

TAXI NEWS

N°169 - JANVIER 2026

ENTRETIEN

AVEC MATHIEU GARDIES [HYPE]

L'ESSAI AUTOMOBILE

LA BMW 530E

LE DOSSIER

2025, LA RÉTROSPECTIVE

ENTRETIEN AVEC MATHIEU GARDIES [HYPE]

Mathieu, 2025 se termine, une année difficile pour Hype ?

Une année de transition, difficile en effet pour nos équipes en particulier, car nous avons dû gérer notamment notre sortie rapide de l'hydrogène du fait de l'effondrement progressif de la filière française de la mobilité hydrogène. Mais également une année très positive, car d'une part nous avons pu comme nous l'avions annoncé finaliser dès l'été notre pivot vers le véhicule 100 % électrique à batterie, et confirmer depuis qu'il est dorénavant parfaitement adapté pour l'activité de taxi.

En outre, le succès de la plateforme de réservation Hype auprès de nos clients grands comptes s'est largement amplifié tout au long de l'année, tant sur le segment classique que sur le premium (Lounge chez Hype).

Qu'est-ce qui a changé selon vous en 2025 sur le véhicule 100 % électrique pour le taxi ?

Beaucoup de choses ! D'abord, côté véhicules l'arrivée de nombreux modèles très performants et parfaitement adaptés à l'activité de taxi, et une forte baisse des coûts de ces véhicules, qui va se poursuivre dans les prochaines années. Ensuite, côté recharge ultra rapide (plus de 100 KW), des réseaux de plus en plus denses et fiables notamment en région parisienne, et des prix qui ont là aussi beaucoup baissé. Au final aujourd'hui, pour un chauffeur de taxi, non seulement le véhicule 100 % électrique, entre l'autonomie du véhicule et les réseaux de charge ultra

rapide disponibles, permet de couvrir tous ses besoins, mais cela lui revient beaucoup moins cher qu'un véhicule hybride, grâce à l'économie du carburant, et ce même s'il n'a pas de solution pour charger son véhicule chez lui ; le prix pour 100 km est de moins de 4,5 € TTC sur le réseau de charge ultra rapide de notre partenaire actuel Electra, une quinzaine d'euros suffit donc à un chauffeur pour couvrir l'ensemble d'une journée de travail. Et ces prix vont continuer à baisser, car il y a là aussi, grâce aux nouveaux acteurs, beaucoup de concurrence entre les opérateurs de ces réseaux. Un autre élément très important en 2025 : toutes les études confirment maintenant clairement qu'en Europe et en France en particulier, un véhicule 100 % électrique, en prenant le cycle de vie complet, pollue près de 4 fois moins qu'un véhicule hybride, qui en réalité n'est que très faiblement efficace en termes de décarbonation. Donc aujourd'hui, dans le contexte actuel, continuer à dire que le véhicule hybride est « vert » ou « écologique », c'est clairement s'exposer à une pratique trompeuse qui s'appelle le greenwashing. Par conséquent, les clients du taxi, et notamment les grandes sociétés et les institutions, ne vont plus vraiment avoir le choix : ils vont privilégier le 100 % électrique par rapport à l'hybride, pour leurs flottes et pour leurs prestataires, dont les taxis.

Quels sont les atouts de Hype par rapport à vos concurrents pour un client qui veut réserver un taxi ?

Le premier est que nous sommes moins chers pour les clients sociétés et institutions que nos concurrents. Le fait d'avoir une partie de chauffeurs salariés est également apprécié pour pouvoir traiter efficacement des besoins spécifiques de ces clients. Mais notre principal atout, c'est que nous sommes la seule plateforme qui ne propose que des véhicules zéro émission, là où nos concurrents se reposent sur des flottes majoritairement composées d'hybride, donc globalement 4 fois plus polluantes ; même s'ils développent progressivement des sous-segments zéro émission, aucun concurrent ne prévoit d'être zéro

émission avant 2030. C'est un élément de plus en plus déterminant notamment pour les grandes sociétés et les institutions qui nous a permis de gagner cette année des appels d'offres exclusifs comme les ministères sociaux (Travail Santé, Familles, etc.), l'ARS, la Préfecture de Police, etc.

Et pour le chauffeur de taxi, en quoi l'application Hype est-elle différente ?

Déjà, nous sommes, pour les chauffeurs également, moins chers que nos concurrents. Nos partenariats avec des clients institutionnels garantissent une activité régulière tout au long de l'année. Les chauffeurs bénéficient par ailleurs d'un accompagnement de proximité assuré par des équipes issues du métier, parfaitement au fait des réalités et des spécificités du terrain. Autre atout particulièrement apprécié par nos partenaires : des paiements quotidiens par virement instantané, permettant de sécuriser rapidement leur trésorerie. Ensuite, nous ne cherchons pas à empêcher le chauffeur de travailler avec d'autres plateformes concurrentes, au contraire nous venons l'aider à compléter et sécuriser ses revenus en valorisant le fait qu'il a un véhicule zéro émission, par rapport à ceux qui roulent encore en hybride. Comme nous le disons toujours, les chauffeurs ne doivent pas se priver d'utiliser plusieurs applications, c'est leur droit garanti par la loi, et il faut qu'ils profitent de la concurrence entre les plateformes de réservation. En termes de fonctionnalités, un point très apprécié des chauffeurs sur l'appli Hype est le fait qu'elle leur permet de réserver des courses à l'avance, à l'image des chauffeurs qui font du transport conventionné, et ainsi de mieux organiser leurs plannings et sécuriser leurs revenus. La typologie des courses est également différente, avec une course moyenne plus élevée que nos concurrents, de plus de 60 euros, et une part importante de courses récurrentes. Au final cela permet aux chauffeurs indépendants les plus actifs sur l'app de réaliser aujourd'hui plus de 5000 euros de recettes moyennes mensuelles via l'application Hype, sensiblement plus les mois de forte activité. Nous avons aussi une forte traction sur les courses Premium de l'offre Hype Lounge, avec notamment

les véhicules BMW i5 et i7 qui sont appréciés des chauffeurs.

Revenons sur votre décision de sortir de l'hydrogène dans le taxi parisien annoncée en juin, pas de regret avec le recul ?

Aucun ! Et la suite avec le retrait de Stellantis de l'hydrogène en juillet n'a fait que confirmer que nous avons eu raison d'anticiper. La filière mobilité hydrogène s'est progressivement figée, faute d'avoir bénéficié d'un calendrier cohérent entre le développement des véhicules, celui des infrastructures et la maîtrise des coûts d'exploitation. Cette absence de dynamique coordonnée a entraîné des contraintes d'usage importantes, avec une dépendance à un nombre limité de stations, des temps d'exploitation réduits, une organisation quotidienne plus complexe, qui ont freiné, voire dissuadé, de nombreux chauffeurs qui n'y ont pas trouvé leur compte. À l'inverse, le modèle 100 % électrique à batterie a pu se développer dans un cadre beaucoup plus structuré, porté par la multiplicité des acteurs et un secteur fortement concurrentiel : montée en puissance des bornes de charge rapide, fiabilisation progressive des véhicules, baisse des coûts et adaptation réelle aux usages professionnels. Pour les chauffeurs de taxi, cette différence est déterminante. Je le répète, désormais pour l'activité de taxi, tout est plus simple, plus efficace, et moins cher dans l'écosystème 100 % électrique à batterie.

Qu'en est-il des relations conflictuelles avec HysetCo dont la presse grand public avait fait état au printemps ?

Nous faisons attention à ne pas commenter publiquement les procédures en cours ; de façon générale, nous respectons les réglementations et les engagements que nous prenons, mais lorsque d'autres ne le font pas, nous nous défendons et faisons valoir nos droits, sans nous laisser impressionner.

Les contentieux que nous avons été contraints d'initier au dernier trimestre 2024 se poursuivent.

Un point que je peux mentionner toutefois puisque la décision est maintenant publique : nous venons

d'apprendre il y a quelques jours que la cour d'appel nous a donné raison en confirmant notre analyse, celle du CSE de Hype et du syndicat CFTC Taxis qui l'accompagnait, sur la question du transfert des salariés dans le cadre de l'interruption par HysetCo des contrats de location-gérance, sujet sur lequel HysetCo s'était effectivement permis de communiquer par voie de presse en avril 2025 (dans Challenges). Cette condamnation de HysetCo et de ses filiales est une bonne nouvelle pour les chauffeurs qui ont subi directement les conséquences de la résiliation brutale des contrats par HysetCo, et ensuite son refus d'appliquer la loi, et qui vont je l'espère pouvoir faire valoir rapidement leurs droits dorénavant pour récupérer l'argent qui leur est dû ; pour rappel, il y a plus de 160 chauffeurs concernés.

Et c'est, je crois, aussi un sujet important pour la profession, à suivre dans les prochaines semaines, car cela vient rappeler que le droit et en particulier le droit du travail s'applique aussi dans le taxi, quels que soient les poids respectifs des acteurs ; je pense d'ailleurs que tous les acteurs du taxi doivent être exemplaires, pour se démarquer des dérives que l'on constate dans le domaine des VTCs, également souvent au détriment des chauffeurs.

En tout cas, je confirme que nous resterons l'une des rares sociétés, voire la seule, qui emploie des chauffeurs salariés dans le taxi parisien ; et ce modèle social assumé, pari sur un futur soutenable et souhaitable, nous permet aussi de proposer à nos clients et partenaires des services que les autres plateformes n'ont pas.

Nous avons appris avant l'été que Hype avait demandé à passer en procédure de sauvegarde, pour quelles raisons, et quelle est la situation aujourd'hui ?

Nous avions effectivement demandé à nous placer dans le cadre d'une procédure de sauvegarde afin de sécuriser notre sortie de l'hydrogène, dans le contexte compliqué évoqué précédemment, notamment du fait du refus de HysetCo d'appliquer la loi sur le transfert des salariés.

Et l'hydrogène continue à avoir un avenir dans la mobilité selon vous ?

Dans certains cas, pour les bus et les cars par exemple : nous poursuivons d'ailleurs notre accompagnement de la Métropole du Mans sur ce sujet. Et nous espérons que les pouvoirs publics français et européens vont laisser le temps aux différents projets hydrogène de se réorganiser plutôt que de balayer tous les efforts qui ont été déployés localement depuis 10 ans.

Mais pour le véhicule particulier, nous ne voyons pas d'avenir dans les prochaines années, on a malheureusement laissé passer l'occasion de convertir en une véritable transformation pérenne les initiatives volontaristes qui ont été portées par nous et par d'autres.

Un exemple édifiant : le jour anniversaire des 10 ans du lancement de Hype, le 7 décembre 2025, Toyota annonçait le lancement des premiers taxis hydrogène à Tokyo, avec... 3 véhicules Toyota Crown (modèle qui n'est même pas prévu en Europe) et en visant 600 taxis en 2030, soit le même volume que nous avions atteint en 2020 avec le rachat de Slota. 10 ans après, on tourne en rond, ça n'a pas cranté ! Et force est de constater qu'en Europe et en France en particulier, il n'y a plus de nouveaux produits, plus de marché et plus de dynamique pour le véhicule particulier à hydrogène.

D'ailleurs, ceux qui « pilotent » la filière de la mobilité hydrogène aujourd'hui en France sont les leaders du pétrole, de l'hydrogène gris, et de l'hybride.... À nouveau comme pour le véhicule 100 % électrique à batterie, ce seront sans doute les acteurs chinois qui dans quelque temps viendront en Europe pour relancer pour de bon la dynamique, avec des produits de qualité ; l'hydrogène, s'il est vert, reste une solution intéressante pour contribuer à décarboner les mobilités.

Les taxis hydrogène resteront acceptés sur l'application Hype si l'hydrogène n'est pas vert ?

Pour l'instant, nous les avons maintenus, pour



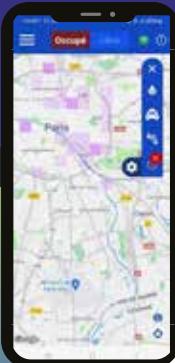
hype

Basculez avec Hype,
votre partenaire zéro émission

#jeBASCULE



Vous conduisez un taxi zéro émission ?



Avec la Heatmap, visualisez et prenez à l'avance les courses !



SCANNEZ CE CODE
POUR PLUS D'INFO

Sans
abonnement

- ✓ Sans abonnement, commission fixe de 15 % par course, plafonnée à 250 € par mois (hors taxes)
- ✓ Service client disponible 24h/24 et 7j/7
- ✓ Interface simple et intuitive
- ✓ Paiement quotidien des courses réalisées

Paiements
quotidiens
et instantanés

Travaillez avec plusieurs plateformes,
c'est votre droit, c'est votre intérêt :

- Réservez vos courses à l'avance grâce à la Heatmap pour mieux sécuriser vos revenus.
- Accompagnement professionnel pour évoluer vers le service premium de Hype (Hype Lounge).
- Activité disponible tout au long de l'année, avec une valeur moyenne constatée de 60 € par course, représentant un chiffre d'affaires pour les chauffeurs les plus actifs de plus de 5000€/mois.
- Accédez sans abonnement à tous les clients qui privilient désormais les taxis zéro émission.

Vos clients ont déjà basculé :

Ville de Paris, Préfecture de Police, Ministères (Emploi, Santé, Travail, Économie & Finances), Sénat, Axa, Europ Assistance, Inter Mutuelle Assistance, Nestlé, Paris Fashion Weeks, etc.

Inscrivez vous sur www.hype.taxi/partenaires/ pour être rappelé

ne pas pénaliser les chauffeurs qui ont porté depuis des années cette dynamique et n'y sont pour rien dans l'échec de la filière.

Pour la suite, nous avons bien noté les déclarations de HysetCo, qui indique avoir « sécurisé » 100 % d'hydrogène vert sur son réseau dès 2026 ; nous serons attentifs, car l'hydrogène vert est en réalité déjà disponible sans difficulté depuis plusieurs années, c'est juste une question de marge pour le distributeur, mais visiblement il fallait attendre le démarrage de la méga-usine d'hydrogène vert d'Air Liquide pour Total Energies en Normandie, prévu lui aussi pour 2026.

Dans tous les cas, nous préviendrons évidemment les chauffeurs avec un préavis suffisant pour ne pas les pénaliser. Plus largement, sans la bascule des chauffeurs et des clients, personne n'y arrivera, d'où le mouvement « #jeBASCULE » que nous avons lancé avec le COJOP pendant les JOP ! Nous avons toujours placé au cœur de nos actions l'objectif d'un passage indolore vers le zéro émission pour les chauffeurs, en créant ainsi un cercle vertueux avec leurs clients. Nous ne souhaitons pas que ceux qui ont fait le choix de conduire des véhicules zéro émission à hydrogène vivent une expérience négative, au risque de les détourner durablement des solutions de mobilités décarbonées et de les voir revenir vers le thermique comme nous l'avons constaté pour certains chauffeurs ; au contraire, notre priorité reste d'accompagner les chauffeurs dans cette transition, avec des solutions pertinentes et dans des conditions économiquement et opérationnellement au moins équivalentes aux thermiques.

On commence à parler du véhicule autonome en Europe, quel sera selon vous l'impact pour la profession ?

Les taxis autonomes sont déjà pleinement opérationnels dans certaines villes aux États-Unis et surtout en Chine, et effectivement des tests démarrent maintenant un peu partout en Europe.

Cela arrivera aussi rapidement en France, même si je pense que le processus restera long, en particulier le fait qu'un chauffeur restera encore longtemps dans le véhicule.

La profession doit commencer à intégrer ce sujet, notamment pour s'assurer que ce seront bien les taxis, et pas les flottes de VTCs, qui accompagneront ces tests et que ce processus se déroulera en respectant les équilibres économiques entre les plateformes et les chauffeurs.

Quels sont vos projets pour 2026 ?

Notre priorité est de poursuivre et d'accélérer la croissance du nombre de clients et de courses sur l'application Hype, et du nombre de chauffeurs partenaires. Dans cet objectif, nous allons aussi lancer en début d'année un projet prévu et préparé de longue date : le « package Hype ZE », qui facilitera pour le chauffeur le renouvellement de son véhicule hybride actuel vers un véhicule 100 % électrique : le package est une forme de location temporaire tout compris dédié taxi, à travers laquelle, le chauffeur ne prend pas aucun engagement et aucun risque, ni sur l'entretien, la maintenance, la valeur résiduelle, etc., et qu'il peut utiliser le temps de se rassurer jusqu'à ce qu'il décide d'acheter lui-même un véhicule 100 % électrique. Nous intégrerons dans le package les modèles du constructeur que nous choisirons pour notre flotte, ce qui garantit la qualité des services pour le chauffeur. Nous réfléchissons également à intégrer un forfait recharge sur un réseau de charge ultra rapide, là encore pour limiter les risques et les coûts pour le chauffeur qui passe au zéro émission. Et évidemment, le Package Hype ZE permet au chauffeur d'accéder à l'application Hype, et donc de sécuriser des revenus supplémentaires.

Bref, il dépense moins et gagne plus, sans engagement et sans risque ; cela va permettre d'accélérer significativement la bascule de tous les taxis vers la zéro émission, en Île-de-France et en régions où nous sommes présents dans déjà une vingtaine de grandes villes.