



ÉCONOMIE

Une solution clés en main

INNOVATION. Deux start-up proposent de stocker un double de vos clés et vous évitent ainsi de recourir à un serrurier en cas de besoin.

APRÈS UBER contre les taxis et Airbnb à l'assaut des hôteliers, assistera-t-on au match Kipkiz et Keyper versus les serruriers ? Ces deux start-up parisiennes tentent de bousculer le lucratif business de l'ouverture de portes en urgence.

Leur idée ? Pour quelques dizaines d'euros (20 € par an pour Kipkiz et 39,90 € par an chez Keyper), vous évitez d'appeler un serrurier un dimanche soir (c'est très onéreux !) car vous avez oublié les clés de votre appartement chez votre tante qui habite à 300 km de là ! « Nous vous apportons un double de vos clés en moins d'une heure partout à Paris et en petite couronne. Et ce, 24 heures sur 24, 7 jours sur 7 », explique Nicolas Paradis, cofondateur de Keyper.

Comment ? « Vous vous enregistrez sur notre site Internet et vous nous envoyez votre double de clés par pli suivi.

Nous nous chargeons de stocker votre trousseau dans un endroit sécurisé », détaille Nicolas Paradis.

Remise par un coursier

Chez Kipkiz, la remise des clés se fait en main propre (uniquement à Paris intramuros), sur rendez-vous, dans un endroit neutre. Avec ces deux services, en cas de galère, un simple coup de fil suffit à faire venir un coursier. Moyennant, au passage, un surcoût pour la course (25,90 € chez Keyper ; première course gratuite, puis 20 € chez Kipkiz). « Métro, boulot, bistrot... Nous vous remettons les clés où vous le souhaitez », assure Corentin Grange, dirigeant de Kipkiz. L'échange s'effectue dans un lieu neutre. Ces entreprises ne connaissent pas l'adresse de leurs clients. Une astuce qui, selon elles, vous garantit que per-



sonne ne profitera de votre absence pour visiter votre appart...

Lancés il y a six mois, ces services prennent leur envol. Keyper revendique ainsi 500 clés en stock. Mais ce n'est que le début de l'aventure. Les deux start-up négocient en effet avec des assureurs. « Le service pourrait être proposé avec des assurances habitation. Ce serait un plus pour les clients et une source d'économie sur les frais de serrurerie pour les assureurs », souligne Nicolas Paradis. Signer un contrat avec un gros acteur du secteur en France leur permettrait de se développer sur tout le territoire.

BORIS CASSEL



Moyennant un abonnement annuel de 20 à 40 €, on vous remet les clés que vous avez perdues ou oubliées...

Ici, Nicolas Paradis, cofondateur de la start-up Keyper.

(LP/Guillaume Georges.)