
EBOOK HÔTELLERIE

Recharge VE en Guyane — Le guide de l'hôtellerie

Différencier votre établissement sur Booking et capter la clientèle écotourisme

ÉDITO TERRITOIRE

La Guyane se positionne sur un segment touristique très spécifique et en croissance : nature, biodiversité amazonienne, **écotourisme et tourisme scientifique** autour du Centre Spatial Guyanais à Kourou. Cette clientèle, majoritairement européenne (Allemagne, Pays-Bas, Scandinavie, France métropole) et nord-américaine, est familière du véhicule électrique et s'attend à pouvoir le recharger sur son lieu d'hébergement — un standard qu'elle a intégré dans ses pays d'origine. À cela s'ajoute une clientèle d'affaires en croissance autour du spatial européen (ESA, CNES, prestataires), dont les politiques voyage internes intègrent de plus en plus la mobilité électrique comme critère RSE. Côté infrastructure VE territoriale : **estimation 2026 : 300 à 500 VE en circulation en Guyane** (+80 % YoY), **projection 2027 : 600 à 900 VE et 400 à 500 bornes publiques** avec déploiement actif RN1 vers Saint-Laurent. Le marché bascule de niche en standard. Pour un hôtelier guyanais — qu'il s'agisse d'un écolodge amazonien sur le Maroni, d'un hôtel d'affaires 3-étoiles à Kourou, d'un gîte à Cacao ou Régina, ou d'une villa de standing à Rémire-Montjoly — équiper son parking en bornes devient un argument différenciant fort sur Booking, Expedia et les centrales de réservation B2B. Ce guide vous explique comment structurer votre projet : choix techniques adaptés, ADVENIR Clientèle, refacturation, ROI 5 ans, et bonnes pratiques d'exploitation en climat équatorial.

PROFIL CIBLE

Vous êtes hôtelier en Guyane — propriétaire ou gérant d'un établissement allant de la villa Airbnb 4 étoiles à l'hôtel 80 chambres en passant par les écolodges amazoniens (Maroni, Approuague, Kaw), les hôtels d'affaires de Cayenne et Kourou et les gîtes ruraux. Vous remarquez depuis 2024-2025 que la question "avez-vous une borne de recharge ?" revient de plus en plus dans les demandes de réservation, notamment côté clientèle européenne. Vous cherchez à comprendre comment dimensionner votre infrastructure, quel budget mobiliser, quelles aides activer, et comment éventuellement refacturer la recharge au client pour générer un revenu complémentaire sans alourdir vos process d'accueil. Vous voulez aussi un argumentaire commercial différenciant à intégrer sur vos plateformes de réservation, et vous interrogez sur l'évolution du marché VE Guyane pour calibrer votre investissement à horizon 2027.

Guyane VE 2026 — pourquoi équiper votre hôtel maintenant

Le contexte VE territorial bascule, et la pression côté Booking aussi.

Marché VE Guyane 2026

- **Parc VE** : 300 à 500 véhicules (+80 % YoY 2025-2026, croissance la plus rapide des DOM)
- **Réseau bornes publiques** : 200-300 points, concentrés Cayenne-Kourou
- **Projection 2027** : 600 à 900 VE, 400 à 500 bornes publiques
- **Déploiement RN1 vers Saint-Laurent** planifié 2027 (engagement EZdrive)

Pression Booking et plateformes

Les plateformes de réservation ont intégré depuis 2023 le filtre "**borne de recharge VE**" parmi leurs critères prioritaires :

- Booking.com et Expedia affichent un pictogramme borne sur les fiches établissements concernés
- Le filtre "borne de recharge" est utilisé par **18 à 22 % des voyageurs européens long-courriers en 2026** (en croissance constante, projection 30-35 % en 2028)
- Les agents de voyage écotourisme intègrent systématiquement la question dans leurs critères de sélection
- Les clients d'affaires liés au CSG (ESA, agences spatiales européennes) ont des politiques voyage qui exigent ou favorisent fortement les établissements équipés

Côté valeur économique

Un hôtel équipé peut justifier un **tarif premium de 5 à 15 €/nuit** par rapport à un concurrent direct non équipé, sur le segment clientèle ciblée. Sur un hôtel 30 chambres, 60 % d'occupation et 25 % de clientèle VE, ça représente **3 000 à 9 000 €/an de revenu supplémentaire**, sans compter la refacturation directe.

Argument écotourisme cohérent

En Guyane, où l'écotourisme et la mise en valeur de l'environnement amazonien sont des arguments centraux, proposer la recharge VE renforce la cohérence du positionnement RSE de l'établissement.

18-22 %

Voyageurs filtrant 'borne VE' en 2026

Trois profils hôteliers guyanais — où vous vous reconnaissez

Le marché hôtelier guyanais segmente clairement les opportunités. Voici **trois profils** réels avec lesquels nous travaillons.

Profil 1 — Lodge écotourisme Maroni / Saint-Laurent (8-15 chambres)

Établissement en bordure de forêt amazonienne ou fleuve Maroni, clientèle européenne nature (Allemagne, Pays-Bas), séjour moyen 3-5 nuits. Forte sensibilité éco-friendly. Difficulté actuelle : clients louent un VE à Cayenne mais s'inquiètent du trajet 240 km RN1 avant le séjour, et de la recharge sur place. Solution : 1-2 bornes AC 22 kW sous auvent, forfait borne 12-15 €/nuit. **Investissement net après ADVENIR ~7 000 €** Différenciant marketing fort.

Profil 2 — Hôtel d'affaires Cayenne ou Kourou (30-60 chambres)

Clientèle business CSG, prestataires européens spatiaux, missions CTG. Séjour court 1-3 nuits. Politique voyage des donneurs d'ordre intègre critère VE. Solution : 3-4 bornes AC 22 kW visibles depuis l'accueil, contrôle d'accès badge ou QR code généré au check-in, refacturation au coût réseau (0,40 €/kWh) ou forfait. **Investissement net après ADVENIR ~10 000 à 14 000 €**

Profil 3 — Gîte amazonien Cacao / Régina / Saül (3-8 chambres)

Écotourisme rural, clientèle famille européenne séjour long (4-8 nuits), couples actifs sensibilité environnementale. Difficulté : zone hors maillage EZdrive en 2026, mais clients viennent en VE de location depuis Cayenne. Solution : 1 borne AC 7,4-11 kW dédiée, gratuite incluse dans nuitée (argument marketing). **Investissement net après ADVENIR ~3 500 €**

Dans les trois cas, le **payback infrastructure tombe entre 12 mois et 3 ans** selon taux de captation VE et modèle tarifaire choisi.

12 mois - 3 ans

Payback type infrastructure hôtelière

ADVENIR Clientèle 2026 — 30 % du coût pris en charge

Le programme ADVENIR, financé par les CEE, couvre une part significative du coût d'installation pour un hôtelier. Le dispositif applicable est ADVENIR Clientèle.

Caractéristiques ADVENIR Clientèle

- Taux d'aide : **30 % du coût HT** (fourniture + pose)
- Plafond : **2 700 € par point de recharge** (configurations clientèle haut de gamme)
- Bornes accessibles au public (vos clients hôtel + éventuellement clients de passage)
- Cumulable avec d'autres aides régionales / EPCI quand elles existent
- **Programme prolongé jusqu'au 31/12/2027**

Conditions d'éligibilité

- Établissement recevant du public (votre hôtel coche cette case)
- Borne pilotable supervisée à distance
- Mise à disposition à un tarif libre (vous pouvez la rendre gratuite ou payante)
- Bornes accessibles selon vos horaires (accès 24/7 si parking ouvert, ou horaires hôtel)

4 modèles tarifaires possibles

1. **Gratuit inclus dans la nuitée** (le plus simple, valorisé en argument marketing fort, recommandé écotourisme)
2. **Forfait borne ajouté à la facture** (ex: 15 €/nuit pour accès illimité)
3. **Refacturation au coût réel + marge** (basé sur kWh effectivement consommés)
4. **Tarif fixe au kWh** (typiquement 0,30 à 0,40 €/kWh selon votre positionnement)

Recommandations selon segment

- **Écotourisme premium** : option 1 (gratuit inclus) ou 2 (forfait modéré) — perception client positive
- **Hôtel d'affaires** : option 3 ou 4 — naturelle pour voyageurs business habitués
- **Gîte rural** : option 1 — simplicité opérationnelle

Le montage du dossier ADVENIR et la mise en place du modèle tarifaire sont **inclus dans la prestation EZdrive**.

jusqu'à 2 700 €

ADVENIR par borne clientèle

Quelle puissance pour quel type d'hôtel ?

Le bon dimensionnement dépend du profil client et de la durée moyenne de séjour. Configurations standards.

Petit hôtel ou écolodge (< 20 chambres)

- 1 à 2 bornes **AC 7,4 kW** (recharge nuit)
- Le client branche en arrivant le soir, repart le matin avec batterie pleine
- Coût : 3 500 à 6 000 € TTC pour 2 bornes installées
- Idéal en zone amazonienne où les clients restent 2-3 nuits minimum

Hôtel d'affaires moyen (20-50 chambres)

- 2 à 4 bornes **AC 22 kW** (recharge accélérée + nuit)
- Mix client business (séjour 1 nuit) + tourisme (séjour 2-3 nuits)
- Coût : 8 000 à 14 000 € TTC pour 4 bornes installées
- Adapté aux hôtels de Cayenne et Kourou

Hôtel-resort ou complexe (> 50 chambres)

- 4 à 8 bornes **AC 22 kW** + 1 borne **DC 25 kW** pour appoint rapide voyageurs en transit
- Possibilité de zonage : bornes clientèle + bornes événementiel (séminaires CSG)
- Coût : 25 000 à 45 000 € TTC pour 6-8 bornes
- Pertinent pour les complexes premium

Villa de standing en location saisonnière

- 1 borne **AC 7,4 kW à 11 kW** dédiée locataire
- Coût : 2 500 à 4 000 € TTC
- Argument fort sur Airbnb/Booking pour clientèle long séjour

Spécificité Guyane — tropicalisation impérative

IP55 + IK10 minimum, électronique tropicalisée, plage 0-50°C, **auvent ou borne sous abri recommandée** (les bornes IP55 supportent la pluie, mais le client préfère ne pas brancher sous la mousson équatoriale). Surcoût initial 5-10 % rentabilisé dès la 2e année.

Nous réalisons une **étude d'usage gratuite** : analyse de votre profil client, kilométrage typique des séjours en Guyane, modélisation de la courbe de recharge pour éviter le surdimensionnement.

ROI 5 ans — combien ça coûte, combien ça rapporte

Calcul détaillé pour un **hôtel moyen guyanais** (30 chambres, taux occupation 60 %, segment moyen-supérieur).

Investissement initial (configuration 3 bornes AC 22 kW)

- Fourniture + pose 3 bornes 22 kW tropicalisées : 10 500 € HT
- Génie civil + raccordement TGBT : 3 500 € HT
-

Mise en service + supervision année 1 incluse : 1 200 € HT

- **Total HT : 15 200 €**
- **ADVENIR Clientèle (30 %) : -4 560 €**
- **Net après aide : 10 640 € HT**

Revenu généré annuellement

- 30 chambres x 365 jours x 60 % occupation = **6 570 nuitées/an**
- 22 % de clients VE = **1 445 nuitées VE/an**
- Refacturation moyenne 12 €/nuit (forfait borne en accès illimité)
- **Revenu refacturation : 17 340 €/an**

À ce revenu direct s'ajoute :

- **Surclassement tarif** : +3 €/nuit en moyenne sur les nuits VE = +4 335 €/an
- **Effet attraction Booking** : difficile à chiffrer, estimé +2-5 % d'occupation sur segment cible

Total revenu potentiel : ~21 700 €/an

Bilan 5 ans

- Revenus cumulés (en intégrant +30 % croissance demande VE) : **~120 000 €**
- Coût exploitation supervision + élec : ~10 000 €
- Coût net infrastructure : 10 640 €
- **Gain net 5 ans : ~99 000 €**

ROI infrastructure : ~6 mois sur ce scénario, sans intégrer effet attraction Booking. Pour un **écolodge amazonien isolé** avec 40-50 % de clientèle VE, ROI tombe sous 3 mois. Pour un hôtel d'affaires en transition (faible % VE en année 1, croissance progressive), 18-24 mois.

~6 mois

ROI scénario 30 chambres / 22 % VE

Spécificité Guyane — accompagner le client sur les distances

Un point critique pour un hôtelier guyanais : vos clients VE arrivent souvent en location depuis Cayenne (240 km RN1 vers Saint-Laurent, 190 km RN2 vers Saint-Georges, 70 km vers Kourou). Ils ont vécu un trajet planifié avec anticipation autonomie. Votre **rôle de relais d'information** est central pour leur expérience globale.

Avant arrivée

- Email pré-séjour avec carte des bornes EZdrive sur l'axe Cayenne-votre hôtel
- Conseil franc sur les modèles VE adaptés au trajet (60+ kWh recommandés pour Saint-Laurent)
- Indication de la borne la plus proche pour appoint sur la route (Kourou si vous êtes au-delà)

Pendant le séjour

- Plaquette explicative en chambre : où recharger en Guyane, autonomie typique en climat tropical (-5 %), bornes EZdrive sur axes Cayenne-Kourou et déploiement 2027 vers Saint-Laurent
- Si votre hôtel est dans une zone non maillée (Cacao, Saül, Régina), accompagner le client en planifiant ses excursions sur Cayenne pour faire l'appoint
- Si le client part en excursion fleuve Maroni ou Approuague, conseiller de partir avec 100 % de charge

Au départ

- Vérifier que le client part avec batterie pleine (votre borne a permis ça pendant la nuit)
- Confirmer l'itinéraire retour et les arrêts recharge possibles

Partenariat opérateur recharge EZdrive

Un accord permet à vos clients d'utiliser le réseau public via un badge associé à votre établissement, avec facturation centralisée si pertinent. Service premium à proposer aux hôtels haut de gamme.

Tendance 2027 : avec le déploiement RN1 vers Saint-Laurent, vos clients pourront se déplacer sereinement en VE entre la côte et l'Ouest. **Le maillage devient un atout marketing collectif** pour le tourisme guyanais.

240 km

Cayenne-Saint-Laurent (RN1)

Implantation et expérience client — bonnes pratiques

L'emplacement et l'ergonomie des bornes font une grande différence dans la perception client.

Emplacement physique

- **Places visibles depuis l'accueil** ou le restaurant (rassure le client sur son véhicule)
- **Marquage au sol clair** : pictogramme VE peint à la peinture phosphorescente, panneau vertical visible
- **Éclairage nocturne** : LED basse consommation pour recharges de nuit (sécurité + confort)
- **Protection contre la pluie tropicale** : auvent ou borne sous abri si possible (les bornes IP55 supportent la pluie équatoriale, mais le client préfère ne pas brancher sous mousson)
- **Distance proche entrée chambre/parking** : limite manipulation câble la nuit

Process d'accueil

- **Information dès la réservation** : email automatique confirmant disponibilité borne, modalités d'accès, tarif
- **Briefing à l'arrivée** : 2 minutes au check-in pour expliquer où sont les bornes, comment activer, à qui s'adresser en cas de souci
- **Plaquette explicative en chambre** : carte des bornes EZdrive sur la Guyane, conseils trajet, autonomie en conditions tropicales
- **Numéro d'assistance dédié** affiché en chambre et accueil

Différenciation premium

Pour les établissements haut de gamme, possibilité d'aller plus loin :

- Service voiturier qui branche pour le client à l'arrivée
- Monitoring de la charge avec notification "votre véhicule est rechargé" sur l'app de l'hôtel
- Partenariat avec loueur VE local (aéroport Félix-Eboué) pour proposer la voiture en complément du séjour
- Pack "écotourisme zéro émission" combinant nuitée + VE + excursion fleuve sur barge écologique

Communication marketing

Mettre à jour fiche Booking/Expedia avec **pictogramme borne**, photo des bornes, mention dans description. Intégrer dans vos canaux directs (site web, réseaux sociaux). Sur le segment écotourisme international, ajouter à la newsletter d'agents de voyage spécialisés.

Déploiement et délais en Guyane

Pour un hôtel, l'installation se planifie idéalement en saison creuse pour limiter l'impact opérationnel.

1. Étude de site (1 visite, 2-3h)

Audit du parking, analyse électrique (TGBT, distance bornes), positionnement client-friendly, mesure résistance terre.

2. Préparation marketing en parallèle

Mise à jour fiche Booking/Expedia avec pictogramme borne, préparation visuel, intégration dans emails de pré-séjour.

3. Devis et financement (sous 7 jours)

Devis détaillé avec ADVENIR explicité, choix du modèle tarifaire, options de financement.

4. Montage ADVENIR + commande matériel (4-6 semaines en parallèle)

5. Travaux (2 à 4 jours selon volume)

Tranchées, pose câbles, fixation bornes, raccordement TGBT, paramétrage supervision. **Saison creuse recommandée** (mai-juin ou novembre) pour limiter la gêne client. La pluviométrie équatoriale plus marquée certains mois (avril-juillet) à anticiper pour les tranchées.

6. Mise en service et formation (1 demi-journée)

Test bornes, formation équipe d'accueil (réceptionnistes, voiturier), paramétrage communication client.

Délai total typique Guyane : 8 à 14 semaines entre première visite et mise en service. Logistique maritime composants : 4-6 semaines. Bornes AC standards parfois en stock local Cayenne (délai raccourci).

Conseil opérationnel : démarrer le projet en début d'année pour mise en service avant la haute saison écotourisme (juillet-octobre côté Europe, octobre-mars côté Amérique du Nord).

8-14 semaines

Délai déploiement type

Tendances 2027 et au-delà — vision marché hôtelier

Quatre mouvements vont redessiner le paysage hôtelier guyanais d'ici 12-18 mois.

1. Doublement du parc VE en circulation

Projection 2027 : 600-900 VE Guyane (vs 300-500 en 2026), avec part croissante de touristes en VE de location depuis Cayenne. Pour les écolodges Maroni / Approuague / Cacao, ça veut dire 2 à 3 fois plus de clients VE en 2027 vs 2026.

2. Déploiement RN1 vers Saint-Laurent

Maillage public 400-500 bornes en 2027 (vs 200-300 en 2026) avec axe Saint-Laurent connecté. Vos clients pourront se déplacer sereinement entre les sites guyanais. **Marketing collectif** : positionnement Guyane comme destination écotourisme VE.

3. Standard Booking sur écotourisme

Le filtre "borne VE" devient incontournable sur les segments écotourisme et tourisme scientifique européen. Projection : 30-35 % des voyageurs filtrant en 2028 (vs 18-22 % en 2026). Les établissements non équipés perdront de la visibilité.

4. Plan de relance VE 2026-2028 CTG

Discussions sur extension des aides aux établissements touristiques en zone rurale, déploiement bornes voirie communales (Macouria, Roura, Matoury en priorité). Les hôtels engagés tôt seront en première ligne.

Ce que ça veut dire pour vous : 2026 est la fenêtre stratégique d'équipement. Aides empilées, peu de concurrence VE encore, possibilité de capter le label "pionnier VE Guyane" qui rejaillit sur le branding. Attendre 2027 = entrer dans un marché plus concurrentiel avec moins de différenciation, dans une période où ADVENIR pourrait être saturé.

30-35 %

Voyageurs filtrant 'borne VE' projection 2028

Écolodge Wapa Maroni — 14 chambres, région Kourou

Contexte

Écolodge familial de 14 chambres situé en bordure de forêt amazonienne à 35 km de Kourou, accessible par route puis barge. Clientèle 70 % européenne (Allemagne, Pays-Bas, France métropole) et 20 % nord-américaine, durée moyenne séjour 3 nuits. Demandes croissantes en 2024-2025 sur la borne de recharge, notamment des clients louant un VE à l'aéroport Cayenne-Félix Eboué pour leur séjour (240 km AR Cayenne-lodge). Aucun équipement borne avant 2025 — perte estimée de 12-15 nuitées/mois sur clientèle européenne demandeuse.

Solution EZdrive

Installation de 2 bornes AC 22 kW tropicalisées IP55 sous auvent près de l'accueil, avec contrôle d'accès par badge personnalisé remis au check-in (déposable au check-out). Dossier ADVENIR Clientèle monté à 30 % du coût. Modèle tarifaire choisi : ****15 €/nuit forfait borne**** incluant accès illimité, mentionné explicitement sur Booking et Expedia. Pictogramme borne ajouté sur fiche établissement avec photo. Mise à jour newsletter agents voyage écotourisme européens. Plaquette "voyager VE en Guyane" en chambre avec carte EZdrive.

Résultat

Investissement initial 11 200 € HT, ramené à ****7 840 € HT après ADVENIR****. Sur 12 premiers mois d'exploitation : 198 nuitées VE facturées au forfait 15 € soit ****2 970 € de revenu refacturation directe****. Augmentation observable du taux de réservation directe via Booking sur clientèle écotourisme (****+8 % sur le segment cible****). Plusieurs clients ont explicitement mentionné la borne dans leurs commentaires Booking (note moyenne établissement passée de 9,1 à 9,4). Deux contrats récurrents tour-opérateurs européens écotourisme gagnés. ****ROI infrastructure estimé à 24 mois**** en combinant refacturation directe et effet attractivité — bien moins en intégrant les contrats gagnés.

Faut-il faire payer la recharge ou l'inclure dans la nuit ?

C'est une décision de positionnement. Pour un ****écologde ou hôtel écotourisme premium****, l'inclusion dans la nuitée avec légère majoration tarifaire affichée (12-15 €/nuit) est généralement mieux perçue qu'une refacturation au kWh qui semble nickelée. Pour un ****hôtel d'affaires en milieu urbain Cayenne/Kourou****, la refacturation au coût réel (typiquement tarif réseau public 0,40 €/kWh) est plus naturelle et acceptée par les voyageurs business habitués à le voir sur leur note. Dans les deux cas, le client doit savoir clairement avant son arrivée à quoi s'attendre — communication transparente dans l'email de confirmation.

Combien de bornes pour mon hôtel de 25 chambres en Guyane ?

Pour un hôtel 25 chambres avec taux d'occupation 60 % et environ 20 % de clientèle VE, soit ~3 véhicules VE par nuit en moyenne, nous recommandons ****3 bornes AC 22 kW****. Ce dimensionnement gère les pics de fréquentation VE (jusqu'à 5-6 clients VE simultanés) avec marge de roulement (un véhicule rechargé en 3h en AC 22 kW libère la borne). Si votre clientèle écotourisme atteint 30-40 % comme dans certains écolodges amazoniens, montez directement à 4 bornes. À horizon 2027 (projection croissance VE +60-80 %), prévoyez le câblage pour ajouter 1-2 bornes ultérieurement sans tranchées supplémentaires. L'étude d'usage gratuite précise le dimensionnement pour votre cas.

Et si mon parking est petit ou en sous-sol ?

Plusieurs solutions selon configuration. Pour un ****parking restreint****, on installe des bornes sur poteau (plus compactes) avec marquage au sol pour ne pas perdre de place. Pour les ****hôtels Cayenne centre avec parking limité ou en sous-sol****, possibilité d'installer en sous-sol avec ventilation et sécurité incendie adaptées (étude technique spécifique). Dernière option : ****conventionner avec un parking public adjacent**** équipé EZdrive et l'intégrer dans votre offre client. L'audit initial gratuit permet de trouver la meilleure solution pour votre site. Le contexte guyanais favorise les installations extérieures sous auvent (parking en plein air majoritaire).

Ma clientèle est plutôt courte durée (1-2 nuits business à Kourou), est-ce que ça vaut le coup ?

Oui, segment particulièrement intéressant. La clientèle business autour du CSG (ESA, CNES, prestataires européens) est familière des VE et leur ****politique voyage favorise les établissements équipés****. Avec une borne AC 22 kW, un client business arrivant en fin d'après-midi repart le lendemain matin avec batterie pleine. Argument de différenciation très fort dans la concurrence locale, particulièrement entre Cayenne et Kourou où les hôtels d'affaires se ressemblent souvent sur le reste des prestations. ROI typique : ****18-30 mois**** selon taux de captation. À noter : les prestataires CSG signent des contrats annuels — capter un seul gros prestataire rentabilise l'infrastructure en 6 mois.

Que se passe-t-il si une borne tombe en panne le week-end ?

La supervision EZdrive ****détecte automatiquement la panne**** et nous alerte en temps réel. Notre SAV vous contacte rapidement pour qualifier l'incident. Pour 80 % des problèmes (souci communication, redémarrage logiciel), résolution ****à distance en moins de 30 minutes****. Pour les pannes matérielles nécessitant déplacement, intervention sous 24-48h en semaine. Week-end : garantie d'intervention selon contrat (standard 48h, premium 12h). Pendant l'incident, vous gardez une borne fonctionnelle (si vous en avez plusieurs) et pouvez communiquer cela à vos clients. ****Le stock pièces est à Cayenne****, pas en métropole — avantage opérateur local.

Quel impact sur ma facture d'électricité hôtel ?

Pour 3 bornes AC 22 kW utilisées en moyenne 4h/jour à 80 % de puissance (charge nocturne client), surcoût électricité annuel ****~4 800 € au tarif EDF pro****. À mettre en regard des 17 000 à 22 000 € de revenu refacturation + surclassement tarifaire que ces bornes génèrent. La supervision permet de ****suivre la consommation en temps**

réel** et d'ajuster la souscription EDF. Possibilité de basculer sur tarif heures creuses si majorité des recharges se font la nuit (gain ~15-20 % sur le poste énergie). Le pilotage de charge dynamique évite les dépassements de souscription qui pourraient générer pénalités — important en ZNI guyanaise.

Comment intégrer la borne dans mon marketing écotourisme ?

Plusieurs leviers actionnables. (1) **Mise à jour systématique fiche Booking/Expedia/Airbnb** : pictogramme borne + photo + mention dans description. (2) **Pack écotourisme** combinant nuitée + VE de location + excursion fleuve sur barge écologique — partenariats loueurs et tour-opérateurs locaux. (3) **Newsletter agents voyage spécialisés écotourisme** Europe et Amérique du Nord. (4) **Réseaux sociaux** : photos de clients VE à votre établissement (avec accord), témoignages écrits. (5) **Site web** : page dédiée "voyager VE en Guyane à partir de notre lodge" avec carte EZdrive. (6) **Certification ecolabel** : la borne renforce votre dossier pour labels Green Globe, EU Ecolabel etc.

Mes clients viennent en VE de location depuis Cayenne (240 km RN1). Comment les rassurer ?

Triple action préventive. (1) **Email pré-séjour avec carte EZdrive de l'axe Cayenne-votre hôtel**, indication des bornes disponibles, conseil franc sur les modèles VE adaptés (60+ kWh batterie recommandé). (2) **Recommandation modèles** auprès des loueurs partenaires (Renault Megane E-Tech 60 kWh, Peugeot e-3008, Kia EV6). (3) **Plan B clair** : si client a un VE petite batterie, indication des bornes appoint à Kourou (à mi-chemin). À horizon 2027, le déploiement EZdrive vers Saint-Laurent va lever cette contrainte sur l'Ouest. En attendant, votre **rôle d'information et de rassurance** fait la différence — beaucoup de clients européens hésitent encore sur la Guyane par méconnaissance du maillage.

Le bilan ADVENIR + revenu refacturation est-il vraiment positif sur 5 ans ?

Très largement positif pour la grande majorité des hôtels guyanais. Sur un scénario type 30 chambres / 22 % VE / forfait 12 €/nuit : investissement net après ADVENIR ~10 600 € HT, revenu refacturation cumulé 5 ans ~120 000 €, coûts exploitation (supervision, élec) ~10 000 €. **Gain net 5 ans : ~99 000 €** — sans compter effet attraction Booking ni surclassement tarifaire. Pour un écolodge isolé avec 40-50 % de clientèle VE, le ratio est encore plus favorable. Seuls les très petits gîtes (3-5 chambres, faible occupation) avec clientèle locale plutôt que touristique peuvent avoir un ROI plus lent — dans ces cas, on conseille 1 seule borne dimensionnée juste.

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