

« Nous récoltons aujourd’hui les fruits des orientations et des investissements réalisés ces dernières années »

Valiant a enregistré des taux de croissance élevés aussi bien pour les fonds de la clientèle que pour les prêts à la clientèle. L’expansion dans de nouvelles régions et le développement ciblé de capacités et de compétences dans des segments de croissance, tels que les activités de placement et de prévoyance, ont contribué de manière significative à cette évolution réjouissante.

Comment le renforcement des activités de placement et de prévoyance visé pour 2021 se traduit-il dans les chiffres ?

EWALD BURGNER : Le renforcement de nos compétences et de notre personnel dans ce domaine a porté ses fruits. En 2021, nous avons pu augmenter de 9,7 % le résultat des opérations de commissions et de prestations de services. De façon particulièrement réjouissante, les commissions sur les titres et les opérations de placement ont augmenté de 15,3 % par rapport à la même période de l’exercice précédent.

MARKUS GYGAX : Le succès très réjouissant des activités de placement et de prévoyance montre que Valiant est bel et bien passée du statut de banque hypothécaire à celui de prestataire de

services financiers proposant des solutions globales de conseil et de placement. Nous sommes ainsi bien armés pour aborder ce qui est probablement le plus grand segment de croissance du secteur bancaire suisse, à savoir la prévoyance. Ce domaine connaîtra un très grand besoin de conseil et d’assistance dans les 20 prochaines années.

Comment Valiant a-t-elle progressé en termes de numérisation en 2021 ?

EB : Nous avons très bien progressé, avec le succès de la combinaison des canaux personnels et numériques. Les applications bancaires mobiles ont connu une croissance rapide ces dernières années. En 2021, nous avons travaillé intensément sur une nouvelle application Valiant, que nous lancerons cette année. Notre clientèle aura ainsi un accès encore plus facile aux services bancaires.

La progression rapide de la numérisation est-elle liée au rajeunissement de votre clientèle, ou au fait que la clientèle plus âgée est de plus en plus ouverte aux applications numériques ?

MG : Les deux. Les jeunes sont de toute façon à l’aise dans le monde numérique, alors que la clientèle âgée s’y intéresse, si on lui en facilite l’accès et si on l’accompagne. Par ailleurs, la composition de notre nouvelle clientèle correspond relativement bien à la structure démographique suisse.

Dans quelle mesure les fonds de la clientèle et les prêts ont-ils progressé au cours de l'exercice sous revue ?

EB : En ce qui concerne les prêts à la clientèle, Valiant a enregistré un volume de 27,2 milliards de francs, soit une augmentation de 5,3 %, dépassant ainsi nettement l'objectif de croissance annuelle de 3 %. Les fonds de la clientèle ont augmenté de 5,3 % et se chiffrent désormais à 22,1 milliards de francs. Les forts taux de croissance expriment la confiance de nos clientes et clients dans Valiant. Ils nous font confiance parce que nous sommes à la fois pragmatiques, compétents et en phase avec le numérique.

MG : Rien que les 1,4 milliard de francs que nous avons accumulés dans le secteur des prêts sont très réjouissants. Nous récoltons aujourd'hui les fruits des orientations et investissements entrepris ces dernières années. Je tiens toutefois à souligner cette croissance n'a pas été atteinte au détriment de notre politique de marge ou de risque.

Comment la concurrence toujours plus dure s'est-elle fait sentir dans le secteur des hypothèques ?

EB : Le financement du logement en propriété fait partie de notre cœur de métier et nous avons su tirer parti du souhait d'un nombre croissant de personnes d'accéder à la propriété. En Suisse, les taux d'intérêt sont favorables et le marché s'est bien développé, ce qui se ressent dans le durcissement de la concurrence et la pression sur la marge d'intérêt. Dans ce contexte, Valiant continue de miser sur la proximité avec sa clientèle et son savoir-faire professionnel. Lors de l'achat d'un logement en propriété, le besoin d'assistance et de conseils individuels est toujours important.

Qu'attendez-vous de la nouvelle collaboration avec la Vaudoise dans le domaine des hypothèques ?

EB : Du fait de leur taille, de leur culture d'entreprise et de leur complémentarité géographique, Valiant et la Vaudoise vont bien ensemble. Cette collaboration nous permet d'exploiter des synergies et de développer de nouvelles lignes de métier. Ainsi, la Vaudoise peut désormais proposer des solutions hypothécaires plus complètes et Valiant peut augmenter son volume d'affaires grâce aux excellentes capacités de distribution de la Vaudoise. Une situation gagnant-gagnant classique au service de la satisfaction et de la fidélisation de la clientèle.

Conformément à sa stratégie, Valiant veut croître de manière organique et, selon ses propres termes, « si possible inorganique ». Quelles sont les réflexions qui sous-tendent cette décision ?

MG : Valiant est née de la fusion de trois banques régionales et a fusionné avec d'autres banques à plusieurs reprises au cours de son histoire. Nous voulons poursuivre dans cette voie, mais, bien entendu, uniquement là où cela est judicieux. La croissance est beaucoup plus facile et rapide à réaliser par l'acquisition, puis l'intégration de structures existantes dans l'organisation Valiant, qu'avec une croissance organique. Nous sommes donc ouverts à des fusions avec des banques de petite et moyenne taille. Valiant est devenue une marque forte jouissant d'une grande attractivité.

Pourquoi vouloir croître ?

MG : La réponse simple : l'objectif est de mieux exploiter les capacités existantes avec de volumes supplémentaires.

Valiant a lancé un programme d'amélioration de la rentabilité qui devrait s'achever fin 2023. En quoi ce programme est-il nécessaire ?

MG: La réalisation de la stratégie 2020–2024 de Valiant étant un succès et celle-ci progressant plus rapidement que prévu dans son expansion géographique, nous pouvons passer à l'étape suivante dès 2022. Ce programme nous permet de garantir notre capacité d'action stratégique pour la période stratégique à venir. L'objectif est d'augmenter la valeur de notre entreprise et de garantir ainsi l'autonomie de Valiant et ses emplois. Valiant veut renforcer la confiance des investisseurs, des actionnaires et de la clientèle à court et moyen terme en améliorant sa rentabilité.

S'agit-il d'un changement de stratégie ?

MG: Non, il n'y a pas de changement de stratégie. Comme nous l'avons déjà mentionné, notre stratégie est très efficace et nous ne nous en écartons pas. Nous ajoutons une approche supplémentaire à notre stratégie afin d'augmenter la rentabilité.

Ces dernières années, Valiant a ouvert de nombreuses succursales dans le cadre de son expansion. Pourquoi fermer des sites maintenant ?

EB: Les régions d'expansion ne sont pas concernées. Nous fermons des sites géographiquement proches les uns des autres dans la région d'origine de Valiant. Compte tenu du degré élevé de numérisation de nos opérations et du changement de comportement de mobilité de notre clientèle, le réseau de succursales n'a plus besoin d'une telle densité.

Un exemple, s'il vous plaît.

EB: Prenez notre succursale de Boniswil. Seules quelques minutes en voiture sont nécessaires pour se rendre à la prochaine succursale. Pour la clientèle, la fermeture d'une telle succursale ne présente que peu d'inconvénients. Ce qui importe pour les clientes et clients, ce sont les relations personnelles. Dans la mesure du possible, nous souhaitons les conserver telles quelles.

Des collaboratrices et des collaborateurs seront-ils licenciés ?

EB: D'ici 2024, Valiant créera 170 emplois à plein temps dans le cadre de sa stratégie d'expansion, dont 140 dans le conseil à la clientèle. Nous maintenons cette augmentation du personnel. L'optimisation du réseau de succursales et d'autres mesures d'accroissement de l'efficacité permettront de supprimer 50 emplois à plein temps. Nous avons pour objectif d'y parvenir par le biais des fluctuations naturelles, sans licenciements. Au final, la stratégie d'expansion permet d'augmenter le nombre de postes à plein temps, mais moins que prévu initialement.

Valiant a lancé des fonds stratégiques durables au cours du second semestre 2021. Quelles sont les caractéristiques de ces produits et à qui s'adressent-ils ?

EB: Valiant a continué de se développer dans le domaine de la durabilité, et a lancé trois fonds stratégiques axés sur la durabilité avec trois profils de risque différents : conservateur, équilibré et dynamique. Les investissements en actions se font à 50 % en Suisse et à 50 % à l'étranger. Les fonds investissent directement dans des entreprises visant un succès à long terme généré de manière équitable. Dans ce domaine, Valiant coopère avec Inrate AG. L'agence de notation indépendante est spécialisée dans les solutions de placement durables et dispose d'une longue expérience dans le domaine des critères ESG (environnement, social, gouvernance d'entreprise). Les fonds stratégiques conviennent à toutes ceux et celles qui souhaitent contribuer par leur investissement à la réalisation des objectifs climatiques et des objectifs de développement durable de l'ONU.

De nombreuses banques entreprennent d'importants efforts pour se positionner comme durables. Qu'en est-il de Valiant ?

EB : La politique commerciale de Valiant est responsable, sereine et stable. Du fait de notre ancrage régional, les questions de la responsabilité de l'entreprise et du développement durable nous sont familières depuis toujours. Nous en prenons conscience tous les jours et nous évoluons en permanence dans ce domaine. Cela se reflète dans nos valeurs et dans la culture d'entreprise que nous vivons.

Qu'attendez-vous de l'exercice 2022 ? Quels sont selon vous les plus grands facteurs d'incertitude ?

EB : Il existe des incertitudes en ce qui concerne l'exercice 2022. Outre les conséquences directes de la guerre en Ukraine, nous nous préoccupons également des conséquences économiques. Un autre grand point d'interrogation concerne l'évolution de la conjoncture après l'effort de rattrapage de l'année dernière. La question de l'impact de l'inflation aux États-Unis et dans la zone euro sur la politique des taux d'intérêt des banques nationales et sur la conjoncture est notamment décisive. L'environnement des taux d'intérêt reste un défi pour les banques en Suisse. Le taux directeur négatif de la BNS ainsi que la forte concurrence entre les prestataires de services financiers pèsent sur les marges d'intérêt. Plus que jamais, la structure du bilan doit être gérée activement. C'est l'une de nos forces et je suis convaincu que nous sommes parfaitement préparés pour l'avenir. Dans l'ensemble, nous nous attendons à un résultat légèrement supérieur à celui de l'exercice précédent.

Interview : Walter Steiner

Depuis 1998, indépendant – Steiner Kommunikationsberatung. Priorité à la communication institutionnelle, financière et sur la durabilité. Longue expérience journalistique, notamment en tant que rédacteur en chef adjoint du Handelszeitung.



↑
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. Dans sa vie privée, son cœur bat pour sa famille et le sport en pleine 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 de rejoindre Valiant, le Valaisan travaillait chez Entris Holding SA. Ewald Burgener consacre son temps libre à sa famille, joue au squash et apprécie les randonnées en montagne.