

«En dix ans, j'ai multiplié le capital de Dukascopy par 300»

> Banque Andrey Duka est passé de la physique des particules à la finance

> Il a fondé un groupe qui cultive une certaine provocation

Propos recueillis par Dejan Nikolic

Rescapée parmi les courtiers en devises indépendants de Suisse ces cinq dernières années, Dukascopy Bank a été contrainte de remplacer il y a environ deux semaines son directeur exécutif. Entretien, sur fond de sanctions occidentales contre la Russie, avec le Dr Andrey Duka, fondateur, président du comité exécutif et «responsable de la stratégie managériale» de l'entité genevoise.

Le Temps: Votre directeur exécutif Alain Broyon, 36 ans, vient de démissionner après dix ans de services. Pourquoi?

Andrey Duka: Alain fut le plus jeune directeur exécutif du secteur. Je pense que son départ est lié au fait qu'il pense avoir mûri et est prêt pour de nouveaux défis. Il ne m'a pas précisé ses projets à venir.

– Votre épouse ayant repris son poste, Dukascopy devient ainsi une entreprise 100% familiale.

– Veronika est la première directrice exécutive de l'industrie bancaire. Cela faisait plusieurs années qu'elle se disait prête à prendre les commandes. Toutefois, nous ne sommes pas une entreprise familiale typique. Nos relations sont le théâtre d'oppositions incessantes. Veronika est une guerrière.

– Pouvez-vous résumer votre parcours?

– Enfant, je rêvais d'être un scientifique. J'ai fréquenté les meilleures écoles, après avoir été sélectionné sur concours national. Et j'ai obtenu un doctorat en technologies cosmiques. Mais vers 35 ans, j'ai fui le domaine scientifique pour la finance. La frustration de ne pouvoir résoudre tous les grands problèmes de ce monde m'insupportait. Le projet Dukascopy a été lancé sous ma direction au CERN, en 1998. Le but était la recherche, le développement et la mise en œuvre de systèmes financiers complexes.

– Quels sont vos projets immédiats?

– Nous sommes par exemple sur le point de décrocher – hormis nos licences bancaires suisse et européenne de courtage – une licence «e-money» afin de lancer un système de micropaiements électroniques via mobile et réseau sociaux dans tous les pays de l'Union européenne.

– Votre principale source de revenus provient-elle du courtage de devises?

– Oui. Depuis lundi, nous commercialisons aussi des options binaires et des contrats de différence [CFD], consistant à parier sur la variation du cours de certains actifs [actions, indices, matières premières, etc.].

– Qui sont vos clients?

– Des particuliers ou des entreprises souhaitant spéculer à court terme, de manière agressive, ou effectuer une opération de change de manière efficace. Nos serveurs reçoivent plus de 300 requêtes par seconde. Cette année, malgré la faible volatilité des marchés, la croissance des actifs de notre clientèle a dépassé les 20%. Nous sommes une entité



“ Dans le cadre de l'Ukraine, une guerre à plus large échelle voire des incidents nucléaires locaux ne peuvent être exclus ”

Dr Andrey Duka
Fondateur et président de Dukascopy Bank

atypique, voire étrange. Nous faisons beaucoup d'efforts pour ne pas ressembler à un établissement traditionnel. C'est une question de survie.

– Comment vous y prenez-vous pour être anticonformiste?

– Nous opérons par exemple nos propres services télévisuels en ligne. Nos programmes [interviews, reportages dans le luxe, information financière quotidienne en sept langues, dessins animés, etc.] génèrent deux millions de vues par mois. Ce dispositif, qui mobilise jusqu'à 100 collaborateurs répartis dans différents pays, ne constitue que 5 à 7% de notre budget. Cette activité s'inscrit dans notre stratégie de communication: ne jamais mettre un centime dans la publicité directe.

– Dans le but de vous faire connaître, vous organisez aussi des soirées promotionnelles avec des marques de luxe et des défilés de mode haut de gamme.

– Cela nous permet à la fois de démarcher davantage de clients et d'offrir au secteur une plateforme d'échanges. Nos Geneva Forex Event réunissent tous les mois, l'espace d'un soir, environ 500 professionnels de la finance: clients [30% issus de juridictions étrangères], concurrents, avocats, etc. Ce concept de réseautage est un modèle de marketing croisé très efficace.

– Quel est le coût d'une de ces manifestations?

– Le budget est d'environ 100 000 francs. Mais ce n'est pas l'argent de nos clients qui paie ces événements. Environ 80% sont pris en charge par nos partenaires et sponsors.

– Ne trouvez-vous pas que vous poussez parfois la provocation un peu loin, comme avec le Prix Miss Dukascopy d'une valeur de 350 000 dollars?

– Je le reconnais, cette somme peut sembler excessive. Mais une fois de plus, nous ne déboursions pas un franc. Tout est parrainé en nature. Chacun y gagne: nos marques partenaires de l'industrie du luxe, la lauréate et nous.

– Votre modèle commercial est-il réellement durable?

– En 2004, le capital de Dukascopy était de 100 000 francs seulement. J'ai depuis multiplié cette somme par 300. Notre chiffre d'affaires annuel s'élève à présent à environ 30 millions de francs, pour un volume de transactions mensuel de 60 milliards de dollars et quelque 350 salariés

dans huit succursales en Europe et en Asie. Il y a encore quatre ans, la Suisse comptait 200 courtiers en devises. Dukascopy et MIG ont été les seuls à décrocher une licence bancaire, les autres ont disparu ou délocalisé. Vu que MIG a été racheté par Swissquote l'an passé, nous sommes le dernier survivant indépendant.

– Jusqu'à quand?

– Nous continuerons à croître tant que nos services en ligne ne seront pas totalement intégrés dans chaque banque. Ce qui est encore loin d'être le cas.

– Comment percevez-vous les sanctions contre la Russie?

– J'ai une vision pessimiste de la situation. J'ai peur que cette guerre froide ne devienne chaude. L'escalade dans les mesures de rétorsion pourrait rapidement conduire à une réduction de 15% de l'emploi en Europe, voire une dissolution de l'Union européenne en cas d'embargo total. Si les Etats-Unis entendent maintenir ou accentuer la pres-

sion sur la Russie, ils doivent à présent proposer une compensation à l'Europe. Des concessions dans l'accord transatlantique en cours de négociation pourraient, par exemple, suppléer en partie le manque à gagner.

– La Suisse vous semble-t-elle épargnée?

– Elle est embarquée, malgré elle, dans la tourmente. Je souhaite qu'elle continue à trouver un moyen de manœuvrer pour limiter les effets collatéraux.

– Comprenez-vous la logique des rétorsions occidentales?

– Oui, mais je ne crois pas en cette approche. Il n'est pas bon de pousser Vladimir Poutine dans ses retranchements. Ostraciser la Russie n'aura pour effet que de la rapprocher, de manière durable et irréversible, de la Chine.

– Quelle issue prédiriez-vous au conflit?

– Une guerre à plus large échelle voire des incidents nucléaires locaux ne peuvent être exclus.