démographique, et d'une immigration nette estimée cette année à 50 000 personnes, le besoin en services financiers augmente. Le marché de l'immobilier continue d'évoluer de manière réjouissante. La demande de solutions financières sur mesure de la part des PME est elle aussi en hausse. Par ailleurs, le besoin en services financiers numériques augmente, alors que les applications mobiles gagnent rapidement en importance. Tous ces développements nous donnent confiance en l'avenir. Notre stratégie 2020–2024 nous permettra d'exploiter le potentiel de marché.

↑ Markus Gygax, président du conseil d'administration

Markus Gygax a été CEO de Valiant de novembre 2013 à mai 2019. En mai 2019, il a été élu membre du conseil d'administration. Depuis le 13 mai 2020, il est président du conseil d'administration. En privé, son cœur bat pour sa famille et pour le sport dans la nature.

← Ewald Burgener, CEO

Ewald Burgener est CEO de Valiant depuis le 17 mai 2019. Il a été auparavant responsable des finances pendant six ans. Avant d'entrer chez Valiant, ce Valaisan travaillait chez Entris Holding SA. Ewald Burgener consacre son temps libre à sa famille, joue au squash et apprécie la montagne.