

Les crèches Maison Bleue cherchent à se différencier

VALÉRIE LÉBOUCQ ([HTTPS://WWW.LESECHOS.FR/JOURNALISTES/INDEX.PHP?ID=82](https://www.lesechos.fr/journalistes/index.php?id=82)) | Le 30/01 à 15:04



Les entreprises qui financent la construction de crèches souhaitent voir se généraliser le système des « vouchers » donnant plus de choix aux parents. - L. de Broca/Maison Bleue

Le groupe qui gère 230 établissements en France (7.500 berceaux), espère que la nouvelle politique familiale du gouvernement laissera plus de pouvoir de décision aux parents.

Un paradoxe : alors que la natalité française est au plus bas - troisième année de baisse d'affilée en 2017- les crèches Maison Bleue, espèrent que la future politique familiale du président Macron, facilitera la création de berceaux par les opérateurs privés. Invoquant des problèmes de ressources, « *les collectivités territoriales qui les belles années étaient sur un rythme de 10.000 places nouvelles par an, ont pratiquement tout arrêté. Et la Grande-Bretagne, qui n'a jamais brillé par ses mesures en faveur des familles, construit maintenant plus de berceaux que nous* », constate Sylvain Forestier, président du troisième opérateur privé français, derrière Baby Lou et **Les Petits Chaperons Rouges** (https://www.lesechos.fr/13/01/2015/LesEchos/21854-098-ECH_les-petits-chaperons-rouges-ou-l-art-de-seducire-les-parents-salaries.htm). « *Sur les quelque 5.500 créations nettes de berceaux en 2017, 4.500 ont été d'une manière ou d'une autre financées par les entreprises* », dit-il.

Langage des signes

Sans attendre d'être fixé sur les contours exacts du nouveau dispositif et en particulier sur l'éventualité de voir la France se rallier au système de « vouchers » (courant ailleurs en Europe) laissant aux parents le choix de l'établissement, Maison Bleue cherche à se différencier de ses concurrents. « Jusqu'à présent, les familles n'avaient pas leur mot à dire, trop contentes qu'elles étaient d'obtenir une place, mais cela change doucement. De plus en plus, les entreprises qui financent les crèches raisonnent en terme marketing et mettent en avant des critères auxquels sont sensibles les parents, l'alimentation bio, la qualité des matériaux utilisés pour le mobilier ou encore les activités pédagogiques. Il y a une forte demande pour tout ce qui s'inspire des méthodes Montessori par exemple », constate le dirigeant.

L'émergence des microcrèches (10 places au maximum) (https://www.lesechos.fr/07/09/2016/LesEchos/22271-016-ECH_les---microcreches---privees-gagnent-du-terrain.htm) accélère cette tendance, « le marché commence à prendre en compte le pouvoir de décision des parents ». L'initiation à une langue étrangère, souvent demandée, est très peu proposée. Trop compliquée à mettre en place du fait de la réglementation sur la formation obligatoire du personnel des crèches, inadaptée au profil des étudiants étrangers qui seraient idéaux pour ce type d'apprentissage.


Maison Bleue s'est intéressé à la phase de présocialisation, où l'enfant marche mais ne parle pas encore, « une période où l'agressivité peut vite devenir un problème », souligne son président. Le groupe a mis en place dans ses 230 établissements de l'Hexagone un langage rudimentaire par signes « pas plus de 20 à 25, mais qui suffisent aux petits pour communiquer », dit-il. Autre exemple d'activité proposée, les mouvements de gymnastique chinoise adaptés à leur âge.

La France compte 2,4 millions d'enfants en âge d'aller en crèche pour un parc de 440.000 places dont 60.000 financés et gérés par le privé.

Valérie Leboucq

[@vleboucq](https://twitter.com/vleboucq) (<https://twitter.com/vleboucq>)

Suivre



shiva **Shiva Ménage Repassage** Ménage et Repassage grâce à des employés de maison compétents