

**NOTE DE MEILLEURES PRATIQUES**  
**L'ENGAGEMENT CLIENT DES BANQUES**  
**DANS LE CADRE DE LEURS POLITIQUES DE SORTIE DU CHARBON**

**Préambule :**

- Chaque banque a un modèle d'affaire qui lui est particulier, que ce soit en termes d'activités bancaires, de typologie de clientèle et de répartition géographique. Aussi, il ne serait pas pertinent de définir une approche standard qui s'appliquerait à tous les établissements. Les éléments identifiés ci-dessous permettent de définir un socle commun sur lequel chacun des établissements pourra s'appuyer pour formaliser sa politique d'engagement afin d'évaluer le plan de sortie du charbon de ses clients.
- Les banques françaises ont un modèle d'affaires diversifié comprenant différents types d'activités financières (par exemple activité bancaire, de gestion de fonds, d'assurance etc..). Cette note porte uniquement sur l'activité bancaire.
- Il est aussi rappelé que le contexte de la relation d'une banque avec son client s'inscrit généralement dans la durée. Cette relation est le plus souvent contractualisée ce qui signifie que la banque ne peut se désengager unilatéralement avant l'échéance. Cette relation ne pouvant s'interrompre brutalement, l'approche bancaire est sensiblement différente de l'approche investisseurs. Cela joue ainsi sur la latitude et les exigences que l'on peut requérir dans chacune des deux approches.
- Malgré les difficultés contractuelles à se désengager de relations commerciales, les banques s'inscrivent dans une transformation à moyen et long terme de notre société dont le changement climatique est une donnée essentielle. Dans le respect du calendrier de sortie du charbon thermique sur lequel les banques françaises se sont engagées, l'objectif des discussions initiées avec les clients visent à maintenir un dialogue permettant aux banques de s'assurer que la stratégie de ces derniers intègre les mesures nécessaires.
- Les banques françaises ayant pris part à la préparation de cette note ont toutes des engagements de sortie du charbon dont la date dépend des zones géographiques d'activité de leurs clients [pour les clients dépassant certains seuils qui sont fixés par chaque banque]. Ces données sont disponibles sur le site l'Observatoire de la Finance Durable.
- Certaines banques peuvent être amenées à financer de façon dédiée des projets renouvelables pour une entreprise impliquée dans le charbon qu'elle ne serait pas amenée à financer sur une base « corporate », si tant est que l'entreprise soit engagée dans une trajectoire de décarbonation acceptable par la banque.

## **Contexte de l'engagement :**

- Aucun nouvel investissement dans, ou prêt « corporate » n'est accordé à des entreprises développant de nouvelles capacités de charbon thermique (mines et centrales)
- Dans le cas où une entreprise dépasserait les seuils fixés dans la politique de la banque en matière d'exclusion, la banque initiera une discussion au cas par cas afin d'évaluer si l'entreprise a mis en place une stratégie cohérente de sortie du charbon.
- La banque peut utiliser différents moyens pour mesurer la stratégie de ses clients : informations issues de médias (fiables), données de fournisseurs de données ESG, dernier plan de sortie publié par le client, rapports RSE (ou Déclaration de Performance Extra Financière), ou encore information récente obtenue par échange direct avec le client, etc.
- Dans sa relation régulière de proximité avec ses clients, et a minima à travers les revues annuelles des facilités octroyées, la banque est en mesure
  - De rappeler à ses clients les engagements de sortie pris par elle-même ;
  - De suivre l'alignement entre les plans de sortie du client par rapport aux dates butoirs que la banque s'est fixée, condition nécessaire pour permettre la pérennité de la relation, et
  - De suivre les progrès de son client pour confirmer la réalisation de la stratégie de sortie identifiée.
- La banque demande à ses entreprises clientes du secteur charbon thermique de lui communiquer un plan de retrait. La communication ou l'absence de communication de ce plan est un paramètre essentiel de l'appréciation de la trajectoire de transition des entreprises. La stratégie de retrait est appréciée de façon granulaire en tenant compte de la zone d'implantation des entreprises, de leur chiffre d'affaires réalisé sur le charbon et du niveau d'ambition de la stratégie (stratégie de diversification, engagement à réduire les capacités charbon thermique, engagement de sortie daté).

## **Eléments de l'engagement client :**

- La banque pourra être amenée à demander à son client des informations supplémentaires concernant son plan de sortie du charbon, notamment comment il entend réaliser sa réduction de capacité charbon.
- Dans les cas, où la banque a un client dont elle suspecte qu'il puisse être impliqué dans de nouveaux projets charbon au travers des sources d'information disponibles, la banque approchera ce client pour obtenir des éclaircissements. Si l'implication du client est confirmée la banque utilisera les moyens à sa disposition pour sortir de la relation avec son client dans le respect des engagements existants et selon les modalités définies au sein de sa politique.
- La banque pourra inciter son client à publier son plan de sortie du charbon, s'il n'a pas encore été rendu public
- En cas de dépassement des seuils d'exclusion fixés par la banque dans sa politique :
  - Afin d'étayer son analyse, la banque cherchera à obtenir de son client un argumentaire clair justifiant sa stratégie de sortie du charbon comprenant notamment des éléments tels que les documents / engagements publics ; le plan de fermeture ; le programme d'investissements ; ...

- L'analyse par la banque consistera à apprécier la cohérence du plan de sortie d'un client existant par rapport au propre calendrier de sortie de la banque [2030/2040]. Pour cela, les aspects suivants pourront être pris en compte :
  - Les décisions fermes de conversion, fermeture ou vente d'actifs charbon, et leur calendrier de réalisation ;
  - Dans certains cas particuliers, l'analyse des obstacles freinant la réalisation du calendrier (ex. situation insulaire, substitution au gaz retardée par une connexion au gazoduc difficile, etc.) ;
  - Également, les efforts d'investissements décidés dans les énergies renouvelables contribuant à la dilution de la part de la génération d'électricité à base de charbon dans le mix de production du client, ce qui pourrait se traduire par le fait que le client repasse sous les seuils d'application de la politique charbon de la banque, sans que cela remette pour autant en cause le calendrier de sortie de la banque [2030/2040] ;
- En cas de divergence significative par rapport aux dates de sortie que la banque s'est fixée, celle-ci intensifiera le suivi de son client durant une phase d'observation et accroîtra la sensibilisation de son client sur les engagements pris par la banque.

Au terme de cette période, et en l'absence de perspective sur la réalisation d'un plan de sortie crédible, la banque entamera un processus de désengagement. Si le client n'a pas de stratégie de sortie du charbon conforme à la politique de sortie du charbon de la banque, celle-ci évaluera ses options de sortie, dans le respect de ses engagements contractuels, puis procédera au désengagement de la relation.