

## Toosla améliore fortement sa rentabilité en 2024 et engage les leviers sur sa plateforme digitale

- Succès du déploiement national par affiliation, économe en capitaux engagés et structurellement très rentable, avec un service désormais disponible dans 6 métropoles françaises ;
- Chiffre d'affaires annuel 2024 de 10,6 M€, légèrement supérieur à l'objectif, après un quadruplement des ventes en 3 ans ;
- Marge d'Ebitda ajusté de 18,0% au 2<sup>nd</sup> semestre 2024 et de 15,0% sur l'année, en hausse de 10 points par rapport à l'année 2023 ;
- Nouvelle réduction de 40% de la perte d'exploitation et de 34% de la perte nette annuelle ;
- Horizon de trésorerie consolidé grâce au soutien des partenaires financiers ;
- Nouveaux leviers actionnés en 2025 pour valoriser au mieux la puissance de la plateforme digitale propriétaire ;
- Confirmation des objectifs à moyen terme : 17 M€ de chiffre d'affaires (+60% en 3 ans) et 25% de marge d'Ebitda ajusté (+10 points) en 2027.

10 avril 2025 – Toosla (code ISIN : FR00140062B9 – code mnémorique : ALTOO), acteur digital de la location de voiture de courte durée, publie ses résultats annuels 2024 revus par le Conseil d'administration le 9 avril 2025. Le rapport financier annuel 2024 sera mis à la disposition du public au plus tard le 30 avril 2025.

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

« Nous avons réussi en 2024 le tour de force de stabiliser nos revenus et améliorer fortement notre rentabilité. Après avoir multiplié par 4 notre chiffre d'affaires en 3 ans, ce qui nous a valu de figurer à la 2<sup>nd</sup>e place parmi les acteurs du secteur Automobile dans le classement des Champions de la croissance 2025 réalisé par Les Echos en partenariat avec Statista.

L'équipe a surtout démontré sa capacité à exécuter notre mission consistant avant tout à améliorer très fortement notre rentabilité, afin de confirmer la pérennité de notre modèle économique, tout en posant les bases d'un nouveau cycle de croissance qui doit s'ouvrir en 2025.

Nous pouvons désormais engager la nouvelle phase de notre plan qui doit nous rouvrir le chemin de la croissance tout en tirant le plein potentiel de notre plateforme digitale en termes de rentabilité »

Données (non auditées) En milliers d'euros	2023	2024	2024 / 2023
<b>Chiffre d'affaires<sup>1</sup></b>	10 519	10 649	+1%
<b>EBITDA ajusté<sup>2</sup></b>	540	1 601	x3
% du chiffre d'affaires	5,1%	15,0%	+9,9 points
<b>Résultat d'exploitation</b>	(4 626)	(2 796)	-40%
<b>Résultat financier</b>	(1 206)	(1 132)	-6%
<b>Résultat exceptionnel</b>	(0)	(38)	NS
<b>Impôt</b>	(2)	105	NS
<b>Résultat net</b>	(5 835)	(3 860)	-34%

<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

## Développement des nouveaux services et réduction des coûts

L'exercice 2024 a été marqué, conformément à la feuille de route, par le déploiement national de l'offre Toosla de location courte durée. Initiée au printemps 2024 à Lyon, cette conquête des principales métropoles françaises s'est conclue en décembre dernier avec l'ouverture du service à Toulouse après Bordeaux, Nice et Lille. Le service est ainsi désormais accessible de façon beaucoup plus massive, ce qui doit contribuer à la croissance des revenus en 2025.

Ce déploiement, via le modèle parfaitement maîtrisé de l'affiliation, a été réalisé moyennant un investissement financier limité de seulement quelques milliers d'euros pour connecter les partenaires locaux, enrôler les véhicules (*back office*) et ouvrir le service (*front office*). Dans le même temps, Toosla a poursuivi sa politique rigoureuse d'optimisation de l'intégralité des coûts d'exploitation de son service afin de générer un puissant levier d'amélioration de la rentabilité opérationnelle.

## Triplement de l'Ebitda ajusté et forte amélioration des résultats

Ainsi, pour un chiffre d'affaires en hausse de +1%, à 10,6 M€, Toosla a triplé son Ebitda ajusté qui ressort, sur l'exercice 2024, à 1,6 M€ contre 0,5 M€ en 2023. Le taux de marge d'Ebitda ajusté ressort ainsi à 15,0% du chiffre d'affaires, en amélioration de 10 points sur 1 an, et atteint même 18,0% au 2<sup>nd</sup> semestre 2024.

Les principaux leviers d'amélioration de la performance concernent les coûts directs d'exploitation de la flotte (-5 points) et les dépenses de marketing (-2,5 points). La société démontre ainsi sa capacité à faire mieux avec moins, conformément à sa promesse, tout en réinvestissant une partie des fruits de son plan de performance dans le lancement de ses nouvelles offres.

Fort de ce levier sur la rentabilité opérationnelle et à l'optimisation de la flotte moyenne (moins d'immobilisations), la perte d'exploitation (2,8 M€) et la perte nette (3,9 M€) ont été réduites de respectivement 40% et 34% par rapport à 2023.

## Nouvel emprunt souscrit pour soutenir le développement

En 2024, la Société a souscrit un nouvel emprunt à moyen terme de 4,5 M€ permettant de poursuivre le financement de sa flotte.

Au 31 décembre 2024, la trésorerie nette s'élevait ainsi à 3,5 M€ (3,3 M€ à fin 2023) pour une dette financière brute de 20,9 M€ (16,6 M€ au 31 décembre 2023), intégrant 12,5 M€ d'emprunts obligataires directement affectés au financement de la flotte et 1,0 M€ de crédit-bail, et des capitaux propres de -4,4 M€. Au total, 85% de la dette a une maturité 2027.

Dans ce contexte, grâce au soutien de ses partenaires financiers, la Société estime disposer des moyens nécessaires pour assurer sa continuité d'exploitation.

## Nouveaux leviers en cours d'activation pour valoriser la plateforme digitale

Au-delà de la poursuite du maillage du territoire, avec de nouveaux contrats d'affiliation en discussion avancée pour l'offre de location courte durée, l'exercice 2025 doit être celui de la montée en puissance de la valorisation de la plateforme digitale, au service des ambitions à moyen terme (voir ci-dessous) et afin d'assurer un retour sur investissement aux actionnaires. L'objectif est d'accélérer l'implémentation de services additionnels, sans investissements massifs ni coûts d'exploitation significatifs, en bénéficiant de la robustesse et de l'agilité offerte par l'architecture de la plateforme digitale propriétaire de Toosla.

Dans ce contexte, Toosla souhaite mettre à disposition son savoir-faire technologique éprouvé sur des volumes beaucoup plus massifs, dans le cadre de rapprochements avec des acteurs de grande envergure. Toosla a ainsi engagé des négociations en 2024 avec des acteurs industriels (loueurs, constructeurs, experts de l'autopartage) afin de [permettre à des partenaires stratégiques d'exploiter la technologie Toosla en marque blanche](#). Cette initiative stratégique a donné lieu à un premier accord annoncé ce jour (cf. communiqué dédié) avec FlexiFleet, un acteur solide de l'autopartage B2B destiné aux chauffeurs VTC et partenaire d'Uber, qui exploite aujourd'hui un parc de plus de 3 500 véhicules, soit 6 fois plus que Toosla. Le modèle économique repose sur un coût fixe d'accès au service, valorisant notamment les paramétrages initiaux (*set up*), et une rémunération indexée sur les volumes gérés grâce à la mise à disposition de la technologie Toosla.

Le Conseil d'administration de Toosla a également décidé d'[explorer les opportunités de rapprochement, y compris capitalistique](#), avec un acteur industriel du secteur de la mobilité afin de définir le potentiel de création de valeur apporté par l'adossement du savoir-faire technologique de Toosla à la puissance financière et commerciale d'un grand groupe.

Enfin, comme annoncé le 25 mars dernier<sup>3</sup>, Toosla a formulé une offre de reprise partielle des actifs commerciaux (marque et base clients principalement) de la société Virtuo, un autre acteur digital de la location de voiture de courte durée qui, contrairement à Toosla, n'a pas pris le chemin de la croissance maîtrisée et rentable et s'est dès lors retrouvé dans une impasse financière.

## Confirmation des objectifs à moyen terme

Toosla confirme que la montée en puissance de ce modèle de plateforme doit permettre de faire progresser fortement le chiffre d'affaires au cours des 3 prochaines années, pour dépasser les 17 M€ à l'horizon 2027. A cette échéance, l'effet de levier de la croissance sur une structure de coûts parfaitement maîtrisée, doit permettre de porter la marge d'Ebitda ajusté à plus de 25%. L'exercice 2025 doit constituer une nouvelle étape dans cette trajectoire de croissance rentable.

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

*« Au nom du Conseil d'administration, je tiens avant tout à féliciter Panayotis et les équipes pour le travail accompli et qui permet aujourd'hui de présenter Toosla sous un profil plus flatteur : plus rentable et moins gourmand en capitaux.*

*Mais je sais que le potentiel de nos actifs, qu'ils soient humains ou technologiques, va bien au-delà des 10 M€ de chiffre d'affaires que nous réalisons aujourd'hui. Nous allons donc unir nos forces avec d'autres acteurs afin d'aller beaucoup plus haut.*

*C'est une motivation tout à la fois pour l'entreprise, qui pourra ainsi atteindre ses objectifs et rayonner comme elle le mérite, que pour les actionnaires, qui peuvent légitimement attendre de récolter les fruits des investissements soutenus depuis plusieurs années. »*

## Visioconférence ouverte à tous

Pour rappel, Toosla organise, ce jour à 18h, une visioconférence ouverte à tous afin de revenir sur les temps forts de l'année 2024 et les ambitions de développement. A cette occasion, le management répondra, dans la mesure du possible et dans le respect des règles de communication financière des sociétés cotées, aux questions.

Pour vous inscrire et participer à cette visioconférence, cliquez sur le lien ci-dessous :

[Je souhaite participer à la visioconférence.](#)

<sup>3</sup> Toosla étudie l'opportunité d'acquérir certains actifs de la société Virtuo actuellement en redressement judiciaire afin d'accélérer sa feuille de route

## 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 ses services à Paris, Bordeaux, Lille, Lyon, Nice et Toulouse. En 2024, 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)

## 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	2023	2024
<b>Chiffre d'affaires</b>	10 519	10 649
Vente de marchandises et autres retraitements	1 105	(69)
<b>Chiffre d'affaires consolidé</b>	11 624	10 580
<b>Ebitda ajusté</b>	540	1 601
Dotations aux amortissements, dépréciations et provisions	(4 351)	(3 265)
Reprises sur provisions	4	8
Redevances de crédit-bail	(732)	(1 101)
Vente de marchandises et autres retraitements	1 105	634
Achats de marchandises	(1 136)	(669)
Autres écritures d'ajustement	(56)	(4)
<b>Résultat d'exploitation</b>	(4 626)	(2 796)