

Toosla devient une plateforme mondiale de réservation automobile : plus de 15 000 destinations désormais accessibles via son App V3

Paris, le 17 mars 2026 – Toosla (code ISIN : FR00140062B9 – code mnémorique : ALTOO), acteur digital de la location de voiture de courte durée, annonce le lancement de **la version 3 de son application mobile** et franchit une nouvelle étape stratégique en devenant **une plateforme mondiale de réservation automobile**.

Grâce à l'intégration d'offres partenaires au sein de son application, Toosla permet désormais à ses utilisateurs de réserver un véhicule dans **plus de 15 000 destinations en France, en Europe et dans le monde**, tout en poursuivant le déploiement de sa stratégie « **asset light** ».

Une App unique pour réserver une voiture partout dans le monde

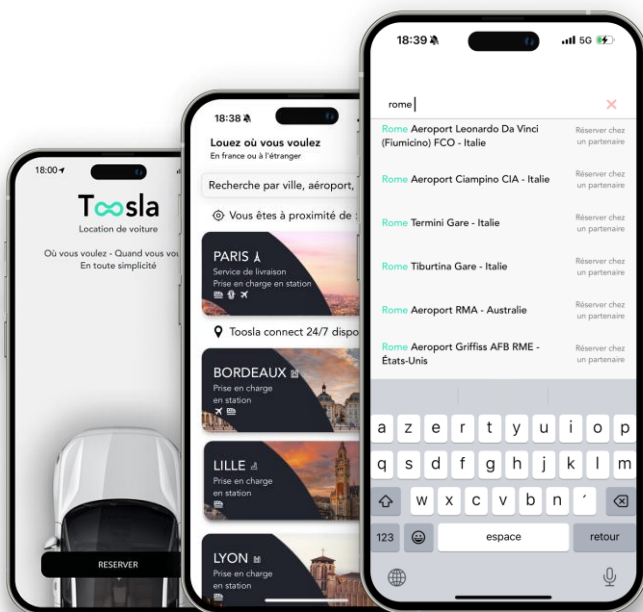
Développée par les équipes R&D de Toosla fin 2025, **la version 3 de l'application** améliore l'expérience utilisateur tout en élargissant considérablement l'offre de mobilité accessible depuis une interface unique.

Disponible sur **iOS, Android, Mac et PC**, la nouvelle App permet désormais aux membres de la communauté Toosla de réserver un véhicule pour tous leurs déplacements, qu'il s'agisse d'un déplacement professionnel à Londres, d'un week-end à Rome, ou de vacances en famille à Miami.

Cette révolution été rendue possible par l'intégration d'un **moteur de recherche d'offres émanant de partenaires sélectionnés**.

Pensé comme **un véritable service de conciergerie de la mobilité**, l'application Toosla devient une **porte d'entrée unique pour organiser l'ensemble de réservations de location de voiture**, en France comme à l'international (à l'image de ce que *Booking* a construit pour l'hébergement).

Toosla : App V3



Les chiffres clés du lancement

- **+15 000 destinations accessibles** dans l'application
- **10% des réservations déjà réalisées via des partenaires**, sans campagne marketing dédiée
- Des réservations effectuées **dans plus de 100 villes où Toosla n'est pas encore implantée**
- **3 canaux de revenus complémentaires** désormais opérés par la plateforme

Trois canaux de revenus complémentaires

Avec cette nouvelle brique, Toosla opère désormais **trois canaux de revenus complémentaires** :

1. **Les véhicules opérés en propre**, notamment à Paris ;
2. **Les véhicules opérés via un réseau d'affiliés**, présents à Bordeaux, Lille, Lyon, Nice et Toulouse ;
3. **L'intermédiation de réservations**, permettant de distribuer des offres partenaires là où Toosla n'est pas présent.

Comme pour l'affiliation, Toosla agit sur ce dernier point comme **plateforme d'intermédiation et perçoit une commission sur chaque réservation réalisée via l'application**.

Cette approche permet d'élargir instantanément l'offre disponible pour les utilisateurs tout en permettant à Toosla de poursuivre son **maillage stratégique du territoire national**.

Toosla combine ainsi **offre à l'expérience 100% digitale** opérée en propre ou via les affiliés et **réseau mondial de partenaires**.

Une adoption rapide du service

Lancé et testé depuis de l'année 2026 **sans communication marketing spécifique**, ce nouveau service rencontre déjà un succès commercial significatif.

À ce jour, près de **10% des réservations enregistrées dans l'application concernent des locations opérées par des partenaires**, dans **plus de 100 villes où Toosla n'est pas encore implanté**.

Ces premières performances confirment la pertinence du modèle hybride développé par la société.

Une optimisation forte des investissements marketing

L'élargissement de l'offre disponible dans l'application renforce également l'efficacité des investissements marketing.

Chaque nouveau porteur de l'App dispose désormais d'un catalogue de destinations beaucoup plus large, ce qui améliore significativement :

- Le **taux de transformation** lors de la première réservation ;
- La **fréquence d'utilisation** de l'application ;
- Le **nombre de réservations successives** des utilisateurs existants.

Chaque **utilisateur acquis devient immédiatement plus monétisable**, tandis que la valeur générée par la base d'utilisateurs existante augmente également.

Une stratégie « *asset light* » au service de la croissance

Cette nouvelle activité s'inscrit pleinement dans la stratégie dite « *asset light* » de Toosla.

La société ne supporte **aucune charge d'exploitation additionnelle** sur les locations opérées par des partenaires, tout en générant une commission sur chaque réservation réalisée via sa plateforme.

Ce modèle permet à Toosla d'élargir rapidement sa couverture géographique, de tester de nouveaux marchés et de générer des revenus additionnels avec **un investissement limité**.

Une App au service de la croissance rentable

Le lancement de cette nouvelle fonctionnalité essentielle est **un des piliers de l'ambition de croissance rentable** affichée par Toosla.

« Avec cette nouvelle App, Toosla devient une véritable plateforme de mobilité automobile. En élargissant considérablement l'offre accessible à nos utilisateurs, nous augmentons à la fois notre capacité de conversion des nouveaux membres et la fréquence d'utilisation de l'application. Ce modèle de plateforme, combiné à notre stratégie asset light, renforce notre potentiel de croissance tout en préservant notre structure de coûts. »

Panayotis STAÏCOS, Directeur Général de Toosla

Toosla confirme ainsi son objectif de croissance de son chiffre d'affaires en 2026 et de Free Cash-Flow positif en 2027.

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 2025, le Groupe a enregistré un chiffre d'affaires de 8 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