

L'EXPÉRIENCE DUKASCOPY À GENÈVE

Plusieurs projets de développement

ANDRÉ DUKA. *L'ancien physicien du CERN et créateur de la plateforme bancaire de trading s'oriente vers des modèles inspirés de l'AppStore et des réseaux sociaux. Partenariats B2B en hausse.* **PAGE 3**



SUISSE

Les perspectives de développement

DUKASCOPY BANK. Le groupe soutient sa croissance par une innovation continue. Qui lui a permis de sortir renforcé de la crise.

De la physique du cosmos à la création d'une banque, le chemin n'est pas usuel. Même si quelques scientifiques de renom comme Louis Bachelier ou Fisher Black sont, en d'autres temps, entrés au Panthéon de la légende financière. Arrivé au CERN en 1998, André Duka s'est découvert deux passions: la finance et Genève. Et s'est rapidement penché sur la création de nouvelles technologies pour l'industrie bancaire. Très réservé, André Duka ne se prête pas facilement aux interviews. Il a toutefois accepté de revenir brièvement sur l'histoire de Dukascopy Bank et de nous exposer ses projets.

Comment avez-vous abordé le monde financier?

A la fin des années 1990, j'ai développé une plateforme de négoce et commencé à aborder les banques en leur proposant mes idées et les technologies déjà mises au point. Cela les a fait sourire. L'accueil n'a pas été favorable. Au bout de cinq ans de tentatives infructueuses, en 2004, je me suis décidé à former ma propre société, Dukascopy Suisse, en me concentrant sur le courtage des devises. Avec 100.000 francs d'investissement. A l'époque, cette activité ne nécessitait ni licence bancaire, ni exigence en capital, même si elle était déjà soumise à la réglementation des intermédiaires financiers sur le blanchissement d'argent.

Quels furent les premiers résultats?

Un formidable essor dès les premières deux années. L'innovation technologique était la base de notre croissance. La plateforme de trading et la dissémination d'informations de marché gratuites auprès de nos clients ont connu un succès fulgurant. Plus de 200.000 personnes accédaient à nos services chaque jour. En 2006, nous avons lancé SWFX - Swiss FX Marketplace, une solution technologique pour le négoce des devises, sur un modèle de place de marché, en coopération avec des partenaires choisis (banques et autres institutions). Nous n'avions pas suffisamment de capitaux à disposition pour faire du marketing et notre croissance était entièrement organique. C'est probablement ce qui nous a sauvés des excès qui ont, par la suite, perdu certains de nos compétiteurs. En 8 ans, nous sommes passés de 100.000 francs à 30 millions de cash. Sans compter la valeur de la propriété intellectuelle.

Comment êtes-vous passés à l'étape suivante?

A partir de 2007-2008, les réglementations sont devenues plus exigeantes et nous avons sollicité une licence bancaire. Nous étions bien équipés techniquement mais, ne disposant pas encore des capitaux nécessaires, nous avons dû attendre deux ans pour l'obtenir. J'aimerais rappeler à ce propos que la Finma a été très patiente et

je lui en suis reconnaissant. Il existait à l'époque plus de 200 sociétés de ce type actives en Suisse. Seules deux d'entre elles, MIG Bank et Dukascopy Bank, ont obtenu une licence. Depuis la reprise de MIG Bank par Swissquote, nous sommes aujourd'hui l'unique survivant indépendant. L'expansion accélérée précédant l'obtention de la licence a été suivie d'une étape d'adaptation aux exigences de notre nouveau statut. Mais nous avons continué à développer nous-mêmes notre technologie sans jamais faire appel à des prestataires externes. Même les instruments de gestion - comptabilité, compliance ou CRM - sont des outils propriétaires.

Où en êtes-vous aujourd'hui?

En 2011, Dukascopy Bank a acquis une société de négoce nantie d'une licence européenne. Cette société, Dukascopy Europe, est autorisée à être une contrepartie pour les clients institutionnels et privés dans l'ensemble des 27 pays de l'Union Européenne. Elle ouvre aussi l'accès à ses clients au marché suisse des devises aux mêmes conditions que les clients de Dukascopy Bank. Nous avons 350 collaborateurs et des bureaux à Hong Kong, Moscou, Kiev, Riga et Genève. Kuala Lumpur, Shanghai et Djakarta seront ouverts dans les mois qui viennent. Nous ouvrons environ 650 nouveaux comptes chaque mois, pour moitié en Suisse et pour moitié en Europe. Nos clients sont aussi bien des professionnels que des particuliers. Les services ont été conçus pour des professionnels mais sont ouverts à la clientèle retail. Il n'est pas dans notre perspective d'entrer en compétition avec les grandes banques comme UBS sur le B2B. Mais nous restons ouverts à toute proposition de partenariat avec des acteurs plus puissants que nous ne le sommes.

Quel trafic cela représente sur le plan technique?

Nos serveurs reçoivent plus de 300 requêtes par seconde. Nous fournissons des services d'information en provenance d'un millier de sources différentes à 250.000 personnes et recevons entre 30.000 et 50.000 visiteurs uniques par jour.

Où en est Dukascopy TV?

Lorsque nous avons démarré il y a 5 ans, Dukascopy TV offrait un programme par jour dans une seule langue. A l'heure actuelle, la chaîne produit une vingtaine d'émissions et 72 mises à jour quotidiennes, diffusées simultanément en six langues - anglais, français, allemand, espagnol, russe et chinois. Dukascopy TV compte 50 collaborateurs et a établi des relations durables avec nombre d'institutions financières leaders, d'organisations publiques et de médias. Nos services de télévision sont aussi disponibles sous licence White Label. Et notre ambition

reste d'en faire la chaîne financière suisse.

Quelles sont les prochaines étapes?

Elles se développent à deux niveaux. Un enrichissement des produits que nous offrons sur notre plateforme de trading et l'ouverture d'une communauté Dukascopy.

De quels produits financiers s'agit-il?

Nous avons reçu l'autorisation de la Finma de traiter les contrats de différence (CFD) qui permettent de réaliser des opérations basées sur la variation de hausse ou de baisse du cours de sous-jacents comme les actions, les indices, les matières premières ou les devises. Le trading doit s'ouvrir dans les semaines à venir. Nous envisageons également de traiter les options binaires.

Et la communauté Dukascopy?

Les institutions financières s'inquiètent de l'ingérence potentielle des réseaux sociaux dans leur domaine. Ils pourraient offrir des services financiers qui réduisent la marge de manœuvre des acteurs traditionnels. Nous avons décidé, au contraire, de pénétrer leur territoire en lançant Dukascopy Community. L'expérience a démarré il y a deux ans avec une série de concours dont l'objectif était d'attirer de nouveaux clients vers notre plateforme. Progressivement, le concept a muté vers une véritable communauté de membres auxquels nous offrons

un réseau social équipé des services les plus avancés, similaires à ceux de Viber mais en plus sophistiqué. Nous proposons à nos visiteurs de communiquer avec n'importe quel autre visiteur du site à travers notre technologie de communication média de pointe, Telefishion, qui offre des fonctionnalités multiples et interactives: conversations, présentations, conférences-vidéos, partage de liens, de photos, de documents et même de dessins partagés (un ou plusieurs visiteurs peuvent réaliser un dessin ensemble en complétant le travail des autres de manière interactive). Seront aussi disponibles des facilités de paiement pour des sommes modestes. La banque ouvre donc sa communauté, en ayant une architecture ouverte de réseaux financiers sur internet. Cela nous permet aussi de mieux connaître les membres avant de les accepter dans une communauté de trading qui, chaque jour, s'enrichit d'environ 120 membres.

Avez-vous d'autres développements en cours?

Oui. Deux autres. Le premier, développé sur le modèle de l'AppStore et appelé JStore, est une immense base de référence d'applications de trading disponibles à tous les membres de la Communauté Dukascopy. Le concept est basé sur une architecture IT ouverte, permettant aux développeurs de créer/vendre des programmes, et aux membres de les tester soit gratuitement, soit après paiement. Ce magasin vir-

tuel dispose déjà de plus de 1000 applications de trading (signaux, graphiques, templates, indicateurs...), développés par plus de 300 programmeurs. 85% de ces applications sont des stratégies de trading automatiques. Chaque application est évaluée et notée pour permettre une meilleure analyse et un meilleur choix aux traders. Le second, Visual JForex, répond à l'augmentation de la demande de trading automatisé. Il s'agit d'une solution technique simple et rapide pour créer très rapidement (entre 30 minutes et une heure) un système de trading automatique dans un environnement intuitif grâce à des fonctionnalités «drag&drop» qui mettent à disposition des analyses de trading pré-codées en Java. Le client peut tester et back-tester toutes ses stratégies automatiques, les comparer avec d'autres existantes, les fusionner. Cette technologie s'adresse à tous les utilisateurs et leur permet de créer des stratégies de trading automatique sans connaissance particulière de la programmation.

Au terme de 15 ans, combien de banques utilisent votre technologie?

Environ 20 banques et brokers ont adoptés notre technologie (White Label) et 8 banques suisses ont accès à notre technologie en tant que partenaire custodian. Notre pipeline indique que nous allons doubler ces chiffres dans l'année qui vient.

INTERVIEW:
NICOLETTE DE JONCAIRE

Implantation de la Caisse d'Epargne à Genève

Caisse d'Epargne (groupe BPCE) va ouvrir une banque en Suisse au printemps 2014, visant d'ici quatre ou cinq ans 10.000 clients, a indiqué le quotidien français *Les Echos* vendredi dernier. Cette implantation suisse aura lieu à Genève et se fera via la Caisse d'Epargne Rhône-Alpes. La banque française entend s'inscrire dans un modèle de banque de détail, plutôt que la traditionnelle banque privée, très développée en Suisse. «En Suisse, les banques de réseau distribuent une gamme de produits assez limitée, les tarifs y sont élevés et la banque mobile - sur tablette et smartphone - n'est pas offerte aux clients. Il y a donc une opportunité à saisir», a expliqué aux *Echos* Stéphanie Paix, présidente du directoire de la Caisse d'Epargne Rhône-Alpes et qui présidera le conseil d'administration de la filiale suisse. Le quotidien économique précise que l'établissement devrait recevoir fin octobre sa licence de banque.

La Caisse d'Epargne régionale a investi 30 millions d'euros de fonds propres plus «quelques millions» pour la mise en route des premières années.

Les particuliers, notamment les frontaliers qui habitent en France et travaillent à Genève, représentent le cœur de cible de cette nouvelle banque, qui vise toutefois à terme la population suisse.

La banque entend ouvrir d'autres agences avec notamment Lausanne d'ici trois ans et pourrait élargir son offre aux clients professionnels et entreprises. ■



Tomorrow
needs
commitment

Protéger, faire fructifier et transmettre votre patrimoine. Aujourd'hui comme hier, notre engagement est guidé par la transparence et une vision à long-terme. C'est avec ces valeurs de bon sens que nous entretenons avec vous une relation durable fondée sur la confiance.

Abordons l'avenir avec sérénité.

www.ca-suisse.com

CRÉDIT AGRICOLE
PRIVATE BANKING

ABU DHABI - BALE - BEYROUTH - DUBAI - GENÈVE - HONG KONG - LAUSANNE - LUGANO - MONTEVIDEO - SINGAPOUR - ZURICH