



**Andrey Duka.** «Grâce à la licence bancaire, nous sommes libres de grandir encore!»

# «L'échec aurait signifié la disparition de Dukascopy»

*Andrey Duka, le fondateur de Dukascopy, explique pour la première fois comment il a vécu l'obtention de la licence bancaire. Il lève également le voile sur les ambitions de son groupe.* **EDOUARD BOLLETER**

## **Andrey Duka, expliquez-nous les démarches entreprises pour obtenir la licence bancaire, les doutes et les victoires...**

La différence structurelle entre une banque et un établissement financier non licencié comme l'était Dukascopy par le passé est énorme. Nous avons dû remplir tous les manques tant au niveau organisationnel que structurel pour devenir une banque. C'était une activité systématique, complexe et chère, soit environ 5 millions de francs pour Dukascopy. La décision de rester en Suisse et de postuler pour la licence bancaire était cruciale et risquée pour les trois postulants restants (ACM, MIG et nous).

Il faut se souvenir qu'il y avait plus de 200 entreprises suisses actives dans le Forex avant le changement de régulation. L'échec dans l'obtention de la licence aurait signifié en fait la disparition de la société d'une façon ou d'une autre. Le fait psychologique de se balancer entre la vie et la mort était une sorte de symbole à cette période. Il y avait une place pour le doute ou pour la victoire finale: nous avons eu la licence!

## **Vous êtes désormais une banque. Qu'est-ce que cela change pour vous aujourd'hui?**

L'obtention de la licence a libéré des situations bloquées, beaucoup trop de partenaires attendaient de commencer les opérations avec nous, et maintenant nous pouvons les réactiver après une année et demie de procédures. Nous sommes libres de grandir encore! C'est

le début d'une nouvelle ère de croissance et d'expansion.

## **Allez-vous agrandir vos surfaces, engager de nouveaux collaborateurs, changer votre Business plan?**

Nous allons étendre nos bureaux et nous sommes déjà en train de recruter de nouveaux employés. Notre business model ne va pas



Notre business model ne va pas changer mais va subir quelques corrections en lien avec notre nouveau statut.

**ANDREY DUKA**

Fondateur, Dukascopy

changer mais va subir quelques corrections en lien avec notre nouveau statut. L'expansion actuelle va passer par l'activation de nos programmes de White Label et de Swiss Custodian, ainsi que d'autres services pour les clients institutionnels. Notre but est le développement permanent du Forex marketplace, ainsi que de pouvoir fournir un accès rapide à cette plateforme à toutes les banques suisses à travers le programme Custodian partnership.

Nous portons un effort particulier sur ce service, parce qu'il exclut les risques légaux et de marché pour les banques participantes et les coûts d'intégration de la plateforme sont proches de zéro pour elles. Aussi longtemps que Dukascopy ne propose qu'un produit (Forex) en tant que banque, cela garantit l'absence de conflit d'intérêts avec les banques partenaires, qui sont dans la plupart des cas des banques de gestion de fortune sans une plateforme de devises propre. Aujourd'hui, nous avons près de 10 grandes banques participant à ce partenariat et nous espérons que demain ce chiffre passera à 100 ou plus, et que nous couvrirons la liste complète des banques suisses.

## **Quelle sera la prochaine étape maintenant que vous avez la licence bancaire?**

La prochaine étape sera d'intégrer une filiale possédant une licence européenne afin de résoudre le problème des contraintes transfrontalières qui limitent sérieusement l'activité bancaire en Suisse.

## **Comment avez-vous vécu l'attente de la licence?**

Après avoir reçu l'approbation de la licence, nous avons dû garder l'information confidentielle un certain temps avant de faire l'annonce publique officielle. C'était très difficile de garder le silence pendant quelques semaines, quand les gens me demandaient chaque jour: «Andrey, dis-moi ce qui se passe?» et de devoir leur répondre: nous attendons toujours! ■