

DOSSIERS / 1 Mars 2019

Kley permet aux jeunes de vivre avec leur temps

Entretien avec Jean-Baptiste Mortier, PDG, Kley



Kley est une société créée par le fonds d'investissement américain Oaktree Capital Management. Ce dernier détenait des participations dans des groupes de résidences étudiantes en Europe regroupées au sein de la société KSH (KnightsBridge Student Housing). « Oaktree a cédé KSH en gardant sa filiale française afin de développer un concept nouveau dans les résidences étudiantes en France », explique Jean-Baptiste Mortier, à la tête de Kley depuis janvier 2017. Kley avait alors une seule résidence en exploitation, située à Caen, et 5 autres en cours de finalisation de négociations ou en cours de construction. « Mon objectif était de transformer le concept classique des résidences étudiantes en France, qui était jusque-là un concept purement immobilier. Je suis arrivé à la tête de Kley avec une nouvelle approche : le logement est un support et nous avons une responsabilité beaucoup plus large vis-à-vis des jeunes qui vivent dans nos résidences et qui vont y passer beaucoup de temps (parfois les 2/3 ou les 3/4 de leurs journées). L'idée est de les encadrer, de les prendre en charge, de participer à leur réussite scolaire en mettant à leur disposition des services... Pour ce faire, il a fallu réfléchir à la manière dont ces jeunes vivent. Historiquement, on n'avait jamais repensé l'environnement de vie, le quotidien d'un étudiant en France. Depuis 30 ans, on a construit des résidences identiques : des petites cellules de 12 à 16 mètres carrés, pas d'espaces communs, ni d'espaces de partage, ... alors que les jeunes ont changé. Aujourd'hui, ils sont communautaires, connectés, ils travaillent beaucoup en groupe... D'une façon générale, tous les usages de l'immobilier ont changé. Par exemple, l'immobilier de santé a évolué avec le développement de l'ambulatoire par rapport à l'hospitalisation, etc. Les résidences étudiantes était l'un des derniers secteurs à ne pas avoir évolué. Nous avons donc repensé le concept à partir de 2017 en réfléchissant aux espaces communs et à leur organisation afin de permettre aux jeunes de vivre avec leur temps. Nous avons créé dans chacune de nos résidences des espaces de co-working, une grande cuisine centrale à la Top Chef. Les chambres sont plus grandes (18-20 mètres carrés), avec un lit de 120 cm, une salle de bain et des toilettes privatives. Nous avons créé 1 mètre carré environ d'espace commun par chambre. Ainsi, dans une résidence de 200 lits, les espaces communs représentent plus de 200 mètres carrés. Nous avons également repensé les chambres, avec l'idée de proposer des T2 et des co-locations . Bref, nous avons mis le client au centre de notre projet, ce qui nous a permis de redessiner l'offre », commente Jean-Baptiste Mortier.

Aujourd'hui, Kley compte 7 résidences (2.500 lits) : Paris-Saclay, Angers, Rennes, Marseille, Caen, Champs-sur-Marne et Toulouse. Deux autres résidences ouvriront leurs portes en 2019, à Gentilly et à Gennevilliers. Cinq autres résidences seront finalisées en 2020 (Cergy, Bagneux, Champs-sur-Marne, Bagnolet et Brest). « Nous avons une vingtaine de résidences dans le pipe en cours de finalisation dont 8 ouvriront en 2021 », précise Jean-Baptiste Mortier. Ainsi, Kley passera de 7 résidences aujourd'hui à 22 en 2021. « C'est un produit qui plaît et les élus, qui constatent le déficit de logements étudiants dans leur ville, viennent nous chercher pour avoir leur résidence Kley ». De plus, l'ancien concept des résidences étudiantes découpées, vendues en défiscalisation, était synonyme d'un immobilier mal entretenu. « Nos résidences sont, quant à elles, neuves et entièrement sécurisées. Nous sommes investisseur, propriétaire et gestionnaire de nos résidences et avons donc la responsabilité de leur entretien », souligne Jean-Baptiste Mortier.

En tant qu'investisseur-propriétaire, Kley se développe très rapidement, avec des opérations programmées jusqu'en 2024. « Nous essayons de faire de notre marque une vraie référence de qualité et de concept. Nous aurons 2.800 lits

Retrouvez cette article sur notre site internet à l'adresse:

<http://fusions-acquisitions.fr/article/dossiers-5/kley-permet-aux-jeunes-de-vivre-avec-leur-temps-3109>

à l'échéance de cette année. Kley devrait disposer de plus de 6.000 lits à l'échéance 2021 ».

Kley réalise des espaces communs en adaptant leur design à chaque résidence. « Je considère qu'à 18 ans on ne se décrète pas autonome... Les parents qui laissent leurs enfants partir loin de chez eux pour faire leurs études, souhaitent être surs qu'ils vont vivre dans un environnement sécurisé et qu'ils seront encadrés. Nous pensons avoir une responsabilité vis-à-vis de ces jeunes. Nous devons les accompagner dans l'apprentissage de l'autonomie. Les services mis en place dans nos résidences répondent à cet objectif », explique le PDG de Kley.

Les services proposés sont nombreux : « Dans toutes nos résidences, des voitures connectées sont à la disposition des étudiants qui peuvent les réserver en ligne grâce à notre partenaire Glide, qui est présent sur l'application Kley. Des profs de sport viennent donner des cours dans les résidences. Un grand chef français va prochainement apprendre aux étudiants à faire des recettes à moins de 10 euros... Nous avons également un partenariat avec Acadomia. Des étudiants de nos résidences peuvent devenir profs pour Acadomia ou bénéficier de cours », détaille notre interlocuteur. « Depuis 2018, nous faisons des soirées job dating lors desquelles les entreprises peuvent proposer aux étudiants de petits boulots. Kley organise également 3 soirées par an pour les étudiants de ses résidences (Welcome Party, Winter Party et Summer Party). Le but est de favoriser ce côté communautaire qui caractérise les jeunes aujourd'hui ».

En ce qui concerne la digitalisation, au sein de Kley, elle est bien amorcée : « Nous finaliserons dans les prochaines semaines, avec nos partenaires Sales Force et Docusign, la mise en place d'un système de digitalisation complet, intégrant la signature électronique de leur bail en ligne ... Notre métier nécessite une organisation digitale extrêmement précise et sérieuse », souligne Jean-Baptiste Mortier.

Quant au prix, « il est compétitif. Il est aligné sur le prix moyen des autres résidences privées et des logements en ville. En revanche, chez Kley, électricité, chauffage, wifi... sont compris dans les charges ».

Chaque année, Kley a décidé de faire le point sur son offre pour coller à l'évolution des besoins des étudiants. Pour ce faire, la société interroge ses clients et réalise une enquête de satisfaction. « Les étudiants réunis cette année en petits groupes nous ont fait remonter des envies sur l'évolution de leur logement et des services proposées dans nos résidences. Nous allons en tenir compte pour adapter notre offre à la demande » précise Jean-Baptiste Mortier.

Dans le secteur des résidences étudiantes, créer une plate-forme de zéro prend du temps. Oaktree a démarré la réflexion sur cette activité en 2012. Les négociations ont commencé en 2013 et la première résidence de Caen a ouvert ses portes en 2016.

Aujourd'hui, le marché est extrêmement actif. « La France est l'un des derniers pays de la vieille Europe où cette classe d'actifs n'existe quasiment pas vraiment », déplore notre interlocuteur. « Les banques ont très peu eu à financer le développement des résidences étudiantes, car les immobiliers étaient majoritairement vendues à la découpe, en défiscalisation, aux particuliers. Aujourd'hui, 90% des opérateurs ne sont pas propriétaires de leurs murs. Kley est le deuxième plus important groupe français propriétaire de son immobilier. Ce sont des investissements très importants », explique Jean-Baptiste Mortier.

« Oaktree est un actionnaire très participatif sans être pour autant inquisiteur. C'est un vrai échange. Nous sommes très complémentaires, très respectueux des responsabilités des uns et des autres. Notre relation est très partenariale », note Jean-Baptiste Mortier.

Quant aux opérations récentes du secteur, citons le rachat par Brookfield du Campus French Touch Ecla Paris Massy... D'autres consolidations sont possibles dans ce marché « qui bouge » et où le nombre d'acteurs est très limité. Les principaux « concurrents » de Kley sont Les Estudines, Studéa, Studélites, Suitétudes, Sergic Residences, Néméa, Les Belles Années, Campuséa (filiale de Gecina), Odalys Campus, Néorésid, Loc Habitat, Campus des sciences, Cap'études, MACSF, Campus de Bissy.

Selon Jean-Baptiste Mortier, « ce marché a une profondeur colossale ». Au total, la France compte 500.000 lits d'étudiants dont 160.000 dans le privé. Quant au nombre d'étudiants, il atteint 2.600.000, en croissance chaque année. « La demande n'est absolument pas couverte ».

« Nous essayons de faire évoluer les mentalités pour amener tous les acteurs, qu'ils soient publics ou privés, à se poser la question de qui est leur client et comment évolue son besoin. L'objectif étant de mettre à disposition d'un jeune étudiant tout ce qui peut l'aider à réussir », estime notre interlocuteur.

Selon lui, d'une façon générale, « la France n'est pas un pays moteur dans l'évolution des usages de l'immobilier. Nous avons plutôt tendance à regarder ce qu'il se fait à l'étranger et à l'adapter. Ainsi, le co-working est arrivé en France assez tard. Dans ce contexte, nous essayons de faire de Kley la référence en matière de réflexions sur l'évolution de l'immobilier géré ».

Quant aux axes de développement des dix prochaines années, Kley va continuer à faire progresser l'environnement de la résidence étudiante et lancera une offre de co-living dans les toutes prochaines semaines.

« En mars, nous allons présenter au Mipim un nouveau concept de co-living, qui sont des résidences pour jeunes actifs. Notre ambition consiste à faire évoluer les usages de l'immobilier en s'attaquant à des marchés qui n'ont pas « bougé » depuis longtemps ou à des marchés sur lesquels la France est en retard par rapport aux autres pays d'Europe et aux Etats-Unis. C'est le cas du co-living », souligne le PDG.

Nous l'avons compris, le développement du secteur des résidences étudiantes en France a été plutôt lent et tardif. « Aujourd'hui, le premier acteur de ce secteur compte 14.000 lits. Au total, le secteur compte une vingtaine d'acteurs de référence. Les supports ayant permis à ces groupes à se développer ont été la défiscalisation, la vente à la

découpe... Aujourd'hui, il faut se réinventer, en étant attentif à ce qui se pratique dans d'autres pays car les échanges se font partout dans le monde, dans tous les cursus d'étudiants. Pour ne pas être à la traîne il faut réfléchir différemment à l'évolution de notre offre », conclut Jean-Baptiste Mortier.

Quant à la possibilité d'être un acteur européen, voire global, « cela a surement du sens mais nous devons d'abord couvrir les multiples besoins du marché français ».

A la question quelle serait l'opération idéale pour Kley le jour ou Oaktree décide de passer la main, Jean-Baptiste Mortier répond : « Je voudrais que notre actionnaire fasse une bonne opération financière car je suis le garant de son investissement. Et je souhaite faire de Kley, à l'échéance 10 ans, l'un des groupes leaders dans le secteur et une société référente en matière de réflexion sur les nouveaux usages de l'immobilier géré ».

Quel mot pourrait caractériser le mieux cette activité ? « Partenaire », répond sans hésiter le PDG de Kley, « partenaire des étudiants, des parents, des écoles, bientôt des jeunes actifs et un jour des seniors ».