

## Après un 1<sup>er</sup> semestre 2024 en forte amélioration, Toosla accélère vers un modèle de plateforme digitale rentable

- Chiffre d'affaires semestriel 2024 de 5,5 M€, en croissance de +14% ;
- Marge d'Ebitda ajusté de 12,2%, contre 0,3% au 1<sup>er</sup> semestre 2023, et division par deux de la perte nette ;
- Stabilité des dettes financières et souscription d'un nouvel emprunt post-clôture ;
- Succès du déploiement national par affiliation et accélération du modèle de vente de services d'accès à la plateforme, économe en capitaux engagés et structurellement très rentable ;
- Confirmation de l'objectif 2024 d'un Ebitda ajusté supérieur à 1,6 M€ contre 0,5 M€ en 2023 ;
- Nouveaux objectifs à moyen terme : forte croissance du chiffre d'affaires et doublement de la marge d'Ebitda ajusté en 3 ans.

15 octobre 2024 – Toosla (code ISIN : FR00140062B9 – code mnémonique : ALTOO), acteur digital de la location de voiture de courte durée, publie ses résultats semestriels 2024 revus par le Conseil d'administration le 14 octobre 2024. Le rapport financier semestriels 2024 sera mis à la disposition du public au plus tard le 31 octobre 2024.

### Jean-François Boucher, Président de Toosla, déclare :

« Les résultats semestriels sont à la hauteur de mes attentes, sans accroc, et je tiens avant tout à féliciter le travail de l'ensemble des équipes, sous la conduite de Panayotis Staïcos. Nous avons retrouvé une bonne dynamique et confirmé la qualité de nos actifs.

Je souhaite que nous allions plus loin désormais dans notre développement vertueux, en privilégiant les activités qui peuvent générer rapidement du profit sans nécessité d'engager d'importants moyens financiers. Ceci est le fruit d'une analyse approfondie sur ce qui fait aujourd'hui la valeur de Toosla : notre plateforme digitale. Elle est unique, innovante, robuste, scalable à l'infini, a mobilisé beaucoup de ressources depuis 2016 et peut être à présent extrêmement rentable.

J'ai donc demandé aux équipes de se diriger dans cette direction afin de pouvoir présenter Toosla sous un nouveau jour : plus grand, plus rentable et moins gourmand en capitaux. »

Données (non auditées) En milliers d'euros	S1 2023	S2 2023	S1 2024	S1 2024 / S1 2023
<b>Chiffre d'affaires<sup>1</sup></b>	4 792	5 727	5 482	+14%
<b>EBITDA ajusté<sup>2</sup></b>	14	526	668	x48
% du chiffre d'affaires	0,3%	9,2%	12,2%	+11,9 points
<b>Résultat d'exploitation</b>	(2 995)	(1 631)	(1 444)	-52%
<b>Résultat financier</b>	(600)	(606)	(506)	-16%
<b>Résultat exceptionnel</b>	(6)	6	21	NS
<b>Impôt</b>	-	(2)	-	-
<b>Résultat net</b>	(3 600)	(2 234)	(1 930)	-46%

<sup>1</sup> Hors produits de cession de crédit-bail

<sup>2</sup> Résultat d'exploitation, excluant les dotations aux amortissements des immobilisations et l'impact de cession de crédit-bail

## Forte amélioration des résultats semestriels

Dans la lignée d'un solide 2<sup>nd</sup> semestre 2023, Toosla a poursuivi l'exécution de sa feuille de route au 1<sup>er</sup> semestre 2024 en portant une attention particulière à l'attractivité de son offre, pour maximiser la satisfaction des clients, et l'optimisation de ses charges d'exploitation, afin d'améliorer structurellement sa rentabilité.

Grâce à l'élargissement de sa gamme (nouvelles marques, nouvelles catégories, nouveaux niveaux de finition), au déploiement de sa nouvelle plateforme de réservation sur tous les écrans (PC/Mac/Smartphones/Tablettes) et à l'ouverture des réservations depuis et vers les aéroports parisiens, Toosla a généré un chiffre d'affaires de 5,5 M€, en croissance de +14%, tout en exploitant 13% de véhicules de moins en moyenne. Cette performance reflète l'excellence de la plateforme digitale d'optimisation des flux de réservation.

Dans le même temps, la discipline budgétaire a permis de réduire les dépenses à toutes les étapes, depuis les coûts directs d'exploitation de la flotte jusqu'aux frais généraux, pour faire passer la marge d'Ebitda ajusté de 0,3% à 12,2%. A noter que cette marge intègre 3% de charges additionnelles relatives à des opérations réalisées en 2022 et 2023. L'Ebitda ajusté ressort ainsi à 0,7 M€.

Fort de ce levier sur la rentabilité opérationnelle et à la baisse de la flotte (moins d'immobilisations), la perte d'exploitation (1,4 M€) et la perte nette (1,9 M€) ont été divisées par deux par rapport au 1<sup>er</sup> semestre 2023.

## Structure financière renforcée post-clôture

Au 30 juin 2024, la trésorerie disponible s'élevait à 1,6 M€ (3,3 M€ à fin 2023) pour une dette financière brute de 16,2 M€ (16,6 M€ au 31 décembre 2023), intégrant 12,5 M€ d'emprunts obligataires directement affectés au financement de la flotte dont la maturité est fixée à 2027 et 0,4 M€ de crédit-bail. Hors ces dettes spécifiquement liées à l'exploitation, l'endettement financier net ressort ainsi à 3,3 M€ pour des capitaux propres de (2,5) M€.

Après la clôture, la Société a activé un nouvel emprunt à moyen terme de 4,5 M€ permettant de poursuivre le financement de sa flotte. Dans ce contexte, la Société estime disposer des moyens nécessaires pour financer son activité des 12 prochains mois.

## Accélérer la valorisation de la plateforme digitale

Au-delà de la performance opérationnelle réalisée via l'exploitation directe de son offre à Paris, Toosla a mis à profit le 1<sup>er</sup> semestre 2024 pour faire la démonstration de la puissance de sa plateforme. La Société a ainsi lancé avec succès durant l'été son offre dans 3 nouvelles villes (Lyon, Bordeaux et Nice) selon un modèle d'affiliation mutuellement bénéfique. Dès les premières semaines d'exploitation, les partenaires ont généré des revenus par véhicule (RevCar) sensiblement supérieurs à la moyenne du secteur. Dans le même temps, Toosla ne comptabilise que la commission perçue sur les locations (de l'ordre de 20% environ) et assure le marketing pour générer du flux (10% du chiffre d'affaires en rythme de croisière), à l'instar du modèle très lucratif des places de marché, et supporte quelques coûts généraux additionnels (environ 1% des revenus). Cette activité a ainsi vocation à générer un Ebitda ajusté normatif de l'ordre de 40% du chiffre d'affaires comptabilisé<sup>3</sup> pour un investissement initial de seulement quelques milliers d'euros par nouveau partenaire.

Fort de ce solide retour d'expérience, Toosla a décidé d'accélérer ce modèle de déploiement, avec l'ambition d'ajouter au-moins 2 nouvelles villes au maillage national avant la fin de l'année.

<sup>3</sup> 8 € de marge après dépenses marketing et frais généraux pour 20 € de chiffre d'affaires comptabilisé sur une location de 100 €

Toosla annonce aujourd'hui sa volonté d'aller plus loin dans cette nouvelle démarche de valorisation de sa plateforme technologique avec l'ouverture de négociations avec des acteurs industriels (loueurs, constructeurs, experts de l'autopartage) afin de leur permettre d'exploiter eux-mêmes la technologie Toosla. L'enjeu est majeur puisqu'il permettrait de générer des revenus supplémentaires sans charges additionnelles et sans avoir à supporter les investissements de conquête (dépenses marketing) et d'exploitation (charges de la flotte). Dans cet esprit, les offres d'abonnement, MyToosla et MyToosla+, qui doivent définitivement faire passer les conducteurs dans une nouvelle dimension en promettant, pour un budget maîtrisé, de bénéficier du bon véhicule au bon moment, ont vocation à être lancées et exploitées en marque blanche par de futurs partenaires.

## Confirmation de la rentabilité à court terme et nouveaux objectifs à moyen terme

Dans ce contexte, Toosla pivote d'une activité de prestataire de services de location courte durée, avec tous les défis liés à ce métier (coûts d'exploitation, saisonnalité, capitaux investis, concurrence de gros acteurs), à une activité de fournisseur de solutions technologiques innovantes. Ce modèle, qui conduit à comptabiliser moins de chiffre d'affaires (uniquement les commissions et non l'intégralité du volume d'affaires qui transite par la plateforme), génère structurellement plus de rentabilité et nécessite moins de capitaux.

Ainsi, Toosla vise un Ebitda ajusté d'environ 1,6 M€ en 2024, conforme à son objectif annoncé en début d'exercice<sup>4</sup> et 3 fois supérieur à celui de 2023, pour un chiffre d'affaires annuel attendu proche de celui de 2023 (10,5 M€).

Au-delà, la montée en puissance de ce modèle de plateforme doit permettre de faire progresser le chiffre d'affaires de l'ordre de 60% au cours des 3 prochaines années, pour dépasser les 17 M€, et augmenter de 10 points la marge bénéficiaire, soit un taux d'Ebitda ajusté de plus de 25%, à l'horizon 2027.

### Panayotis Staïcos, Directeur Général de Toosla, conclut :

*« Maintenant que nous avons démontré notre capacité à bien exploiter notre plateforme à Paris, nous pouvons sereinement faire monter de nouveaux partenaires à bord. Nous gardons surtout notre singularité, donc de l'avance sur nos concurrents, en étant une plateforme développée et exploitée par des professionnels de la location de voiture, et pas une pure start-up tech, et destinée à des professionnels et non aux particuliers. Ceci nous assure une différenciation essentielle et une capacité à générer rapidement des flux importants grâce aux volumes que peuvent apporter des acteurs majeurs avec lesquels nous discutons aujourd'hui. »*

Prochain rendez-vous : chiffre d'affaires de l'exercice 2024, 25 février 2025 (après Bourse)

#### À propos de TOOSLA

Créé en 2016, Toosla a pour ambition de devenir un acteur majeur de la « révolution » de la mobilité durable en proposant un service de location courte durée de voitures simple et efficace. Son objectif : favoriser la mobilité de demain en levant tous les "irritants" du secteur grâce à son modèle sans agence, sa plateforme digitale et son offre large de véhicules à faible émission. Il offre une expérience client entièrement digitale, aux procédures simplifiées et sécurisées sur PC/Mac, tablettes et smartphones. Sa promesse client se distingue par un modèle de voiture et d'options garantis, une disponibilité en libre-service permanente des véhicules (24/7) et son service de conciergerie (livraison-reprise de véhicule à l'adresse de son choix).

Toosla propose une flotte de plus de 600 véhicules à Paris, Lyon, Nice et Bordeaux. En 2023, le Groupe a enregistré un chiffre d'affaires de plus de 10 millions d'euros.

Toosla est coté sur Euronext Growth® Paris (Code mnémonique : ALTOO – Code ISIN : FR00140062B9).



Retrouvez toute l'information financière de Toosla sur :

[www.toosla-bourse.com](http://www.toosla-bourse.com)

<sup>4</sup> Soit environ 13,5% de marge d'Ebitda ajustée pour 12 M€ de chiffre d'affaires dans le modèle initial

## Contacts

**Toosla – Relations Investisseurs**  
 Jérôme Fabreguettes Leib  
[toosla@actus.fr](mailto:toosla@actus.fr) - 01 53 67 36 78

**Toosla – Relations Presse**  
 Déborah Schwartz  
[dschwartz@actus.fr](mailto:dschwartz@actus.fr) - 01 53 67 36 37

## Indicateurs alternatifs de performance

Données en cours d'audit En milliers d'euros	S1 2023	S1 2024
<b>Chiffre d'affaires</b>	4 792	5 482
Vente de marchandises	326	80
<b>Chiffre d'affaires consolidé</b>	5 118	5 562
<b>Ebitda ajusté</b>	14	668
Dotations aux amortissements, dépréciations et provisions	(2 726)	(1 540)
Reprises sur provisions	3	8
Redevances de crédit-bail	(285)	(574)
Vente de marchandises	326	80
Achats de marchandises	(373)	(86)
Autres écritures d'ajustement	47	-
<b>Résultat d'exploitation</b>	(2 995)	(1 444)