

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Hiflow réalise une croissance exceptionnelle à l'international en 2024, portée par l'innovation et la confiance des acteurs du marché

Paris, le 9 janvier 2025 - Hiflow, le n°1 français de la livraison de véhicules à l'unité, enregistre une croissance exceptionnelle à l'international, dépassant 62 % en Espagne et en Belgique, grâce à une stratégie alliant adaptation aux spécificités locales et innovation dans les services. Fort de résultats supérieurs de 25 % aux prévisions, Hiflow confirme sa position de leader en répondant aux besoins d'un marché en pleine transformation.

Une croissance internationale dépassant 62% marquée par des stratégies adaptées aux marchés locaux

L'année 2024, marquée par l'ouverture des services d'Hiflow en Italie, a vu la croissance d'Hiflow décoller à l'international et dépasser les prévisions. Cette performance s'explique par plusieurs facteurs, les segments de marché les plus porteurs à l'international n'étant pas les mêmes qu'en France. Pour la Belgique, le flux de voitures lié à l'entretien des véhicules est en effet très porteur (38 % des livraisons Hiflow en valeur) quand pour l'Espagne, les livraisons à domicile de véhicules d'occasion sont très répandues (95 % des livraisons Hiflow en valeur). L'expertise d'Hiflow est devenue une référence sur ces marchés, reconnue pour sa fiabilité et sa capacité à s'adapter aux spécificités locales tout en proposant un niveau de service unique.

Des partenariats stratégiques fondés sur la longévité et la confiance avec les grands acteurs du secteur

En France, la réussite d'Hiflow repose sur la confiance renouvelée des grands acteurs de l'automobile (sur le top 30 des clients 2019, 95 % des clients d'Hiflow le sont encore aujourd'hui) et sa capacité à s'intégrer pleinement dans leurs écosystèmes. D'une part, grâce au renouvellement et l'extension de ses grands contrats, mais aussi grâce à son intégration réussie dans l'écosystème Crédit Agricole Personal Finance & Mobility. Les partenariats stratégiques avec Drivalia et Sofinco témoignent ainsi de la solidité des relations bâties, notamment via des appels d'offres exigeants et un travail conjoint. Ces succès illustrent la pertinence d'une offre adaptée aux besoins croissants des flottes automobiles, et augurent de nouveaux partenariats à l'international.

Des services différenciants pour continuer de se démarquer sur le marché en 2025

Avec des marchés européens dépassant ses objectifs et des solutions adaptées aux attentes locales, Hiflow poursuit sa trajectoire de croissance en accompagnant les grandes évolutions du secteur automobile. En 2025, l'entreprise ambitionne ainsi de développer encore ses activités en répondant aux besoins croissants des flottes et en capitalisant sur ses réussites pour consolider son leadership à l'international.

Les tendances de marché confirment une évolution majeure dans les attentes des clients, en particulier des grands comptes, vis-à-vis des services de livraison. Ces derniers recherchent désormais des solutions de livraison clé en main, qui leur permettent de confier l'ensemble de la logistique à un prestataire unique, sans avoir à gérer les imprévus ou les contraintes opérationnelles.

Deux axes de développement se distinguent pour répondre à ces exigences croissantes :

- **Un service client logistique tout inclus** : les grands comptes souhaitent pouvoir simplement donner un ordre de transport, laissant au prestataire le soin de gérer l'intégralité du processus, y compris les imprévus tels qu'un véhicule non prêt, un blocage lié au parc ou l'indisponibilité du client final. Avec une équipe de 38 experts logistiques sur ses 105 collaborateurs, Hiflow se positionne comme un partenaire fiable, capable de trouver des solutions en toute autonomie, quelles que soient les circonstances.

- **La restitution des véhicules multi-loueurs facilitée** : la reprise des anciens véhicules des collaborateurs, y compris lorsque ces véhicules sont liés à des contrats de location avec d'autres loueurs, est généralement problématique pour les concessionnaires et gestionnaires de flottes. Hiflow renforce son offre pour faciliter la restitution des anciens véhicules : accords avec les parcs automobiles des loueurs sur toute la France, transmission instantanée des PV de restitution...

« En 2024, Hiflow a démontré sa capacité à s'imposer comme un acteur clé à l'international, grâce à une croissance exceptionnelle de plus de 62 % en Espagne et en Belgique, portée par notre capacité à intégrer les spécificités locales et à proposer des services différenciants », déclare Claire Cano-Houllier, co-fondatrice de Hiflow. « Cette performance reflète la confiance renouvelée de nos partenaires et notre engagement à innover pour répondre aux besoins d'un secteur en constante transformation. En 2025, nous continuerons à accompagner nos clients avec des solutions agiles, tout en consolidant notre position de leader en France ».

À propos de HIFLOW

Fondée en 2012 par Claire Cano-Houllier et Idris Hassim, Hiflow compte 105 collaborateurs et est aujourd'hui l'acteur n°1 en France dans la livraison de véhicules à l'unité avec 1000 véhicules livrés par jour. 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, Stellantis & You, VGRF, Fraikin, Arval, etc.), en Belgique (Alphabet, Van Mossel, Cardoen, etc.), en Espagne (Arval, Auto1, Okmobiity, Clicars, etc.) et en Italie (Drivalia).

Plus d'informations : www.hiflow.com