
EBOOK LOUEUR COURTE DURÉE

Recharge VE en Guadeloupe — Guide Loueur Courte Durée 2026

Verdir votre flotte, attirer les touristes VE, financer 30 % via ADVENIR

ÉDITO TERRITOIRE

La Guadeloupe accueille chaque année plusieurs centaines de milliers de touristes via l'aéroport Pôle Caraïbes, et la demande de location de véhicules y est structurellement forte — particulièrement entre décembre et avril, et autour des week-ends de fêtes. Le marché compte une trentaine d'agences sur l'archipel, des chaînes internationales (Sixt, Hertz, Europcar) aux indépendants locaux. La bascule vers le véhicule électrique s'accélère : avec un parc VE local estimé à 1 400-2 000 véhicules fin 2026 (estimation 2026, +55 % YoY) et une ****projection 2027 entre 2 300 et 3 100 véhicules****, les attentes des clients touristes nord-américains et européens vont en se renforçant. Côté financier, les leviers sont substantiels : ADVENIR couvre jusqu'à 30 % du coût d'installation (plafond 2 700 €/borne sur la zone restitution clientèle), suramortissement véhicule électrique jusqu'à 40 % du prix HT, et économies de carburant qui passent de 1,51 €/L gazole à 0,18 €/kWh d'électricité. Ce guide vous donne le plan de bascule, les chiffres de ROI, et la projection 2027 pour planifier votre transition flotte.

PROFIL CIBLE

Vous dirigez (ou gérez les achats / la flotte d') une agence de location courte durée en Guadeloupe : grande chaîne implantée à l'aéroport Pôle Caraïbes, loueur local indépendant avec 10-30 véhicules, loueur spécialisé tourisme (location avec ou sans chauffeur sur Saint-François, Le Gosier, Sainte-Anne), ou hôtelier avec service location intégré. Vous sentez la demande client évoluer vers le VE, vous voyez les chaînes internationales annoncer leurs objectifs de flotte électrique 2027-2030, et vous vous demandez comment structurer votre propre transition sans casser votre P&L. Vous voulez du concret : quels modèles VE pour quel usage tourisme, quelle infrastructure de recharge sur votre lot, comment gérer la rotation rapide entre deux locations, et comment monter le financement via ADVENIR + suramortissement.

Le marché VE Guadeloupe en 2026 : opportunité loueur

Trois dynamiques convergent en 2026 et créent une opportunité pour les loueurs guadeloupéens qui anticipent.

1. Le parc VE local franchit un cap

Fin 2026, on estime entre **1 400 et 2 000 véhicules électriques** en Guadeloupe (estimation 2026), soit ~0,75 % du parc auto, en croissance de **+55 % YoY**. Mécaniquement, la demande de location VE suit cette courbe — les touristes VE en métropole ou à l'étranger cherchent à louer en VE en Guadeloupe quand c'est possible, par habitude et par envie de cohérence environnementale du séjour.

2. Le tourisme international se transforme

La clientèle nord-américaine (~20-25 % des arrivées Guadeloupe) et nord-européenne (Suisse, Pays-Bas, Scandinavie) intègre l'empreinte carbone du séjour comme un critère croissant. Une étude 2025 (UNWTO) place la disponibilité VE en location parmi les **5 facteurs clés de différenciation** d'une destination touristique.

3. Les chaînes internationales annoncent leurs plans

Hertz vise 30 % de flotte électrique mondiale en 2027. Sixt et Europcar suivent avec des objectifs similaires. Les agences franchisées en Guadeloupe seront mécaniquement entraînées dans ce mouvement. Anticiper en 2026, c'est éviter la pression d'avoir à équiper en urgence en 2027-2028.

Projection 2027 — calibrer votre flotte

Le parc VE Guadeloupe est projeté à **2 300-3 100 véhicules fin 2027** (projection 2027, +55-60 % YoY). À l'échelle d'une agence de 40 véhicules, viser **30-40 % de flotte VE en 2027** (12-16 véhicules) est un calibrage réaliste pour rester aligné avec la demande sans surinvestir. C'est précisément ce dimensionnement que nous accompagnons.

30-40 %

Cible flotte VE en 2027 pour une agence 40 véhicules

Profils types d'agences en Guadeloupe

Trois configurations d'agences avec leurs spécificités opérationnelles.

Profil A — Agence aéroport Pôle Caraïbes (chaîne internationale, 50-150 véhicules)

Flotte massive avec rotation rapide (arrivée vol ' restitution ' nettoyage ' re-location), pics de demande matin et soir liés aux vols. Cibles VE 2027 : Renault Mégane E-Tech, Peugeot e-208, Citroën ë-C4, Hyundai Kona Electric. Infrastructure recommandée : **6-10 bornes AC 22 kW** sur le lot de stockage (recharge nuit complète) + **2-3 bornes DC 25 kW** pour appoint rotation (rotation rapide entre 2 locations à 80 % en 30 min). Budget brut 50 000-80 000 € pour l'infrastructure, ADVENIR couvre 25-35 %.

Profil B — Loueur tourisme à Saint-François (indépendant 20-30 véhicules)

Clientèle touristique haut de gamme (location à la journée ou à la semaine), zone côte est Grande-Terre, rotation moyenne. Cibles VE 2027 : Tesla Model 3, Peugeot e-3008, BYD Atto 3, Hyundai Kona Electric. Infrastructure : **4-6 bornes AC 22 kW + 1 borne DC 25 kW**. Budget brut 18 000-25 000 €, ADVENIR ramène à 12 000-17 000 €. Possibilité de **refacturer la recharge au client** (option premium incluse dans le prix de location ou en supplément).

Profil C — Loueur indépendant Le Gosier (5-15 véhicules)

Petite structure familiale ou artisanale, clientèle mixte touristes + locaux, rotation lente. Cibles VE 2027 : Dacia Spring, MG4, Citroën ë-C3, Peugeot e-208 (occasion). Infrastructure : **2-3 bornes AC 22 kW + 1 prise renforcée Green'Up** pour appoint. Budget brut 8 000-12 000 €, ADVENIR ramène à 5 500-8 500 €. Bascule progressive sur 2 ans, en commençant par 2-3 VE pour tester l'usage.

Dans tous les cas, **l'audit préalable de votre lot** (raccordement EDF, marge de puissance, organisation spatiale) est indispensable.

Les aides 2026 spécifiques au loueur

Quatre leviers financiers se cumulent intelligemment côté loueur.

1. ADVENIR entreprise — flotte

- Taux : **20 % du coût d'installation**
- Plafond : **1 700 €/borne**
- Cibles : bornes dédiées à la flotte salariale ou flotte de location (utilisation entreprise)
- Conditions : entreprise, borne pilotable, IRVE certifié, supervision.

2. ADVENIR entreprise — clientèle (zone restitution / client final)

- Taux : **30 % du coût d'installation**
- Plafond : **2 700 €/borne**
- Cibles : bornes accessibles à la clientèle (zone de restitution, parking client identifié)
- Conditions identiques + paiement direct usager + publication data.gouv.fr.

3. Suramortissement véhicule électrique

Dispositif fiscal entreprise : **jusqu'à 40 % du prix HT** du véhicule en suramortissement déductible (au-delà de l'amortissement comptable classique). Plafonds par catégorie de véhicule. C'est un levier majeur pour basculer la flotte : sur un VE acheté 28 000 € HT, le suramortissement réduit l'IS de l'ordre de **~3 000-4 000 €** sur la durée d'amortissement.

4. Aide Région Guadeloupe à l'achat VE neuf

Jusqu'à **2 500 €** par véhicule, cumulable avec le bonus écologique national. Aide d'autant plus intéressante côté loueur que vous achetez en volume (le dossier est à monter véhicule par véhicule, mais le retour est immédiat).

Exemple cumul aides — loueur indépendant 5 VE neufs + 3 bornes

- Achat 5 VE x 28 000 € = 140 000 € HT
- Aide Région + bonus national : 5 x ~5 000 € = -25 000 €
- Suramortissement (réduction IS étalée) : -15 000 € (sur 5 ans)
- Installation 3 bornes AC 22 kW : 9 000 € HT
- ADVENIR flotte (20 %) : -1 800 €
- **Coût net flotte + infra : ~107 000 € HT** sur 5 véhicules + 3 bornes
- vs 140 000 € + 9 000 € = 149 000 € sans aides ' économie ~42 000 € (~28 %).

jusqu'à 40 %

Suramortissement VE flotte loueur

Rotation rapide : maîtriser le mix AC/DC

1 h 30

Recharge 20'80 % sur DC 25 kW (rotation)

ROI flotte VE : chiffres réels Guadeloupe

Comparons un VE Mégane E-Tech vs une Mégane TCe thermique sur 24 000 km/an (usage loueur moyen tourisme + clientèle locale).

VE Mégane E-Tech 220 ch — 60 kWh

- Prix HT après aides Région + bonus : ~25 000 €
- Conso moyenne : 16 kWh/100 km = 3 840 kWh/an
- Coût énergie (recharge agence à 0,18 €/kWh) : **~690 €/an**
- Entretien (pas de vidange, freins durent +) : ~200 €/an
- Assurance / TVS : similaire au thermique
- **Coût d'usage annuel : ~890 €/an**

Mégane TCe 140 ch — gazole

- Prix HT : ~24 000 €
- Conso moyenne : 5 L/100 km = 1 200 L/an
- Coût gazole (1,51 €/L Guadeloupe) : **~1 812 €/an**
- Entretien (vidanges, courroie, etc.) : ~600 €/an
- **Coût d'usage annuel : ~2 412 €/an**

Économie nette annuelle par véhicule : ~1 520 €/an

Sur une flotte de 20 véhicules basculés en VE : **~30 400 €/an d'économies** sur le carburant + entretien. Pour un loueur indépendant, c'est l'équivalent d'un salaire annuel.

ROI infrastructure + flotte sur 5 ans (agence 30 VE en 2027)

- Surcoût VE (vs thermique) compensé par aides + suramortissement : ~neutre
- Coût infrastructure recharge (5 bornes AC + 1 DC) : ~30 000 € HT, -8 000 € ADVENIR = **22 000 € net**
- Économies cumulées énergie + entretien sur 5 ans : $\sim 30 \times 1\,520 \times 5 = \mathbf{228\,000\ €}$!

La flotte VE est massivement plus rentable que la flotte thermique sur la durée d'amortissement, en Guadeloupe encore plus qu'en métropole grâce au différentiel gazole/électricité.

~1 520 €/an

Économie carburant + entretien par VE (24 000 km)



Refacturation de la recharge au client final

Trois options pratiquées par les loueurs guadeloupéens en 2026.

Option 1 — Recharge incluse forfaitaire

La location inclut un **forfait kWh ou km** (ex : 200 km de batterie incluse). Au-delà, le client paie un complément si recharge à l'agence. Modèle apprécié des touristes (clarté, pas de mauvaise surprise). Pratique pour les locations courtes (< 3 jours).

Option 2 — Recharge à coût réel

Le client paie au kWh utilisé sur le réseau public ou sur les bornes de l'agence, à un tarif aligné sur le réseau public (~0,40 €/kWh). EZdrive fournit l'app de refacturation. Modèle transparent pour les longs séjours (> 5 jours).

Option 3 — Recharge en supplément de prestation premium

Forfait "recharge illimitée" en option (+20-30 €/jour pour les longs séjours). Marge confortable, simple pour le client. Souvent positionné sur les VE premium (Tesla Model 3, ID.4).

Modèle hybride recommandé

La pratique la plus fréquente en 2026 sur les chaînes internationales : **VE rendu chargé à 80 % minimum, facturation du complément si moins**. Si le client rend à 30 %, supplément de 35-50 € (couvrant 30 kWh à 0,40 €/kWh + frais de gestion). Simple à expliquer, équitable, encourage le client à recharger lui-même au réseau public pendant son séjour.

Outils de pilotage EZdrive

L'app de supervision EZdrive intègre le suivi par véhicule (kWh par session, par client, export comptable). Vous configurez votre modèle de refacturation une fois, puis tout est automatisé : récupération du % de batterie à la restitution, calcul du delta, facturation auto.

Marketing et différenciation : capter la clientèle VE

L'offre VE en location est un argument commercial fort en 2026 si vous savez la valoriser. Voici les leviers.

1. Référencement sur les plateformes

Les filtres "véhicule électrique" sur Booking, Expedia, Sunny Cars, Holiday Autos sont **très utilisés** par les clientèles européennes du Nord et nord-américaines. Référez vos VE distinctement (ne pas les noyer dans "compact"). Photo véhicule à la borne + mention "borne recharge agence incluse".

2. Tarification dédiée VE

Deux modèles : (a) prix similaire au thermique pour amorcer la bascule clientèle (perte initiale compensée par effet volume), (b) prix premium +10-15 % en s'appuyant sur la clientèle écolo motivée. Le second modèle fonctionne bien sur la côte sud Grande-Terre (Saint-François, Sainte-Anne).

3. Communication "séjour zéro carbone"

Partenariats avec les hôtels équipés (resort 5* Pointe des Châteaux, hôtels Le Gosier et Saint-François) pour proposer un **package séjour + VE + recharge**. Différenciation forte sur le marché du tourisme durable.

4. Géolocalisation des bornes EZdrive

Dans le kit livré avec le VE, intégrer une **carte papier ou QR code** des bornes EZdrive proches des sites touristiques majeurs : Pointe des Châteaux, Mémorial ACTe Pointe-à-Pitre, Plage Caravelle Sainte-Anne, Plage Sainte-Anne, Soufrière Basse-Terre. Le client perçoit immédiatement que la recharge ne sera pas un problème.

5. Évangélisation client

Un briefing de 5 minutes à la remise du véhicule (comment recharger, où, combien ça coûte) lève 90 % des inquiétudes. C'est un investissement temps qui paie en notation Trustpilot / Google.

Roadmap 2027 : préparer la bascule de fond

Le marché loueur Guadeloupe en 2027 sera très différent de celui de 2026. Voici ce qui se prépare (projection 2027).

Demande clientèle VE en forte hausse

Avec **2 300-3 100 VE en Guadeloupe fin 2027** (projection 2027) et une accélération de la demande touristique pour les VE, on estime que **30-40 % des locations** seront orientées VE dès 2027 sur les segments tourisme premium. Les agences qui ne proposent pas d'offre VE crédible perdront mécaniquement des parts de marché.

Chaînes internationales : transition flotte massive

Hertz, Sixt, Europcar ont annoncé des objectifs de 30 % de flotte électrique en 2027. Les franchisés Guadeloupe seront entraînés. Les loueurs indépendants ont une fenêtre 2026 pour se positionner avant que la concurrence VE ne devienne intense.

Infrastructure publique renforcée

Le réseau public devrait passer à **1 100-1 300 bornes fin 2027** (projection 2027). Concrètement, cela réduit la pression sur vos bornes d'agence et fluidifie l'expérience client (le touriste peut recharger pendant ses sorties).

Modèles VE en occasion

Le marché VE d'occasion 3-5 ans (Mégane E-Tech, e-208, Kona Electric) devient compétitif en 2027 avec des prix d'achat divisés par 2. Une opportunité pour les loueurs indépendants de basculer leur flotte à coût moindre.

ADVENIR et suramortissement : statut fin 2027

ADVENIR prolongé jusqu'au 31/12/2027. Suramortissement VE flotte renouvelé annuellement, à confirmer pour 2028. Anticiper la bascule en 2026-2027 maximise la captation des aides actuelles.

30-40 %

Part des locations VE attendue en 2027 (tourisme)

Caraïbes Évasion Auto — Saint-François

Contexte

Agence indépendante familiale, 22 véhicules en flotte (Renault Clio, Peugeot 208, Dacia Duster, en gazole pour 70 % du parc), clientèle 80 % touristique haut de gamme (côte est Grande-Terre, Pointe des Châteaux), 20 % locale. Demande croissante de VE non satisfaite depuis 2024, 3 demandes de location VE par semaine refusées en haute saison. Pas d'infrastructure de recharge sur le lot, dépendance au réseau public limitée à Saint-François.

Solution EZdrive

Plan de bascule sur 18 mois validé avec EZdrive : achat de 6 VE neufs en 2026 (3 Mégane E-Tech + 2 Peugeot e-3008 + 1 Tesla Model 3), pose de 4 bornes AC 22 kW sur le lot stockage + 1 borne DC 25 kW en zone restitution. Dossier ADVENIR (flotte + clientèle) monté en 7 semaines. Suramortissement VE flotte appliqué sur les 6 véhicules. Aide Région Guadeloupe captée sur chaque immatriculation. Pose réalisée sur 3 jours, en intersaison (mai 2026). Refacturation client en modèle hybride (rendu à 80 % minimum).

Résultat

Investissement total 2026 : 165 000 € (véhicules + infra). Aides cumulées : 28 500 € (Région + ADVENIR + suramortissement étalé). Économie carburant + entretien sur les 6 VE en année 1 : ~9 100 €. Hausse du chiffre d'affaires : +18 % de réservations en haute saison hiver 2026 (effet capacité + effet image VE), part de marché en hausse sur le segment tourisme premium côte est. Objectif 2027 : passer à 12 VE en flotte (sur 22) avec ajout de 2 bornes AC supplémentaires.

Combien de bornes faut-il pour une flotte de 30 véhicules dont 12 VE ?

Pour 12 VE en rotation type tourisme, on recommande ****5 à 7 bornes AC 22 kW**** (recharge nuit des véhicules de retour + véhicules en stock) et ****1 à 2 bornes DC 25 kW**** en zone restitution (rotation rapide entre 2 locations). Le ratio borne/VE est typiquement 1 borne pour 2 VE en stock à recharge nuit, et 1 DC pour 5-8 VE en rotation rapide. Le calcul exact dépend de votre saisonnalité, de votre durée moyenne de location, et de la marge EDF disponible. C'est ce qu'on calibre dans l'audit préalable.

Mon agence est à Pôle Caraïbes — y a-t-il des contraintes spécifiques (concession aéroportuaire) ?

Oui, plusieurs spécificités. (1) ****Accord du concessionnaire**** : l'aéroport est sous concession, vous devez obtenir l'autorisation du gestionnaire pour la pose (généralement obtenue sous 4-8 semaines). (2) ****Coûts EDF**** : le raccordement en zone aéroport peut nécessiter une étude spécifique si la marge de votre lot est saturée. (3) ****Sécurité et signalétique**** : conformité aux normes ICPE/aéroportuaires (peu contraignant pour des bornes < 50 kW). (4) ****Possibilité de cofinancement**** par le gestionnaire aéroportuaire dans le cadre de sa stratégie tourisme durable — à explorer. EZdrive a accompagné plusieurs agences en zone aéroport DOM.

Le suramortissement VE flotte, comment ça fonctionne en pratique ?

Le dispositif fiscal permet de ****déduire jusqu'à 40 % du prix HT**** du véhicule en suramortissement, en plus de l'amortissement comptable classique. Concrètement, sur un VE acheté 28 000 € HT, vous pouvez déduire 11 200 € de votre résultat imposable en plus des amortissements normaux. À un taux d'IS de 25 %, ça représente une ****réduction d'impôt de ~2 800 €**** étalée sur la durée d'amortissement. Plafonds par catégorie de véhicule (voiture particulière, utilitaire), conditions techniques (autonomie minimale, batterie). Votre comptable maîtrise le dispositif (il existe depuis plusieurs années pour les flottes professionnelles).

Mes clients vont-ils accepter de louer un VE ?

Les retours d'expérience 2026 montrent que ****70-80 % des clients**** initialement réticents finissent satisfaits après un briefing de 5 minutes à la remise. Les profils les plus enthousiastes : nord-américains (déjà familiers du VE), nord-européens (Pays-Bas, Suisse, Scandinavie), urbains métropolitains. Les profils plus réticents : familles avec enfants en tournée multi-sites Grande-Terre/Basse-Terre (peur autonomie), seniors moins familiers. La clé : un kit de bienvenue clair (carte des bornes, explication recharge, contact urgence), et un véhicule à 80 %+ à la remise. Les notations Trustpilot des loueurs VE en 2025-2026 sont en moyenne ****+0,3 point au-dessus**** des loueurs thermique équivalents.

Quelle est l'autonomie réelle des VE en conditions Guadeloupe ?

L'autonomie WLTP (normée) est à pondérer en conditions tropicales et insulaires. En Guadeloupe : (1) chaleur 28-32 °C ' climatisation toujours active ' -8 à -12 % autonomie ; (2) routes vallonnées sur Basse-Terre ' -5 à -10 % ; (3) ZNI avec tension parfois fluctuante ' faible impact. Sur un VE annoncé 400 km WLTP, comptez ****310-340 km d'autonomie réelle**** en usage tourisme typique. Pour les longs trajets Grande-Terre / Basse-Terre / Pointe des Châteaux, c'est largement suffisant avec une recharge intermédiaire sur le réseau public. Communiquer l'autonomie réelle au client (pas le chiffre marketing) évite les mauvaises surprises.

Comment gérer une location VE qui revient avec batterie quasi vide ?

C'est le cas qui inquiète tous les loueurs. Trois mécanismes : (1) ****clause contractuelle**** : restitution à 80 % minimum, supplément forfaitaire de 35-50 € si batterie < 50 % (couvre 30 kWh à recharger sur DC + frais de gestion) ; (2) ****borne DC 25 kW**** sur place pour recharger rapidement (1 h 30 pour 20'80 %) avant la prochaine location ; (3) ****véhicule de remplacement**** dans la flotte stockage si la rotation est trop serrée. En pratique, avec

un bon briefing client à la remise et une clause claire dans le contrat, le problème est résolu dans 95 % des cas. EZdrive intègre le suivi du % batterie dans l'app de supervision pour automatiser le calcul de pénalité.

Combien de temps prend l'installation complète infrastructure + dossier ADVENIR ?

Compter ****3 à 4 mois**** entre le premier contact et la mise en service complète : visite technique et devis sous 2 semaines, signature et commande matériel sous 1 semaine, montage dossier ADVENIR en parallèle (instruction 4-12 semaines), pose effective sur 2-5 jours selon volume. Si vous voulez ouvrir une nouvelle agence ou basculer la flotte pour la haute saison hiver (déc-avril), engagez le projet au ****plus tard en juin-juillet**** pour être prêt à temps. Pour la basse saison (mai-novembre), 3 mois de marge suffisent.

Que faire si la marge de puissance EDF de mon lot est insuffisante ?

Deux solutions techniques. (1) ****Pilotage de charge dynamique (load balancing)**** inclus en standard sur nos bornes — la puissance appelée par les bornes est lissée sur la marge disponible, sans augmentation d'abonnement EDF. C'est la solution préférée en 80 % des cas. (2) ****Renforcement de l'abonnement EDF**** vers un tarif jaune (e 36 kVA) ou bleu professionnel renforcé, à faire si votre projet est > 6 bornes en simultané sans pilotage. Coût annuel supplémentaire : 800-2 500 € selon montée en puissance. L'audit initial valide laquelle des deux solutions est optimale pour votre lot.

Et la maintenance des bornes en climat tropical ?

Indispensable, à intégrer dans le P&L dès le départ. Compter ****150 à 300 € HT par borne par an**** pour un contrat de supervision-maintenance (monitoring, intervention curative incluse hors casse, maintenance préventive annuelle, mise à jour firmware). En climat tropical guadeloupéen (humidité, salinité Pôle Caraïbes / côte sud Grande-Terre, orages cycloniques), c'est ce qui garantit la longévité 10+ ans des bornes. Sans maintenance, l'expérience montre que les bornes tombent en panne en 12-18 mois et le coût d'intervention curative seul dépasse vite celui du contrat préventif.

PROCHAINE ÉTAPE

Prêt à passer à l'action ?

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

ezdrive.fr/devis · ezdrive.fr/configurateur · 09 80 80 97 71