

LEADERS

LES ACTEURS DE L'ÉCONOMIE EN SUISSE ET AILLEURS



Andre Duka:
«Les opérations en cash n'existeront bientôt plus. La Suisse serait bien avisée de prendre le wagon en marche.»

«L'avenir est dans la finance mobile»

PAR MYRÈT ZAKI Il y a neuf ans, Andre Duka fondait Dukascopy Bank, avec du software pour seul capital. Le talentueux banquier a confié à Bilan sa stratégie pour le secteur bancaire helvétique.

PHOTO: BR

ANDRE DUKA, l'homme qui a fondé, il y a neuf ans, Dukascopy Bank, voyage fréquemment. Il supervise notamment les centres administratif et opérationnel du groupe, situés à Kiev (Ukraine) et à Riga (Lettonie).

C'est donc lors d'une de ses présences au siège genevois de la banque qu'il nous reçoit, mi-août, pour répondre à quelques questions sur le marché des changes. Dukascopy Bank est en effet 100% spécialisée dans le négoce de devises en ligne. Andre Duka possède aujourd'hui environ 50% du capital du groupe, tandis que l'autre moitié est en mains des autres employés. Mais l'entretien, qui s'étendra bien au-delà des taux de change, nous fera découvrir un penseur d'envergure.

Cet Ukrainien de Russie, fuyant habituellement les médias et les mondanités en général, n'a presque jamais donné d'interview. L'entretien lancé, il se dévoile inopinément lorsqu'une assistante lui sert du pain de seigle noir. «C'est mon déjeuner», sourit-il. Rien d'autre? Serait-il un ascète? «Pas tant que cela, modère-t-il: j'aime aussi le bon champagne.» De quoi mettre à mal plus d'un cliché sur les Russes...

Andre Duka est avant tout un passionné de technologie. Ce mathématicien de formation, arrivé en 1997 en Suisse, a d'abord participé à des projets au CERN, avant de se mettre à développer des solutions bancaires basées sur des techniques mathématiques et économphysiques, qu'il veut mettre au service du secteur financier. Il tente alors de proposer ces technologies innovantes à des banques de la place. En vain. L'accueil s'avère très froid, relate-t-il: aucun des responsables sollicités ne donne la moindre chance à ses projets inédits.

«C'est alors qu'un ami banquier me conseille: si tu veux voir tes solutions appliquées un jour, crée ta propre banque, car personne ne le fera.»

Un conseil qu'il trouve d'abord insensé, faute de capital de départ. Mais lorsqu'il en a vraiment assez des portes fermées, il se met à considérer la chose: «Après tout, on n'est jamais mieux servi que par soi-même», se dit-il, optant finalement pour le «do-it-yourself», selon ses propres termes.

Il dispose en réalité d'un capital de grande valeur: les softwares qu'il a développés. C'est ainsi qu'il fonde sa société de trading de devises en 2004, avec à peine 100 000 francs de capital initial, et un software valorisé à 22 millions de francs. La société est rentable dès la première année. «Nous sommes la seule banque créée sans argent, considère l'informaticien de haut talent. Finalement, je suis fier d'avoir pu le faire sans me reposer sur le financement de tiers.»

Eloge de la Finma

L'histoire de Dukascopy aurait pu s'arrêter en 2008, quand la Finma (le régulateur bancaire) a exigé des licences bancaires de tous les acteurs suisses du Forex. «Je me souviens qu'environ 200 sociétés ont alors fermé boutique», raconte le président de Dukascopy. Mais Andre Duka parvient, lui, à obtenir la licence bancaire, émergeant parmi les rares survivants de ce tour de vis réglementaire.

«Je dois admettre que la Finma a une équipe très professionnelle», témoigne-t-il, dans un éloge assez rare pour être remarqué, alors que les acteurs de la finance ont pour habitude de vitupérer contre le régulateur bancaire.

«Nous avons pu les convaincre que nos actifs, à savoir notre software d'une valeur de 22 millions, représentaient un véritable avoir technologique qu'il fallait conserver. Je doute que cela aurait été possible dans d'autres pays.» C'est pourquoi, assure-t-il, il ne saurait se joindre au concert de doléances régulières contre la Finma, dont il a pu personnellement apprécier les bons côtés. «Notre technologie était pourtant nou-

«C'EST ALORS QU'UN AMI ME CONSEILLE: SI TU VEUX VOIR TES SOLUTIONS APPLIQUÉES UN JOUR, CRÉE TA PROPRE BANQUE.»



Dukascopy est l'un des rares acteurs du Forex à avoir obtenu la licence bancaire.

velle à leurs yeux, mais ils ont pris le temps de l'étudier. Ils ont décidé de nous faire confiance et ce choix s'est révélé très juste car en seulement 5 ans, le software était totalement amorti», ajoute-t-il.

En treize ans, sa vision s'est matérialisée sous forme d'une banque en ligne qui emploie 400 personnes. Depuis 2005, la banque était dirigée par le CEO Alain Broyon, qui a dès le début partagé la vision du propriétaire. Ce 20 août, toutefois, a marqué la fin de son aventure auprès de Dukascopy Bank: il a passé le relais à Veronika Duka, l'épouse d'Andre et actionnaire de la banque, qui devient la nouvelle CEO. Alain Broyon, quant à lui, souhaite explorer de nouveaux horizons, prenant pour l'heure quelques mois de réflexion.

SES PRÉVISIONS SUR LES MONNAIES

FRANC: «Une forte demande poussera le franc suisse à la hausse, surtout en raison du risque accru de guerres et de tensions. Il sera intéressant de voir comment la BNS parviendra à maintenir le taux plancher de 1,20 franc face à l'euro.»

DOLLAR: «La situation géopolitique et les chiffres économiques sont actuellement en faveur du dollar. A court et à moyen terme, le dollar est préférable à l'euro.»

EURO: «A long terme, plusieurs pays voudront diversifier hors de la zone dollar, et cette tendance soutiendra l'euro.»

Dukascopy lui doit notamment d'avoir, durant ces années, créé et fidélisé une communauté de clients, qui s'est muée en un véritable réseau social de partages et d'interactivité entre professionnels du trading. Cette communauté se retrouve aussi tous les mois, physiquement, au Geneva Forex Event qu'organise la banque, fortement axée sur le multimédia et l'événementiel. L'établissement s'est d'ailleurs doté de studios de télévision luxueux, situés à son siège à l'International Trading Center de Genève, où sont régulièrement sollicités pour des interviews des économistes et experts des marchés, y compris des banques concurrentes.

Les principaux atouts de cette banque de nouvelle génération restent aujourd'hui ses puissants serveurs informatiques, son savoir-faire technologique en matière de trading de devises, et son effort permanent de recherche et développement, souligne Andre Duka.

DUKASCOPY PRÉPARE UN NOUVEAU PROJET, QUI SERA LANCÉ EN OCTOBRE: UN SYSTÈME DE PAIEMENT 100% ÉLECTRONIQUE

Des services d'e-paiement

La vision du propriétaire, qui continue à évoluer, ne s'arrête pas là. Il veut à présent hisser la banque à la pointe des solutions digitales et mobiles. Depuis Riga, où se situe Dukascopy Europe (le centre opérationnel), il prépare un nouveau projet, qui sera lancé en octobre prochain. Il s'agit de services de porte-monnaie électronique et de transfert de fonds par téléphonie mobile. Talonnant Facebook et Google, Dukascopy se lance, elle aussi, dans les systèmes de paiement 100% électroniques. «Un service de messagerie instantanée similaire à Viber permettra de transférer de l'argent avec son téléphone partout dans le monde, explique le banquier. Il est bon marché, rapide et efficace, et nous l'avons développé in house.»

Pour ce faire, Dukascopy est passée par son entité européenne de Riga, pour demander une licence européenne «e-money» (monnaie électronique) et une autre licence autorisant les transferts de fonds (dans une limite de 10 000 dol-

lars). Les paiements électroniques pourront s'effectuer en débitant un compte en banque, ou une carte de crédit qui serait préalablement enregistrée sur le smartphone. «Nous arriverons vite au stade où l'on pourra effectuer un transfert d'argent d'un téléphone à l'autre simplement en les mettant bout à bout», anticipe Andre Duka en simulant le geste avec ses deux smartphones.

La Suisse n'octroie pas, à ce jour, ce type de licence pour les porte-monnaie électroniques et les transferts mobiles. «C'est là une lacune dans le système réglementaire suisse, qui devrait peut-être s'inspirer de la réglementation européenne en la matière», suggère Andre Duka.

Le banquier a des propositions concrètes en matière de stratégie financière pour la Suisse. Il explique: «Les opérations en cash n'existeront bientôt plus, et la nouvelle tendance est la finance mobile, destinée à vaste marché mondial



Dans les luxueux studios de télévision de la banque à Genève. Analystes et économistes y sont régulièrement interviewés.

clients, souligne Andre Duka, alors qu'un particulier, n'importe où dans le monde, rêverait de placer 10 000 ou 50 000 dollars en Suisse.»

«Swiss e-money»

Le marché bancaire suisse se trouve donc dans une impasse stratégique, car il ne peut se renouveler, poursuit le numéro un de Dukascopy Bank. Dans ces conditions, il n'y aura pas, prévoit-il, de nouvelles banques qui se créeront en Suisse pendant de nombreuses années, d'autant qu'il est très difficile pour un nouvel entrant de réunir le capital nécessaire. Or les gros clients ne confieraient pas leur argent à de petites institutions fragiles en matière de capital.

Dès lors, le nombre de banques existantes est appelé à diminuer, tendance qui s'observe actuellement, et ces banques ne pourront être remplacées par de nouvelles institutions aux business models innovants, faute de réglementation favorables aux nouvelles tendances.

«Il faut donc revoir le cadre réglementaire», propose-t-il, afin que d'anciennes ou de nouvelles banques puissent réorienter leurs affaires vers le segment de clientèle de détail internationale. Cette stratégie, qu'Andre Duka baptise «Swiss e-money», aurait tout pour réussir, selon lui. «Elle est basée sur une transparence totale, aucun secret bancaire, et sur l'esprit innovant de la Suisse.»

Quant à la due diligence, à savoir la vérification de l'identité de ces multiples clients ainsi que l'origine des fonds, «la technologie sera, là aussi, l'atout maître pour ces tâches à l'avenir».

Pour l'heure, les banques européennes ont l'avantage réglementaire sur le marché des clients retail, par rapport à leurs concurrentes suisses. «On peut créer pour 350 000 euros une entreprise financière en Europe dans le domaine des paiements électroniques. Pas en Suisse.»

Il y a urgence, pour Andre Duka. «Si la Suisse revoyait sa réglementation, le secteur bancaire helvétique pourrait retrouver sa créativité à nouveau.» A bon entendre. ■

LE MARCHÉ FOREX, UN LIEU OÙ DOMINENT LES ROBOTS

TENDANCE Ces six à sept derniers mois, Dukascopy Bank a pu accroître son volume de trading de changes de 21%, un exploit au vu de la volatilité quasi inexistante du marché des devises, et les dépôts de la clientèle ont augmenté de 20%. Mais le marché des changes, au sens large, est extrêmement calme, constate Andre Duka. Les coûts de transaction ont tant baissé que les traders tentent de réaliser leurs marges en multipliant les transactions sur les plus infimes variations des taux de change. Cette concurrence que se livrent les traders pour les écarts les plus petits réduit la volatilité du marché. Par exemple, explique le spécialiste, ces dernières années, les écarts traités sur l'euro-dollar ont baissé de dix fois sur le marché interbancaire. «Les traders algorithmiques exploitent

vingt-quatre heures sur vingt-quatre la moindre inefficience, le moindre retard de serveur, la moindre erreur du flux de données, qui se voient instantanément détectés par quelques milliers de machines de par le monde, qui exécutent immédiatement un achat ou une vente.» Cette tendance lisse le marché et le régule, supprimant les divergences. «Pour retirer un profit d'un tel marché, souligne Andre Duka, on se contente de spéculer très fréquemment sur des variations de taux de change à hauteur de quatre chiffres après la décimale ou plus, et c'est la fréquence qui augmente le volume.» «Ce marché, conclut l'actionnaire principal de Dukascopy Bank, est devenu hyperefficace. Mais il ne restera pas forcément aussi efficace à l'avenir. Ou un certain nombre de brokers disparaîtront suite à des fusions ou faillites.»

des clients retail. La Suisse serait bien avisée de prendre ce wagon en marche, et de viser une place de leader dans ce domaine: celui des services de banque électronique bon marché à l'international.» Une proposition originale, qui va à l'encontre des modèles voulant que la Suisse se confine aux plus grandes fortunes internationales.

«Le problème, ajoute l'entrepreneur, c'est qu'il n'est pas possible aujourd'hui de servir une clientèle retail internationale depuis la Suisse.» Le système bancaire suisse a été conçu, depuis des décennies, comme un service pour les riches, poursuit-il. Ce paradigme, basé sur le secret bancaire, a volé en éclats. Les grands pays «récupèrent l'argent de leurs riches». «Ce n'est pas un secret que les banques suisses et européennes ont été pratiquement empêchées de travailler avec des résidents

IL SUGGÈRE D'ADAPTER LE CADRE RÉGLEMENTAIRE SUISSE À LA PRESTATION DE SERVICES POUR LES PETITS CLIENTS

américains», constate le financier. Une partie des pertes liées à cette clientèle, rappelle-t-il, a été compensée par la croissance de la clientèle russe ces dernières années. Mais avec les sanctions contre la Russie - si elles évoluent vers un embargo

total -, il estime que les banques suisses et européennes pourraient perdre 10% de leurs affaires de gestion de fortune.

Face à ces tendances majeures, la réglementation suisse, vétuste, reste conçue pour le private banking «old style», alors que ce marché a partiellement quitté la Suisse. D'un côté, les banques privées existantes ne peuvent pas, en raison de leurs coûts de structure, servir de petits clients, car cela serait trop coûteux en fonds propres. D'un autre côté, «le cadre réglementaire n'est pas adapté à la prestation de services pour les petits