

---

EBOOK HÔTELLERIE

# Recharge VE en Guadeloupe — Guide Hôtellerie 2026

Différencier votre établissement sur Booking, capter le tourisme VE

## ÉDITO TERRITOIRE

L'hôtellerie guadeloupéenne — du gîte rural de Basse-Terre au resort 5 étoiles de la Pointe des Châteaux — accueille chaque année plusieurs centaines de milliers de visiteurs via l'aéroport Pôle Caraïbes. Le marché évolue vite : la clientèle nord-américaine et nord-européenne intègre l'empreinte carbone du séjour, et les voyageurs en VE de location cherchent activement des hébergements équipés en bornes. Le parc VE local est estimé à 1 400-2 000 véhicules fin 2026 (estimation 2026, +55 % YoY) et \*\*la projection 2027 vise 2 300-3 100 VE en Guadeloupe\*\*. Pour un hôtel, équiper son parking d'une à six bornes est un investissement modéré (5 000-15 000 €) qui se finance à 30 % par ADVENIR clientèle (plafond 2 700 €/borne), s'amortit en 3-5 ans, et active immédiatement le filtre "borne de recharge" sur Booking — l'un des critères de différenciation les plus consultés en 2026 par la clientèle ciblée. Ce guide vous donne le cadre 2026 complet : dimensionnement par typologie d'établissement, montage des aides, refacturation client, et projection 2027 pour planifier votre investissement.

## PROFIL CIBLE

Vous dirigez (ou gérez les investissements de) un établissement d'hébergement touristique en Guadeloupe : éco-lodge à Sainte-Rose ou Bouillante, gîte rural à Basse-Terre ou Saint-Claude, hôtel 3 étoiles à Saint-François ou Le Gosier, hôtel boutique à Sainte-Anne, ou resort 4-5 étoiles à la Pointe des Châteaux. Vous accueillez une clientèle mixte (locale + métropole + nord-américaine + nord-européenne) et vous sentez que la mobilité électrique devient un critère pour une part croissante de vos visiteurs. Vous voulez du concret : combien de bornes pour votre volume de chambres, où les installer sur votre parking, combien ça coûte vraiment après aides, comment refacturer (ou pas) au client, et comment activer ce levier sur Booking et vos canaux directs. Ce guide vous donne le mode d'emploi étape par étape.

# Le marché tourisme VE Guadeloupe en 2026

Trois tendances convergent en 2026 et rendent l'équipement borne stratégique pour votre hôtel.

## 1. La clientèle internationale arrive en VE

Les touristes nord-américains (~20-25 % des arrivées Guadeloupe), nord-européens (Suisse, Pays-Bas, Scandinavie) et métropolitains aisés intègrent le **filtre "borne de recharge"** dans leur recherche d'hébergement. Étude 2025 (Booking Sustainable Travel Report) : 71 % des voyageurs considèrent l'impact environnemental dans leurs choix, et la présence de bornes est l'un des 5 critères les plus filtrés sur les plateformes pour les destinations DOM.

## 2. Le parc VE en location grimpe

Les loueurs courte durée Guadeloupe (Sixt, Hertz, Europcar, indépendants) basculent une partie de leur flotte vers le VE en 2026-2027. Une partie croissante de vos clients arrive donc en VE depuis Pôle Caraïbes et cherche une recharge sur place pour le séjour. Pas de borne = client qui repart sur le réseau public (perte d'expérience) ou pire, qui choisit un concurrent équipé.

## 3. Le parc VE local franchit un cap

1 400-2 000 VE fin 2026 (estimation 2026), +55 % YoY. Vos clients locaux (séminaires, événements, restaurant) intègrent aussi ce critère pour le choix d'un établissement de référence.

### Projection 2027 — l'effet boule de neige

Fin 2027, le parc VE Guadeloupe atteint **2 300-3 100 véhicules** (projection 2027) et la part de touristes arrivant en VE de location pourrait représenter **15-25 %** des arrivées sur les segments haut de gamme. Les hôtels non équipés en 2027 commenceront à apparaître à la dernière place dans les recherches Booking filtrées "borne recharge". Anticiper en 2026, c'est se positionner avant la pression.

**71 %**

Voyageurs intégrant l'impact environnemental dans leur choix (Booking 2025)

## Profils types d'établissements et configurations recommandées

Quatre configurations selon votre typologie d'établissement.

### Profil A — Éco-lodge 8-15 chambres (Sainte-Rose, Bouillante, Deshaies)

Clientèle éco-tourisme premium, attention forte à l'image environnementale. Configuration : **2 bornes AC 22 kW** sur le parking client (1 visible à l'entrée pour l'image, 1 en accès couvert pour les longs séjours). Budget brut : 7 000-9 000 € TTC. ADVENIR clientèle (30 % plafond 2 700 €) : reste à charge **~4 000-5 500 €** Argument communication très fort dans une démarche éco-lodge cohérente.

### Profil B — Hôtel 3 étoiles 40-60 chambres (Saint-François, Le Gosier)

Clientèle mixte tourisme tour-opérateur + individuels métropole. Configuration : **3-4 bornes AC 22 kW + 1 borne DC 25 kW** pour appoint rapide (clientèle qui arrive d'un long trajet ou doit repartir tôt). Budget brut : 16 000-22 000 € TTC. ADVENIR clientèle : reste à charge **~10 000-14 000 €** ROI typique 4-5 ans en intégrant refacturation client.

### Profil C — Resort 4-5 étoiles 100+ chambres (Pointe des Châteaux, Sainte-Anne)

Gros volume, clientèle premium internationale, attentes service élevées. Configuration : **5-8 bornes AC 22 kW** (parking client principal) + **2 bornes DC 25 kW** (zone arrivée/départ rapide) + **1 borne DC 50 kW** (image et besoin pic haute saison). Budget brut : 50 000-80 000 € TTC. ADVENIR : reste à charge **~35 000-55 000 €** Levier image "resort de référence" et différenciation forte vs concurrence.

### Profil D — Gîte rural 4-8 lits (Basse-Terre, Saint-Claude)

Clientèle individuelle, séjours longs (semaine+). Configuration : **1 borne AC 7,4 kW** (couvre les besoins du séjour sans rotation rapide). Budget brut : 3 000-4 000 € TTC. ADVENIR clientèle (30 % plafond 2 700 €) : reste à charge **~1 800-2 800 €** Investissement modeste, ROI rapide.

Dans tous les cas, **audit préalable du parking et du raccordement EDF** indispensable.



# Les aides 2026 spécifiques à l'hôtellerie

Trois leviers financiers à actionner.

## 1. ADVENIR entreprise — clientèle (le plus intéressant pour vous)

- Taux : **30 % du coût d'installation**
- Plafond : **2 700 €/borne**
- Cibles : bornes accessibles à la clientèle de l'établissement (parking visiteurs, zone arrivée)
- Conditions : borne pilotable, IRVE certifié, supervision conforme, **publication sur cartographie data.gouv.fr** (obligatoire mais bénéfique pour la visibilité).

Prolongé jusqu'au 31/12/2027.

## 2. Amortissement comptable accéléré et TVA récupérable

L'investissement borne est amortissable sur **3 à 5 ans**. TVA récupérable à 100 % côté établissement assujetti. Sur 4 bornes posées à 18 000 € TTC, vous récupérez 3 000 € de TVA et l'amortissement réduit votre IS de l'ordre de 4 000 € sur 5 ans.

## 3. Refacturation client (revenu complémentaire)

Unique au segment hôtellerie + restaurants : vous pouvez **refacturer la recharge au client final**, soit au coût réel (~0,40 €/kWh), soit en supplément forfaitaire (forfait "recharge incluse" inclus dans le tarif chambre haut de gamme, ou supplément à la carte). C'est une ligne de revenu additionnelle qui amortit la borne.

\*\*Exemple cumul aides — hôtel 3\* à Saint-François, 4 bornes\*\*

- Investissement initial : 18 000 € HT (3 bornes AC + 1 DC)
- ADVENIR clientèle :  $4 \times 2\,700 \text{ €} = \mathbf{10\,800 \text{ €}}$  (mais plafonné à 30 % du coût réel)
- Aide effective :  $30 \% \times 18\,000 = \mathbf{5\,400 \text{ €}}$
- Reste à charge avant fiscalité : **12 600 € HT**
- Récupération TVA + amortissement (5 ans) : **-4 800 €**
- **Coût net : ~7 800 € HT** pour 4 bornes opérationnelles
- Revenus refacturation (estim. 80 sessions/mois  $\times$  0,15 € marge) : ~1 400 €/an

ROI 5-6 ans, plus rapide si refacturation premium.

**30 %**

Taux ADVENIR clientèle (plafond 2 700 €/borne)

## Le filtre Booking et la communication différenciante

L'investissement borne ne vaut le coup que si vous le valorisez côté commercial. Voici les leviers.

### 1. Activer le filtre Booking "borne de recharge"

Dès la pose, mettez à jour votre fiche Booking (et Expedia, Hotels.com, Trivago) en cochant "**Borne de recharge VE disponible**" dans les services proposés. Précisez gratuit ou payant. C'est l'argument différenciant le plus consulté en 2026 par les clientèles ciblées sur la destination Guadeloupe.

### 2. Photos et descriptifs

Photo du parking avec borne(s) visible(s), VE branché si possible. Description claire dans le texte : "Bornes de recharge AC 22 kW disponibles sur le parking, accessibles 24h/24, idéal pour les voyageurs en VE de location". Mention DC si vous en avez.

### 3. Cartographie data.gouv.fr

Obligatoire pour ADVENIR clientèle, et bénéfique pour la visibilité : votre borne apparaît sur les apps de référence (EZdrive, Chargemap, ABRP) et fait office de signalisation indirecte. Les voyageurs VE consultent ces apps pour planifier leurs étapes.

### 4. Partenariats locaux

Partenariat avec un loueur tourisme (Sainte-Anne, Saint-François) pour proposer un **package séjour + VE en location + recharge incluse**. Différenciation maximale sur le marché tourisme durable.

### 5. Tarification chambres

Deux modèles : (a) recharge **incluse dans le tarif chambre** sur le segment premium / éco-lodge — argument marketing puissant ; (b) recharge **payante en supplément** (0,40-0,60 €/kWh, simplement refacturée) — neutre fiscalement mais clair pour le client. Le modèle (a) fonctionne bien sur les éco-lodges et resorts 4-5\*, le (b) sur les hôtels 3\* mainstream.

### 6. Communication directe

Newsletter clients réguliers, site web propre, réseaux sociaux : mention de l'équipement borne, photos. Effet image "hôtel engagé" durable.

## Quelle puissance choisir selon votre profil

Trois configurations courantes selon votre typologie d'établissement.

### Configuration A — Gîte / éco-lodge (séjours longs)

- 1-2 bornes **AC 7,4 kW** (recharge nuit complète = ~7 h pour 50 kWh, parfait sur un séjour d'une nuit ou plus)
- Pas besoin DC, l'usage est lent et programmé
- Coût modéré, ROI rapide.

\*\*Configuration B — Hôtel 3\*-4\* (mix tourisme + affaires)\*\*

- 3-4 bornes **AC 22 kW** (recharge accélérée, 1h30 pour 80 % de batterie pendant un repas ou une nuit)

- 1 borne **DC 25 kW** pour appoint rapide (client qui arrive d'un long trajet, ou doit repartir tôt)
- Pilotage de charge pour gérer la puissance EDF disponible.

**\*\*Configuration C — Resort 4-5\* (volume élevé, image premium)\*\***

- 5-8 bornes **AC 22 kW** sur le parking client principal
- 2 bornes **DC 25 kW** en zone arrivée/départ pour rotation rapide
- 1 borne **DC 50 kW** (option image et besoin pic en haute saison)
- Supervision EZdrive avec accès différencié client (chambre) / personnel.

### **Sur la zone d'implantation**

- **Borne lente AC** : à proximité des chambres ou du parking longue durée. Pas besoin d'être au centre de l'établissement.
- **Borne rapide DC** : zone arrivée/départ, visible, signalisée. C'est aussi un élément d'image.
- **Toutes bornes** : signalisation claire (panneau + marquage au sol bleu), bien éclairée la nuit, abri préférable en climat tropical.

### **Tropicalisation indispensable**

Climat Guadeloupe = humidité 80 %, salinité côtière (Pointe des Châteaux, Sainte-Anne, Saint-François en bord de mer), saison cyclonique. **Bornes IP55 minimum, IK10, électronique tropicalisée-**, parafoudre dédié. Les bornes métropole standard ne tiennent pas — l'expérience montre 6-12 mois de durée de vie en zone côtière non protégée.

## Refacturation client : 3 modèles testés

La question "on facture ou pas la recharge ?" est centrale côté hôtellerie. Trois modèles à connaître.

### Modèle 1 — Recharge gratuite incluse (premium)

La recharge est offerte avec le séjour, prise en charge par l'hôtel. Modèle utilisé en éco-lodge et resort 5\* sur le segment premium. **Argument marketing puissant** ("recharge VE incluse"). Coût pour l'établissement :  $\sim 0,18 \text{ €/kWh} \times \text{consommation client}$ . Sur une nuitée moyenne avec recharge 40 kWh :  $\sim 7,20 \text{ €}$  de coût énergie. Anecdote sur un séjour à 250-400 € la nuit.

### Modèle 2 — Refacturation au coût réel (modèle neutre)

Vous facturez le kWh consommé au tarif réseau public ( $\sim 0,40 \text{ €/kWh}$ ) ou un tarif intermédiaire ( $0,30 \text{ €/kWh}$ ). Marge nulle ou faible, transparent pour le client. Modèle utilisé en hôtel 3\* mainstream et gîte standard. App de supervision EZdrive intègre le pointage automatique par session client (badge chambre ou QR code).

### Modèle 3 — Forfait journalier (modèle simple)

Forfait "recharge VE" en supplément : 10-15 €/jour, recharge illimitée pendant le séjour. Modèle utilisé sur les hôtels boutique 4-5 chambres et certains éco-lodges. Marge confortable, simple pour le client. À positionner clairement dans le booking.

\*\*Modèle hybride (recommandé hôtels 3-4\*)\*\*

La pratique la plus efficace en 2026 : **recharge gratuite jusqu'à un plafond (ex. 40 kWh par séjour, soit ~250 km de recharge), supplément au-delà au coût réel**. Le client moyen est dans le plafond (recharge nuit  $\sim 30\text{-}35 \text{ kWh}$ ), le gros consommateur paie le supplément, l'hôtel évite de subventionner les usages extrêmes.

### Outils EZdrive pour faciliter la refacturation

L'app de supervision intègre l'identification du client (badge chambre, QR code, code chambre), le pointage des kWh par session, l'export comptable et l'intégration optionnelle au PMS de l'hôtel (interface API).

**40 kWh**

Consommation moyenne client par séjour ( $\sim 250 \text{ km}$ )

## ROI 5 ans détaillé pour un hôtel 3\* type

Chiffrage type pour un hôtel 3\*, 50 chambres à Saint-François, 60-65 % d'occupation annuelle.

### Investissement initial (année 1)

- 4 bornes AC 22 kW + 1 DC 25 kW posées : **20 000 € HT**

- Aides ADVENIR clientèle (30 %) : **-6 000 €**
- Récupération TVA + amortissement année 1 : **-1 800 €**
- Reste à charge net année 1 : **12 200 € HT**

### Coûts récurrents annuels

- Supervision + maintenance EZdrive : ~900 €/an
- Énergie refacturée ou OPEX : variable, ~1 800-2 200 €/an d'énergie consommée
- Total OPEX annuel : ~2 800 €/an

### Gains récurrents annuels (modèle hybride recommandé)

- Refacturation au-delà du plafond client : ~1 800 €/an (estimation 120 sessions/an au-delà du plafond)
- Effet acquisition client "borne" : 5-8 nuitées supplémentaires/an (différenciation Booking) × 180 € = **~1 000-1 500 €/an**
- Total revenus directs/indirects : ~3 000 €/an

### Bilan 5 ans

- Investissement net + OPEX 5 ans :  $12\,200 + (2\,800 \times 5) = \mathbf{26\,200\ €}$
- Revenus 5 ans :  $3\,000 \times 5 = \mathbf{15\,000\ €}$
- Valeur résiduelle / image : non chiffrable directement, mais positive (rétention client, NPS)
- **ROI absolu : ~7-8 ans** sur les revenus directs, accéléré à 4-5 ans en intégrant la valeur acquisition / rétention.

\*\*Cas resort 5\* (Pointe des Châteaux) :\*\*

L'investissement initial plus lourd (50 000-80 000 €) est compensé par un effet image et acquisition client plus marqué. ROI typique 4-5 ans en intégrant la captation de la clientèle internationale haut de gamme qui cherche activement les hôtels équipés en bornes.

**~7 800 €**

Coût net 4 bornes après aides + fiscalité

## Pièges à éviter et bonnes pratiques

Six points d'attention pour réussir le projet du premier coup.

### 1. Ne pas équiper trop peu

Une erreur fréquente : poser **1 seule borne** "pour voir". Résultat : en haute saison, des clients VE en concurrence pour la borne, frustration, mauvais avis. Mieux vaut 2-3 bornes AC dès le départ, dimensionnées sur la haute saison (occupation 80-90 %).

### 2. Penser à la signalisation

Marquage au sol bleu, panneau vertical, mention dans le livret d'accueil chambre, plan de l'hôtel à la réception. Petit coût (300-500 €) mais détermine l'utilisation réelle.

### **3. Ne pas oublier la communication post-pose**

Mise à jour fiche Booking + Expedia + site web + Google My Business **dans la semaine** suivant la mise en service. Newsletter clients fidèles. Petite annonce presse locale si éco-lodge ou positionnement écologique fort.

### **4. Choisir le bon modèle de refacturation dès le départ**

Changer de modèle de refacturation après 6 mois est confusant pour les clients fidèles. Décidez en amont (avec votre comptable) si vous partez sur gratuit, forfait, ou hybride.

### **5. Maintenance préventive obligatoire**

Contrat supervision-maintenance EZdrive (~150-300 €/borne/an). En climat tropical, sans maintenance, une borne tombe en panne en 12-18 mois (humidité, surtensions). Le contrat inclut la maintenance préventive annuelle et l'intervention curative.

### **6. Anticiper l'extension future**

Dimensionnez le câble d'arrivée et le tableau de répartition **+30 %** au-dessus du besoin actuel. L'ajout de 2 bornes supplémentaires en 2027-2028 coûtera 30 % moins cher si l'infrastructure le permet déjà.

# Roadmap 2027 : préparer la montée en charge

Le tourisme VE en Guadeloupe va massivement évoluer en 2027 (projection 2027). Anticiper en 2026, c'est se positionner avant la pression.

## Marché VE en location en forte croissance

Les loueurs (Sixt, Hertz, Europcar, indépendants) basculent vers 30-40 % de flotte VE en 2027. Concrètement, **15-25 % de vos clients arriveront en VE** d'ici fin 2027, avec un pic sur les segments premium et éco-tourisme.

## Filtre Booking "borne" : critère de référence

L'utilisation du filtre "borne de recharge" sur Booking a doublé entre 2024 et 2026 sur les destinations DOM. Projection 2027 : encore +50 %. Les établissements non équipés vont apparaître en dernier dans les recherches filtrées.

## Concurrence locale qui s'équipe

Les hôtels concurrents commencent à équiper en 2025-2026. Sur la côte sud Grande-Terre (Le Gosier / Sainte-Anne / Saint-François), 30-40 % des hôtels 3\* et plus seront équipés fin 2027 (projection 2027). Être dans les premiers, c'est capter l'effet d'aubaine.

## Réseau public renforcé

Le réseau EZdrive et partenaires Guadeloupe passe à **1 100-1 300 bornes fin 2027** (projection 2027, +60 %). Plus d'options de recharge "de dépannage" pour vos clients en sortie d'établissement, mais la borne sur place reste l'argument différenciant.

## ADVENIR sécurisé jusqu'au 31/12/2027

Programme stable, plafonds confirmés sur 2026-2027. Au-delà, conditions probablement moins favorables. Engager 2026 maximise la captation des aides actuelles.

## Recommandation finale

Fenêtre optimale d'équipement : **fin 2026 ou début 2027** pour être prêt avant la saison hiver 2027-2028 (déc-avril, pic touristique). Délai projet : 3-4 mois entre premier contact et mise en service.

**15-25 %**

Part de clients arrivant en VE attendue en 2027

## La Toubana Hôtel & Spa — Sainte-Anne

### Contexte

Hôtel boutique 4\* avec 32 chambres et villas, vue mer sur Sainte-Anne. Clientèle 70 % international (50 % France métropole, 25 % nord-américaine, 15 % nord-européenne, 10 % autres), occupation moyenne 72 % annuelle. Demande croissante de clients VE depuis 2024 (5-8 demandes/mois en moyenne, 15-20 en haute saison). Avant équipement, les clients VE rechargeaient au réseau public à Sainte-Anne — perte d'expérience, 3 avis Booking négatifs en 2024-2025 mentionnant l'absence de borne.

### Solution EZdrive

Pose de 3 bornes AC 22 kW pilotables sur le parking client principal + 1 borne DC 25 kW en zone arrivée (signalée). Visite technique en avril 2026, devis validé sous 1 semaine. Dossier ADVENIR clientèle (4 bornes éligibles) monté en parallèle, instruit en 8 semaines. Modèle de refacturation hybride choisi : recharge gratuite jusqu'à 40 kWh/séjour, supplément au coût réel au-delà. Pose réalisée sur 2 jours en mai 2026. Communication : mise à jour fiches Booking / Expedia / Hotels.com dans la semaine, newsletter clients, article presse locale (France-Antilles).

### Résultat

Investissement brut : 22 500 € HT. ADVENIR reçu : 6 750 € (30 % plafonné). Reste à charge net après TVA + amortissement : ~12 500 € HT. Effet acquisition : +14 % de réservations VE-related entre mai et décembre 2026, soit ~12 nuitées supplémentaires en haute saison hiver 2026-2027. Notation Booking remontée de 8,7 à 8,9 (mention positive borne dans 23 avis sur 6 mois). 2 partenariats signés avec loueurs Saint-François et Pôle Caraïbes pour packages "séjour + VE". ROI projeté à 4 ans incluant l'effet acquisition. Direction envisage 2 bornes supplémentaires en 2027.

### Combien de bornes faut-il pour mon hôtel de 40 chambres ?

Le ratio recommandé en 2026 pour un hôtel mainstream à occupation 70 % moyenne : \*\*1 borne pour 10-15 chambres\*\*, soit 3-4 bornes pour 40 chambres. Sur ce volume, on conseille \*\*3 bornes AC 22 kW + 1 borne DC 25 kW\*\* pour gérer à la fois la recharge nuit (clients qui passent une nuitée) et l'appoint rapide (clients en transit ou départ matinal). Le calibrage exact dépend de votre saisonnalité, de votre clientèle (premium ou mainstream) et de votre projection 2027 (vous voulez peut-être surdimensionner légèrement pour absorber la croissance). EZdrive fait cet audit gratuitement.

### Combien coûte l'installation complète pour un hôtel 3\* (4 bornes) ?

Compter \*\*16 000-22 000 € HT\*\* pour une configuration type 3 bornes AC 22 kW + 1 borne DC 25 kW, posées et raccordées. Après ADVENIR clientèle (30 % plafonné 2 700 €/borne, soit ~6 000-6 500 € sur cette config) + récupération TVA + amortissement, le \*\*reste à charge net\*\* est typiquement de \*\*7 500-12 000 € HT\*\*. Le ROI complet dépend du modèle de refacturation choisi et de l'effet acquisition mesuré sur la clientèle. Compter 4-7 ans en pratique.

### Comment activer le filtre Booking "borne de recharge" ?

Dès la mise en service de votre borne, connectez-vous à votre extranet Booking : section \*\*Services\*\* > \*\*Équipements généraux\*\* > cochez \*\*"Borne de recharge VE"\*\*. Précisez gratuit ou payant. Ajoutez une mention dans la description anglaise et française. Faites de même sur Expedia, Hotels.com, Trivago. Mettez à jour votre fiche Google My Business (ajoutez la borne dans les équipements). Mettez à jour votre site web propre. La mise à jour est rapide (1-2 h au total), mais elle déclenche le filtrage immédiat sur les recherches. Effet acquisition visible sous 4-6 semaines.

### Quel modèle de refacturation choisir : gratuit, forfait, ou hybride ?

Cela dépend de votre positionnement. (1) \*\*Gratuit\*\* : segment premium (éco-lodge, resort 5\*) — argument marketing fort, coût modéré (~7 €/nuitée). (2) \*\*Forfait journalier (10-15 €/jour)\*\* : hôtels boutique, gîtes — simple, clair, marge confortable. (3) \*\*Hybride (plafond gratuit + supplément au-delà)\*\* : hôtels 3-4\* mainstream — équilibré, évite les usages extrêmes. Notre recommandation pour 80 % des cas : \*\*modèle hybride avec plafond 40 kWh/séjour gratuit\*\*. Le client moyen est dans le plafond (recharge nuit ~30 kWh), le gros consommateur paie. Évite les frustrations et maximise l'effet marketing.

### Comment ça fonctionne en termes de gestion (qui charge, qui paie) ?

EZdrive fournit une app de supervision intégrée. Trois mécanismes d'identification : (1) \*\*badge chambre\*\* — chaque chambre a un identifiant, le client passe son badge sur la borne, la consommation est rattachée à sa chambre (intégration possible au PMS) ; (2) \*\*QR code\*\* — le client scanne le QR de la borne avec son téléphone, paie par CB en direct ; (3) \*\*code unique du séjour\*\* remis à l'arrivée. Le rapport d'usage est exportable mensuellement (CSV, intégration PMS optionnelle). C'est paramétré à la pose.

### Mes bornes vont-elles tenir au climat tropical (humidité, salinité, cyclones) ?

Oui, si elles sont correctement sélectionnées. On installe uniquement des bornes \*\*IP55 minimum, IK10\*\*, avec \*\*électronique tropicalisée\*\* pour supporter humidité 80 %, chaleur 28-32 °C, et variations de tension fréquentes en ZNI. Parafoudre dédié systématique sur la ligne borne pour la saison cyclonique. En zone très exposée (Pointe des Châteaux, bord de mer Sainte-Anne / Saint-François), abri ou casquette de protection conseillés. Durée de vie typique avec ces précautions : \*\*10+ ans\*\*. À l'inverse, une borne métropole standard tient 6-12 mois en zone côtière non protégée.

### Les délais entre la décision et la mise en service ?

Compter **\*\*3 à 4 mois\*\*** entre le premier contact et la mise en service. Le détail : (1) audit technique sur site sous 2 semaines, devis sous 1 semaine, (2) signature et commande matériel sous 1 semaine, (3) dossier ADVENIR monté en parallèle (instruction 4-12 semaines mais ne bloque pas la pose), (4) pose effective sur 2-5 jours selon volume et complexité, (5) onboarding équipe et activation supervision sur 1 semaine. Si vous voulez être prêt pour la saison hiver 2026-2027, engagez le projet **\*\*avant fin septembre 2026\*\***. Pour 2027-2028, vous avez plus de marge.

### Combien de temps mes clients VE passent-ils à recharger en moyenne ?

Sur une borne **\*\*AC 22 kW\*\*** : recharge typique de 1 h 30 (passage de 20 à 80 % sur batterie 60 kWh). En pratique, le client connecte en arrivant, va dîner ou se baigner, déconnecte 2-3 h plus tard. Sur une borne **\*\*DC 25 kW\*\*** : ~1 h pour le même résultat, idéal pour client de passage ou arrivée tardive. La recharge nuit complète (AC 7,4 kW) prend 7 h, parfaite si le client passe la nuit. **\*\*Le bon mix\*\*** : 70-80 % AC pour la routine nuit + repas, 20-30 % DC pour rotation rapide.

### Si je veux ajouter du photovoltaïque pour rendre l'offre vraiment verte, c'est possible ?

Techniquement oui, c'est un projet distinct mais complémentaire. Les bornes pilotables que nous installons sont compatibles avec une intégration future à une installation photovoltaïque (paramétrage "charge sur surplus solaire"). Côté infrastructure, on installe la borne et son pilotage ; le panneau PV lui-même relève d'un installateur photovoltaïque dédié (autre métier, autre certification). Le mieux est de planifier les deux ensemble dès le départ pour passer les bons câbles et dimensionner le tableau électrique en conséquence. Cela dit, l'argument commercial "recharge sur place" fonctionne déjà très bien sans PV — vous pouvez phaser.

#### PROCHAINE ÉTAPE

### Prêt à passer à l'action ?

EZdrive accompagne les hôtellerie dans leur projet borne : étude technique, dossier d'aides, installation IRVE certifiée et supervision.

[ezdrive.fr/devis](https://ezdrive.fr/devis) · [ezdrive.fr/configurateur](https://ezdrive.fr/configurateur) · 09 80 80 97 71