



COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Hiflow annonce le déploiement de ses activités en Italie

Le n°1 français de la livraison de véhicules à l'unité exporte son expertise sur le marché Italien après l'Espagne et la Belgique et confirme son ambition de réaliser 30% de son chiffre d'affaires à l'international d'ici 2026

Paris, le 17 septembre 2024 – Hiflow, leader français de la livraison de véhicules à l'unité, exporte à nouveau son expertise à l'international avec l'annonce aujourd'hui de son déploiement sur le marché italien. Après avoir lancé avec succès son activité sur les marchés belge en 2020 et espagnol en 2022, Hiflow souhaite répondre aux enjeux logistiques spécifiques des acteurs locaux italiens et de ses clients internationaux. La scale-up poursuit son objectif de déployer son savoir-faire de livraison à l'unité à l'échelle européenne en garantissant un niveau de service unique s'appuyant sur sa plateforme digitale multi-langues. Depuis 12 ans, Hiflow a su accompagner les nouveaux usages et les mutations du secteur pour devenir un atout clé du secteur automobile. Avec cette ouverture sur le marché italien, Hiflow confirme son ambition de porter à 30% la part de son chiffre d'affaires à l'international à horizon 2026.

Hiflow exporte son savoir-faire sur le marché italien

Le déploiement de cette nouvelle offre de transport de véhicule en Italie s'inscrit dans la même logique d'accéder à la mobilité plus facilement, tout en réduisant l'empreinte carbone liée à la livraison des véhicules. Professionnels comme particuliers peuvent ainsi faire déplacer leur véhicule de manière optimisée, au juste prix, tout en bénéficiant d'un service sécurisé, rapide et de qualité du nord de la Belgique au sud de l'Italie ou de l'Espagne. L'offre Hiflow sur le marché italien va ainsi bénéficier de son expertise de logisticien leader sur son marché grâce à ses outils digitaux automatisés facilement et rapidement déployables qui assurent un suivi précis et rapide pour chaque client, ainsi que son application mobile multilingue dédiée aux convoyeurs. Hiflow propose ainsi une livraison plus prédictive, personnalisée et transparente.

Pour assurer cette montée en puissance, Hiflow développe son réseau de chauffeurs certifiés et indépendants en Italie grâce à plusieurs campagnes marketing ciblées dans les grandes villes. Hiflow constate d'ailleurs des taux d'engagement 30% supérieurs à ceux enregistrés lors des lancements en Belgique ou en Espagne.

« Nous sommes fiers d'annoncer notre lancement en Italie et de pouvoir proposer nos services sur un territoire aussi dynamique et prometteur en termes de nouveaux usages en mobilité », affirme Claire Cano-Houllier, cofondatrice d'Hiflow. « Depuis la création d'Hiflow, notre approche a toujours été celle d'une croissance mesurée et durable. Le cœur de notre développement à l'international a toujours été de construire des bases solides dans chaque pays où nous nous implantons. Après notre lancement réussi en Belgique en 2020, suivi par l'Espagne en 2022, l'ouverture du marché italien s'inscrit dans cette continuité. Nous prenons le temps de comprendre et d'intégrer les spécificités opérationnelles locales de manière pragmatique, afin de garantir une implantation pérenne et un véritable impact pour nos clients. Chaque marché est unique, et notre succès réside dans notre capacité à nous adapter tout en maintenant notre vision globale ».

Un marché italien porteur pour Hiflow

Le secteur automobile italien traverse une période de grande mutation, confronté aux enjeux de mobilité et environnementaux mais aussi à la crise énergétique et inflationniste. Parallèlement, les besoins en transport de véhicules en Italie n'ont jamais été aussi importants, aussi bien chez les particuliers que les professionnels. Bien que le marché ait connu une augmentation de 19 % des immatriculations en 2023, il doit composer avec un parc automobile vieillissant (âge moyen des véhicules transférés de 10,7 ans) * et une méfiance envers les achats de véhicules en ligne (seulement 5 % des Italiens sont prêts à acheter en ligne) **. Ce niveau de maturité digitale permet donc d'envisager des objectifs prometteurs en termes de croissance à venir.

L'Italie, avec sa riche tradition automobile et ses marques emblématiques, présente notamment un marché automobile très éclaté, caractérisé par des acteurs de petite taille et fortement régionalisé.

Pour relever ces défis, Hiflow table sur son savoir-faire reconnu en France et à l'international, afin de proposer un service de livraison optimisé de véhicules neufs et d'occasion, intégrant ses normes de qualité de service communes à tous ses marchés. Hiflow cible trois typologies de clients prioritaires dans sa conquête du marché italien : les groupes concessionnaires, les sociétés de leasing, et enfin les plateformes de vente en ligne de véhicules d'occasion.

« Fidèles à notre credo, notre ambition est de proposer notre service de livraison de véhicule reconnu pour sa fiabilité, sécurité et rapidité tout en s'adaptant aux spécificités du marché italien. Nous sommes convaincus qu'accompagner les évolutions du marché italien en matière de nouvelles mobilités passe par l'optimisation des flux et notamment des derniers kilomètres : c'est toute l'ambition de notre modèle « car as a service », détaille Claire Cano-Houllier. « Aller chercher le bon véhicule au bon endroit pour le livrer à la demande, tout en réduisant son empreinte carbone : c'est l'enjeu d'une mobilité plus durable en Italie que souhaite relever Hiflow! »

Les atouts et les investissements d'Hiflow pour réussir sur le marché italien

Fort de l'entrée dans son capital de Crédit Agricole Personal Finance & Mobility en 2023, Hiflow va pouvoir s'appuyer sur leurs antennes déjà présentes en Italie comme Leasys et Agos tout en poursuivant un développement totalement indépendant. Hiflow bénéficie par ailleurs d'une implantation d'équipe locale, avec ses équipes commerciales et support déjà présentes dans ses bureaux neufs à Milan sous la houlette d'un Country Manager.

Les équipes support en France sont par ailleurs d'ores et déjà composées de personnes dédiées pour le développement à l'international afin d'accompagner ce nouveau marché sur l'ensemble des expertises d'Hiflow comme la tech, la gestion de projet, la finance et le marketing. Enfin, sa plateforme multilingue est déjà opérationnelle en italien pour ses clients et convoyeurs locaux tout comme son nouveau site vitrine, entièrement mis à jour et optimisé.

**UNRAE 2023, developpement-durable.gouv, La Repubblica*

*** Areté 2023, « L'Italie est-elle prête pour l'achat numérique de voitures ? »*

À propos de HIFLOW

Fondée en 2012 par Claire Cano-Houllier et Idris Hassim, Hiflow compte 100 collaborateurs et est aujourd'hui l'acteur n°1 en France dans la livraison de véhicules à l'unité avec plus de 16 000 véhicules livrés par mois et un chiffre d'affaires de 30 millions d'euros en 2023. L'entreprise accompagne la transformation numérique du secteur automobile et contribue à un meilleur accès à l'automobilité pour tous en livrant le bon véhicule, au bon endroit, au bon moment. Avec une plateforme innovante et une suite de services pour une expérience de livraison optimisée, l'entreprise s'est imposée comme le partenaire privilégié des professionnels et compte aujourd'hui plus de 300 clients grands comptes actifs en France (Ayvens, RRG, Stellantis & You, Fraikin, Arval, etc.), en Belgique (Alphabet, Van Mossel, Cardoen, etc.) et en Espagne (Arval, Auto1, Okmobiity, Clicars, etc).

Plus d'informations : www.hiflow.com