

Accompagner le déploiement du Social Business :

Comment favoriser la coopération économique entre acteur.trice.s de l'ESS et grandes entreprises ?

FICHE DE CAPITALISATION • Coopération

INTERVENANT.E.S ET PRESENTATION DES STRUCTURES

- **Morgane GAUQUELIN**, Directrice générale du [Réseau des Entrepreneurs Citoyens](#), qui accompagne les acteur.trice.s de l'ESS dans leur changement d'échelle

ENJEUX

La question se pose de définir comment accélérer la coopération entre acteur.trice.s de l'ESS et grandes entreprises.



CONTEXTE

Pour répondre aux grands défis sociétaux et environnementaux, les acteur.trice.s de l'économie sociale et solidaire proposent des solutions durables et innovantes. Face à l'ampleur des enjeux d'inclusion et écologiques, les entreprises, notamment les grandes entreprises, par leur volume d'activité et leur poids économique peuvent avoir une influence certaine dans la résolution de ces défis, tout en finançant durablement l'activité des acteur.trice.s de l'ESS.



RESSOURCES INCONTOURNABLES

- **Acteur.trice.s-clés** (liste non-exhaustive) :
 - [Business For Social Responsibility](#)
 - [SocialCOBizz](#)
 - [REC Innovation](#)
 - [Les Petites Rivières](#)
 - [Le Mouves](#)
 - [Le Grafie](#)
 - [Les Canaux, Impact 2024](#)
 - [ActivitY](#)
 - [La Ruche](#)
 - [CRESS IDF](#) (notamment le pôle développement d'affaires)

Accompagner le déploiement du Social Business :

Comment favoriser la coopération économique entre acteur.trice.s de l'ESS et grandes entreprises ?

FICHE DE CAPITALISATION • Coopération

Quelles problématiques ont été soulevées lors de l'atelier ?

Le premier enjeu est un travail de sourcing pour les grandes entreprises. Le nombre d'acteur.trice.s de l'ESS est important ; il ressort des échanges avec les entreprises classiques que les acteur.trice.s de l'ESS sont complexes à identifier.

Il est important de noter que les acteur.trice.s de l'ESS peuvent présenter des solutions innovantes et inspirantes pour les GE, mais il faut réaliser un travail communication et de plaidoyer pour être plus facilement identifiables, notamment auprès des services de la RSE.

Deux problèmes structurels restent posés :

- La temporalité très longue des GE comparée à celle des acteur.trice.s de l'ESS (temps de négociation, contractualisation ou délai de paiement)
- Les volumes de commande demandés par les ETI ou les grands groupes restent peu accessibles pour beaucoup d'acteur.trice.s de l'ESS

Une question est posée sur l'intention des grandes entreprises : volonté réelle de coopérer ou green washing ?

Quelles solutions ont été trouvées et exemples de bonnes pratiques ?

On note une augmentation de la coopération, des Joint-ventures sociales, notamment sur les métiers en tension. Les entreprises sont de plus en plus nombreuses à financer des programmes spécifiques d'accompagnement. Il faut favoriser l'engagement de long terme, pluriannuel des entreprises.

Le travail de la Plateforme ESS 2024 pour accompagner les structures de l'ESS à coopérer sur les marchés passés dans le cadre des JO (veille+groupes de travail) est cité en exemple. De manière générale, il faut favoriser l'organisation de rencontres sur des temps courts (type petits déjeuners d'affaires) entre entreprises de l'ESS et autres entreprises.

Mobilisation de la CRESS IDF possible :

- La CRESS fait partie des partenaires de la « [Mission d'Appui au développement des Clauses Sociales](#) » au sein du GIP Maximilien. Cette « MACS » offre l'opportunité pour l'ensemble des acteur.trice.s (fédérations du BTP, maîtres d'ouvrage, organisations régionales compétentes dans la mise en œuvre des clauses sociales, acheteur.euse.s publics, TPE et PME...) de se coordonner avec le GIP (groupement d'intérêt public). L'action de la CRESS s'incarne notamment par l'action de soutien et de promotion des Open Map (rencontres d'affaires autour d'un thème ou d'une activité particulière).
- La CRESS impulse également des rencontres interprofessionnelles entre adhérent.e.s, la rencontre et l'interconnaissance peuvent donner lieu à des partenariats fructueux. C'est par exemple le cas avec la BRED qui est maintenant partenaires de REC. Dans cette même optique, la CRESS porte ses propres temps de développement d'affaires avec les « ESS'presso ». Ces formats de speed-meeting, organisés autour d'un thème, d'une filière ou d'une collectivité sont l'occasion de faire se rencontrer ESS et économie classique.

Accompagner le déploiement du Social Business : comment favoriser la coopération économique entre acteur.trice.s de l'ESS et grandes entreprises ?

FICHE DE CAPITALISATION • Coopération

Quels besoins/attentes ont été identifiés par le groupe lors de l'atelier ?

- Large besoin de plaider pour permettre aux différents acteur.trice.s économiques de mieux se comprendre, de parler le même langage. Mais aussi pour communiquer hors de l'ESS sur les valeurs ajoutées de l'ESS – organisation de conférences et événements dédiés
- Il faut favoriser le développement de mesures incitatives pour renforcer la coopération avec l'ESS, en interne des entreprises – marchés privés clausés, politique d'achats responsables- et au niveau fiscal.
- Il faut valoriser les réussites des pionniers
- Faut-il créer un Salon de l'ESS en IDF ?
- Les salariés pro-bono des entreprises et intrapreneurs pourraient faire ou renforcer le lien avec les offres de l'ESS
- Les marchés privés et achats représentent souvent des volumes d'activité trop importants pour les acteur.trice.s ESS ; il faut continuer d'accompagner le changement d'échelle et les réponses multi-acteurs (GIE, offres communes...), avec le soutien des pouvoirs publics