

Recherche sur les gestionnaires de SEI : parcours sur Zoom dans un monde post COVID-19

Joseph Bozzuto, CFA

Analyste de recherche principal

Nilay Shah

Analyste de recherche principal

AVRIL 2021

Instantané

- La pandémie COVID-19 nous a obligés à apporter des changements majeurs dans la façon dont nous rencontrons les gestionnaires de placements.
- Pendant ce temps, nous avons appris trois leçons précieuses en passant des réunions en face-à-face aux réunions virtuelles.
- Certaines de ces adaptations de l'ère COVID-19 resteront une partie permanente de notre processus de recherche de gestionnaires, même après que le monde soit revenu au statu quo.

L'équipe de recherche sur les gestionnaires de SEI organise habituellement plus de 1500 réunions par an avec des sociétés d'investissement, dont plus de 700 en personnes, dans les locaux de SEI ou les bureaux des gestionnaires partout dans le monde. Lorsque la pandémie de coronavirus a interrompu les déplacements, nous avons dû nous adapter rapidement à de nouvelles méthodes de travail. La bonne nouvelle est que nous avons trouvé des moyens d'améliorer le processus, tant pour nous que pour les gestionnaires que nous évaluons.

Les visites en personne remplacées par les visites en ligne

Avant l'apparition de la pandémie, les visites en personne constituaient le fondement de notre processus de recherche sur les gestionnaires. Elles nous permettaient de passer du temps avec les analystes, les négociateurs et les membres de la haute direction, ce qui compte énormément, car la réussite d'une stratégie exige plus qu'un gestionnaire de portefeuille compétent. Les visites nous donnaient aussi une idée de la robustesse des activités du gestionnaire et nous permettaient d'observer comment les membres de l'équipe interagissent entre eux.

Aujourd'hui, nous suivons le même processus dans un format virtuel, en interagissant avec les gestionnaires et les analystes par vidéoconférence, ce qui comprend des réunions de groupe, des rencontres individuelles et des visites virtuelles des bureaux. Comme presque tous ceux qui ont dû s'adapter à un passage soudain au travail à distance, nous avons dû faire face à une courbe d'apprentissage, que nous avons fini par maîtriser. Et nous avons tiré quelques leçons intéressantes en cours de route.

Leçon N° 1 : Le travail à domicile a augmenté — et non diminué — nos interactions avec les gestionnaires

En plus de nos réunions annuelles dans les bureaux des gestionnaires, notre processus de recherche sur les gestionnaires comprend normalement une conférence téléphonique avec chaque gestionnaire avec lequel nous travaillons. Mis à part quelques problèmes techniques, le succès des vidéoconférences au lieu des réunions annuelles sur place nous a encouragés à étendre leur utilisation à nos réunions trimestrielles avec nos gestionnaires. Nous avons découvert que la tenue des réunions trimestrielles par vidéoconférence (plutôt que par téléphone) semble être une expérience plus satisfaisante pour tous les participants.

Pendant ces réunions, les gestionnaires que nous évaluons aiment voir nos visages, et vice versa. Lorsque la plupart des activités seront de retour au bureau, nous prévoyons continuer d'organiser cette réunion trimestrielle par vidéoconférence plutôt que par téléphone.

Un autre avantage de cette technologie est qu'elle améliore l'utilisation des documents de référence. Toutes les grandes plateformes de vidéoconférence permettent aux participants de partager des écrans et d'échanger des données visuelles en temps réel, chaque personne n'a donc pas à tenter de s'y retrouver dans les documents. Elle permet également d'inclure des documents de façon ponctuelle, comme des modèles financiers et des tableaux de bord de gestion de portefeuille, qui contribuent à donner vie aux processus et aux conversations sur les investissements.

Leçon N° 2 : Le travail à domicile a augmenté — et non diminué — nos interactions avec les gestionnaires

Avant les interruptions causées par la pandémie, les gestionnaires de placement potentiels se présentaient par plusieurs moyens : les conférences du secteur, les recommandations et les appels à froid étaient les méthodes de présentation les plus courantes. Souvent, les vendeurs des sociétés d'investissement nous appelaient lorsqu'ils étaient de passage dans la région de Philadelphie, en faisant parfois un détour pour venir nous voir.

Nous avons d'abord été surpris de constater que plus de gestionnaires nous contactaient, et non moins, depuis les confinements. Cependant, après y avoir réfléchi, nous

pensons que cette situation s'explique par le fait que les représentants ont plus de temps libres qu'avant la COVID (étant donné qu'ils ne sont plus constamment sur la route), et ont commencé à nous contacter plus fréquemment. De plus, le passage au mode virtuel pour les conférences du secteur et les rencontres avec les clients a réduit les déplacements du personnel chargé des investissements, ce qui a diminué le temps consacré à parcourir le monde. L'avantage de cette situation est qu'elle nous permet d'adopter une approche plus opportuniste dans le choix des gestionnaires à rencontrer.

Leçon N° 3 : Nous pourrions revoir nos plans de déplacement à l'avenir

Nous continuons de croire que les rencontres en personne sont importantes et, lorsqu'il sera à nouveau possible de voyager, nous prévoyons de continuer à privilégier ces visites. Cependant, nous estimons qu'il est raisonnable de penser que les structures opérationnelles — tant pour nous que pour les gestionnaires avec lesquels nous travaillons — pourraient être légèrement différentes une fois que le monde aura adopté une nouvelle normalité. De nombreuses entreprises envisagent d'adopter un horaire hybride pour leurs employés, ce qui signifie que les employés pourraient alterner entre le travail à domicile et la présence au bureau. Ainsi, nous pourrions transformer nos réunions annuelles sur place en réunions biennales, avec peut-être une réunion virtuelle dans l'intervalle.

Les vidéoconférences ne remplaceront jamais complètement les réunions en personne, même avec tous les avantages que nous avons réalisés au cours de la dernière année grâce à cette nouvelle façon de faire des affaires ; il serait impossible de pleinement évaluer une entreprise en se basant uniquement sur ce que nous voyons et entendons de l'autre côté d'un écran d'ordinateur. Les visites sur place nous permettent d'obtenir une idée plus nuancée de la culture de l'entreprise ; nous pouvons mieux observer le langage corporel et les signaux non verbaux pendant ces rencontres. Nous trouvons aussi utile d'avoir des conversations informelles lorsque nous rencontrons seulement les gestionnaires en personne.

Quel que soit le monde de l'après-COVID, la Recherche sur les gestionnaires de SEI s'engage à poursuivre ses travaux méticuleux et sa diligence raisonnable continue à propos des gestionnaires de placement afin d'aider ses clients à prendre les décisions d'investissement les plus éclairées possibles.

Renseignements importants

Les informations fournies le sont à titre d'information générale et d'éducation et ne constituent pas un avis juridique, fiscal, comptable, un conseil financier ou de placement à propos des Fonds ou de tout autre titre en particulier, ni une opinion à l'égard de la pertinence d'un placement. Les informations ne devraient pas être interprétées comme une recommandation d'achat ou de vente d'un titre, y compris les contrats à terme. Le présent document est une évaluation de la situation des marchés à un moment précis et ne constitue pas une prévision d'événements à venir ou une garantie de rendements futurs.

Bien que les sources externes sur lesquelles se fondent certaines informations fournies sont jugées fiables, SEI ne garantit ni leur fiabilité ni leur intégralité et ces dernières pourraient changer sans préavis. Ce document ne peut être reproduit, distribué à une autre partie ou utilisé à d'autres fins.

L'investissement comporte des risques, dont le risque de perte en capital. La diversification peut ne pas protéger contre le risque de marché. Il peut y avoir d'autres titres en portefeuille dont il n'est pas question et qui peuvent présenter des risques particuliers supplémentaires.

Informations fournies aux États-Unis par SEI Investments Management.

Informations fournies au Canada par Société de placements SEI Canada, le gestionnaire des Fonds SEI au Canada. Des commissions, frais de courtage, frais de gestion et autres frais peuvent être associés aux fonds communs de placement. Veuillez lire le prospectus avant d'investir. Les fonds communs de placement ne sont pas garantis, leur valeur fluctue fréquemment et leurs rendements antérieurs peuvent ne pas se répéter.

Informations fournies au Royaume-Uni par SEI Investments (Europe) Limited, 1st Floor, Alphabeta, 14-18 Finsbury Square, London EC2A 1BR, qui est autorisé et réglementé par la Financial Conduct Authority

SEI a nommé SEI Investments (Asia) Limited (SEIAL) de Suite 904, The Hong Kong Club Building, 3 Jackson Road, Central, Hong Kong, comme sous-distributeur des Fonds OPCMV SEI. SEIAL est autorisé à exercer des activités réglementées de type 4 et 9 sous la supervision de la Securities and Futures Commission («SFC»).

Singapour

L'offre ou l'invitation de souscrire ou d'acheter des actions des sous-fonds (les «parts»), qui fait l'objet du présent Mémoire d'information, est une offre franche uniquement : (i) aux «investisseurs institutionnels» conformément à l'article 304 de la Securities and Futures Act, chapitre 289 de Singapour (la «loi»), (ii) aux «personnes concernées» conformément à l'article 305 (1) de la loi, (iii) aux personnes qui remplissent les conditions d'une offre faite conformément à l'article 305 (2) de la loi, ou (iv) conformément aux conditions de la loi ou à d'autres dispositions d'exemption applicables.

Ces informations sont offertes à Hong Kong par SEIAL. Le contenu de ce document n'a pas été revu par aucun organisme de réglementation à Hong Kong. Vous devez faire preuve de prudence en ce qui concerne l'offre. Si vous avez des doutes quant au contenu de ce document, vous devez obtenir un avis professionnel indépendant.

Chaque destinataire est responsable de comprendre et de respecter les règlements et les exigences applicables dans sa juridiction. Ces informations sont uniquement destinées aux personnes résidant dans les juridictions où les Fonds OPCMV SEI sont autorisés à la distribution ou dans lesquelles une telle autorisation n'est pas requise.

Ces informations sont disponibles en Amérique latine POUR LES SPÉCIALISTES (non de détail) UNIQUEMENT par SEI. Toute question relative à son contenu doit être adressée uniquement à votre distributeur. Si vous ne savez pas qui est votre distributeur, vous ne pouvez vous fier à aucune partie de ce document, à quelque titre que ce soit.

Émis en Afrique du Sud par SEI Investments (South Africa) (Pty) Limited FSP No. 13186, un fournisseur de services financiers autorisé et réglementé par la Financial Sector Conduct Authority (FSCA). Siège social : 3 Melrose Boulevard, 1st Floor, Melrose Arch 2196, Johannesburg, Afrique du Sud.

Ce commentaire est destiné à des fins d'information uniquement et les informations qu'il contient ne constituent pas des conseils financiers au sens de la Financial Advisory and Intermediary Services Act.

Réservé aux spécialistes. Ne pas distribuer aux clients de détail.