



Début d'une nouvelle
aventure

Résultats annuels 2024
10/04/2024



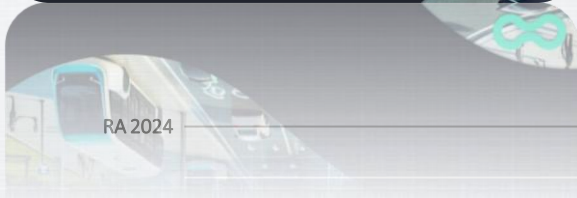
01

QUI EST
TOOSLA



Notre vision

Qui est Toosla ?



Favoriser les mobilités de demain

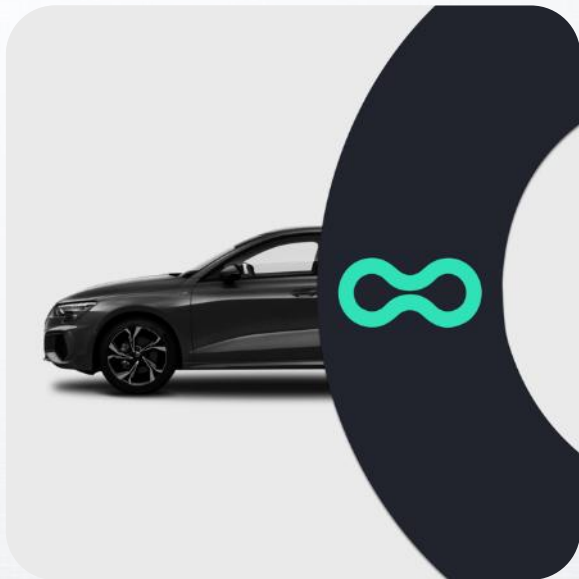
C'est créer les conditions qui favorisent l'accompagnement des changements de comportements sociétaux.

Notre offre de services est donc basée sur 2 valeurs d'entreprise :

- ▶ **DÉSIRABILITÉ** : Atteindre un degré de qualité qui vaut la peine d'être obtenue et qui maintient l'envie.
- ▶ **DURABILITÉ** : Mode de développement qui répond aux besoins du présent sans compromettre les capacités des générations futures à répondre aux leurs.

Un loueur pas comme les autres

Qui est Toosla ?



100% digital

Parcours client sans agence :
Réservation - Enregistrement - prise
du véhicule - état des lieux ...



24/7 - 0 attente

Une offre de véhicules disponibles
24h/24 et 7j/7 sans attente au
comptoir.



Location plaisir

Des services additionnels :
Modèles bien équipés – Pas de « ou
similaire » - Livraison à domicile...
















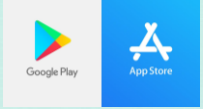


Acteur de mobilité

Participe au passage de la propriété
à l'usage tout en accélérant la
transition énergétique.

Une belle aventure démarrée en 2016

Qui est Toosla ?

| 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|
| <p>Du projet à la réalité</p>  <p>Lancement de l'App V1 sur app store. Réservation - création de compte et ouverture du véhicule !</p> | <p>Un loueur qui compte</p>  <p>Obtention du Label Bpifrance entreprise innovante</p> | <p>Plateforme digitale</p>  <p>Nouveau logo (avec le symbole de l'infini revisité représentant les possibilités de la technologie)</p> | <p>Expansion parisienne</p>  <p>Ouverture de 5 nouvelles stations en Île de France dont les 3 principales gares TGV</p> | <p>Introduction en bourse</p>  <p>Élargissement de l'offre de véhicules, signature avec Stellantis</p> | <p>Croissance 100%</p>  <p>Croissance de chiffre d'affaires de près de 100% pour atteindre les 8M€ de CA</p> | <p>En route vers 2024</p>  <p>Levée de fonds de 3,6 M€ pour financer son développement et dépasse les 10M€ de CA</p> | <p>Déploiement</p>  <p>Ouverture de Lyon - Nice - Bordeaux - Lille - Toulouse</p> | |
|  <p>Lancement de la première station de location à Paris - Gare du Nord</p> <p>L'aventure démarre !</p> <p>avec une promesse forte : Lever les irritants de la location de véhicule traditionnelle !</p> |  <p>Levée de fonds de 8 M€</p> |  <p>Ajout de la Tesla model 3 au catalogue</p> |  <p>Introduction en bourse sur le marché Euronext Growth Levée de fonds de 6,2 M€</p> |  <p>Croissance du parc de véhicules, : plus de 500 véhicules en flotte</p> | |  <p>Changement de gouvernance</p> | | |
| |  <p>Premiers accords constructeurs pour la flotte de véhicules.</p> |  <p>Lancement de l'App V2 intégrant le « token generation ».</p> | | | | | | |



Cap sur 2027

Une croissance rentable



1

Accélérer le maillage en France

Accentuer la présence de Toosla d'ici à 2027

2

Tirer le plein potentiel de la plateforme digitale

Toosla acteur de la mobilité servicielle de demain

3

Ouvrir de nouveaux horizons

Saisir les opportunités permettant d'accélérer en contrôle



02

DES FONDATIONS
SOLIDES



2024 – Des promesses tenues

Des fondations solides

GOAL ACHIEVED

0%  100%



1 Succès du déploiement France

Présence de Toosla dans 6 métropoles françaises

2 Une croissance maîtrisée

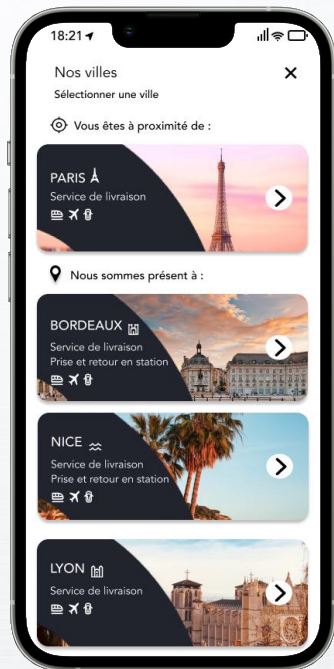
CA annuel 2024 de 10,6 M€, légèrement supérieur à l'objectif

3 Une rentabilité multipliée par 3

Marge d'Ebitda de 15,0% sur l'année, en hausse de 10 pts vs 2023

Succès du déploiement national

Des fondations solides



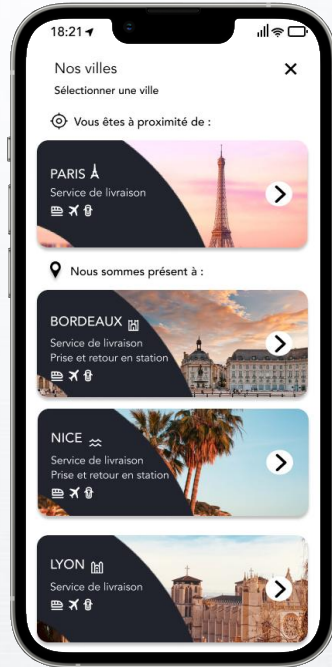
5 métropoles françaises en 5 mois

2024

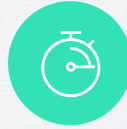
- JANVIER** ▶ **LANCEMENT** : du programme d'affiliation de Toosla
- MAI** ▶ **LYON** : Ouverture de la station Gare TGV de Lyon
- JUIN** ▶ **BORDEAUX** : Ouverture de la station Gare TGV de Bordeaux
- JUILLET** ▶ **NICE** : Ouverture de la station Nice Aéroport
- OCTOBRE** ▶ **LILLE** : Ouverture des stations des deux Gare TGV de Lille
- DÉCEMBRE** ▶ **TOULOUSE** : Ouverture de la station Aéroport de Toulouse

Succès du déploiement national

Des fondations solides



5 métropoles françaises en 5 mois



OUVERTURE RAPIDE

Grâce à notre plateforme technologique, la mise en place d'une nouvelle ville peut-être lancée en moins de 3 semaines



ÉCONOME EN CAPITAUX ENGAGÉS

Coût de lancement d'une nouvelle ville inférieur à 10 K€ permettant de garantir l'arrivée des premières réservations dès le premier jour !

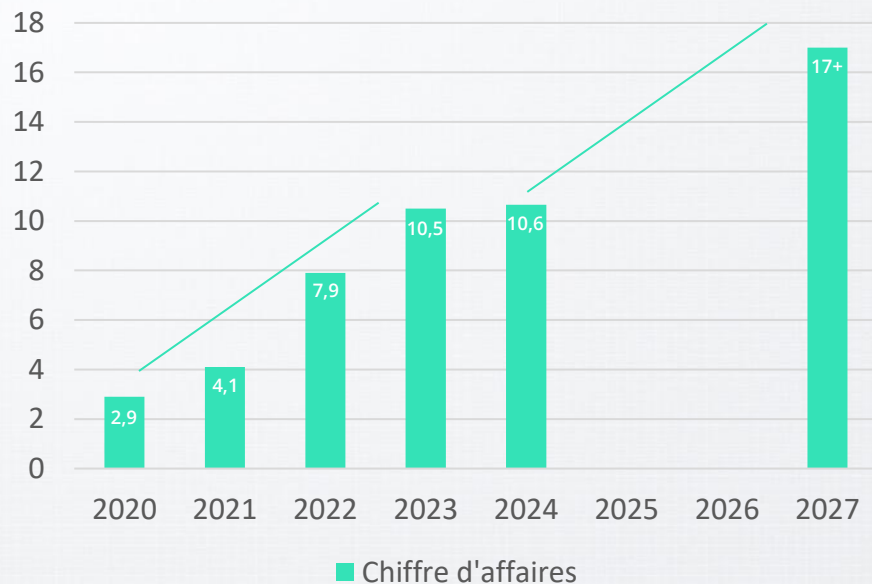


STRUCTURELLEMENT TRÈS RENTABLE

À la manière d'une market-place, Toosla perçoit une commission, lui permettant de réinvestir une partie en communication locale afin de générer de nouvelles réservations / commissions

Chiffre d'affaires annuel 2024 de 10,6 M€

Des fondations solides



UNE CROISSANCE MAÎTRISÉE

Toosla a réussi à multiplier par 5 son volume d'affaires et d'activité en 4 années et à le stabiliser en 2024 sans se mettre en péril financier et structurel.



CHAMPIONS DE LA CROISSANCE

2^{ÈME} place parmi les acteurs du secteur de l'automobile dans le classement des Champions de la croissance 2025 réalisé par Les Echos

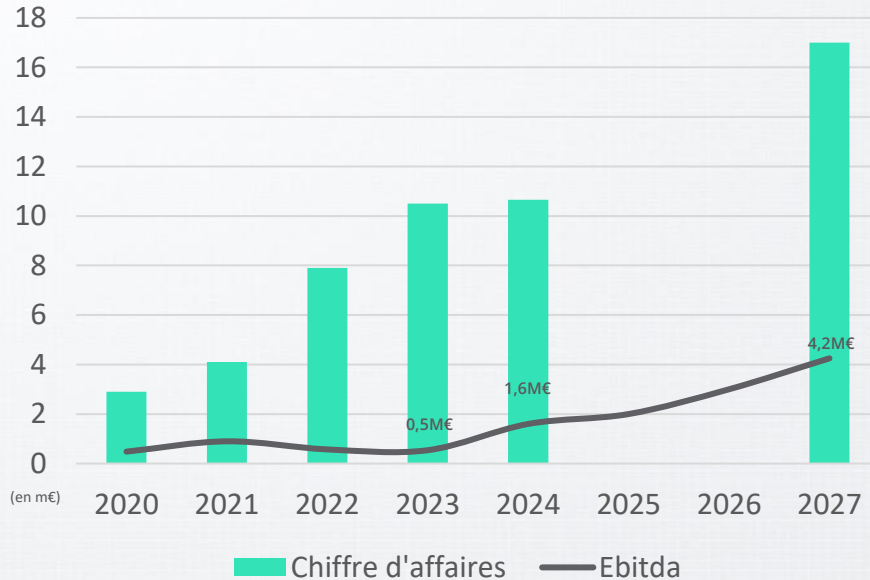


CAP SUR 2027

Fort d'une plateforme technologique qui a démontré sa scalabilité et son agilité, Toosla peut à présent ré-Accélérer !

Marge d'Ebitda à 1,6M€ (15%)

Des fondations solides



PARC AJUSTÉ ET MARCHÉ ÉLARGI

Toosla a ajusté son parc pour éviter de subir la baisse des prix et élargi son marché adressé via son maillage réseau



AMÉLIORATION DE L'EXPÉRIENCE CLIENT

Les développements de 2024 ont tous été fait dans un prisme ROIstique afin d'améliorer l'attractivité et la rentabilité



DES INVESTISSEMENTS QUI FERONT DES PETITS

L'ensemble des éléments déployés en 2024 ont pour but de perdurer dans le temps et permettre l'amélioration continue de la rentabilité pour les années à venir.

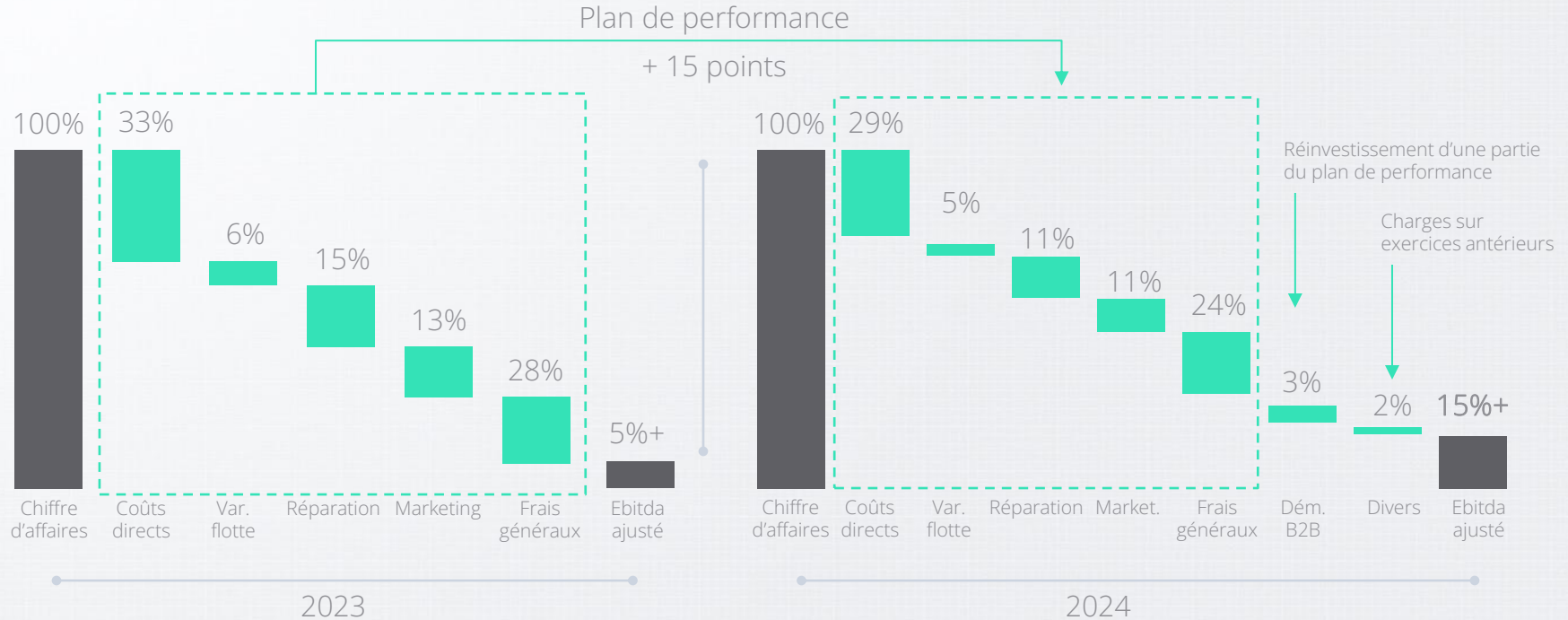
An aerial photograph of a dark-colored car driving on a sandy beach. The car has completed a figure-eight track in the sand, with its shadow cast on the surface. In the background, the ocean waves are breaking onto the shore. A teal rectangular box is overlaid on the top right corner of the image.

03

ACCROÎTRE FORTEMENT
LA RENTABILITÉ

Economies à toutes les étapes

Accroître fortement la rentabilité



¹ Résultat d'exploitation, excluant les dotations aux amortissements des immobilisations et l'impact des cessions de crédit-bail



Redressement continu des résultats

Accroître fortement la rentabilité

| KPI'S | | | | |
|---------------------------------|---------|---------|---------|---------|
| | S1 2023 | S2 2023 | S1 2024 | S2 2024 |
| Flotte moyenne | 617 | 666 | 534 | 598 |
| Chiffre d'affaires ¹ | 4 792 | 5 727 | 5 482 | 5 167 |
| Ebitda ajusté ² | 14 | 526 | 668 | 933 |
| Taux de marge | 0,3% | 9,2% | 12,2% | 18,1% |

¹ Hors produits de cession de crédit-bail

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



Compte de résultat

Accroître fortement la rentabilité

Données auditées

| En k€ | 2023 | 2024 | Variation |
|-------------------------|---------|---------|-----------|
| Chiffre d'affaires | 10 519 | 10 649 | +1% |
| EBITDA ajusté | 540 | 1 601 | x3 |
| Résultat d'exploitation | (4 626) | (2 796) | -40% |
| Résultat financier | (1 206) | (1 131) | -6% |
| Résultat exceptionnel | (0) | (38) | NS |
| Impôts | (2) | 105 | |
| Résultat net | (5 834) | (3 860) | -34% |

Principaux commentaires

- Ebitda ajusté en progression de plus de 1 M€ malgré des coûts sur exercices antérieurs et les frais de lancement des nouvelles offres
- Baisse du coût du crédit-bail et des dotations (réduction de la flotte)
- Résultat d'exploitation et résultat net améliorés de près de 2 M€
- Frais financiers et résultat exceptionnel stables
- Crédit d'impôt de 0,1 M€



Bilan

Accroître fortement la rentabilité

Données auditées

| En k€ | 31/12/2023 | 31/12/2024 |
|-----------------------------------------|---------------|---------------|
| Actif immobilisé | 17 372 | 11 626 |
| <i>Dont immobilisations corporelles</i> | <i>16 230</i> | <i>10 250</i> |
| Actif circulant | 16 443 | 10 519 |
| <i>Dont clients</i> | <i>9 259</i> | <i>4 988</i> |
| <i>Dont disponibilités</i> | <i>3 335</i> | <i>3 487</i> |
| Total bilan | 33 814 | 22 146 |
| Capitaux propres | (554) | (4 413) |
| Provisions | 99 | 96 |
| Dettes | 34 269 | 26 463 |
| <i>Dont financières</i> | <i>16 576</i> | <i>20 894</i> |
| <i>Dont fournisseurs</i> | <i>15 796</i> | <i>4 656</i> |

RA 2024

Principaux commentaires

- Baisse de 37% du poids de la flotte (immo. corp.)
- Compte clients intègre 2,1 M€ de créances sur cessions de véhicules à encaisser à court terme
- Dettes financières intègrent 13,5 M€ d'emprunts obligataires et crédit-bail directement affectés au financement de la flotte (maturité 2027)
- Dettes fournisseurs intègrent 2,6 M€ sur la flotte
- Emission d'un emprunt à moyen terme de 4,5M€
- Besoins des 12 prochains mois couverts grâce au soutien des partenaires financiers



04

ET MAINTENANT ?



Cap sur 2027

Accélérer la rentabilité



- 1 Accélérer le déploiement France
- 2 Tirer le plein potentiel de la plateforme digitale
- 3 Ouvrir de nouveaux horizons

Plan CIR : Croissance - Innovation - Rentabilité

Cap sur 2027

AUJOURD'HUI

DES FONDATIONS SOLIDES

6 MÉTROPOLES

Paris – Lyon – Bordeaux – Nice – Lille - Toulouse



600+ VÉHICULES

Équipés de la technologie Toosla



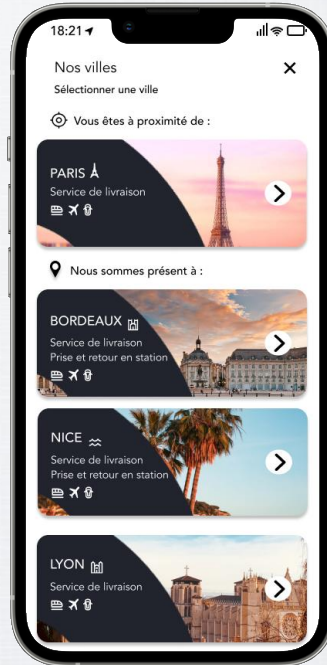
CA 10,6 M€

Consolidés après 4 années de croissance



EBTDA 1,6 M€

15% d'Ebitda



2027

UN OBJECTIF ATTEIGNABLE

25+ VILLES

x 4



1800+ VÉHICULES

x 3



CA 17 M+

60% de croissance



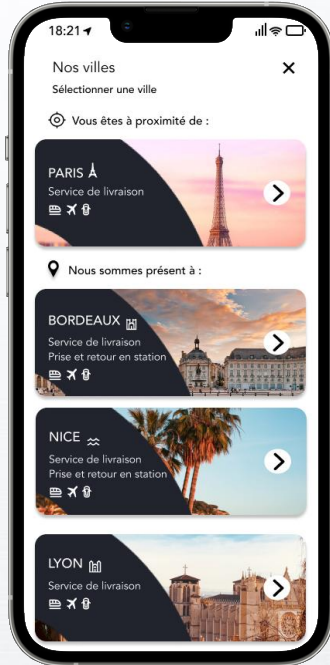
EBITDA 4,2 M+

x 2,6



Flotte disponible pour tous les usages

Cap sur 2027



DÉPLOYER L'OFFRE TOOSLA PARTOUT



CENTRE VILLE

Permettant de développer une clientèle locale, participer au passage de la possession à l'usage et véhicules de remplacement.



GARES ET AÉROPORTS

Permettant de répondre à une clientèle de déplacement BtoB et BtoC et accompagner tous nos clients.

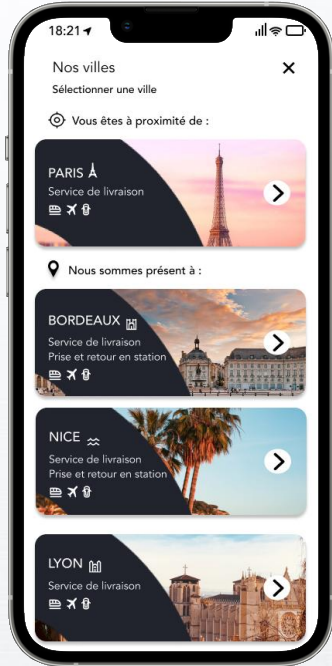


SERVICE DE LIVRAISON

Déployer notre service de livraison à domicile / au bureau dans l'ensemble des villes partenaires.

Multiplier les sources de revenus rentables

Cap sur 2027



EXPLOITER LA PLATEFORME DIGITALE



LOCATION COURTE DURÉE

Marché natif de la société, dense et en croissance structurelle. Répondant aux besoins BtoB – BtoC.



LOCATION PAR ABONNEMENT

Service permettant d'ajouter des revenus récurrents, d'améliorer la rétention client, et le cross selling avec la location courte durée.



MARQUES BLANCHES

Service à forte valeur ajoutée permettant de répondre à des besoins de passage de la possession à l'usage en BtoBtoC.



1^{ère} marque blanche signée : **flexifleet**

Cap sur 2027



Location courte durée à VTC

ACTEUR N°1 DES FLOTTES DE VTC

1^{ère} flotte de VTC de France avec jusqu'à 6 000 véhicules et 1^{ère} flotte électrique, **FlexiFleet** est la référence en matière de location longue durée aux chauffeurs VTC.

Ce partenariat avec Toosla est une alliance technologique et pragmatique :

- Toosla a un outil numérique pertinent, robuste et scalable ;
- **FlexiFleet** a l'expertise et la connaissance fine des chauffeurs VTC qui ont besoin d'être accompagnés à chaque étape de leur parcours d'entrepreneur.



OFFRE DE LOCATION COURTE / MOYENNE DURÉE

Pour les chauffeurs VTC qui ont des besoins ponctuels en IDF (synergie avec la base parisienne de Toosla) et en province (synergie avec les affiliés)

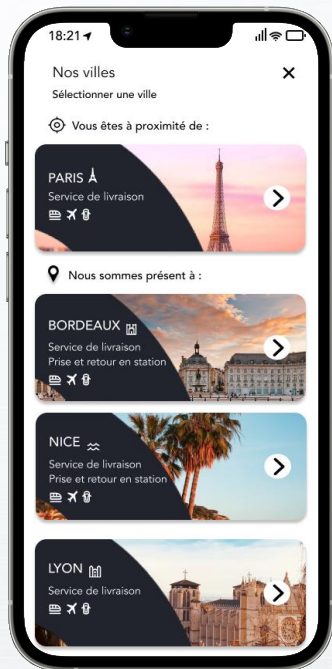


DÉVELOPPEMENT TOUTE FRANCE

Accélérer le développement de l'activité de **FlexiFleet** dans les principales métropoles françaises : Lyon, Marseille, Bordeaux afin de proposer les meilleures solutions de localisation aux chauffeurs VTC.

Étudier toutes les opportunités

Cap sur 2027



Vision stratégique



COUVRIR DE NOUVEAUX USAGES

Toosla a engagé des discussions avec plusieurs acteurs permettant la mise en place de services multi-canaux et multi-marques.



OFFRE DE REPRISE DE CERTAINS ACTIFS CONCURRENTS

Comme déjà annoncé, Toosla a formulé une offre de reprise partielle des actifs de Virtuo (marque et base clients principalement).



1 + 1 = 3

Le Conseil d'Administration a décidé d'explorer les opportunités de rapprochement stratégique, y compris capitalistique, avec un industriel du secteur de la mobilité.

La location de voiture, en toute simplicité

Vision

Management

Actifs

Trajectoire

Valorisation

Réenchanter
la mobilité
automobile

Expertises
Complémentarité
Partage

Plateforme
Agilité
Robustesse

Croissance
Rentabilité
Sobriété

$VE = 7,7 \text{ M€}^1$
 $VE/CA_{24} = 0,7x$
 $VE/Ebitda_{24} = 4,8x$

¹ Hors dette financière liée au financement de la flotte (13,5 M€)



Pourquoi prendre l'avion ? 😊



Indicateurs alternatifs de performance

Comptes annuels 2024

| | 2023 | 2024 |
|-----------------------------------------------------------|---------|---------|
| Chiffre d'affaires | 10 519 | 10 649 |
| Vente de marchandises | 1 105 | (69) |
| Chiffre d'affaires consolidé | 11 624 | 10 580 |
| Ebitda ajusté | 540 | 1 601 |
| Dotations aux amortissements, dépréciations et provisions | (4 351) | (3 265) |
| Reprises sur provisions | 4 | 8 |
| Redevances de crédit-bail | (732) | (1 101) |
| Vente de marchandises | 1 105 | 634 |
| Achats de marchandises | (1 136) | (669) |
| Autres écritures d'ajustement | (56) | (4) |
| Résultat d'exploitation | (4 626) | (2 796) |