

Après un 1^{er} semestre 2025 difficile, Toosla initie un plan d'actions pour atteindre l'autonomie financière

- Attractivité confirmée de l'offre avec un nombre record de locations générées sur le semestre ;
- Chiffre d'affaires et rentabilité en repli du fait d'une pression déflationniste conjoncturelle et de l'arrêt d'activités non stratégiques ;
- Volonté affichée de revoir le modèle de financement pour devenir « *asset light* » et retrouver des marges de manœuvre ;
- Ambition de reprendre le chemin de la croissance dès 2026 et d'atteindre l'autonomie financière¹ dès 2027.

28 octobre 2025 – Toosla (code ISIN : FR00140062B9 – code mnémonique : ALTOO), acteur digital de la location de voiture de courte durée, publie ses résultats semestriels 2025 arrêtés par le Conseil d'administration ce jour. Le rapport financier semestriel 2025 sera mis à la disposition du public au plus tard le 31 octobre 2025.

Jean-François Boucher, Président de Toosla, déclare :

« Nous avons décidé, en début d'année, d'explorer les opportunités de rapprochement, y compris capitalistique, avec un acteur industriel du secteur de la mobilité. Cette piste a clairement monopolisé les équipes à un moment où le marché de la location était plus compliqué en raison d'un environnement économique dégradé. Si cela se ressent dans les résultats du 1^{er} semestre 2025, cela nous a également obligé à un travail important sur notre modèle économique, notre proposition de valeur et notre potentiel de développement. Nous sortons de cette séquence en étant confortés sur nos choix et clairs sur notre cap. A charge pour nous de retrouver rapidement la bonne trajectoire. »

Panayotis Staïcos, Directeur Général de Toosla, ajoute :

« La seule satisfaction à court terme, c'est que nous sommes certes en recul par rapport au 1^{er} semestre 2024 mais nous réalisons de meilleurs résultats que ceux du 1^{er} semestre 2023 avec un chiffre d'affaires inférieur, ce qui témoigne du profond travail d'optimisation de nos coûts. Nous devons maintenant nous concentrer sur la restructuration de notre modèle de financement afin que chaque euro additionnel qui sera généré demain par notre activité puisse créer de la valeur pour nos actionnaires. C'est mon objectif prioritaire et j'espère que nous pourrons avancer rapidement avec le soutien de nos partenaires financiers. »

| Données (non auditées) En milliers d'euros | S1 2023 | S1 2024 | S1 2025 |
|---|---------|---------|---------|
| Chiffre d'affaires ² | 4 792 | 5 488 | 4 337 |
| EBITDA ajusté ³ | 14 | 668 | 129 |
| Résultat d'exploitation | (2 995) | (1 444) | (2 270) |
| Résultat financier | (600) | (506) | (649) |
| Résultat exceptionnel | (6) | 21 | - |
| Impôt | - | - | - |
| Résultat net | (3 600) | (1 930) | (2 919) |

¹ Free Cash-Flow positif = flux générés par l'activité – flux générés par les investissements

² Hors produits de cession de crédit-bail

³ Résultat d'exploitation, excluant les dotations aux amortissements des immobilisations et l'impact de cession de crédit-bail

Attractivité confirmée de l'offre avec un nombre record de locations

Comme annoncé en juillet dernier, 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%). Cette relative stabilité est le résultat de deux réalités diamétralement opposées :

1. Une attractivité confirmée de l'offre de services de Toosla, illustrée par une progression de +17% du nombre de locations générées au cours du 1^{er} semestre 2025 par rapport au 1^{er} semestre 2024, ce qui constitue un nouveau record pour cette période de l'année, dans un contexte de légère baisse (-3%) des dépenses publicitaires ;
2. Une forte pression déflationniste, imposée par les loueurs traditionnels à la recherche de revenus pour amortir leurs importants coûts fixes, qui a nécessité un ajustement à la baisse des prix et le repositionnement d'une partie de la flotte sur des modèles plus accessibles.

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 structurelle de l'activité.

Impact de la pression déflationniste conjoncturelle sur les résultats

Ainsi, le chiffre d'affaires du 1^{er} semestre 2025 ressort à 4,3 M€ contre 5,5 M€ un an plus tôt. Ce repli a eu un impact direct sur l'Ebitda qui a été partiellement amorti par une baisse de 3% des dépenses de marketing et de 15% des charges de personnel. L'Ebitda ressort ainsi à 0,1 M€ contre 0,7 M€ au 1^{er} semestre 2024.

Compte tenu de la hausse de la flotte parisienne pour faire face à la demande en volume (+9% en moyenne sur le 1^{er} semestre) et de son coût, le résultat d'exploitation s'est dégradé à -2,3 M€ contre -1,4 M€ un an plus tôt. Le résultat net ressort à -2,9 M€ contre -1,9 M€ au 1^{er} semestre 2024.

Transformation nécessaire vers un modèle « *asset light* »

Cette conjoncture difficile met en lumière la nécessité pour Toosla de remettre à plat son modèle de financement afin d'aligner durablement ses perspectives de profits et sa structure financière. En effet, à la fin du 1^{er} semestre 2025, la trésorerie s'élevait à 1,4 M€ (3,5 M€ à fin 2024) pour une dette financière brute de 20,3 M€ (20,9 M€ au 31 décembre 2024), intégrant 12,5 M€ d'emprunts obligataires, 4,0 M€ de crédit et 1,0 M€ de crédit-bail directement affectés au financement de la flotte, et des capitaux propres de -7,3 M€.

Même si 85% de la dette a une maturité 2027, la société pourrait nécessiter de nouveaux financements au cours du premier semestre 2026. Dans ce contexte, Toosla a engagé des discussions encadrées avec ses partenaires financiers afin de revoir l'ensemble de son modèle de financement. L'objectif affiché est de passer dans un modèle économique dit « *asset light* » dans lequel la Société ne serait plus propriétaire de sa flotte de véhicules (et donc n'aurait plus à supporter la dette associée) mais uniquement locataire avec des charges d'exploitation directement déduites des revenus générés par l'activité. Ceci permettrait par ailleurs une meilleure lisibilité de ses résultats, faisant de son EBITDA un indicateur clair de performance économique.

Nouveaux leviers et priorités stratégiques

Cette transformation vers le modèle « *asset light* » devant permettre à Toosla d'atteindre l'autonomie financière est un préalable avant de reprendre le chemin de la croissance et de la valorisation de la plateforme technologique propriétaire.

Cette valorisation passera par une accélération du développement national au travers de la stratégie éprouvée du développement en franchise. L'objectif à terme est de tripler la flotte, pour la porter à plus de 1 600 véhicules, dont environ 2/3 serait exploité par des partenaires. Ce modèle permet, sans investissement additionnel significatif et grâce à la robustesse de la plateforme, d'accroître les revenus sans charges additionnelles, de réduire le coût d'acquisition (tout en étant capable de répondre plus régulièrement aux attentes des prospects) et d'augmenter la satisfaction clients (qui peuvent avoir plus régulièrement recours aux offres de Toosla). Le déploiement d'une véritable offre sur le plan national permettra également d'activer le levier encore sous-exploité de la clientèle professionnelle.

Dans ce contexte, Toosla a décidé de revoir ses objectifs financiers pour se focaliser dans un premier temps sur le retour à la croissance à compter de 2026 et l'atteinte de l'autonomie financière, avec un Free Cash-Flow positif, en 2027.

Visioconférence ouverte à tous

Pour rappel, Toosla organise, ce jour à 18h, une visioconférence ouverte à tous afin de revenir sur son actualité et ses priorités stratégiques. A cette occasion, le management répondra, dans la mesure du possible et dans le respect des règles de communication financière des sociétés cotées, aux questions.

Pour vous inscrire et participer à cette visioconférence, cliquez sur le lien ci-dessous :

[Je souhaite participer à la visioconférence.](#)

Prochain rendez-vous : Chiffre d'affaires annuel 2025, 18 février 2026 (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

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



Indicateurs alternatifs de performance

| Données en cours d'audit En milliers d'euros | S1 2023 | S1 2024 | S1 2025 |
|---|---------|---------|---------|
| Ebitda ajusté | 14 | 668 | 129 |
| Dotations aux amortissements, dépréciations et provisions | (2 726) | (1 540) | (1 726) |
| Reprises sur provisions | 3 | 8 | 5 |
| Redevances de crédit-bail | (285) | (574) | (678) |
| Vente de marchandises | 326 | 80 | - |
| Achats de marchandises | (373) | (86) | - |
| Autres écritures d'ajustement | 47 | - | - |
| Résultat d'exploitation | (2 995) | (1 444) | (2 270) |