

## Chiffre d'affaires en croissance de +59% au 1<sup>er</sup> semestre 2023

Données non auditées En milliers d'euros	S1 2021	S1 2022	S1 2023	Variation
Chiffre d'affaires	1 674	2 991	4 762	+59%

28 juillet 2023 – Toosla (code ISIN : FR00140062B9 – code mnémonique : ALTOO), acteur digital de la location de voiture de courte durée, annonce son chiffre d'affaires non audité du 1<sup>er</sup> semestre 2023.

**Avec un chiffre d'affaires de 4,8 M€ à fin juin 2023, Toosla enregistre une croissance de +59% par rapport au 1<sup>er</sup> semestre 2022 et un volume d'affaires supérieur à celui réalisé durant la totalité de l'exercice 2021 (4,1 M€). La Société démontre sa capacité à soutenir durablement une progression rapide de son activité tout en veillant à maîtriser ses indicateurs de performance pour améliorer sa rentabilité.**

Au cours du 1<sup>er</sup> semestre 2023, Toosla s'est ainsi attaché à améliorer le taux d'occupation de sa flotte, afin de mieux rentabiliser le parc de véhicules, ainsi que la satisfaction clients, levier pour assurer un plus grand taux de fidélisation et d'optimisation des coûts d'acquisition. Ainsi, le taux de disponibilité des véhicules ressort à 91% au 1<sup>er</sup> semestre 2023 contre 87% au 1<sup>er</sup> semestre 2022, soit une amélioration de 4 points. De même, le NPS<sup>1</sup> ressort à 72 à fin juin 2023 contre 67 à fin juin 2022.

Ces performances sont notamment le fruit de l'investissement technologique continu de Toosla. Ainsi, au 1<sup>er</sup> semestre 2023, la Société a poursuivi le perfectionnement de sa plateforme servicielle propriétaire avec le lancement de « *Toosla fleet manager* »<sup>2</sup>. Cette nouvelle application optimise la préparation des véhicules et le planning de la flotte. Toosla appuie son savoir-faire unique sur la digitalisation totale de ses process, permettant d'agréger en temps réel un grand nombre de données dans le strict respect de la réglementation européenne en la matière (RGPD), et sur la puissance de traitement de ses algorithmes pour une grande précision de pilotage.

## Premium et B2B comme leviers de croissance rentable

Pour poursuivre sa trajectoire, Toosla souhaite capitaliser sur la digitalisation continue du marché de la location automobile et sur une offre toujours plus en phase avec les attentes des consommateurs.

À ce titre, la Société pourra s'appuyer sur le segment Premium de son offre (BMW, Mercedes, Mini, Tesla) qui reste le plus attractif pour les clients et le plus lucratif pour l'entreprise. Le revenu moyen par jour de location du segment atteint ainsi 1 190 € HT (+6,5% sur un an) contre 741 € HT pour le segment Access (Jeep, Peugeot). La part du segment Premium (72% sur une flotte moyenne de plus de 600 véhicules au 1<sup>er</sup> semestre 2023) a ainsi vocation à croître au 2<sup>nd</sup> semestre 2023, notamment par l'entrée d'une nouvelle marque au sein du segment.

Dans le même temps, Toosla a engagé l'élargissement de ses cibles commerciales avec le lancement à grande échelle de son offre BtoB « Compte mobilité »<sup>3</sup>, une nouvelle approche de la voiture de fonction, plus flexible et « sans irritant » pour les entreprises et leurs collaborateurs. Ce lancement doit permettre de générer des revenus complémentaires et récurrents, notamment sur les mois où l'activité est traditionnellement plus réduite, et de faire connaître l'application Toosla auprès des collaborateurs pour leurs futurs usages personnels. Toosla continuera ainsi à actionner les leviers de l'augmentation structurelle du taux d'utilisation des véhicules et de la réduction progressive des coûts d'acquisition clients.

<sup>1</sup> Net Promoter Score : Indicateur mesurant le degré de satisfaction du client à la fin du processus de location

<sup>2</sup> [Toosla poursuit la disruption de la location de voiture avec Toosla fleet manager son application de gestion de flotte](#)

<sup>3</sup> [Toosla révolutionne la voiture de fonction avec le lancement à grande échelle de son Compte mobilité pour les professionnels](#)

## À propos de TOOSLA

Créé en 2016, Toosla a pour ambition de devenir un acteur majeur de la « révolution » de la mobilité en réenchantant en profondeur la location courte durée de véhicules. Son objectif : lever tous les « irritants » du secteur grâce à son modèle sans agence et son application. Il offre une expérience client entièrement digitale, aux procédures simplifiées et sécurisées. Sa promesse client se distingue par un modèle de voiture et d'options garantis, une disponibilité permanente (24h sur 24 et 7 jours sur 7) et une mise à disposition libre-service sans attente du véhicule.

Toosla propose une flotte de plus de 600 véhicules sur 14 stations à Paris, Neuilly-sur-Seine, Vincennes et Madrid. En 2022, le Groupe a enregistré une croissance de +92% et un chiffre d'affaires de 7,9 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 35