


De la friction à l'harmonie : Repenser les opérations sur dérivés grâce à l'IA



Dans un monde où les front offices adoptent l'IA pour la construction de portefeuilles et la modélisation des risques, le middle office est discrètement à la traîne. Les défaillances opérationnelles coûtent chaque année des milliards à l'industrie. Selon la DTCC, un taux d'échec commercial mondial de seulement 2 % entraîne chaque année près de 3 milliards de dollars US de pertes, dont une grande partie provient de processus manuels obsolètes dans les opérations commerciales.

Les opérations sur les produits dérivés deviennent de plus en plus complexes, mais de nombreuses entreprises dépendent encore de flux de travail manuels, ce qui accroît les risques, les coûts et l'inefficacité. L'IA commence à offrir des capacités plus innovantes dans ce domaine. Plutôt que de recourir à des outils superficiels ou à des mots à la mode, l'enjeu est de construire un middle office résilient, efficace et intelligent, conçu pour évoluer à grande échelle.

Répartition des opérations sur produits dérivés



En travaillant dans des opérations de gré à gré, de nombreux professionnels ont été les premiers témoins de ces inefficacités. Les règlements échouent souvent en raison de montants erronés, de dates de valeur ou d'instructions de paiement incorrects, perturbant ainsi le financement et pesant sur les relations avec les contreparties. Dans un grand fonds spéculatif axé sur la technologie et ayant un volume élevé d'activités liées aux produits dérivés, un paiement de 2 millions de dollars a été envoyé par erreur à la mauvaise contrepartie en raison d'une erreur de processus manuel. L'erreur a entraîné des problèmes de financement et une course coûteuse et urgente pour la corriger. Les rapprochements sont tout aussi pénibles : lents, manuels et sujets à des erreurs qui peuvent tranquillement s'accumuler pour atteindre des montants substantiels. Si l'on ajoute à cela les retards dans les confirmations, les problèmes de garantie et les événements complexes du cycle de vie, il devient évident que le statu quo du secteur ne peut pas s'adapter.

Les 5 principaux points de friction du middle office :

1. Règlements
2. Rapprochements
3. Confirmations
4. Gestion des garanties
5. Événements du cycle de vie



La promesse de l'IA : Une façon plus intelligente d'avancer

Contrairement à l'automatisation robotique des processus, l'intelligence artificielle peut apprendre, s'adapter et prendre des décisions, ce qui la rend bien adaptée aux complexités des opérations sur les produits dérivés. À mesure que les entreprises se modernisent, l'IA devient un pilier clé des modèles opérationnels NextGen, apportant vitesse, échelle et flexibilité. Contrairement aux outils rigides de gestion de flux, l'IA gère la variabilité et les exceptions, ce qui apporte une réelle valeur ajoutée dans des domaines tels que les rapprochements, les règlements et la gestion des exceptions.

Nous avons vu l'IA en action : Comment fonctionne-t-elle tout au long du cycle de vie d'une transaction?


L'IA transforme les opérations de marché en combinant plusieurs capacités clés :

- Apprentissage automatique : détecte les anomalies et prévoit les erreurs dans les règlements ou les rapprochements.
- Traitement du langage naturel : permet d'extraire des données à partir de confirmations de transactions, de courriels et de documents juridiques.
- Analyse en temps réel : Surveiller continuellement les transactions et signaler les problèmes de manière proactive.
- Automatisation intelligente : se connecte aux systèmes existants pour exécuter des tâches de routine avec un minimum d'intervention humaine.

Par exemple, un modèle d'IA peut signaler un flux de trésorerie non concordant avant même qu'il n'atteigne le cycle de règlement ou donner la priorité aux interruptions de réconciliation en fonction du risque. Ces outils deviennent plus intelligents au fil du temps, permettant aux entreprises de gagner en efficacité et en précision.

Du chaos au contrôle : L'impact pratique de l'IA

Avec l'IA, les entreprises gagnent bien plus que l'efficacité. Elles reprennent le contrôle. Les erreurs de règlement diminuent. Les rapprochements deviennent plus rapides et plus fiables, et les garanties sont mieux gérées. Les équipes peuvent passer d'un mode réactif à des activités à plus forte valeur ajoutée : gestion proactive du risque de contrepartie, amélioration du service client grâce à une résolution plus rapide des problèmes et une communication renforcée. Il s'agit là du type de tâches stratégiques qui renforcent à la fois la résilience et la confiance des clients.



Des outils tels que Duco illustrent déjà cette approche en action, en utilisant l'apprentissage automatique pour automatiser les rapprochements, signaler les anomalies et améliorer les taux de concordance au fil du temps. SmartStream AIR apporte une valeur ajoutée en détectant les anomalies sans règles prédéfinies, permettant ainsi aux équipes de détecter les problèmes à un stade précoce. Ces outils ne remplacent pas totalement le personnel, mais réduisent déjà la charge de travail manuel dans des domaines clés.

Risque et récompense : Mettre en œuvre l'IA de manière intelligente

Ces outils démontrent les avantages concrets de l'IA : une meilleure précision, une réduction du risque opérationnel, des processus plus évolutifs et une plus grande conformité réglementaire. Cela dit, une mise en œuvre soigneusement pensée est essentielle. La confidentialité et la sécurité des données doivent être une priorité, en particulier lorsqu'il s'agit de traiter des informations sensibles sur les clients. Les modèles d'IA ont également besoin d'une supervision adaptée pour éviter les erreurs, et l'infrastructure existante peut présenter des défis d'intégration. Toutefois, avec une stratégie claire et une gouvernance appropriée, ces défis sont gérables et les bénéfices en valent la peine.

Mettez en œuvre l'IA dans vos opérations de middle et back-office en toute confiance.

Chez [Meradia](#), nous sommes conscients que l'intégration de l'IA s'accompagne de défis, mais les avantages qu'elle peut procurer sont susceptibles d'entraîner une transformation radicale. En tirant parti de l'IA pour automatiser les tâches fastidieuses, renforcer la précision et améliorer la gestion des risques, les entreprises peuvent rationaliser leurs opérations tout en réduisant leurs coûts. Notre expertise en matière de gestion des données, d'optimisation des processus et de mise en œuvre des technologies aide nos clients à surmonter les difficultés liées à l'adoption de l'IA. Au fur et à mesure que le secteur évolue, Meradia permet aux entreprises d'adopter une automatisation intelligente, ce qui leur permet de rester compétitives sur un marché de plus en plus complexe.

L'avenir de la négociation des produits dérivés réside dans les solutions basées sur l'IA, et avec le bon partenaire, les entreprises peuvent libérer tout leur potentiel.

References

DTCC. (2020). The hidden impact: The real cost of trade fails [Infographie]. Depository Trust & Clearing Corporation.

https://www.dtcc.com/itphub/dist/downloads/Impact_of_fails_Infographic_2020.pdf



David Raza

David Raza, professionnel chevronné des services financiers connu pour sa précision et son approche centrée sur le client, apporte plus de 6 ans d'expertise dans le domaine des produits dérivés dans le cadre de fonctions au service de plusieurs clients. Il gère avec compétence les produits de gré à gré, y compris les règlements de transactions, les modifications, la gestion des liquidités et les rapprochements de réinitialisation, au sein des fonds spéculatifs et des gestionnaires/propriétaires d'actifs. David a dirigé des équipes gérant des portefeuilles de gré à gré à fort volume, améliorant l'efficacité opérationnelle grâce à la création de solutions automatisées innovantes. Sa grande expérience dans le domaine des produits dérivés souligne sa capacité à gérer des instruments financiers complexes avec précision et expertise. En outre, ses compétences en matière de leadership et son expérience avérée de la formation et de la direction d'équipes font de lui un atout majeur pour la réussite d'une organisation.

Meradia

📍 119 N High St, West Chester, PA 19380

📞 610-730-7787

Meradia Canada

📍 800 Rue du Square-Victoria, Unite 4700, Montreal, QC H3C 0B4

📞 438-817-5005

✉ info@meradia.com

🌐 Meradia.com

