

# SUISSE

## Epreuve de la licence bancaire pour les plateformes Forex

*Dukascopy est le deuxième Forex dealer en Suisse à obtenir sa licence bancaire de la part de la FINMA.*

Le courtier en devises a reçu une licence bancaire de la part de l'autorité de surveillance des marchés et devient Dukascopy Bank. Créée en 2004, Dukascopy emploie actuellement 130 employés, avec environ 100.000 visiteurs par jour via Internet, pour une transaction par seconde en moyenne. Grâce à sa licence, la nouvelle banque compte stimuler la croissance de tous ses segments d'activités, et en particulier celui des relations interbanques, qui s'est rapidement développé. Après celle pour MIG Bank en décembre dernier, la licence accordée à Dukascopy est la deuxième à être attribuée à un négociant en devises en Suisse. La nouvelle réglementation introduite en mars 2008 a obligé les courtiers en devises de procéder à des restructurations profondes. Faute de quoi, leur seule alternative aurait été de déplacer leurs activités à l'étranger. Alain Broyon, CEO de la nouvelle banque parle de ce changement.

**Quels obstacles avez-vous rencontrés au moment d'obtenir votre licence bancaire?**

Il serait préférable de parler d'étapes nécessaires pour obtenir la licence, et non d'obstacle. En effet, ces étapes représentent une séquence logique dans notre stratégie de développement. Nous avons dû réfléchir à comment nous allions continuer sur notre modèle tout en obtenant une licence bancaire. Ces étapes nous ont permis de réorganiser notre établissement, notamment en engageant de nouveaux collaborateurs.

**Les nouvelles charges qui viennent attachées à la licence ne pèsent-elles pas trop sur le futur de Dukascopy à court terme ?**

Ces charges sont effectivement plus élevées que par le passé, mais d'un autre côté, nous nous attendons à une croissance qui s'accélérera rapidement grâce à la notoriété, la stabilité et la garantie qu'offre la licence à nos clients. De plus, Dukascopy a déployé une



**ALAIN BROYON.** Le CEO de Dukascopy compte sur la notoriété qu'apporte la licence bancaire à la plateforme Forex.

stratégie qui porte ses fruits depuis déjà quelques années. L'accent a été mis sur les principes de base de notre modèle d'affaire, notamment par rapport à la transparence et l'égalité de traitement de chaque client. En termes de transparence, chaque utilisateur a accès au même flux (datafeed) et traite sur les mêmes prix, tout en ayant des commissions différentes.

**Comment comptez-vous intégrer ces charges supplémentaires dans votre stratégie de développement?**

La licence n'est qu'une étape et non une fin en soi. Cependant, la communication sur notre nouveau statut de banque nous permettra d'amener de nouveaux clients, certes.

L'entreprise s'ouvre également aux partenariats, en fournissant sa technologie via un modèle custodien, où les clients peuvent traiter avec Dukascopy en ayant un compte auprès d'autres banques suisses. Elle s'ouvre également via son «white label», un important vecteur de développement à long terme.

**Quels sont les avantages de détenir une licence bancaire pour le secteur des plateformes Forex?** La Suisse a été relativement avantgardiste dans cette démarche, ce qui nous donne un avantage concurrentiel, en termes de stabilité et d'ouverture vers de nouveaux projets.

INTERVIEW:  
ANNE RÉTHORET