



Avec des objectifs de profitabilité atteints en France, Hiflow affiche une croissance de + 12 % en 2025, portée par l'international

Paris, le 5 février 2026 – Dans un contexte de marché automobile particulièrement contraint, Hiflow, spécialiste de la livraison de véhicules à l'unité, clôture l'année 2025 sur une croissance à deux chiffres, de + 12 %, portée par sa présence à l'international. La croissance d'Hiflow à l'international a ainsi bondi de 91 % en un an. Ces performances s'inscrivent dans un environnement marqué par un recul du marché des véhicules neufs en France (- 5 %), démontrant la solidité du modèle d'Hiflow et sa capacité à maintenir ses objectifs de profitabilité, avec une structure financière consolidée.

Une dynamique internationale en croissance de + 91 %

En 2025, les marchés sur lesquels Hiflow est présent à l'international (Belgique, Espagne et Italie) ont constitué un relais de croissance clairement structurant. L'Espagne s'impose comme un marché clé, avec un volume de livraisons plus que doublées en un an, portées par un marché automobile en croissance (+ 12,9 %), un fort appétit pour les parcours de vente digitaux et des besoins importants de rééquilibrage de flottes liés au tourisme et aux loueurs courte durée.

La Belgique affiche également une trajectoire très positive, soutenue par la mise en place de partenariats stratégiques, permettant la livraison directe des véhicules depuis le port de Zeebruges jusqu'au client final. En Italie, le déploiement progressif de grands leasers, jusqu'ici en phase de test, ouvre de nouvelles perspectives de montée en charge.

« En 2025, l'international s'est imposé comme un relais de croissance pleinement structurant pour Hiflow. La dynamique observée en Espagne, en Belgique et en Italie confirme la solidité de notre modèle et sa capacité à s'adapter à des marchés automobiles aux caractéristiques très différentes, tout en soutenant une croissance rapide et maîtrisée », souligne Jean de Margerie, Directeur du Développement International de Hiflow.

Une résilience affirmée sur le marché français

Sur le marché français, Hiflow évolue dans un contexte moins porteur qu'au cours des années précédentes, marqué par un recul du marché des véhicules neufs estimé à - 5 %. Dans cet environnement contraint, la dynamique de croissance du groupe est mécaniquement plus modérée, sans pour autant remettre en cause ses fondamentaux. Hiflow démontre au contraire une forte résilience sur le marché domestique, en s'appuyant sur des usages et des services adaptés aux nouvelles réalités du marché automobile.

Cette capacité d'adaptation se traduit notamment par une hausse de 16 % des reprises de véhicules, qui confirme la solidité de son positionnement et la pertinence de ses offres dans un marché en recomposition. Parallèlement, Hiflow a atteint ses objectifs de profitabilité, traduisant une structure financière consolidée et une gestion maîtrisée de son développement à l'international, malgré un contexte globalement défavorable.

Les offres de services d'Hiflow : des relais de croissance structurants

Grâce à des offres de services innovantes (livraison express, restitution intelligente, certification des chauffeurs...), Hiflow accompagne depuis plusieurs années, l'évolution des usages du marché automobile. Ainsi, **la montée en puissance des ventes de véhicules électriques** constitue un levier majeur sur le marché français : au quatrième trimestre 2025, les volumes de véhicules électriques livrés par Hiflow progressent de + 90 % par rapport au T4 2024, dans un marché où 1 véhicule neuf sur 5 est désormais électrique. Hiflow s'appuie sur la pertinence de ses solutions pour accompagner ses clients et ses chauffeurs dans une logistique à l'unité optimisée, y compris sur de longues distances.

Les **restitutions de véhicules représentent un autre axe stratégique**, dans un contexte où les contrats de leasing signés en 2023 arrivent à échéance. Le lancement de l'offre Restitution Intelligente intervient à un moment clé, avec l'ambition d'aller encore plus loin dans la valeur apportée aux clients, notamment via l'amélioration des états des lieux, pour offrir davantage de visibilité sur l'état des véhicules et leur remise sur le marché.

Enfin, la livraison express s'impose comme un relais de croissance à part entière. En T4 2025 sur le marché français, cette activité enregistre une progression de + 80 % par rapport au T4 2024, portée par la promesse de livraison en moins de 24 heures et par l'optimisation des algorithmes de calcul des délais, garantissant un haut niveau de fiabilité opérationnelle.

« *Les mutations du marché ne sont pas un frein, elles sont un accélérateur. Véhicules électriques, restitutions, livraison express : ces usages redessinent la logistique automobile et confirment la pertinence de notre positionnement. Grâce à la technologie et à l'intelligence opérationnelle que nous avons développées, nous sommes en mesure de livrer plus vite, plus loin et avec un haut niveau de fiabilité, là où les attentes des clients n'ont jamais été aussi élevées* », souligne **Laura Peterschmitt, Directrice Générale Adjointe de Hiflow**.

À propos de HIFLOW

Hiflow compte 105 collaborateurs et est aujourd'hui l'acteur n°1 en France dans la livraison de véhicules à domicile 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 (Arval, Van Mossel, Cardoen, etc.), en Espagne (Arval, Auto1, Hertz, Okmobility, Clicars, etc.) et en Italie (Drivalia, Ayvens, AutoaCasa).

Plus d'informations : www.hiflow.com