

MARCHÉ DES CHANGES

Une banque sur deux passera par la SWFX

Quoique reconnues depuis longtemps comme une classe d'actifs à part entière, les devises étaient jusqu'ici essentiellement travaillées par des professionnels. Quelques fonds sur devises avaient été proposés au grand public mais ils se sont relativement peu développés. Cette situation pourrait changer, grâce à l'évolution de la technologie, qui facilite l'accès à ce marché, et grâce à un meilleur contrôle réglementaire.

Véronique BÜHLMANN

«**A**u bon endroit, au bon moment», telle paraît être la position du groupe genevois Dukascopy, qui connaît une croissance phénoménale et ambitionne de servir une banque sur deux via sa place de marché SWFX, dans un futur proche. Grâce à son modèle «Zéro coûts, zéro investissements», Alain Broyon, CEO de Dukascopy estime: «En l'espace de deux semaines, les banques peuvent accéder à une place de devises parmi les plus compétitives

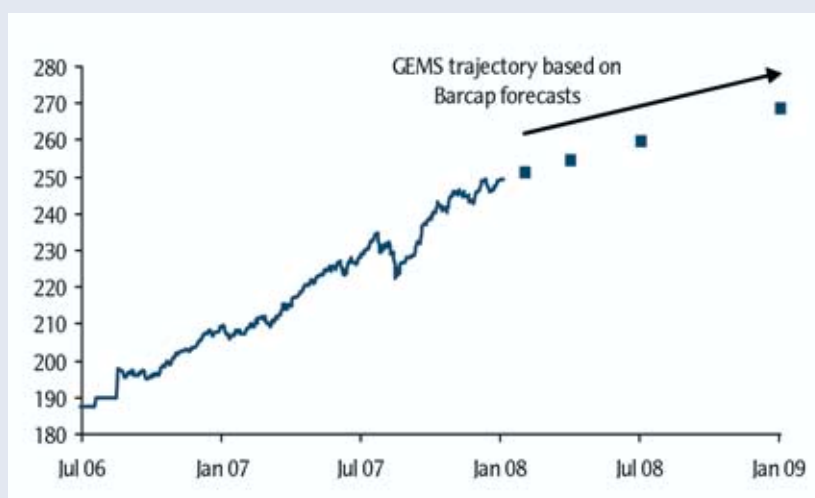
au monde, et ce, sans risques puisqu'elles ne sont pas contreparties.» C'est ce que propose la Swiss Custodian Bank Solution, testée depuis plusieurs mois et qui semble satisfaire les participants. Elle permet aux banques d'offrir, sans coûts supplémentaires, un service Forex à leurs clients. Comme l'explique Alain Broyon: «Imaginons un client Forex qui passe une centaine d'opérations par jour. Pour bon nombre d'établissements, cela se traduit par des coûts de suivi/comptabilisation excessifs. Dans le cadre de la solution que nous proposons, le client, qui garde son dépôt dans sa banque habituelle, traite sur la SWFX et nous clôturons son compte chaque soir et communiquons son solde quotidien à la banque. Elle effectue alors

un simple transfert interne entre deux comptes, le compte de la place de marché et le compte client. Pour elle, il n'y a donc plus qu'une seule opération au lieu des 100 considérées dans notre exemple, et aucun risque.» Pour les banques privées et les établissements spécialisés dans la gestion de fortune, ce nouveau service présente d'autant plus d'intérêt que les devises deviennent une classe d'actifs de plus en plus prisée. Par ailleurs, si le marché des changes faiblement réglementé pouvait réserver de mauvaises surprises, la situation devrait évoluer. En novembre dernier, la Commission fédérale des banques mettait en audition une modification de l'Ordonnance sur les banques (article 3a al.3 – négociants en

Les devises émergentes: une alternative aux actions?

Grâce à une stratégie portant sur les 15 devises les plus «raisonnablement» liquides des marchés émergents, Barclays Capital propose des rendements alléchants assortis d'une faible volatilité. Cette stratégie représentée par l'indice GEMS repose sur l'investissement dans des dépôts à un mois, dépôts représentant synthétiquement les marchés monétaires émergents. Testé sur les cinq dernières années, l'indice GEMS a dégagé un rendement de 14,88% par an assorti d'une volatilité de 5,74%, soit un rendement de 11,79% supérieur à celui du Libor USD!

En 2007, le rendement de l'indice en USD a été de 19% (neuf mois positifs et deux négatifs). Quant à la stratégie similaire GEMS Alpha destinée aux investisseurs en euros, son rendement a été de 14,5%. Depuis son lancement, cette stratégie, utilisée dans différents types de produits structurés, représente des actifs de plus de 1,5 milliard de dollars. Cette stratégie étant bien décorrélée des autres classes d'actifs et résistante aux crises – elle l'a montré ces derniers mois – elle pourrait représenter une alternative temporaire intéressante aux actions des marchés émergents.



A nouveau de bons rendements à l'horizon pour GEMS.
Source: Barclays Capital.

devises) visant à abroger «l'actuelle exception permettant aux négociants en devises pour compte de clients d'exercer leur activité sans autorisation». Comme la CFB l'écrivait dans son commentaire: «Le domaine du négoce des devises destiné aux petits investisseurs a vu se multiplier les pratiques préjudiciables. L'augmentation sensible du nombre de fournisseurs s'est également traduite ces derniers temps par une multiplication des plaintes d'investisseurs... [Par conséquent] L'assujettissement des négociants en devises aura pour effet d'accroître la protection des clients dans ce secteur et, par effet de ricochet, d'améliorer la réputation et l'attrait de la place financière suisse.»

Rapidité d'exécution et liquidité

Le terrain deviendra donc plus favorable aux devises. Mais qu'en est-il de la concurrence? Sur ce plan, Alain Broyon affiche une grande sérénité. En termes de liquidité, SWFX est la plus grande place au monde puisqu'elle peut coter en ligne 200 millions d'euros en un seul clic et obtenir une réponse en quelques secondes. «A la suite d'une grande opération, certaines banques peuvent stopper leurs transactions jusqu'à dix secondes, voire une minute, du fait de leur gestion du risque. Pour la place de marché elle-même, il n'y a pas ce délai, puisque à chaque transaction correspond exactement une contrepartie de même prix et de même taille», précise Alain Broyon, qui poursuit: «Tous nos efforts de développement



«Tous les six mois, nous changeons pratiquement toute la plateforme. Dans ce domaine, la vitesse de développement est fulgurante»

ANDRÉ DUKA ET ALAIN BROYON – DUKASCOPY

portent sur la rapidité d'exécution et sur la liquidité, de manière à assurer une stabilité des prix aussi grande que possible.» Et la rapidité d'exécution implique une technologie extrêmement pointue. «Les banques qui disposent d'une technologie suffisamment élaborée pour faire du négoce de devises en ligne sont rares. Cette technologie représente de très gros investissements. En ce qui nous

concerne, nous disposons d'une cinquantaine d'informaticiens (à Genève et à Riga) et tous les trois mois, nous procédons à des remaniements/améliorations de notre plateforme. Tous les six mois, nous changeons pratiquement toute la technologie interne à la plateforme. Dans ce domaine, la vitesse de développement est fulgurante.»

Mais il existe tout de même d'autres institutions qui proposent du trading on-line? «Effectivement, répond Alain Broyon, mais il s'agit de courtiers/teneurs de marché ou de plateformes multiproduits, c'est-à-dire actions, obligations, etc. En nous concentrant sur un segment de marché, celui des devises (et seulement des devises les plus traitées, essentiellement pour des raisons de liquidité), cela nous permet d'être les plus compétitifs sur ce segment.»

Devenir banque, est-ce changer? «Non, explique le CEO de Dukascopy, sur le plan "compliance" interne, nous sommes déjà au niveau bancaire. Et nous n'allons pas faire de trading pour compte propre ou prendre une exposition quelconque au marché. Notre seule et unique source de revenu, c'est le volume! Cette demande de licence bancaire représente une étape obligatoire pour Dukascopy, mais ne changera pas le positionnement ou le modèle d'affaires de la société.» ■

V.B.

Dukascopy en bref

1998: Un groupe de physiciens du Cern dont, le Dr André Duka, lance le projet de développer un système financier complexe à partir de techniques mathématiques et éconophysiques (théories physiques liées à l'économie) innovatrices.

1999: Lancement de la plateforme de trading.

2004: Création de Dukascopy (Suisse) SA, maison de courtage.

2006: Dukascopy (Suisse) SA lance la SWFX, place de marché suisse pour le Forex, qui travaille en réseau avec les places de marché Hotspot (filiale de Knight Capital Group, Inc.), Lava FX (Citigroup) et Currenex (acquis par State Street en 2007). La société augmente son capital à 10 millions de francs en vue de devenir banque.

2007: Création de Dukascopy Swiss FX Group. Dukascopy structure ses deux principales activités. Le broker FX Suisse et la place de marché SWFX-Swiss FX Marketplace. En novembre, la société annonce la création de 30 nouveaux postes (portant à plus de 80 le nombre de ses employés) à Genève et dans sa succursale de Riga, en Lettonie. Elle met ainsi en place les structures nécessaires à l'obtention de la licence bancaire (d'ici à un à deux ans).

2008: «Nous pensons conserver le même taux de croissance et décupler nos activités. Notre but est d'atteindre un volume quotidien de transactions de l'ordre de 100 milliards de dollars», affirme Alain Broyon.