



COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Bilan 2022 et perspectives 2023 pour Hiflow : une croissance durable dans un contexte très porteur et un marché en transformation

Hiflow passe cette année le cap des 500 000 véhicules livrés et enregistre une croissance de plus de 35% en 2022, confortant sa place de leader de la livraison de véhicules « à l'unité », une activité portée par les mutations du secteur automobile.

L'année 2022 en chiffres :

- *35% de croissance en 2022*
- *750 véhicules transportés par jour en moyenne*
- *7 000 chauffeurs professionnels*
- *80 collaborateurs réunis autour de valeurs communes d'accompagnement des mutations des mobilités auprès des entreprises et particuliers*
- *3 pays européens couverts : France, Belgique et Espagne*

Paris, le 16 février 2023 – Après avoir étendu son activité en Espagne avec succès, le n°1 français de la livraison de véhicules à l'unité annonce une croissance de 35% sur 2022. L'année passée a vu les nouveaux usages s'accélérer en créant de nouveaux flux logistiques : électrification, leasing, forte demande sur le marché de l'occasion, boom du rachat cash... En accompagnant cette transformation grâce à ses solutions digitales innovantes et agiles, Hiflow a vu son activité s'intensifier jusqu'à atteindre le pic de 500 000 véhicules transportés à ce jour.

Une croissance sous le signe de la performance logistique

En 2022, [Hiflow](#) a augmenté sa performance logistique en passant le cap des **500 000 véhicules transportés** et livrés pour plus de **300 clients grands comptes**, et assuré des pics logistiques post crise sanitaire à plus de **12 000 transports par mois**. Un défi logistique relevé haut la main par ses **7 000 chauffeurs professionnels et 80 collaborateurs présents dans 3 pays**. Avec une variété de clients unique sur le marché, Hiflow est un observateur privilégié des tendances du secteur de la mobilité. Son portefeuille s'étend des sociétés de leasing, groupes concessionnaires, aux plateformes de vente en ligne de véhicules d'occasion et gestionnaires de flotte d'entreprise.

Le point fort d'Hiflow : une combinaison unique d'outils tech performants grâce à sa plateforme digitale qui s'intègre directement aux APIs de ses clients, et une équipe de talents dédiés à la gestion des flux logistiques (développeurs, logisticiens, chargés de qualité...) pour sécuriser les trajets et la remise en main des véhicules dans les meilleures conditions, grâce à sa large communauté de convoyeurs professionnels certifiés.

Mutation des usages et massification des flux logistiques

Si Hiflow est **un acteur clé des mutations du secteur automobile**, c'est qu'il a su accompagner et répondre à ces nouveaux usages automobiles. Ainsi, **la location moyenne durée (leasing) a surperformé en 2022**, notamment en compensation de l'allongement des délais d'attente des véhicules neufs : entre 2021 et 2022, elle a représenté une **augmentation de 44% en chiffre d'affaires pour Hiflow**. La clé pour ces nouveaux usages que propose Hiflow, pionnier sur ce modèle depuis 10 ans : une livraison des véhicules « à l'unité » qui permet à ces acteurs du secteur de fluidifier les flux de manière rapide et sécurisée en apportant du service et de l'accompagnement là où cela est nécessaire.

Autre preuve de cette révolution en marche, **le marché de l'occasion en ligne se transforme avec notamment le « rachat cash à domicile » qui connaît un boom spectaculaire** : entre 2021 et 2022, cette activité enregistre **un bond de +80% chez Hiflow**. Or, ce phénomène engendre des trajets différents puisque les véhicules sont à récupérer chez des particuliers et livrés à des particuliers. Toute la chaîne logistique s'en trouve bouleversée. Les véhicules se situent généralement plutôt dans des zones reculées, nécessitant d'autant plus un accompagnement logistique personnalisé : on assiste donc à un phénomène de multi déplacements des véhicules.

Or, tous les indicateurs chez Hiflow montrent une révolution en marche dans la manière dont les Français perçoivent la notion de possession de leur véhicule, et leur réutilisation. Ainsi, les données d'Hiflow montrent une augmentation du **taux d'usage des véhicules transportés** (un véhicule de particulier réutilisé plusieurs fois, réparé si besoin et remis dans le circuit de vente), une bonne nouvelle pour l'impact carbone du secteur :

- **Hausse du nombre de véhicules déplacés plusieurs fois au cours de l'année** (40% de plus qu'en 2021).

- **Augmentation de l'âge moyen des véhicules livrés**, passant de **3,2 à 3,5 ans entre 2021 et 2022**. L'augmentation est plus importante pour les acteurs de ventes de véhicules d'occasion en ligne, + 1,3 ans.
- **15% des véhicules déplacés par Hiflow en 2022 l'ont été plusieurs fois dans l'année**, c'est 40% de plus qu'en 2021, ce qui participe encore à la massification des flux.

Autre fait marquant observé chez Hiflow sur l'année 2022, la **distance moyenne des livraisons s'allonge : +20% entre 2021 et 2022, soit une distance de 200 km en moyenne par livraison**. Au plus fort de la crise logistique qui touche le secteur automobile, la livraison « à l'unité » n'est ainsi plus cantonnée au dernier kilomètre, elle fait figure de **nouveau maillon clé de la supply chain** automobile. Preuve de l'expertise reconnue de Hiflow, sur la deuxième partie de l'année 2022, l'entreprise a ainsi pallié la congestion à la sortie de certaines usines en les délestant rapidement, comme en Normandie, où plus de 3000 véhicules ont été livrés en quelques jours pour désengorger un parc automobile.

2023 : consolidation et accélération

L'année 2023 a démarré avec un premier mois record pour Hiflow, avec **plus de 10 000 véhicules transportés pour le mois de janvier, un chiffre jamais atteint jusque-là**. Signe d'une reprise du marché automobile, qui reste pourtant faible par rapport au niveau d'avant crise sanitaire, mais dont les effets sont démultipliés pour Hiflow.

Dernière mutation du secteur, qui va nécessairement s'accélérer en 2023 : l'électrification du parc. La part des **véhicules électriques transportés** par les convoyeurs Hiflow a été **multipliée par deux** en 2022 et cette tendance devrait s'accélérer sur 2023. Pour autant, cette dynamique est freinée par le manque de bornes publiques rapides disponibles en France. Toujours dans la logique d'améliorer l'impact carbone de l'activité, Hiflow compte sur l'éco-conduite comme un levier fort de réduction des émissions de CO₂. **La part des chauffeurs ayant passé la certification éco-conduite** chez Hiflow a **augmenté de 20 points sur 1 an**. L'ambition sur 2023 est d'intensifier le nombre de ces certifications et de faire prendre conscience à un maximum de chauffeurs de la nécessité de se former.

Dans ce contexte global de transformation du secteur, l'entreprise de mobitech va concentrer ses investissements sur la livraison plus prédictive et plus digitale, via ses outils technologiques, clé de la réussite dans la logistique automobile.

*« La demande logistique n'a jamais été aussi importante ces derniers mois. Pour autant, le secteur fait face à de grands défis sociétaux et environnementaux. Chez Hiflow, nous réfléchissons à ces enjeux depuis notre création, ils font partie de notre ADN ! **déclare Laura Peterschmitt, Directrice générale adjointe de Hiflow**. Or, ces nouveaux usages tendent à modifier les chaînes logistiques connues jusqu'à maintenant. La livraison à l'unité est un nouveau levier, direct ou indirect, d'optimisation de l'empreinte carbone du secteur automobile, et répond aux nouvelles attentes des usagers. Notre modèle est pensé en mode solution : innovant et agile ! Il s'adapte en effet à toutes les situations, comme nous avons pu le montrer avec succès en 2022, et que nous entendons poursuivre en 2023. »*

A propos de HIFLOW

Fondée en 2012 par Claire Cano-Houllier et Idris Hassim, Hiflow, 60 collaborateurs pour 11 millions d'euros de CA, est aujourd'hui l'acteur n°1 en France dans la livraison de véhicules à l'unité avec plus de 500 000 véhicules livrés. L'entreprise accompagne la transformation numérique du secteur automobile et permet aux particuliers comme aux entreprises de se faire livrer en quelques clics et sous 48 heures un véhicule neuf ou d'occasion. Avec 3 solutions de transport, une plateforme innovante et son pack digital Home Delivery Booster, l'entreprise s'est imposée comme le partenaire privilégié des professionnels et compte aujourd'hui plus de 300 clients grands comptes actifs en France (ALD, RRG, PSA Retail, Fraikin, Arval, Aramis...) et en Belgique (Cardoen, RRG, Mercedes-Benz Retail, Lizzy...). **Plus d'informations : www.hiflow.com**