

Toosla confirme la solidité de son cœur d'activité au 1^{er} semestre 2025 et accélère l'expansion de son modèle de plateforme

- Très léger recul des revenus de location (-3%) dans un contexte sectoriel très dégradé ;
- Nouveaux leviers actionnés pour valoriser au mieux la puissance de la plateforme digitale propriétaire.

23 juillet 2025 – Toosla (code ISIN : FR00140062B9 – code mnémonique : ALTOO), acteur digital de la location de voiture de courte durée, publie son chiffre d'affaires semestriel 2025 non audité.

Panayotis Staïcos, Directeur Général de Toosla, déclare :

« Nous manœuvrons dans un contexte économique tendu et imprévisible qui a conduit à la disparition de certains de nos concurrents les plus fragiles et à des surcapacités des grands opérateurs qui ont entraîné une forte pression sur les prix. Dans ce contexte adverse, nous démontrons la puissance de notre plateforme digitale propriétaire qui nous permet aujourd'hui de monter en puissance sur l'affiliation, de déployer notre offre de location dans de nouvelles villes, très rapidement et sans investissement, et de négocier des accords en marque blanche.

Nous voulons accélérer cette transition au cours des prochains mois afin de retrouver le plus vite possible le chemin de la croissance rentable vers nos objectifs à moyen terme. Plusieurs négociations stratégiques sont en cours dont nous espérons des conclusions positives au second semestre. »

Données (non auditées) En milliers d'euros	S1 2024	S1 2025	2025 / 2024
CA Locations	3 616	3 507	-3%
CA Revenus annexes	1 866	829	-45%
Chiffre d'affaires total ¹	5 482	4 336	-21%

Chiffre d'affaires « Locations » en léger repli

Les revenus issus des prestations de location de Toosla, en propre et via les affiliés, ont atteint 3,5 M€ au 1^{er} semestre 2025 contre 3,6 M€ un an plus tôt (-3%). La forte pression concurrentielle à Paris et le repositionnement d'une partie de la flotte sur des modèles plus accessibles a pesé sur les revenus générés dans la capitale. Dans le même temps, les revenus issus des affiliés montent en puissance et confirment l'attractivité de l'offre qui trouve progressivement son public à Bordeaux, Lille, Lyon, Nice et Toulouse.

¹ Hors produits de cession de crédit-bail

Dans le même temps, Toosla a réduit de 45% ses revenus annexes, qui ne sont pas au cœur de la stratégie. L'essentiel de ces revenus concernent des prestations à très faible marge (charges refacturables et trading) de sorte que leur baisse est sans impact significatif sur la rentabilité de l'activité.

Ainsi, le chiffre d'affaires du 1^{er} semestre 2025 ressort à 4,3 M€ contre 5,5 M€ un an plus tôt.

Accélération des leviers de valorisation de la plateforme

Après ce 1^{er} semestre 2025 délicat, Toosla veut accélérer la montée en puissance programmée du modèle de plateforme (affiliation et services en marque blanche). L'objectif est de réduire les investissements dans la flotte et les coûts fixes associés en ouvrant plus largement sa plateforme à des tiers.

Toosla confirme ainsi que, 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.

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

Contacts

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