

Résultats semestriels 2022 : poursuite du développement et des investissements dans la conquête et la satisfaction client pour la croissance future

- Croissance de +81% du chiffre d'affaires à 3,03 M€ ;
- Progression des principaux indicateurs de recrutement et de fidélisation des clients ;
- Maintien de la rentabilité à un niveau solide en période d'investissements commerciaux : marge d'EBITDA ajusté à 10,6% ;
- Renforcement de la structure financière : trésorerie disponible de 4,47 M€ au 30 juin 2022 contre 2,96 M€ à fin 2021 ;
- Confirmation de l'objectif de doublement du chiffre d'affaires en 2022 tout en maîtrisant la rentabilité.

27 septembre 2022 – Toosla (code ISIN : FR00140062B9 – code mnémonique : ALTOO), acteur digital de la location de voiture de courte durée, publie ses résultats pour le premier semestre 2022 (clos le 30 juin 2022) revus par le Conseil d'administration le 26 septembre 2022. Le rapport financier semestriel 2022 sera mis à la disposition du public au plus tard le 31 octobre 2022.

Éric Poncin, Président-directeur général de Toosla, déclare :

« Ce semestre encore, Toosla réalise une forte croissance avec une augmentation de plus de 80% de son chiffre d'affaires. Un vrai défi, compte tenu des pénuries qui affectent la production automobile et freinent l'expansion programmée de notre flotte. Toutefois, grâce à notre agilité et nos relations solides avec nos partenaires constructeurs, nous avons réussi à doubler notre flotte sur le semestre et avons atteint un pic à 650 voitures au cours de l'été. Fidèle à nos engagements environnementaux, plus de 30% de notre parc est à faibles émissions, bien au-delà de la réglementation et de la moyenne du secteur.

Pour accompagner ce renforcement de la flotte, nous avons mené des actions de conquête et de fidélisation de nos clients. En quelques mois seulement, les résultats sont frappants : augmentation des téléchargements de l'application, hausse des indicateurs de satisfaction, progression du revenu programmé par client, etc. Satisfaits, nos clients reviennent et dépensent davantage. La saison estivale a d'ailleurs été très dynamique pour Toosla et s'est traduite par une accélération de notre croissance au 3^{ème} trimestre.

C'est ainsi, en toute confiance, que nous abordons la seconde partie de l'exercice 2022, en réaffirmant notre objectif de tendre vers un doublement de notre chiffre d'affaires. Pour y parvenir, nous poursuivrons nos efforts sur le développement de la flotte, la satisfaction clients mais aussi sur la maîtrise de nos coûts et charges opérationnelles. Je me réjouis de la nomination de Nathalie Aubin comme DGD en charge de la flotte, qui sera un atout précieux pour amplifier la très belle trajectoire de Toosla. »

En milliers d'euros	S1 2021	S1 2022
Chiffre d'affaires	1 674	3 028
EBITDA ajusté¹	310	321
	<i>% du chiffre d'affaires</i>	<i>10,6%</i>
Amortissements, dépréciations et provisions	(575)	(1 118)
Résultat d'exploitation	(312)	(856)
Résultat financier	(328)	(316)
Résultat exceptionnel	(63)	(14)
Impôts sur les résultats ²	-	-
Résultat net	(656)	(1 126)

Un nouveau semestre de développement dynamique

Toosla réalise au premier semestre 2022 un chiffre d'affaires de 3,03 M€, en croissance de +81% par rapport au 1^{er} semestre 2021. L'activité a néanmoins été ponctuellement ralentie par les retards de livraison de certains véhicules sur la dernière partie du semestre (mai-juin), dues aux difficultés de productions rencontrées par les constructeurs automobiles en raison des pénuries de composants électroniques.

Pour limiter leurs impacts, la Société s'est surtout appuyée sur l'algorithme puissant au cœur de sa plateforme servicielle, qui lui permet d'optimiser le taux d'occupation des voitures jusqu'à 90%. Toosla a également fait preuve d'agilité en prenant des mesures d'adaptation (ajustement de la politique tarifaire, signature de nouveaux constructeurs partenaires, prolongation des durées de détention des contrats de buy-back, etc.).

Accélération de la conquête et de la fidélisation des clients

Conformément au plan de développement présenté lors de son introduction en Bourse, Toosla a accéléré sur le 1^{er} semestre 2022 ses actions de recrutement et de fidélisation client. La Société a élargi son offre de véhicules avec l'entrée dans sa flotte de citadines comme les Peugeot 208, et a poursuivi l'élargissement de son maillage territorial, avec l'ouverture de 3 stations sur le semestre dans des points névralgiques de la capitale parisienne (Gare de Lyon, Avenue Montaigne, etc.). Toosla se positionne ainsi au plus proche de ses clients et de leur besoin de mobilité. Pour accompagner ces développements et gagner de nouvelles parts de marché, Toosla a poursuivi le renforcement de ses actions de marketing digital, qui ont engendré près de 140 000 nouveaux téléchargements de l'application Toosla sur le semestre. Cette politique a coûté environ 1,5 point de rentabilité sur le semestre.

En parallèle, la Société a renforcé ses efforts pour fidéliser ses clients sur le long terme. Elle a notamment déployé un programme « zéro défaut » avec la remise en état des véhicules dès le premier défaut signalé. La facturation en fin de location liée à des dégradations du véhicule étant l'une des premières causes de perte de clients, Toosla a par ailleurs fait preuve d'une relative bienveillance sur ce sujet. Ainsi, les détériorations mineures (rayures légères, etc.) liées à une utilisation « normale » du véhicule n'ont pas été facturées aux clients.

Au 30 juin 2022, les principaux indicateurs de satisfaction et de fidélisation client se sont améliorés. Toosla a ainsi gagné près de 0,6 point sur Trustpilot par rapport au 30 juin 2021. Et la *life time value* à trois mois, indicateur mesurant le chiffre d'affaires généré par un client sur une période donnée, est passée de 450€ au 30 juin 2021 à 589€ au 30 juin 2022 soit une augmentation de plus de 30%. Ces actions ont pesé pour environ 3 points sur la rentabilité du 1^{er} semestre.

¹ EBITDA ajusté : résultat d'exploitation, excluant les dotations aux amortissements des immobilisations et incluant le crédit d'impôt innovation (CII)

² Hors CII

Solide marge d'EBITDA ajusté à 10,6%

En cohérence avec les efforts liés au développement de l'activité et de la conquête et de la rétention des clients, les charges directes d'exploitation progressent sur la période. Elles sont principalement liées au développement de la flotte et des stations ainsi qu'au coût total de détention de la flotte (entretien, réparation, assurance). La gestion rigoureuse de l'activité commerciale – malgré les retards de livraison de certains véhicules – et l'algorithme puissant de l'application ont permis de maîtriser au mieux ces hausses de charges. Toosla a aussi mis en place les procédures liées à son nouveau statut de société cotée, ce qui pèse pour environ 3 points sur la rentabilité par rapport au 1^{er} semestre 2021. L'EBITDA ajusté, indicateur clé de la rentabilité de l'entreprise, progresse ainsi de +4%, à 0,32 M€, soit une marge d'EBITDA ajusté de 10,6% (contre 18,5% au premier semestre 2021).

Les dotations aux amortissements et provisions progressent de 94% à 1,12 M€, reflétant le doublement de la flotte par rapport au 1^{er} semestre 2021. Le résultat d'exploitation s'établit à (0,86) M€.

Le résultat financier reste relativement stable à (0,32) M€ et le résultat exceptionnel s'améliore de 79% et établit à (0,14) M€. Après prise en compte de la charge d'impôt, le résultat net ressort à (1,13) M€.

Une trésorerie renforcée

Grâce à son bilan renforcé, à la suite de son introduction en Bourse, Toosla a pu accéder à de nouveaux financements aux conditions et aux volumes plus attractifs pour financer son développement. Au 30 juin 2022, la trésorerie disponible s'élève à 4,47 M€ (contre 2,96 M€ au 31 décembre 2021). Les capitaux propres s'élèvent à 3,66 M€ (contre 4,14 M€ au 31 décembre 2021) et la dette financière (hors financement de la flotte) à 13,8 M€, dont 10,20 M€ d'emprunts obligataires dont la maturité est fixée à 2027.

Poursuite de la trajectoire de forte croissance

L'année 2022 est la première étape du plan stratégique de développement pluriannuel annoncé lors de l'introduction en Bourse de Toosla. Sur la seconde partie de l'exercice, la Société poursuivra le renforcement de sa flotte complété par la poursuite de ses actions marketing et de satisfaction clients. Compte-tenu des pénuries actuelles affectant les livraisons de véhicules, en particulier aux loueurs, Toosla concentre ses efforts de développement sur ses géographies existantes, où elle dispose d'une bonne notoriété et de relations de confiance avec les acteurs du secteur automobile. À fin septembre, Toosla a d'ailleurs déjà sécurisé pour 2023 le doublement de sa flotte sur plus des deux tiers de son parc de véhicules auprès de ses partenaires historiques, et poursuit les discussions avec les autres constructeurs.

En complément, Toosla donne la priorité à l'amélioration de sa rentabilité et de sa profitabilité à moyen terme. La Société poursuit ainsi ses efforts pour maximiser la disponibilité de sa flotte tout en réduisant au mieux son coût de détention.

Afin de déployer l'ensemble de ces actions, Toosla a nommé Nathalie Aubin en qualité de Directrice générale déléguée en charge de la flotte et des opérations (cf. communiqué de presse publié ce jour).

Ces actions devraient permettre à la Société d'atteindre son objectif d'un doublement de son chiffre d'affaires en 2022 par rapport à 2021 (4,1 M€), marquant ainsi une accélération nette par rapport à l'exercice précédent (+44% en 2021 par rapport à 2020). Malgré les investissements engagés dans la satisfaction et la fidélisation des clients et les coûts inhérents au nouveau statut de société cotée, Toosla vise une hausse sensible de son EBITDA ajusté et un taux de marge d'EBITDA ajusté proche de son niveau de 2021 (23,9%). Pour rappel, la Société vise en 2025, un chiffre d'affaires de plus de 80 M€ accompagné d'une marge d'Ebitda ajusté de 35% et d'une marge de résultat d'exploitation supérieure à 15%.

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 plus de 500 véhicules sur 14 stations à Paris, à Neuilly-sur-Seine, à Vincennes et – depuis mai 2021 – à Madrid. En 2021, le Groupe a enregistré un chiffre d'affaires de 4,1 millions d'euros.

Toosla est coté sur Euronext Growth® Paris (code ISIN : FR00140062B9 – code mnémonique : ALTOO).



Retrouvez toute l'information financière de Toosla sur :

www.toosla-bourse.com

Contacts

Toosla – Relations Investisseurs

Margaux Rouillard

toosla@actus.fr - 01 53 67 36 32

Toosla – Relations Presse

Déborah Schwartz

dschwartz@actus.fr - 01 53 67 36 35

Annexe

Résultat d'exploitation / EBITDA ajusté

En milliers d'euros	S1 2021	S1 2022
Résultat d'exploitation	(312)	(856)
- Amortissements, dépréciations et provisions	(575)	(1 118)
+ Crédit d'impôt innovation	47	59
EBITDA ajusté	310	321

Avertissement

Ce communiqué comporte des éléments non factuels, notamment et de façon non exclusive, certaines affirmations concernant des résultats à venir et d'autres événements futurs. Ces affirmations sont fondées sur la vision actuelle et les hypothèses de la direction de la Société. Elles incorporent des risques et des incertitudes connues et inconnues qui pourraient se traduire par des différences significatives au titre des résultats, de la rentabilité et des événements prévus. En outre, Toosla, ses actionnaires et ses affiliés, administrateurs, dirigeants, conseils et salariés respectifs n'ont pas vérifié l'exactitude des, et ne font aucune déclaration ou garantie sur, les informations statistiques ou les informations prévisionnelles contenues dans le présent communiqué qui proviennent ou sont dérivées de sources tierces ou de publications de l'industrie. Ces données statistiques et informations prévisionnelles ne sont utilisées dans ce communiqué qu'à des fins d'information.