

Club Tidy transforme les aides-ménagères en chefs d'entreprise

MADDYPITCH - En fournissant une plateforme de mise en relation et en simplifiant les procédures administratives, Club Tidy accompagne les professionnels du nettoyage pour qu'ils puissent améliorer leur rémunération en devenant indépendant.

Temps de lecture : minute

21 mai 2024

Insatisfaits du modèle traditionnel qui limite la rémunération et le développement professionnel des employés, Emilie Da Cruz et Grégory Bouillon, deux entrepreneurs du domaine des services à la personne, ont souhaité revaloriser le métier et le savoir-faire des aides-ménagères. Ils décident alors de fonder Club Tidy. L'objectif ? Transformer les aides ménagères en micro-entrepreneurs, leur donnant ainsi la liberté de définir leurs horaires et tarifs tout en bénéficiant d'une rémunération plus juste et d'une plus grande autonomie.

« En 2006, fraîchement diplômés, nous avons lancé un réseau de services à la personne qui s'est étendu à 25 agences et 750 employés. Malgré notre réussite économique, le bilan humain nous a laissés sur notre faim : nous n'avons pas réussi à valoriser de façon satisfaisante le travail de nos salariés », se rappelle Emilie Da Cruz. « Les collaborateurs se retrouvaient à la fin du mois avec une rémunération stagnante et des perspectives limitées. Certes, l'emploi direct offrait une meilleure rémunération, mais imposait aux employeurs des contraintes administratives dissuasives : c'est là que Club Tidy entre en jeu. »

Éliminer les contraintes administratives grâce à l'automatisation

Grâce à une app web et mobile, Club Tidy facilite les démarches administratives des professionnels indépendants, éliminant ainsi une grande partie des obstacles à l'entrée dans le statut de micro-entrepreneur. La startup les accompagne dans leur gestion des contrats, des factures et leurs déclarations fiscales, leur permettant de maximiser le temps consacré à leur métier. Un algorithme de matching assure une mise en relation optimale entre les clients et les intervenants.

La startup a pour ambition d'imposer le modèle de la micro-entreprise dans le secteur des services à la personne en le rendant plus accessible pour les intervenants indépendants. Les intervenants disposent alors d'une rémunération supérieure, d'une liberté totale dans l'organisation de leur travail et d'un véritable confort d'exercice de leur profession.

« Notre mission est de bâtir une communauté d'intervenants indépendants en éliminant les contraintes administratives habituellement associées à la micro-entreprise grâce à l'automatisation », affirme Emilie Da Cruz. « Ainsi, les professionnels peuvent se concentrer pleinement sur leur cœur de métier : l'entretien du domicile. Un algorithme de matching performant assure la mise en relation optimale entre clients et intervenants, garantissant une satisfaction mutuelle et une communication directe et fluide via notre application. »

Des aides ménagères 60% mieux payées

Dès les premiers mois, une vingtaine d'intervenants rejoignent la startup. Ces derniers disposent aujourd'hui d'une rémunération de 18 à 23 euros de l'heure, soit en moyenne 60% de plus qu'en agence. La startup souhaite désormais atteindre les 300 intervenants actifs sur la plateforme

d'ici fin 2024, et porter la rémunération moyenne des intervenants à 2500 euros par mois après 4 mois d'activité. En contrepartie de ses services, la startup bénéficie d'une commission de 4 euros par heure d'intervention, ce qui permet aux professionnels du nettoyage de conserver près de 80% de leurs revenus.

Si la jeune pousse se déploie dans les Hauts-de-France depuis le premier trimestre 2024, elle souhaite désormais se développer en Ile-de-France et dans le reste de la France d'ici 2025.

« L'émergence des modèles alternatifs de travail est aujourd'hui une réalité dans beaucoup de métiers: informatique, communication, marketing... Pourquoi pas dans les services à la personne, et en particulier l'entretien du domicile ? » conclut Emilie Da Cruz. *« Même si devenir indépendant peut effrayer au premier abord, c'est un choix payant : Sylvie, notre nouvelle Tidies, qui a quitté son emploi salarié en agence, gagne déjà mieux sa vie qu'en agence au bout d'à peine 2 mois d'activité, et ce n'est qu'un début ! »*



À lire aussi

7 ans après sa création, Wecasa est sur le point d'atteindre la rentabilité



MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups françaises !

[JE M'INSCRIS](#)

Article écrit par Guillaume Cossu