

Écrit par le 19 décembre 2024

Assadia ou comment faire garder ses enfants en toute confiance



Mélodie Dufrenoy, la quarantaine, maman d'une petite fille de 5 ans, sort de 15 ans de salariat dans de grands groupes internationaux tels que Décathlon, Kéolis transports de voyageurs et, dernièrement Vinci Autoroutes. Elle vient de fonder son entreprise : Assadia, garde d'enfants.

Le point commun aux postes que Mélodie Dufrenoy a occupé ? Le management opérationnel et la gestion de centres de profit. Son envie ? Prendre un nouvel envol et se rapprocher de ses valeurs. Elle sera conquise par la marque [Assadia](#), fondée en 2015 qui, depuis, a ouvert une trentaine d'agences en France, en propre et en franchise.

Écrit par le 19 décembre 2024

L'idée de ce partenariat

germe en février et la première agence Assadia en Vaucluse, implantée par Mélanie Dufreney ouvrira ce début juin. En ce moment ? Mélanie Dufreney est en plein recrutement de nounous et répond déjà aux devis des familles. « Mon cœur d'activité ? Répondre aux familles qui sont en recherche de garde d'enfants, notamment en termes de garde périscolaire. Il est question de donner le goûter, de faire un accompagnement, de potentiellement leur donner le bain, de les faire dîner selon la demande, et les horaires des parents. »

«Cela concerne les parents

en horaire de bureau, ou de travail en poste soit très matinal ou, au contraire, très tardif, ou encore, de nuit. Nous travaillons également pour les gardes du mercredi et lors des vacances. Nous avons obtenu l'agrément pour les zéro-trois ans et les plus de trois ans. »



Mélanie Dufreney ouvre sa première agence Assadia à Avignon

Ecrit par le 19 décembre 2024

«**Mon secteur**

est Avignon et sa proche périphérie avec le Gard et le nord-Bouches-du-Rhône. Les autres agences Assadia se situent à Aix-en-Provence, à Valence et à Montpellier. Le plus important ? Recruter l'intervenant capable de répondre aux besoins de la famille.»

«**Ma proposition ?**

Exercer une garde d'enfant intelligente. C'est-à-dire proposer des jeux et jouer de façon pro-active avec l'enfant. Quant aux tâches ménagères ? Elles n'entrent pas dans ce cadre et feront partie des 20% de demande des parents, qui, hors temps de garde, souhaitent que le ménage et le repassage, par exemple soient fait à leur domicile. Mais il s'agira rarement de la même personne, à moins que la Nounou veuille le faire, et en ce cas cela se déroulera en dehors de la garde de l'enfant.»

La garde

«Mon positionnement reste l'accompagnement du temps périscolaire, car il n'est pas question de faire concurrence aux assistantes maternelles et aux micro crèches. J'interviens en complément de ces professionnelles. Par exemple, nous pouvons aller chercher l'enfant à sa sortie de crèche afin qu'il puisse attendre ses parents chez lui. Nous sommes vraiment là en complément des modes de garde. Nous rendons service aux familles qui sont en galère de moyens de garde avec des horaires un peu compliqués, hors des amplitudes horaires habituelles.»

Eveiller l'enfant

«Notre mission ? Eveiller l'enfant durant ce temps de garde. Comment ? En dotant nos intervenants d'une mallette de jeux et de livres qui seront régulièrement changés à l'agence. De cette façon, l'enfant est systématiquement accompagné durant ce temps de garde par des jeux différents. Ces objets éducatifs -livres et jeux- proviennent des magasins [l'Eau vive](#) et [la Diagonale du fou](#) à Avignon, avec lesquels j'ai tissé un partenariat, ce qui me permet de me faire connaître, dans le même temps, auprès d'eux et de leur clientèle.»

Des activités intelligentes

La garde 'très' intelligente

«Nous nous orientons également vers la garde très intelligente, qui fait l'objet d'une petite majoration, avec des intervenants formés minimum Bac + 2 pour le soutien scolaire, d'autres aux méthodes Montessori, ou, encore, des personnes conversant en langue étrangère. Quelles catégories socio-professionnelles seraient séduites par ce mode de garde ? Il n'est pas réellement question de catégories socio-professionnelles, notamment grâce aux aides proposées. Toutes les familles peuvent y avoir accès.»

Quel business modèle ?

«Je table sur un chiffre d'affaires croissant parce qu'avec la garde d'enfants à domicile la fidélisation se fait naturellement. Si nous commençons à garder l'enfant à partir d'un an, avec les aides de la Caf, nous le garderons jusqu'à 6 ans, plus si les parents sont satisfaits. Dans ce milieu, le bouche à oreille est très important et permet de gagner de nouveaux clients. J'estime à 150 000€ le chiffre d'affaires de la première année, pour atteindre, crescendo 250 000€ la 2^e année, 350 000€ la 3^e année.»

Ecrit par le 19 décembre 2024

Le processus d'embauche a déjà commencé

«J'ai déjà commencé à embaucher. Je table sur une intervenante par foyer, soit 30 nounous en Contrat à durée indéterminée intermittent d'environ 20h. Le cœur de métier sera sans doute la garde de 16h30 à 19h et je n'aurai sans doute pas la possibilité d'optimiser leur emploi du temps, même s'il y a les gardes du matin et du mercredi. Je vais recruter en fonction des familles que j'estime à une trentaine la première année. Les nounous valideront leurs heures, toutes les semaines, sur une application et seront payées en fonction des heures réalisées.»

Comment se fait la sélection des intervenants ?

«Je suis maman, et comme toutes les mamans j'ai établi un niveau d'exigence très très élevé. Parce que je me mets à la place des parents. Egalement j'ai toujours recruté dans ma carrière. Je serai donc très attentive aux petits détails. Ma méthode ? Je pose des annonces sur Indeed et les réseaux sociaux, puis j'établis un premier contact téléphonique avec les candidats, la demande du dernier diplôme obtenu, leurs expériences de travail, et les interroge sur leur philosophie de vie. Si cette première approche s'avère concluante, je propose un premier entretien en tête à tête avec la réalisation d'un test écrit axé sur la sécurité des enfants ou comment réagir face à l'attitude particulière de celui-ci. Si l'ensemble des approches est satisfaisant je valide la candidature. Pour le moment ? Ça marche plutôt pas mal.»

La vision des familles

«J'œuvre à faire coïncider la demande des parents avec l'intervenant : par exemple si l'enfant est timide, je vais proposer un intervenant dynamique, un peu extraverti, pour aider l'enfant à s'épanouir. Je vais essayer de faire se correspondre les besoins et les profils. J'ai déjà reçu des demandes de devis. J'ouvre en juin pour préparer la rentrée de septembre puisque les parents sont déjà en recherche de garde d'enfant pour la rentrée. Des familles recherchent également des solutions de garde durant l'été.»

Quelles aides pour ce business ?

«Je l'ai découvert en créant cette entreprise, mais il y a beaucoup d'aides comme une TVA (taxe sur la valeur ajoutée) réduite à 10%. Ensuite pour les zéro à six ans, [la Caisse d'allocation familiale \(Caf\)](#) propose une prise en charge de la garde d'enfant pouvant aller jusqu'à 85% du montant de la prestation, même les revenus très élevés y ont droit. Les enfants dans la tranche des zéro à trois ans sont les plus aidés. Le crédit d'impôt intervient jusqu'à 50% du reste à charge de la famille. Enfin, depuis le 1^{er} janvier 2023, lorsque l'enfant a atteint ses 6 ans -la Caf n'intervient plus au-delà de cet âge- et même pour le ménage, la famille bénéficie du crédit d'impôt instantané. Il existe également des aides auprès de l'employeur.»

Comment se faire connaître ?

«Assadia a lancé, sur Google, une importante campagne de publicité pour me faire connaître. Je travaille également beaucoup sur les réseaux sociaux, avec mon compte Instagram et facebook. Je communique beaucoup sur les forums familles, notamment celles qui connaissent des difficultés à recruter pour les temps périscolaires. Je vais aussi faire le tour des écoles pour y proposer mes flyers et me rapprocher des petits commerçants.»

Ecrit par le 19 décembre 2024

Le ménage intelligent

«Nous proposons aussi le 'ménage intelligent'. Pour cela, nous mettons à disposition des personnes en charge de ces travaux, une gamme de produits respectueux de l'environnement, dont le réassort se fait automatiquement.»

Assadia propose également le ménage
mais hors du temps de garde des enfants

Mon métier, mes valeurs

«J'ai créé mon entreprise pour travailler selon mes valeurs. Mon projet c'est rendre service à des familles qui galèrent avec les moyens de garde car si nous éprouvons des difficultés à recruter en ce moment, dans tous les métiers, c'est surtout à ces familles que je pense. Je veux aussi rendre service aux familles monoparentales, j'ai eu une demande de devis dans ce sens. Une maman qui travaille et qui n'a pas de moyens de garde pour son enfant. Mon ambition ? Aider à la parentalité et participer à ce projet de vie des familles. J'aimerais, pour cela, développer mon activité en implantant plusieurs agences dans le Vaucluse à Orange, Carpentras et Cavaillon, et ainsi, désenclaver les petits villages alentours en demande de garde pour leur enfant.»

Comment intéresser les nounous à faire ce métier ?

«Je vais recruter des jeunes, des étudiants, des CAP petite enfance et, aussi, des mamies, ça, c'est vraiment super car les familles adorent. Ce sont de jeunes retraitées qui souhaitent conserver une vie sociale et obtenir un complément de revenus. C'est la meilleure solution lorsque l'on s'éloigne des villes étudiantes. Je vais également, bientôt, former des CAP petite enfance en alternance car je suis convaincue par ce mode d'enseignement»

Les infos pratiques

Agence Assadia Avignon 04 12 38 00 21. [Espace de coworking Cowool](#) 25, avenue Mazarin à Avignon.
Melanie.dufreney@assadia.fr et <https://www.assadia.fr/>

Ecrit par le 19 décembre 2024



Assadia propose la garde d'enfant en temps périscolaire