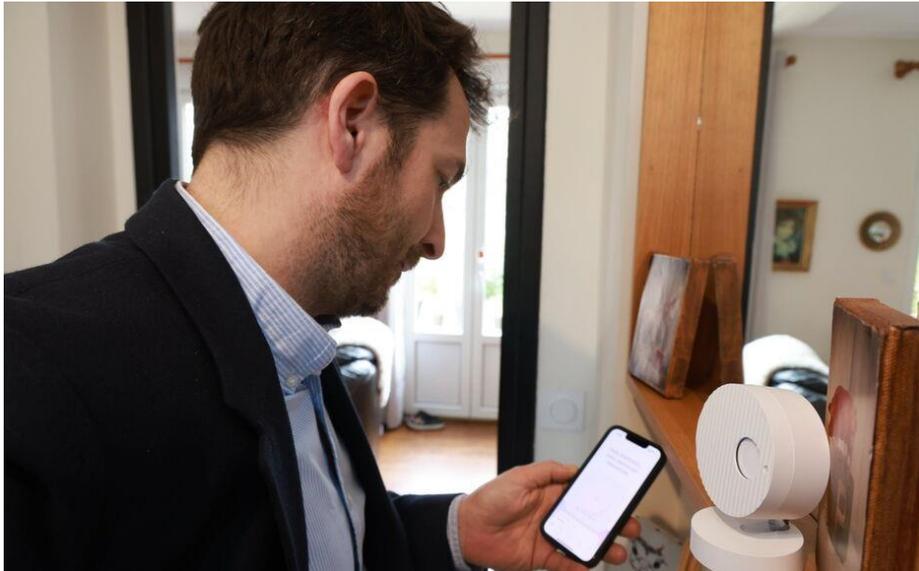


Télésurveillance : Qiara, la nouvelle alarme connectée, casse les prix

Lancée fin janvier par une équipe en grande partie venue de Free, et avec le soutien de Xavier Niel, cette nouvelle offre s'inspire des recettes de la Freebox en proposant tarifs bas et facilité d'installation. Son ambition ? Supplanter Verisure et Homiris, les deux géants d'un secteur en plein boom.



Les alarmes de maison connectées sont en plein boom comme le confirme le succès du nouvel acteur Qiara, qui vend des kits à monter soi-même. LP/Philippe Lavieille

Par [Odile Plichon](#)

Le 19 mars 2023 à 09h35

Le grand déménagement. À Noël, Raphaël Hélier, 43 ans, et sa femme, ont décidé de quitter leur appartement du IX^e arrondissement à Paris. Destination Beauchamp, dans le Val-d'Oise. « En trois roues, je mets juste 10 minutes de plus pour rejoindre mon boulot », s'enthousiasme ce directeur marketing, heureux d'avoir investi une grande maison.

Encore fallait-il la protéger des intrusions. « Comme j'ai un côté geek, je n'ai pas été effrayé quand j'ai entendu parler des nouveaux systèmes d'alarme Qiara, à installer soi-même », rembobine celui qui décide alors de déboursier 300 euros dans le matériel pour sécuriser « absolument tous les ouvrants sur 120 m² ».



Alexis Bidinot – photo Philippe Lavielle

Ce néorural choisit l'abonnement minimal, sans télésurveillance, pour 9,99 € par mois. L'installation ? « Un jeu d'enfant », notamment parce que le tuto sur l'appli est très bien fait. « Cela m'a pris une à deux minutes par fenêtre », décrit-il.

Sage-femme à Asnières-sur-Seine (Hauts-de-Seine), Marie-Serge Brouquier, 61 ans, fait également partie des conquies de la première heure, à ceci près que c'est son gendre qui a mis le matériel connecté en place. « Cela lui a pris moins d'une heure et, depuis, je suis sûre d'être prévenue si des cambrioleurs pénètrent dans la maison de ma mère », se réjouit-elle.

Un stock épuisé en 36 heures

Le 26 janvier, Qiara, « l'alarme connectée nouvelle génération », se lançait. « En 36 heures, notre stock était épuisé, et à ce jour, les prises de commande atteignent déjà 300 % du chiffre d'affaires que nous avons projeté ! » s'enthousiasme le cofondateur, Alexis Bidinot, 35 ans. Ce surdiplômé (Essec et Centrale Paris notamment) avait rejoint Xavier Niel, patron d'Iliad (la maison mère de Free) comme directeur général délégué du groupe en 2017. Voilà plus de deux ans maintenant que son équipe, entourée d'ingénieurs et d'anciens de Free, planche sur ce projet qui vise, ni plus ni moins, qu'à « en finir avec l'oligopole actuel qui se partage une rente sur le dos des usagers ». Exactement comme Free l'avait fait, en 2002 puis en 2012, en lançant sa Freebox puis son offre Free mobile. Si le montant de son investissement n'est pas connu, Xavier Niel fait d'ailleurs partie de l'aventure Qiara.

De fait, l'offre que propose ce petit trublion se veut « disruptive » — pour une fois, le mot ne semble pas galvaudé. L'équipement de base ? Il comporte cinq objets : une caméra connectée « avec un obturateur coupe-images pour respecter la vie privée quand vous êtes chez vous », précise Alexis Bidinot ; deux détecteurs ; une sirène et, enfin, un clavier pour activer ou désactiver l'alarme, le tout pour 99 €. Chez le leader du secteur, le suédois Verisure (ex-Securitas Direct), « le matériel de base, qui n'est pas comparable à celui de Qiara, avoisine les 900 € », assume le directeur marketing, Jérôme Gorges, avant offres promotionnelles bien sûr. Sollicité, l'autre grand acteur, Homiris, ne nous a pas répondu. Chez Castorama, à Paris (XV e), le premier kit avec caméra s'affiche à 379 €.

Made in France

Une fois acquis le matériel, le client peut ensuite opter pour une formule avec télésurveillance à 19,99 € par mois (29,99 € dès la deuxième année) ou sans surveillance à 9,99 € par mois (19,99 € ensuite), vous êtes alors prévenu d'une intrusion sur une appli mobile, connectée 24 heures sur 24. Là encore, chez Verisure, par exemple, « la première formule d'abonnement

avec télésurveillance avoisine les 40 € par mois, avec un engagement minimal d'un an », précise Jérôme Gorges.

Précision de taille : alors que chez le numéro un du secteur, aucune indication tarifaire n'est possible avant qu'un technicien ne soit passé réaliser un devis à domicile (nous avons tenté, en vain, d'obtenir des tarifs de base auprès d'un téléconseiller), « nos prix sont transparents et sans engagement », insiste Alexis Bidinot, qui mise également sur la « simplicité d'installation » de ses dispositifs, et « leur design agréable » pour conquérir un nouveau public. Enfin, « tous nos équipements, sauf l'optique de la caméra, sont produits en France », argumente celui qui ambitionne, ni plus ni moins, qu'être « le leader du secteur dans les deux à cinq ans ».

Chez Verisure, le tenant du titre donc, qui compte 3 500 salariés en France (son deuxième marché), la sérénité est de mise. « Oui, nous sommes plus chers, mais notre proposition n'est pas comparable : Qiara propose du do-it-yourself alors que nous proposons une offre unique, faite sur mesure après avoir réalisé un audit sécurité complet à domicile », insiste Jérôme Gorges. « Nous protégeons aussi contre d'autres risques, comme les incendies et même les alertes de santé puisque chaque élément comporte un bouton SOS pour appeler les urgences médicales », argumente-t-il.

Un juteux marché

Sur les réseaux sociaux, pourtant, voilà déjà plusieurs années que des internautes en colère multiplient les critiques contre cet acteur qui semblait indéboulonnable. Quoi qu'il en soit, il y aura probablement de la place pour tout le monde tant le marché de la sécurité (environ 1 milliard d'euros) est en plein essor. Et ce pour de multiples raisons : récent regain des cambriolages, boom des objets connectés, sans oublier le fait que les Français passent de plus en plus de temps chez eux. Or, leur taux d'équipement n'est que de 8 %, contre plus de 20 % en Europe ou aux États-Unis. Ce marché pas encore mature, donc, aiguise d'autant plus les appétits qu'il est rentable : en 2022, le bénéfice de Verisure a atteint 27 millions d'euros dans l'Hexagone, soit 6,6 % de son chiffre d'affaires. Dans une note publiée l'an dernier, le cabinet Xerfi estimait que « parvenir à démocratiser ces solutions (de protection) constituera un des enjeux pour les professionnels du secteur ».

Pour faire connaître ses nouvelles offres, Qiara communiquera bientôt sur Instagram et YouTube notamment. Quand on lui demande ce qui pourrait freiner le succès de sa petite entreprise, Alexis Bidinot ne voit qu'une chose : « Un gros bug technique qui nous décrédibiliserait. » À vrai dire, il ne semble guère inquiet.