

Après un 1^{er} semestre en progression de +14,3%, Toosla confirme sa trajectoire de croissance rentable

Données non auditées
En milliers d'euros

	S1 2022	S1 2023	S1 2024	Variation 23/24
Chiffre d'affaires ¹	2 991	4 792	5 478	+14,3%

24 juillet 2024 – 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^{er} semestre 2024.

Panayotis Staïcos, Directeur Général de Toosla, déclare :

Notre croissance semestrielle est remarquable pour 3 raisons. D'abord parce que nous démontrons notre capacité à maintenir le cap quelle que soit la météo ou les conditions de circulations. Ce 1^{er} semestre a été une nouvelle fois semé d'embûches, notamment pendant la période cruciale de juin, et nous avons tout de même généré une croissance à deux chiffres.

Ensuite, parce que nous réalisons le tour de force de générer plus de chiffre d'affaires avec moins de voiture. Grâce à l'intelligence de notre algorithme et la pertinence de nos choix stratégiques, nous optimisons le taux d'utilisation de chaque voiture et pouvons ainsi faire plus, et mieux, avec moins.

Enfin, parce que nous avons continué à préparer l'avenir avec le déploiement national et que ces initiatives majeures n'auront d'impact que à compter du 2nd semestre 2024 et nous donnent donc des réserves de croissance pour le futur. »

Avec un chiffre d'affaires de 5,5 M€ à fin juin 2024, en croissance de +14,3% par rapport au 1^{er} semestre 2023 et de +83,1% par rapport au 1^{er} semestre 2022, Toosla respecte parfaitement le temps de passage pour atteindre son objectif annuel (12 M€ de chiffre d'affaires) et confirme la trajectoire décrite dans sa feuille de route.

Cette performance commerciale confirme la capacité de Toosla à entretenir une solide dynamique de croissance vertueuse grâce à une meilleure exploitation de son parc de véhicules. Ainsi, entre le 1^{er} semestre 2023 et le 1^{er} semestre 2024, la flotte a baissé de 13,3%, réduisant sensiblement les investissements et les dépenses d'exploitation nécessaires pour générer cette croissance soutenue du chiffre d'affaires. Cette performance est à mettre au crédit de l'optimisation des points de livraison, grâce à l'ouverture des aéroports d'Orly et Roissy Charles-de-Gaulle, et l'ouverture des réservations depuis le site Internet Toosla.com qui optimise le taux de transformation des campagnes publicitaires.

Cette performance est d'autant plus remarquable qu'elle a été réalisée dans un contexte adverse, marqué par la longue séquence électorale et une météo dégradée qui ont freiné la consommation durant le mois de juin.

Forte de cette solide croissance menée selon les préceptes de la Direction Générale (« faire plus et mieux avec moins »), Toosla anticipe une nouvelle progression sensible de son Ebitda ajusté² du 1^{er} semestre 2024, attendu supérieur au 1^{er} semestre 2023 (0,3% du chiffre d'affaires) et au 2nd semestre 2023 (9,2%). La Société sera ainsi dans la course pour atteindre son objectif d'un taux d'Ebitda ajusté annuel de 13,5% en 2024.

¹ Hors produits de cession de crédit-bail

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

Développement national et services d'abonnement au 2nd semestre 2024



La dynamique du 1^{er} semestre 2024 doit être entretenue au cours des prochains semestres grâce aux initiatives prises dans le cadre de la feuille de route autour de deux axes stratégiques majeurs :

- Le déploiement de l'offre sur le plan national, engagé progressivement depuis le 1^{er} semestre 2024 avec l'ouverture du service à **Lyon** (mai), **Bordeaux** (juin) et **Nice** (août) en complément de **Paris**. Ce déploiement permet d'accompagner les clients et de conquérir de nouveaux utilisateurs, en s'appuyant sur des partenaires déjà implantés localement et désireux de rentabiliser leur flotte en bénéficiant de l'attractivité et de la performance de la plateforme de réservation et de gestion de Toosla ;
- Le lancement, à partir de la rentrée 2024, de **MyToosla** et **MyToosla+**, deux nouvelles offres d'abonnement qui feront définitivement passer les automobilistes dans une nouvelle dimension en promettant, pour un budget maîtrisé, de bénéficier du bon véhicule au bon moment.

Avec une offre de services désormais disponible dans 4 grandes métropoles françaises, Toosla va pouvoir s'appuyer sur ce maillage national pour déployer ses tous nouveaux services, MyToosla et MyToosla+, et démontre sa capacité à créer de solides synergies entre ses offres sans investissement additionnel.

Prochains rendez-vous : résultats du 1^{er} semestre 2024, lundi 14 octobre 2024 (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 et Lyon. 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 mnémorique : 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