

- N° 1288
- mardi 10 au lundi 16 mai 2016
- Page 6
- 1232 mots

Zoom

Crèche d'entreprise : à chaque situation sa solution

Inexistant en 2005, le marché des opérateurs privés de crèches se développe depuis à un rythme régulier. Entre la réservation de places dans une seule crèche près des bureaux et la réservation de berceaux dans un réseau, deux solutions coexistent. Mode d'emploi.

Montée en puissance des préoccupations liées à la conciliation de la vie professionnelle et de la vie privée et à l'accompagnement de la parentalité ; déficit de solutions d'accueil pour la petite enfance (lire l'encadré ci-dessous) ; incitation financière du crédit d'impôt famille : ces trois éléments expliquent le développement des crèches d'entreprise depuis dix ans. Selon la Fédération française des entreprises de crèches, ses adhérents géraient fin 2015 plus de 30 000 places, dont 60 % étaient réservées par des entreprises.

Les acteurs les plus importants se sont constitués en alliant ouverture de structures et rachat de concurrents, et le marché est désormais concentré. Quatre acteurs (Babilou, Les Petits Chapeaux Rouges, La Maison Bleue et People & Baby) exploitent à eux seuls près de 75 % des crèches privées, selon une estimation du cabinet Xerfi. Selon Xavier Benoist, directeur général de Babilou, les trois quarts du CAC 40 et un tiers du SBF 120 proposent des places en crèche. Et, sur le millier de clients que compte Babilou, 80 % sont des PME ou des TPE.

Ces opérateurs ont souvent mis en place des réseaux de réservation de places en passant des partenariats avec de plus petites structures, comme des crèches associatives. Certains développent en parallèle une offre dans des pays étrangers afin d'accompagner des groupes à l'international.

Avec l'évolution de l'offre et l'émergence des réseaux de réservation, la typologie des propositions faites aux salariés a changé : les crèches mises en place ou gérées par l'employeur deviennent rares. « La demande des employeurs a évolué ces dernières années. Les crèches mono-entreprise ne sont plus le modèle unique de crèches d'entreprise. La tendance de marché s'oriente vers des crèches interentreprises et vers les réservations de places en ville », indique Caroline Kovarsky, déléguée générale de la Fédération française des entreprises de crèches.

À proximité de l'entreprise

Pour Pierrette Schaeffer, responsable RH en charge du projet de crèche de Thales, lancé lors d'un déménagement de Colombes (92) à Gennevilliers (92), la question de savoir s'il valait mieux une crèche d'entreprise ou réserver des berceaux dans un réseau ne s'est pas posée. Il n'était pas envisageable de recourir à un réseau parce que la gestion des 35 à 40 places aurait été lourde, mais aussi parce qu'une crèche à proximité du lieu de travail crée une dynamique d'échanges entre les parents. « Nous militons pour la crèche à proximité de l'entreprise, notamment parce que c'est beaucoup plus rassurant pour les parents, qui ne font pas face à d'éventuels aléas de transport pour aller chercher leur enfant », défend Claudia Kespy-Yahi, fondatrice de Cap Enfants, gestionnaire de la crèche de Thales.

Offre en réseau

À l'inverse, « l'offre de places en réseau permet à des entreprises de réserver une seule place dans une structure, proche du domicile des parents ou sur leur trajet quotidien, l'idée étant de minimiser les temps de transport pour les enfants », explique Caroline Kovarsky. L'offre en réseau évite aussi de favoriser les salariés travaillant au siège, qui seraient les seuls à avoir accès à la crèche. Une crèche installée près du siège social, voire au sein des locaux, peut en effet constituer un facteur discriminant vis-à-vis des populations nomades. « Les consultants se déplacent en mission chez les clients et sont rarement à notre siège de La Défense. De plus, nous ne voulions pas privilégier les Parisiens. La solution du réseau s'est donc vite imposée », ajoute Sophie Plumer, référente RH pour le projet crèche à Solucom, groupe de conseil où les salariés sont âgés de 31 ans en moyenne. Solucom a progressivement augmenté le nombre des places en fonction de la demande, jusqu'à parvenir à 67 berceaux, plafond du crédit d'impôts. « Affirmer que les réseaux répondent mieux aux besoins des parents est inexact. D'abord, la proximité avec le lieu choisi, domicile ou travail, n'est pas garantie. En plus, la proximité n'est pas tout », nuance Claudia Kespy-Yahi. Lorsqu'une entreprise se lance, le choix entre crèche d'entreprise et réseaux s'avère parfois délicat. D'ailleurs, le panachage des deux options devient fréquent dans les grandes entreprises.

Services étendus

Pour se différencier, les opérateurs multiplient les services annexes. Le gestionnaire accompagne en général l'employeur au-delà de la seule garde des jeunes enfants : étude des besoins, choix des critères d'attribution, gestion des campagnes d'inscription, communication aux salariés-parents, suivi des familles. Dans la mesure où l'accueil des jeunes enfants s'inscrit dans un cadre très normé et dont le coût varie essentiellement en fonction de l'implantation géographique, les gestionnaires cherchent à se différencier par l'accompagnement et le projet pédagogique.

« Nous proposons beaucoup d'accompagnement des parents salariés. Du point de vue de la DRH, il est essentiel que tout se passe bien », explique Xavier Benoist, de Babilou. « Notre projet pédagogique amène à faire participer les parents et à venir parler de leur pays ou de leur région d'origine, par exemple », indique de son côté Claudia Kespy-Yahi, de Cap Enfants. « Nous cherchons à éveiller les enfants aux autres cultures, et notre projet plaît, puisque nous pouvons nous féliciter de la fidélité de 100 % de nos clients depuis l'origine » ajoute-t-elle. Un autre gestionnaire annonce une priorité donnée à l'alimentation bio. Reste que le critère déterminant pour le choix du gestionnaire demeure la localisation de la crèche ou des places en réseau.

Les objectifs des pouvoirs publics sont loin d'être atteints

Le plan gouvernemental 2013-2017 d'accueil des enfants de moins de 3 ans prévoit la création de 275 000 nouvelles solutions de garde des enfants. Selon la Cnaf, 3 500 nouvelles solutions d'accueil – tous modes confondus – ont été ouvertes en 2014, « loin des 55 000 créations de places prévues par an », relevait le Haut conseil à l'égalité entre les femmes et les hommes en septembre dernier. Résultat : 60 % des enfants de moins de 3 ans sont aujourd'hui gardés par leurs parents, le plus souvent leur mère.

« Si l'objectif de places en crèche est celui qui est relativement le mieux atteint en 2014 (11 300 enfants supplémentaires ont bénéficié d'une place en crèche contre les 19 600 prévus), relevons que l'accueil des enfants à l'école dès 2 ans a reculé l'an dernier, alors que l'objectif fixé par le gouvernement était d'accueillir 15 000 enfants de plus », constate le Haut conseil.

Coût : 15 000 euros par place avant réduction d'impôts

Dans la mesure où un projet de crèche s'inscrit dans un projet plus global, les opérateurs ne se contentent pas de garder les enfants, et s'efforcent de conseiller la DRH en amont, et notamment sur le choix entre crèche d'entreprise et réseaux (à la seule réserve que tous les opérateurs ne proposent pas les deux solutions). Mais avant de choisir, un point essentiel consistera évidemment à déterminer le nombre de berceaux à proposer, et à s'assurer que leur financement est envisageable.

Pour un effectif de 1 000 salariés, également réparti entre hommes et femmes, il faut compter entre 1 % et 3 % de places en crèche. Le prix est assez encadré : une place coûte en moyenne environ 15 000 euros par an à l'entreprise, qui, l'année suivante, bénéficie d'un crédit d'impôt famille de 50 % du montant du financement de la place en crèche, à concurrence de 500 000 euros de crédit d'impôt, soit un million d'euros de dépenses.

par Séverine Charon