

Banque et philanthropie

Enquête sur le secteur

Edito

Le secteur bancaire a toujours été **lié à la philanthropie** en France, et son importance dans ce domaine **ne cesse de croître**. Les banques sont des **acteurs clé** de la philanthropie, que ce soit **par l'accompagnement de leurs clients** dans la mise en œuvre de leur projet philanthropique, ou encore, au travers de **leur engagement dans l'économie sociale et solidaire**.

Les banques peuvent apporter une contribution importante à la promotion de la philanthropie en France. Elles disposent des ressources importantes, et elles peuvent encourager et faciliter le passage à l'acte de leurs clients (entreprises ou particuliers) mais également s'engager elles mêmes au travers de différents outils de dons (fondations, fonds de dotation, produit de partage, don en régie directe...).

C'est pourquoi, partant de ces postulats, il nous a semblé utile de bâtir cette première enquête afin d'affiner la connaissance que nous avons de notre secteur.

Astrid Pinçon & Jean-Marc Pautras
Centre français des fonds et fondations

METHODOLOGIE

L'étude sur les banques et la philanthropie a utilisé une méthodologie mixte pour collecter des données.

Dans un premier temps, des questionnaires ont été diffusés aux 90 principaux établissements bancaires ou financiers, bien que nous estimions à 20 à 30 le nombre de structures activement impliquées dans la philanthropie.

18 réponses ont été apportées, dont 15 peuvent être considérés comme suffisamment documentées, ce qui rejoint l'estimation initiale.

Ce panorama s'appuie sur ces 15 réponses, pour donner une représentation des tendances constatées au sein du secteur.

Dans un deuxième temps, **des témoignages ont été recueillis** auprès de professionnels sélectionnés pour **l'implication de leur service philanthropique**. Ces témoignages ont permis d'obtenir des données qualitatives sur leur expérience en matière de soutien à la philanthropie. Les résultats ont été analysés pour identifier les tendances et les différences entre les banques en termes de soutien à la philanthropie et d'accompagnement de leurs clients.

L'offre philanthropique proposée au sein des banques

LA PLACE DE LA PHILANTHROPIE

Il convient de mesurer la place de la philanthropie au sein de l'offre bancaire, ce qui se révèle être un sujet d'intérêt.

Les résultats obtenus sont hétérogènes : sur les 18 répondants, 9 estiment que leur offre philanthropique est importante ou en pleine expansion, tandis que 8 la jugent faible, voire inexistante. Cette répartition quasi équitable incite à s'interroger sur les disparités entre les banques étudiées. En dépit de ces constats préalables, 7 des établissements disposent d'un département d'ingénierie patrimoniale et 6 proposent simplement des services philanthropiques. La combinaison de ces deux réponses représente 14 des répondants, un chiffre non négligeable. En somme, il est possible d'affirmer que **la philanthropie occupe une place importante dans les structures bancaires**.

IMPLANTATION GÉOGRAPHIQUE

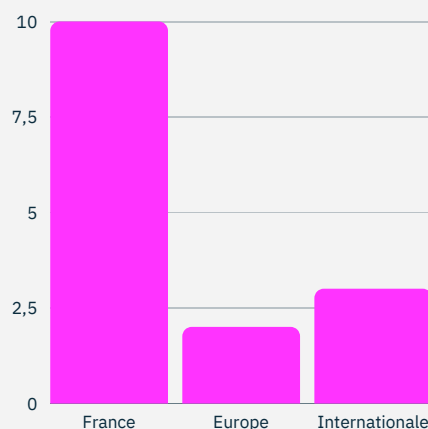
Ces résultats s'appliquent principalement aux **offres françaises**, puisque sur les 15 répondants ayant indiqué leur zone géographique, **10 sont situés en France**, soit une large majorité. Il est à noter que les offres ne sont pas forcément disponibles sur l'ensemble du territoire mentionné.

LES COLLABORATEURS

Les collaborateurs jouent un rôle moteur dans la diffusion des propositions philanthropiques. 8 banques conseillent leurs clients sur les enjeux et la stratégie philanthropique. À cela, s'ajoutent 4 banques au sein desquelles les collaborateurs peuvent s'impliquer sur ce sujet, mais ne sont pas réellement les principaux leviers. En plus de l'appui des conseillers, une minorité des banques interrogées (5) fait appel à des **prestataires externes** pour conseiller sur la création d'une fondation ou d'un fonds de dotation.

À noter que 3 banques peuvent avoir recours ponctuellement à l'intervention de prestataires externes sur ce sujet.

Sur quelle zone géographique est située l'offre philanthropique des banques interrogées ?

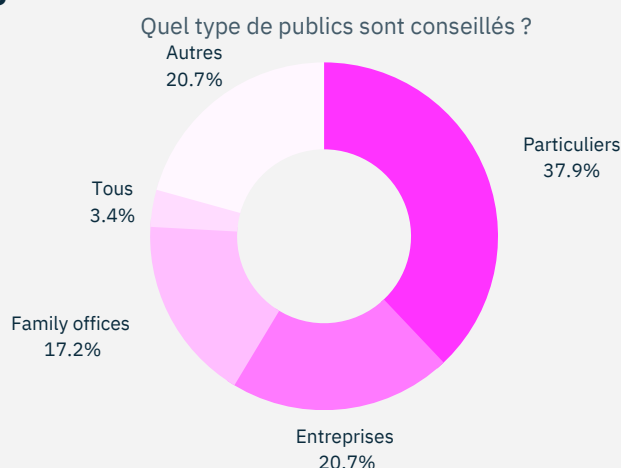


UNE APPÉTENCE EN PERMANENTE ÉVOLUTION

La question de la **philanthropie est en pleine expansion**, et un nombre croissant de leurs clients s'y intéressent. Parmi les répondants, 8 d'entre eux indiquent que **l'intérêt manifesté pour ce type d'action est en forte croissance**. En revanche, les 6 répondants restants ne sont pas en mesure de quantifier la tendance observée au sein de leur clientèle à l'égard de ce secteur.

UNE DIVERSITÉ DES PUBLICS CONSEILLÉS

L'essor de l'intérêt pour le secteur philanthropique s'accompagne d'une **grande diversité de profils de clients**. D'après les banques interrogées, les clients particuliers investissant leur propre argent sont les plus nombreux, suivis par les entreprises et les *family offices*. Ces trois catégories représentent ensemble les trois-quarts de la clientèle accompagnée par les répondants.



UN ACCOMPAGNEMENT FRUCTUEUX

L'accompagnement à l'engagement philanthropique peut se traduire par la création de fonds ou fondations. C'est le cas de manière importante pour 3 répondants. Pour 6 autres, la création d'un fonds ou fondation n'est pas systématique. Enfin, 6 répondants n'accompagnent pas encore leurs clients dans la création de fonds ou fondation.



A M A D E I S

Alexandre LENGEREAU - *Président*

Les banques privées jouent un rôle important pour aider leurs clients dans leurs démarches philanthropiques. Elles sont souvent leurs premiers interlocuteurs pour structurer leur générosité et disposent pour cela d'équipes spécialisées en ingénierie patrimoniale et fiscale. Mais au delà du conseil souvent délivré gracieusement, l'enjeu principal pour ces banques est bien de conserver les actifs dans leurs livres. En créant une fondation ou un fonds de dotation, le risque existe pour elles qu'une nouvelle gouvernance sélectionne d'autres prestataires financiers et mette en place une architecture dite "ouverte" pour la gestion financière des actifs. C'est notamment le cas quand la fondation est hébergée dans une structure abritante ou décide de recourir aux services d'un conseil spécialisé en investissements.

Témoignages



BNP PARIBAS

Nathalie SAUVANET - *Global Head of Philanthropy Solutions*

"Soyez des utopistes pragmatiques ! Ecoutez votre cœur, rêvez votre projet, étudiez sa mise en place et rationalisez votre action."

Pourquoi vous intéressez vous au conseil en philanthropie ?

Nos Solutions Philanthropie sont un pilier des Solutions à Impact développées par le métier banque privée internationale, et plus largement de l'Engagement du Groupe BNP Paribas d'agir pour une Economie Positive.

Quels résultats avez-vous obtenu pour la banque ou pour l'intérêt général ?

Depuis 2008, mon équipe internationale de Conseil en philanthropie a accompagné plus de 1 600 philanthropes dans leurs projets en faveur de l'intérêt général, et nos solutions locales de dons clé en main permis à nos clients d'effectuer leurs dons en confiance.

Quelles sont les perspectives de développement pour votre offre ?

Les demandes de nos clients sont en augmentation sur tous les pays d'implantation de BNP Paribas Wealth Management, particulièrement en France.

Témoignages



Catherine LANGLOIS - *Responsable Communication institutionnelle et mécénat*

Vivianne OLIVO - *Directrice Relations Institutionnelles, Communication et Partenariats*

Pourquoi vous intéressez vous au conseil en philanthropie ?

Un nombre croissant de clients, notamment parmi les plus fortunés, souhaitent contribuer à répondre concrètement aux défis environnementaux et sociétaux de notre temps, en innovant et en créant un impact durable. Les accompagner dans leur démarche requiert une expertise spécifique. C'est pourquoi, ils bénéficient d'un conseil dédié en matière de philanthropie qui s'inscrit dans l'approche holistique de nos équipes de gestion de fortune.

Dans un premier temps, en fonction de leur appétence, de la thématique choisie, de la nature de leur engagement, un professionnel de la philanthropie les informe des différentes possibilités leur permettant de répondre à leurs attentes. Il leur présente les véhicules philanthropiques adaptés, les informe de leurs atouts et contraintes et précise les impacts organisationnels et administratifs associés.

Dans un second temps, les clients évaluent avec leur banquier la pertinence des différentes solutions en fonction de leur architecture patrimoniale, leur situation personnelle tout en considérant l'environnement économique et fiscal. Des recommandations sont alors formulées. Les clients bénéficient alors d'un accompagnement et d'un suivi personnalisés dans la mise en œuvre de leur projet et peuvent par ailleurs bénéficier de l'expérience de terrain acquise au travers des Fondations de notre banque privée. »

Témoignages



Emmanuel GAGNEROT - *Directeur Economie Sociale et Institutionnels*

Pourquoi vous intéressez vous au secteur de la philanthropie ?

Depuis 130 ans, le Crédit Coopératif s'attache à accompagner des clients qui œuvrent pour une autre économie : une économie sociale et solidaire. Les fondations et les fonds de dotation en constituent une partie incontournable et sont donc nos clients naturels. Nous sommes particulièrement attentifs à l'évolution actuelle de leur économie et à ses innovations, notamment avec la pace grandissante de la philanthropie. L'esprit pionnier du Crédit Coopératif en matière de « finance de partage » nous rapproche également des préoccupations et des engagements des nouveaux dirigeants philanthropes.

Notre partenariat avec le Centre Français des Fonds et des Fondations nous permet de suivre au plus près les besoins de financement du secteur afin de mieux répondre aux grands enjeux contemporains de l'intérêt général. Evidemment, la transition énergétique et climatique fait partie de ces enjeux prioritaires sur lesquels nous souhaitons davantage accompagner les fondations, fonds de dotation et philanthropes. Notre gamme de prêt « Choisir » et les placements responsables (ISR) que nous proposons répondent parfaitement à ces enjeux.

Témoignages



Stéphanie GERSCHTEIN-GHERARDI - *Coordinatrice de l'engagement : RSE, Diversité & Inclusion, DG Philgood Foundation*

"Jamais les défis sociétaux n'ont été si massifs. S'engager en philanthropie c'est un moyen d'agir en donnant du sens à son patrimoine, c'est une démarche d'empowerment positif !"

Pourquoi vous intéressez vous au conseil en philanthropie ?

C'est un sujet qui nous permet de mieux connaître nos clients et qui donne une dimension plus personnelle à la relation commerciale, ce qui fait totalement sens pour une banque privée.

Il s'inscrit dans le prolongement naturel de notre offre de finance responsable, ISR et impact et permet ainsi de proposer une offre holistique adaptée à chaque client selon ses souhaits d'engagement.

Quels résultats avez-vous obtenu pour la banque ou pour l'intérêt général ?

La création de notre fonds de dotation nous a permis d'aborder plus systématiquement le sujet philanthropique et de sensibiliser de nouveaux clients aux enjeux de l'intérêt général.

Quelles sont les perspectives de développement pour votre offre ?

Nous souhaitons développer notre offre auprès des clients entreprises pour les accompagner dans leur démarche RSE.

Témoignages



Christoph J COURTH - *Global Head of Philanthropy Services*

Anne TOREL IZRAEL - *Senior Private Banker*

François CHABAUD - *Senior Private Banker*

"Les philanthropes doivent prendre le temps et trouver le bon partenaire, engagé et dévoué, qui le fait pour les aider à faire une différence positive et durable dans le monde."

Pourquoi vous intéressez vous au conseil en philanthropie ?

La philanthropie nécessite un investissement émotionnel et en temps. Comprendre les défis à relever, trouver la meilleure approche, les bons partenaires et analyser l'impact sont essentiels. Nous recommandons aux philanthropes de prendre le temps de faire les choses correctement ou de trouver un partenaire engagé pour les aider à faire une différence positive et durable.

Quels résultats avez-vous obtenu pour la banque ou pour l'intérêt général ?

Pictet aborde la philanthropie par deux volets : Fondation Pictet et services philanthropiques internes. Les conseillers aident les clients à avoir un impact positif sur leurs causes préférées grâce à l'investissement responsable, en se concentrant pour l'impact sur les causes, les clients et leur famille.

Quelles sont les perspectives de développement pour votre offre ?

La philanthropie est un art et une science pour construire un monde meilleur, ayant une signification différente pour chacun. Nos services de philanthropie s'adaptent en constante évolution aux besoins des clients et du monde. La dénomination pourrait changer car la nouvelle génération de propriétaires de patrimoine se considère comme des acteurs du changement et investisseurs sociaux.

Témoignages



SOCIÉTÉ GÉNÉRALE
Private Banking

Croisine MARTIN ROLAND - *Head of philanthropy, DG Fondation 29 Haussmann*

"Prenez le temps de rencontres entre pairs pour vous lancer dans l'aventure philanthropique en collectif."

Pourquoi vous intéressez-vous au conseil en philanthropie ?

Nous sommes convaincus qu'en tant que banque privée nous avons la responsabilité d'accompagner nos clients fortunés dans la structuration de leur projets philanthropiques. C'est aussi un formidable moyen de renforcer la relation de confiance qui nous lie à nos clients.

Quels résultats avez-vous obtenu pour la banque ou pour l'intérêt général ?

Nous accompagnons chaque année 200 clients dans la structuration de leur générosité. Nous avons contribué en 2022 à structurer une dizaine de fonds de dotation et de fondations. La Fondation 29 Haussmann, créée en 2009 sous égide de la Fondation de France, à quant à elle réaffirmé son positionnement d'incubateur. S'inspirant des principes de la venture philanthropy, elle apporte chaque année son soutien à une dizaine d'associations à fort potentiel de développement.

Quelles sont les perspectives de développement pour votre offre ?

Nous travaillons à une articulation renforcée entre la philanthropie et les sujets d'investissement à impact pour mieux accompagner nos clients dans leur souhait de gérer leur patrimoine en ayant un impact positif sur le monde qui les entoure.

