

FlexiFleet choisit la technologie Toosla pour étendre ses services de location auprès des chauffeurs VTC

10 avril 2025 – Toosla (code ISIN : FR00140062B9 – code mnémonique : ALTOO), acteur digital de la location de voiture de courte durée, annonce avoir conclu avec la société FlexiFleet un accord de prestation de services en marque blanche afin de permettre au spécialiste du secteur VTC¹ d'enrichir son portefeuille de services à destination des chauffeurs.

Un premier accord avec une référence de l'autopartage BtoB

FlexiFleet est le spécialiste et le partenaire de confiance des chauffeurs VTC. La Société propose aux chauffeurs VTC des solutions de location de moyenne et longue durée (LMD à partir de 3 mois, LLD de 36 ou 48 mois) avec des véhicules hybrides et 100 % électriques. Des modèles neufs spécialement adaptés aux exigences du métier. L'entreprise propose également, avec ses partenaires, des solutions spécialement adaptées pour l'assurance et le courtage afin de protéger au mieux les véhicules de ses clients chauffeurs VTC et leur activité. FlexiFleet fournit en outre une large palette de services à tarifs préférentiels : entretien, réparation, carrosserie, pare-brise, recharge électrique entre autres... De quoi apporter un accompagnement tout au long de l'activité des chauffeurs VTC.

Depuis 2016, la Société a déjà accompagné plus de 9 000 chauffeurs dans l'exercice de leur activité au quotidien en leur proposant des solutions sur mesure adaptées à leurs besoins. Elle est aujourd'hui la première flotte VTC en France, et est composée à 65% de véhicules hybrides et de 35% de véhicules électriques. Flexifleet est ainsi la 1^{ère} flotte électrique de France pour le transport de personnes.

FlexiFleet a souhaité aller plus loin dans l'accompagnement de ses clients chauffeurs VTC et a choisi la plateforme digitale propriétaire de Toosla pour étendre son offre. Grâce à cette alliance, Toosla apporte à FlexiFleet la capacité de :

- **Développer une offre de location courte durée pour ses clients chauffeurs VTC** qui ont des besoins ponctuels (véhicule relais, activité saisonnière, loisirs, etc.), en Ile de France, autour de la plateforme parisienne de Toosla, et en Province dans toutes les villes où Toosla a étendu son réseau d'affiliés (5 à ce jour soit Bordeaux, Lille, Lyon, Nice et Toulouse et d'autres attendues dès 2025) ;
- **Accélérer le développement de l'activité de FlexiFleet dans les principales métropoles françaises** : là encore, grâce au maillage national constitué par le réseau d'affiliés de Toosla et à la plateforme digitale unique, FlexiFleet va pouvoir s'appuyer sur son partenaire pour étendre progressivement ses services dans les grandes métropoles françaises.

L'accord annoncé ce jour entre Toosla et FlexiFleet constitue une alliance technologique et pragmatique. Toosla apporte sa plateforme digitale propriétaire et son expertise dans le pilotage de flottes en location courte et moyenne durée. FlexiFleet apporte son expertise et sa connaissance fine du marché des chauffeurs VTC avec une capacité reconnue d'accompagnement à chaque étape de leur parcours d'entrepreneur.

¹ Véhicule de tourisme avec chauffeur

Un levier au service du plan 2027

Grâce à l'accord annoncé ce jour, Toosla aujourd'hui reconnu comme un acteur de référence dans le domaine de la location courte durée aux particuliers (BtoC) s'ouvre le marché des professionnels (BtoB) et des offres de location moyenne durée en restant fidèle à sa stratégie d'alliance permettant d'offrir un potentiel de croissance tout en limitant le montant des investissements additionnels. Toosla confirme ainsi sa stratégie de mise à disposition de son savoir-faire technologique éprouvé sur des volumes beaucoup plus massifs, dans le cadre de rapprochements avec des acteurs de grande envergure.

Les termes économiques de cet accord, qui restent confidentiels, reposent 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.

Ce nouvel accord marque une étape supplémentaire dans la feuille de route de Toosla et doit contribuer à faire progresser fortement le chiffre d'affaires de la Société, pour dépasser les 17 M€ à l'horizon 2027 (10,6 M€ en 2024), et sa marge d'Ebitda ajusté, attendue à plus de 25% contre 15% en 2024.

Panayotis Staïcos, Directeur Général de Toosla, Déclare :

« Nous sommes très heureux de pouvoir annoncer ce premier accord qui va permettre à notre partenaire de bénéficier de la puissance de la plateforme digitale de Toosla en marque blanche. Nous offrons ainsi à notre partenaire la possibilité de déployer une offre additionnelle au service de la satisfaction de ses clients et de la conquête de nouveaux chauffeurs VTC. Pour nous, c'est une formidable opportunité d'agréger beaucoup plus de volumes sur notre plateforme et ainsi d'amortir beaucoup mieux les investissements réalisés pour créer et optimiser notre actif technologique. Nous élargissons dans le même temps notre activité, aujourd'hui essentiellement BtoC vers le BtoB. C'est donc un véritable accord gagnant – gagnant. »

Benjamin Pasquet, Président de FlexiFleet, Déclare :

« L'innovation fait partie de l'ADN de FlexiFleet. Ce partenariat avec Toosla marque une étape stratégique dans notre volonté d'accompagner les chauffeurs VTC avec des solutions de mobilité toujours plus complètes, flexibles et digitales. Après avoir bâti notre succès sur la location longue durée, puis lancé une offre moyenne durée en 2023, nous franchissons aujourd'hui une nouvelle étape grâce à la puissance technologique de Toosla : proposer une solution de location courte durée, simple, rapide et accessible partout en France. Qu'il s'agisse de répondre à un pic d'activité, à un besoin ponctuel ou à une urgence terrain, nous sommes désormais en mesure de proposer un nouveau service à haute valeur ajoutée, avec la réactivité et la qualité qui font la force de FlexiFleet. »

Prochain rendez-vous : Chiffre d'affaires du 1^{er} semestre 2025, 23 juillet 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 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

Toosla – Relations Investisseurs
Jérôme Fabreguettes Leib
toosla@actus.fr - 01 53 67 36 78

Toosla – Relations Presse
Déborah Schwartz
dschwartz@actus.fr - 01 53 67 36 37