

Entretien avec Hugues Sibille

Vice-président du Groupe Crédit Coopératif, président de l'Avisé

Acteur de longue date de l'Economie sociale et solidaire, Hugues Sibille en est devenu aujourd'hui l'un des piliers. Son engagement l'a notamment conduit à devenir délégué interministériel à l'Economie sociale, directeur de l'Economie sociale à la Caisse des dépôts, puis vice-président du Crédit Coopératif depuis 2010. Le Lab'Ho a parcouru avec lui les conditions du développement des clauses d'insertion dans les marchés privés.

Lab'Ho : En filigrane du développement des clauses sociales figure la relation entre l'Economie sociale et solidaire et les entreprises classiques. Celle-ci n'est-elle pas en train de s'améliorer et de se structurer depuis quelques années ?

Hugues Sibille : Le constat est certain, mais la marge de progrès de l'Economie sociale et solidaire est encore considérable. J'ai effectivement le sentiment que, depuis les années 90, les relations entre les entreprises, y compris les PME, et le monde de l'ESS ont évolué positivement. L'exemple des Pôles territoriaux de coopération économique (PTCE) est frappant : des gens d'origine diverse s'y rencontrent et se rendent compte des actions qu'ils peuvent mettre en place et de la façon dont chacun peut gagner, en termes de dynamisme économique d'un territoire.

Lab'Ho : Les enjeux ont changé, et les gens ont changé aussi. L'ESS a largement intégré des collaborateurs issus du secteur classique, et réciproquement, parce qu'il fallait comprendre les enjeux de l'autre.

HS : En effet, la dimension générationnelle aussi est importante. Les gens qui ont 30 ou 40 ans aujourd'hui ont dépassé certains clivages anciens. Ils sont pragmatiques et regardent comment développer des projets avec le secteur classique. Par ailleurs, il y a sûrement un effort à faire en termes de lisibilité du secteur de l'ESS.

Lab'Ho : Est-ce qu'il s'agit de vulgarisation davantage que de simplification ?

HS : Ce monde est complexe, on ne pourra pas le simplifier facilement mais faire en sorte qu'il devienne plus « ergonomique » pour les entreprises. Les structures d'insertion devraient présenter leur offre de produits et de services de manière à ce que les entreprises classiques en comprennent bien l'intérêt, ce qui n'est pas toujours le cas aujourd'hui. C'est le rôle de l'Avisé de les y aider.

Lab'Ho : Le Groupe ID'EES affirme obtenir ses marchés grâce à la qualité de sa prestation et sa compétitivité. L'insertion vient compléter ces dimensions.

HS : Les structures d'insertion sont aussi et avant tout des PME. Ce sont, pour elles aussi, l'efficacité commerciale et la plus-value qui priment. Il faudrait les présenter comme des PME à forte utilité sociale. Dans leur offre de services, elles pourraient par exemple s'ouvrir à d'autres secteurs que celui du BTP ou mettre l'accent sur le recrutement vers des métiers en tension.