

## Toosla annonce l'approbation de son Document d'enregistrement par l'Autorité des marchés financiers dans le cadre de son projet d'introduction en Bourse sur le marché Euronext Growth® à Paris.

3 novembre 2021 – Toosla, acteur digital de la location de voitures de courte durée, annonce l'approbation de son Document d'enregistrement par l'Autorité des marchés financiers (AMF) sous le numéro I.21-063, en date du 2 novembre 2021.

L'approbation du Document d'enregistrement constitue la première étape du projet d'introduction en Bourse de Toosla sur le marché Euronext Growth® à Paris, sous réserve des conditions de marché et de l'obtention de l'approbation par l'AMF sur le Prospectus relatif à l'offre et l'admission des actions de Toosla.

### Toosla, l'application qui réenchante la location automobile

Créé en 2016 par Eric Poncin, Toosla s'inscrit comme un acteur de la transformation du marché de la mobilité en réinventant en profondeur la location courte durée de véhicules grâce à la digitalisation.

Alors que le secteur de la location est marqué par l'insatisfaction importante des clients face à l'offre des acteurs traditionnels, Toosla se démarque par une expérience entièrement digitale pour lever tous les « irritants » de la location automobile. Outre des procédures d'enregistrement simplifiées et sécurisées, la promesse client du Groupe repose sur :

- un modèle de voiture et d'options garantis ;
- une disponibilité permanente (24h sur 24 et 7 jours sur 7) ;
- une mise à disposition libre-service sans attente ;
- la livraison/reprise à domicile ;
- des services complémentaires inclus (GPS, siège auto...).

Toosla propose aussi une mobilité décarbonée : 20% des véhicules sont électriques ou hybrides (à fin 2021), bien au-delà des normes en vigueur. À horizon 2025, l'ensemble de la flotte sera électrique ou hybride, soit 100% de véhicules à faible émission.

Pour réaliser sa promesse client, Toosla s'appuie un modèle économique vertueux et optimisé, gage d'une rentabilité élevée. Il se distingue notamment par :

- la digitalisation du parcours client « sans agence – sans contact » au travers de l'application : de la création de son compte à la réalisation de l'état des lieux photo du véhicule en passant par la prise et la restitution du véhicule. Le client est 100% autonome dans son parcours ;
- la création d'une plateforme servicielle propriétaire permettant de coordonner l'ensemble des acteurs impliqués dans la préparation des voitures et de générer des actions automatiques ;
- le développement d'algorithmes de *machine learning* pour notamment optimiser le taux d'utilisation des véhicules.

## Un modèle plébiscité

Après première phase pilote entre 2016 et 2019, Toosla a lancé une deuxième version de son application en mai 2020. La société connaît alors une rapide montée en puissance avec une progression de tous les indicateurs clés : demande de voitures, satisfaction clients, etc. Le chiffre d'affaires atteint 2,8 M€ en 2020, en croissance de +45%, une année pourtant marquée par la limitation des déplacements compte tenu de la crise du Covid 19. Cette croissance a permis de mieux couvrir les charges directes d'exploitation. L'Ebitda ajusté<sup>1</sup> (483 k€ en 2020), indicateur clé de la rentabilité de l'entreprise, ressort ainsi en progression de 126% et à 16,9% du chiffre d'affaires.

Cette dynamique doit se poursuivre en 2021, grâce notamment à l'augmentation de la flotte automobile et au développement à l'international avec une première ouverture en mai 2021 en Espagne. À fin 2021, Toosla proposera 300 véhicules (201 en moyenne en 2020) et vise un chiffre d'affaires de plus de 4 M€, soit une croissance de près de 50% par rapport à 2020.

## Un positionnement porteur sur un marché en croissance et en pleine transformation

Le marché de la location de véhicules est un marché profond avec d'importantes perspectives de croissance. D'après Businesscoot, ce marché représente 12 milliards d'euros au niveau européen. La France y est le pays avec le plus important volume d'affaires : près de 3 milliards d'euros soit plus de 200 000 voitures immatriculées et mises à disposition des locataires chaque année. D'ici 2026, le marché européen devrait représenter 20 milliards d'euros.

Cette dynamique est portée par des évolutions sociétales et comportementales des consommateurs. Dorénavant, en matière de mobilité, ils recherchent plus de flexibilité, moins de contraintes, plus d'efficacité et exigent un impact environnemental limité. Progressivement, ils sont de plus en plus nombreux à passer de la possession à l'usage et pour beaucoup à vendre leurs véhicules. Une tendance qui s'accélère sous l'effet des politiques menées dans de nombreuses métropoles européennes pour y limiter l'utilisation de la voiture (péage urbain, réduction du nombre de places de parking, etc.).

Toosla entend pleinement profiter de l'essor de ce marché, où le Groupe est parfaitement positionné grâce à son offre et son modèle disruptifs pour répondre au mieux aux nouveaux besoins des consommateurs.

## Un développement centré sur la satisfaction client

Afin de gagner des parts de marché, Toosla déploie une stratégie de développement toujours centrée sur l'expérience et la satisfaction client.

Cette quête passe par un enrichissement de l'offre de véhicules fortement optionnés, au travers des discussions ouvertes avec plusieurs constructeurs, la poursuite de l'internationalisation de son offre, avec comme cible prioritaire les 5 marchés aux volumes d'affaires les plus importants (16 villes visées à horizon 2025 en France, Allemagne, Royaume-Uni, Espagne et Italie) et l'enrichissement de l'offre de services.

Ces leviers doivent être mis en œuvre dans le cadre d'un développement vertueux de croissance rentable grâce à la richesse et la robustesse de la plateforme digitale. Toosla considère être arrivé à un niveau de maturité et de fiabilité de sa plateforme servicielle suffisant pour réussir son internationalisation. L'entreprise pourra capitaliser sur l'expérience réussie de son implantation en Espagne, en adoptant la même stratégie et le même schéma de développement. L'ouverture des trois stations à Madrid a été réalisée en 9 semaines, une prouesse opérationnelle inenvisageable en si peu de temps pour un loueur traditionnel.

Par ailleurs, fidèle à sa forte culture client, Toosla s'attache à améliorer sa plateforme servicielle afin de lever les derniers irritants auxquels les clients sont confrontés. C'est l'objectif du programme d'abonnement « My Toosla » lancé en juin 2021, qui inclut la livraison/reprise du véhicule loué au point décidé par le client et la gratuité des options prises avec le véhicule (toit ouvrant,

<sup>1</sup> EBITA ajusté est constitué du résultat d'exploitation augmenté du crédit impôt innovation comptabilisé pour l'année et des dotations aux amortissements, dépréciations et provisions.

siège enfant, boîte automatique, conducteur additionnel, siège auto, etc.). Cette offre propose un haut niveau de services tout en étant un levier important de fidélisation.

## Un projet d'introduction en Bourse pour accompagner la croissance

Le projet d'introduction en Bourse permettra à Toosla d'accéder à une plus large palette de financements et ainsi de bénéficier de conditions et de volumes de financement supérieurs. En particulier, il lui permettra d'accélérer la croissance de la flotte automobile afin d'atteindre 6 000 véhicules à l'horizon 2025 et d'augmenter significativement ses dépenses marketing afin de recruter de nouveaux clients.

L'activité du Groupe bénéficie d'un modèle économique avec un taux de marge brute élevé qui se bonifie au fur et à mesure du développement de la flotte automobile, une meilleure absorption des coûts fixes (informatique et masse salariale) et une optimisation des charges variables (marketing) grâce au recours au digital. Ce modèle doit permettre à Toosla de viser, en 2025, un chiffre d'affaires de plus de 80 millions d'euros accompagné d'une marge d'Ebitda ajusté de 35% et d'une marge de résultat d'exploitation supérieure à 15%.

## Mise à disposition du Document d'enregistrement

Le Document d'enregistrement de Toosla, approuvé par l'AMF le 2 novembre 2021 sous le numéro I.21-063 est disponible sur les sites Internet de la Société ([www.toosla-bourse.com](http://www.toosla-bourse.com)) et de l'AMF ([www.amf-france.org](http://www.amf-france.org)), ainsi que sans frais et sur simple demande au siège social de la Société, 24 Rue des Compagnons, 51350 Cormontreuil. Le Document d'enregistrement contient une description détaillée de la Société, notamment de son activité, sa stratégie, sa situation financière et ses résultats, ainsi que des facteurs de risques correspondant.

## Facteurs de risques

La Société attire l'attention du public sur le chapitre 3 « Facteurs de risques », figurant dans le Document d'enregistrement approuvé par l'AMF.

### 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 300 véhicules sur 10 stations à Paris, à Neuilly-sur-Seine et – depuis mai 2021 – à Madrid. En 2020, le Groupe a enregistré un chiffre d'affaires de 2,8 millions d'euros.

## Contacts

### Relations Investisseurs

Margaux Rouillard  
[toosla@actus.fr](mailto:toosla@actus.fr)  
01 53 67 36 32

### Relations Presse

Déborah Schwartz  
[dschwartz@actus.fr](mailto:dschwartz@actus.fr)  
01 53 67 36 35

Retrouvez toute l'information sur le projet d'introduction en Bourse de Toosla sur  
[www.toosla-bourse.com](http://www.toosla-bourse.com)

## Avertissement

Le présent communiqué ne constitue pas et ne saurait être considéré comme constituant une offre au public, une offre de souscription ou une sollicitation d'intérêt du public en vue d'une opération par offre au public de titres financiers de Toosla.

Aucune offre au public de titres financiers de Toosla ne sera effectuée en France ou à l'étranger avant l'approbation par l'Autorité des marchés financiers d'un prospectus conforme aux dispositions du règlement (UE) 2017/1129 du Parlement européen du 14 juin 2017 (le « **Règlement Prospectus** »).

Le présent communiqué de presse constitue une communication à caractère promotionnel et ne constitue pas un prospectus au sens du Règlement Prospectus.

Au Royaume-Uni, le présent document est adressé et destiné uniquement aux personnes qui considérées comme (i) des « *investment professionals* » (des personnes disposant d'une expérience professionnelle en matière d'investissements) au sens de l'article 19(5) du *Financial Services and Markets Act 2000* (Financial Promotion) Order 2005, tel que modifié, (l'« **Ordonnance** »), (ii) étant des personnes entrant dans le champ d'application, de l'article 49(2)(a) à (d) (« *high net worth companies, unincorporated associations, etc.* ») de l'Ordonnance, ou (iii) des personnes à qui une invitation ou une incitation à participer à une activité d'investissement (au sens de l'article 21 du *Financial Services and Markets Act 2000*) dans le cadre de l'émission ou de la vente de titres financiers pourrait être légalement adressée (toutes ces personnes étant désignées ensemble comme les « **Personnes Concernées** »). Au Royaume-Uni, ce document est adressé uniquement à des Personnes Concernées et aucune personne autre qu'une Personne Concernée ne doit utiliser ou se fonder sur ce document.

Ce document ne constitue pas une offre de vente des actions Toosla aux États-Unis. Les actions Toosla ne pourront être vendues aux États-Unis en l'absence d'enregistrement ou de dispense d'enregistrement au titre du *U.S. Securities Act of 1933*, tel que modifié. Toosla n'envisage pas d'enregistrer une offre aux États-Unis ni d'effectuer une quelconque offre au public d'actions aux États-Unis.

La diffusion de ce communiqué dans certains pays peut constituer une violation des dispositions légales en vigueur. Les informations contenues dans ce communiqué ne constituent pas une offre de titres aux États-Unis, au Canada, en Australie, au Japon ni dans aucun autre pays. Le présent communiqué ne doit pas être publié, transmis ou distribué, directement ou indirectement, sur le territoire des États-Unis, au Canada, en Australie ou au Japon.

Enfin, le présent communiqué peut être rédigé en langue français et en langue anglaise. En cas de différences entre les deux textes, la version française prévaudra.