

Crèches : les français avancent leurs pions à l'international

Le challenger La Maison bleue rachète l'anglais Sunhill Daycare dans un marché encore fragmenté.

FAMILLE La Maison bleue se renforce outre-Manche. Troisième acteur français des crèches derrière Babilou et Les Petits Chaperons rouges, la société rachète Sunhill Daycare Nurseries, une PME britannique qui détient 11 crèches dans le sud-est de l'Angleterre. Avec cette acquisition, elle comptera 30 crèches dans le pays. « *Nous avons l'objectif de devenir en 2021 l'un des quatre leaders en Grande-Bretagne, dans un marché encore très fragmenté* », commente Sylvain Forestier, cofondateur de La Maison bleue (500 crèches) en 2004, qui table sur 170 millions d'euros de chiffre d'affaires cette année.

Le challenger français devrait réaliser l'an prochain un tiers de son activité en dehors de l'Hexagone, contre 10 % seulement l'an passé. Il compte en effet poursuivre ses emplettes en Grande-Bretagne. Le potentiel de croissance reste important dans le pays en raison de la structure même du marché. S'il est dominé par le leader, l'américain Bright Horizons, et par l'anglais Busy Bees, il compte très peu d'acteurs de taille intermédiaire, mais des centaines de petits opérateurs comptant moins de dix crèches chacun. En outre, il s'agit du marché en Europe avec le plus grand nombre de crèches privées. Sur 1,6 million de places, 90 % appartiennent à des acteurs privés, contre 13 % seulement en France.

Croissance plus rentable



Une crèche du groupe La Maison bleue : les Mini Pousses, à Saint-Cyr-l'École (Yvelines). LAURENT DE BROCA

Outre la Grande-Bretagne, La Maison bleue est numéro un en Suisse et présente au Luxembourg. L'entreprise prévoit de s'implanter dans un nouveau pays en 2022 via de la croissance externe. Cette expansion à l'international devrait lui permettre d'atteindre 250 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2021. « *Face à un marché hexagonal très régulé, où les prix que les parents peuvent payer sont plafonnés, et où il faut trouver un tiers payeur - une collectivité ou une entreprise - pour ouvrir une crèche, les opérateurs français vont chercher de la croissance à l'international*, résume Sylvain Forestier. *Elle y est plus rentable et plus rapide.* » C'est d'ailleurs le choix effectué par ses principaux concurrents. Tous capitalisent sur la réputation française en matière d'éducation des petits. Babilou, numéro un européen et quatrième mondial, très présent hors de ses frontières (48 %), voit dans l'international un moyen d'« *équilibrer ses risques géographiques en cas de difficultés* », précise son directeur général, Xavier Ouvrard. *La crise du Covid-19 nous a donné raison* ». Il vient de boucler le rachat du réseau Wonderland

(30 crèches) aux Pays-Bas et celui de G8 (28 crèches) à Singapour. L'entreprise, qui a réalisé l'an passé 470 millions d'euros de chiffre d'affaires, a doublé de taille en trois ans. Elle s'est implantée dans six nouveaux pays (États-Unis, Inde, Singapour, Colombie...) en ciblant des réseaux de 20 à 30 crèches ayant souvent grandi très vite. En revanche, Covid-19 oblige, elle a finalement renoncé à s'implanter en Chine après l'avoir annoncé en grande pompe il y a un an. « *Oui, les crèches sont plus rentables à l'international*, renchérit Xavier Ouvrard, *mais pour que le modèle fonctionne, il faut maîtriser le recrutement et la qualité des prestations qu'on propose aux familles.* »

Même ambition pour Les Petits Chaperons rouges (groupe Grandir), qui parie sur quatre pays (Angleterre, Allemagne, Canada, États-Unis). Il est devenu il y a deux ans actionnaire du réseau américain Kids ans Company, spécialiste des enfants de 0 à 6 ans, qui cible à la fois les entreprises et les particuliers.

Le marché français n'est pas saturé pour autant. Au contraire. Ces acteurs pointent la pénurie de places de crèches dans l'Hexagone, évaluée à 285 000, selon Babilou. D'autant que la moitié des assistantes maternelles à domicile partiront à la retraite au cours de la prochaine décennie. « *L'État français mettra-t-il les moyens suffisants pour ouvrir suffisamment de places ?* », s'interroge Xavier Ouvrard. Sur les 30 000 places prévues par Emmanuel Macron, un

ENCADRÉS DE L'ARTICLE

“ «Face à un marché hexagonal très régulé, où les prix que les parents peuvent payer sont plafonnés, les opérateurs français vont chercher de la croissance à l'international » SYLVAIN FORESTIER, COFONDATEUR DE LA MAISON BLEUE

