

## BANQUES EN LIGNE

# Les brokers FX surfent sur la technologie

*Effacité des connexions et capacité à agréger les prix sont les armes des traders du Forex. Les plateformes en ligne peaufinent leurs solutions pour régater sur un marché des plus volatils.* **VANDA JANKA**

**U**ne législation forte est un solide outil de croissance, lance Marc Bürki, CEO de Swissquote Bank. L'obligation faite aux négociants en devises implantés sur le territoire national de détenir une licence bancaire améliore la protection des clients et contribue à accroître la réputation et l'attrait de la place financière suisse. La Finma a anticipé un processus de réglementation qui a déjà gagné les Etats-Unis et tend à s'étendre à d'autres pays. A terme, tous les traders du Forex (FX) seront soumis aux mêmes règles de transparence et de sécurité. Leur compétitivité se mesure d'ores et déjà aux performances technologiques plus qu'aux spécificités de leurs offres commerciales.»

De fait, la nouvelle réglementation imposée par l'Autorité fédérale de surveillance des marchés financiers (Finma) en avril 2009 a largement modifié le paysage suisse du négoce de devises en ligne. Non seulement contraintes d'augmenter leurs capitaux à hauteur de 20 millions de francs, mais aussi à exercer une surveillance des clients et de la place du marché, nombre de plateformes ont migré vers des contrées moins regardantes.

## Plus que trois spécialistes

Alors que la Suisse recensait une vingtaine de plateformes FX en 2008, aujourd'hui, elle ne compte plus que trois spécialistes du courtage des devises en ligne. MIG Bank, qui emploie une centaine de collaborateurs à Neuchâtel, Dukascopy Bank, basée à Genève et Swissquote Bank,

qui a racheté l'entreprise genevoise Advanced Currency Markets (ACM) en octobre 2010. ACM, pourtant élue meilleur broker suisse par les World Finance Banking Awards, n'était pas parvenue à décrocher la licence bancaire convoitée.

Et force est de constater qu'en dépit de la stricte régulation du marché, les trois acteurs suisses figurent au top 10 des meilleurs brokers internationaux.

## Les meilleures combinaisons

Le Forex est le marché le plus actif et le plus volatil de la place financière internationale. Il s'y négocie entre 3000 et 4000 milliards de dollars par jour. Deux tiers au moins des transactions sont purement spéculatifs. Contrairement à la Bourse qui propose un large panel d'opérations, le Forex ne compte qu'une cinquantaine de produits, autrement dit, des paires de devises qui s'achètent et se vendent au gré de l'offre et de la demande.

Les brokers FX ont pour mission de relier leurs clients privés ou institutionnels aux principaux fournisseurs de liquidités que sont Credit Suisse, UBS, J.P. Morgan et autres mastodontes. Leur challenge? Afficher les meilleures combinaisons de prix en temps réel et permettre aux donneurs d'ordre d'exécuter leurs transactions en direct sur le marché interbancaire. Le système se caractérise par sa simplicité. L'importance des volumes et la rapidité des échanges ajoutent toutefois un risque et à la complexité des transactions.

«Le prix des devises évolue à chaque dixième ou centième de

seconde et les banques ne cessent d'améliorer les technologies visant à raccourcir le temps de transfert de l'information, confirme Alain Broyon, CEO de Dukascopy Bank. L'efficacité des connexions établies avec les principaux fournisseurs de liquidité représente l'une des premières armes concurrentielles des brokers. Leur capacité à agréger les prix de différents acteurs du marché (Bid/Ask) pour obtenir les spreads les plus attractifs constitue un second axe de différenciation.»

## A un rythme effréné

Entièrement automatisées, les plateformes de trading en ligne doivent favoriser la transparence et réduire les coûts de transaction. Leur rapidité d'exécution participe à rassurer le client sur l'absence de conflit d'intérêts potentiel, tout en limitant leurs risques sur le marché. Et les outils évoluent à un rythme effréné. Pour rester dans la course, les intermédiaires financiers n'ont d'autre choix que de s'adapter. A ce titre, l'API (Application Programming Interface) fait désormais référence en matière d'interconnexions bancaires et s'affirme comme un passage obligé.

«Aujourd'hui, seule une poignée d'acteurs internationaux disposent d'une API, souligne Alain Broyon. L'intégration de cette solution de communication instantanée entre les différents systèmes d'exploitation et les langages de programmation est d'autant plus déterminante qu'elle facilite l'accès aux liquidités. La qualité d'une plateforme se mesure aussi à son inventivité et à sa capacité



Les marges sont inférieures mais le modèle d'affaires est d'autant plus confortable qu'il permet de déléguer certains processus.

MARC BÜRKI / Swissquote



anticiper les besoins du client. A la différence de nombre de nos concurrents, nous travaillons au développement de nos outils depuis 1999 déjà et réinvestissons la quasi-totalité de nos bénéfices dans la recherche et le développement. Durant les trois dernières années, pas moins de 30 millions de francs ont été injectés dans l'informatique. Sur les quelque 200 collaborateurs employés par Dukascopy Bank, 120 sont directement impliqués dans ce secteur.»

Initié en 1998 par un groupe de physiciens, Dukascopy surfe assurément sur une technologie sophistiquée. En 2006, l'entreprise lançait sa propre place de marché de devises suisses. «Actuellement, nous enregistrons quelque 50 000 visiteurs par jour et environ 20 000 proviennent d'applications mobiles mises en service en 2009, indique Alain Broyon. Le volume moyen des transactions quotidiennes fluctue entre 4 et 6 milliards de francs.»

Swissquote a initié ses activités de courtage de devises en mars 2008.

Le leader suisse du trading online se contentait alors d'officier via une plateforme livrée clés en main. «Pour rester compétitif sur ce segment de marché, il faut être en mesure de répondre aux besoins des clients, commente Marc Bürki. Nous avons rapidement compris que les solutions White Label ne répondaient pas à ce critère de qualité et avons entamé le développement de nos propres outils en 2009. Le rachat d'Advanced Currency Markets (ACM) une année plus tard a notamment été guidé par la volonté d'acquérir les solutions technologiques performantes.»

#### Figure de pionnier

Avec près de 100 collaborateurs et 27 millions de chiffre d'affaires affiché sur les trois derniers trimestres 2010, ACM fait aussi figure de pionnier sur le marché international du Forex. L'intégration des deux plateformes de trading aura coûté plusieurs millions de francs. Le bénéfice de l'opération s'avère toutefois des plus positifs. Swissquote a fait

un bond de géant dans le domaine du négoce de devises. L'an dernier, les volumes négociés ont plus que doublé pour atteindre les 185 milliards de francs contre 77 milliards en 2009. La progression a été particulièrement notable durant les quatre derniers mois de l'année. Le nombre de comptes «eForex» est ainsi passé de 2662 en septembre à plus de 9000 à fin décembre 2010.

Mieux. Au premier semestre 2010, soit avant le rachat d'ACM, le courtage de devises générait un chiffre d'affaires de 11,6 millions de francs. Durant la même période de 2011, il a progressé à 26,3 millions. Les transactions Forex représentent désormais entre 30 et 40 % du montant des ventes de la banque en ligne.

Swissquote s'est en outre offert une technologie de pointe qu'elle entend bien valoriser auprès d'autres négociants en devises du marché. «Nombre de banques et de brokers suisses et étrangers utilisent notre plateforme customisée. La commercialisation de notre solution »



### Dukascopy Bank développe sa télévision

Depuis 2008, la banque met en ligne des interviews réalisées par son service de TV en Lettonie. A la mi-septembre, elle franchit un nouveau pas vers la Web-TV en inaugurant un nouveau studio de télévision à Genève. Dukascopy Bank a déjà investi 1,5 million de francs dans le projet. En fonction des résultats, elle compte réinjecter jusqu'à 10 millions supplémentaires ces prochaines années. «Notre implantation au cœur de Genève facilitera l'accès aux personnalités qui font l'actualité de la place financière, observe **Alain Broyon**, CEO. Jusqu'à ce jour, aucune chaîne de télévision ne couvrait cette actualité alors que le pays représente l'une des plaques tournantes de l'industrie économique internationale. Le concept vise à fournir une information spécialisée. Il participera sans nul doute à valoriser notre implication dans ce secteur d'activité et à augmenter le volume de trafic sur notre site Web.»



### Swissquote s'internationalise

Avec l'acquisition des activités d'ACM en octobre 2010, Swissquote peut pour la première fois déployer ses activités hors des frontières suisses. Grâce à sa filiale de Dubaï, qui compte 16 employés, la société entend s'implanter dans la région du Golfe. Elle s'efforcera d'obtenir une licence à Dubaï d'ici à la fin de l'année. Objectif: proposer l'ensemble de ses services bancaires au Moyen-Orient et en Asie. En 2010, Swissquote affichait un chiffre d'affaires de 104,6 millions de francs, soit une progression de 6,1% par rapport à 2009. L'augmentation des ventes a été marquée au troisième trimestre avec une hausse de 41,3%. Les charges d'exploitation du trader online ont crû de 24,5% à 70,7 millions de francs. Le bénéfice net a plongé de 39,5% pour s'établir à 21,2 millions. L'entreprise domiciliée à Gland (VD), et dirigée par **Marc Bürki**, compte 360 collaborateurs, dont un tiers d'effectifs dédiés aux technologies.



### MIG Bank quitte Neuchâtel pour Lausanne

MIG Bank a annoncé le déplacement de son siège de Neuchâtel à Lausanne d'ici au printemps 2012. Fondée en 2003, l'entreprise a décroché une licence bancaire il y a deux ans. Elle a également obtenu en février dernier la licence pour négociants en valeurs mobilières de la Finma. MIG Bank était «dans l'obligation de s'agrandir et de trouver de nouveaux locaux», a expliqué son directeur **Hisham Mansour** à l'ATS. A terme, MIG Bank, qui compte quelque 139 collaborateurs, projette d'engager 30 à 40 personnes supplémentaires. Pour l'heure, le trader online utilise une plateforme commercialisée par la société russe MetaTrader. Certains affirment qu'il planche également sur le développement de ses propres outils. Nous n'en saurons pas plus. Invitée à s'exprimer dans le cadre de ce dossier, l'entreprise a décliné l'offre.

» White Label représente déjà 50% des revenus de l'entreprise dans le secteur du Forex. Et cette part est vouée à augmenter.» Evidemment, les sociétés utilisatrices s'acquittent d'une commission perçue sur chaque transaction. «Les marges sont inférieures à celles pratiquées sur notre plateforme, confie Marc Bürki. Mais le modèle d'affaires est d'autant plus confortable qu'il permet de déléguer

certain processus liés au traitement, à l'identification et à la surveillance du client privé.» La stratégie White Label offre en outre l'avantage de bénéficier indirectement de l'activité de marchés particulièrement réglementés et difficiles d'accès.

Depuis l'obtention de sa licence bancaire l'an dernier, Dukascopy Bank tente aussi de se frayer une place dans le secteur. «Nous travaillons déjà

avec des brokers américains et japonais et nous nous employons à populariser nos outils auprès de nouveaux partenaires, explique Alain Broyon. La commercialisation de notre plateforme technologique représente un outil de croissance important pour l'entreprise. Les revenus liés à cette activité demeurent encore modestes. L'objectif est de les porter à hauteur de 50% de notre chiffre d'affaires.» ■