
EBOOK LOUEUR COURTE DURÉE

Recharge VE en Guyane — Le guide du loueur courte durée

Équiper votre flotte pour la rotation rapide, sans perdre une journée client

ÉDITO TERRITOIRE

Le marché de la location courte durée en Guyane est porté par un trafic mixte particulièrement caractéristique du territoire : tourisme écologique amazonien (parc Guyane, fleuves Maroni et Oyapock, sites de Kaw et de l'Approuague), déplacements professionnels intenses autour du Centre Spatial Guyanais à Kourou, et clientèle locale en panne ou en complément. Pour les loueurs, deux pressions convergent. Côté demande : clients corporate qui imposent de plus en plus de véhicules à faible empreinte carbone (en particulier les agences européennes et acteurs liés au spatial européen), et voyageurs nordiques familiers du VE qui le réclament en priorité. Côté offre : arbitrage économique massif entre SP95 à **1,83 €/L (le plus cher des DOM)** et électricité à **0,19 €/kWh**. Le contexte VE territorial est en pleine bascule : **estimation 2026 : 300 à 500 VE en circulation en Guyane** (+80 % YoY), avec **projection 2027 : 600 à 900 VE et 400 à 500 bornes publiques** — déploiement actif RN1 vers Saint-Laurent. Mais le passage à une flotte VE en location ne s'improvise pas en Guyane à cause des distances clients sur la RN1 (240 km Cayenne-Saint-Laurent) et de la lacune réseau hors agglomération. Ce guide détaille comment équiper une station de location guyanaise : infrastructure dimensionnée rotation rapide, ADVENIR mobilisable, suramortissement VE jusqu'à 40 %, gestion des longues distances, supervision unifiée et trajectoires 2027.

PROFIL CIBLE

Vous êtes responsable d'une agence de location courte durée en Guyane — réseau international (Hertz, Sixt, Europcar, Avis, Enterprise) ou indépendant local —, avec une station principale aux abords de l'aéroport Cayenne-Félix Eboué, en centre-ville Cayenne, ou à Kourou pour la clientèle CSG. Votre flotte est encore très majoritairement thermique, mais vous êtes sollicité par des clients corporate (sociétés liées au CSG, donneurs d'ordre publics, voyageurs en mission environnementale, tour-opérateurs écotourisme) qui demandent des véhicules électriques. Vous cherchez à équiper votre site en recharge rapide pour assurer la rotation entre 2 locations sans paralyser un véhicule pendant 8 heures, à dimensionner correctement votre infrastructure et à mobiliser les aides disponibles. Vous voulez aussi savoir comment gérer les longs trajets clients (RN1 Saint-Laurent, RN2 Saint-Georges) sans laisser un client en rade en pleine savane.

Guyane VE 2026 — pourquoi un loueur ne peut plus attendre

Le passage au VE pour un loueur guyanais n'est plus une option marketing : c'est une nécessité économique et concurrentielle, accélérée par trois mouvements convergents.

Marché VE territorial en bascule

- **Parc VE Guyane 2026** : 300 à 500 véhicules (~0,3 % du parc auto)
- **Croissance YoY 2025-2026** : +80 % (la plus forte des DOM)
- **Projection 2027** : 600 à 900 VE en circulation, 400 à 500 bornes publiques
- **Plan de relance VE 2026-2028 CTG** en discussion

Pression côté demande loueur

- Clients corporate qui imposent des véhicules à faible émission dans leurs politiques voyage (CSG, ESA, CNES, prestataires européens)
- Voyageurs internationaux familiers du VE (Europe du Nord, Amérique du Nord) qui le réclament en priorité
- Tourisme nature et écotourisme amazonien qui privilégie silence et zéro émission sur sites sensibles (Kaw, Maroni, Saül)
- Donneurs d'ordre publics (CTG, communes, Région) qui pondèrent le critère VE dans leurs marchés location

Économique côté offre

Le coût d'usage d'un VE de location est typiquement **40 à 55 % inférieur** à un thermique en Guyane :

- Carburant : -75 % (0,19 €/kWh vs 1,83 €/L de SP95)
- Entretien : -30 % (pas de vidange, pas d'embrayage, freins moins sollicités via régénération)
- Assurance : équivalente, parfois légèrement plus chère pour modèles haut de gamme

Pour une voiture de location qui roule 35 000 à 50 000 km/an avant revente, le différentiel cumulé est de **6 000 à 9 000 € sur 18-24 mois** de détention typique. Multiplié par une flotte de 20-40 véhicules, c'est un gain opérationnel majeur — et un argument commercial différenciant.

-75 %

Coût énergie VE vs SP95

Trois profils loueurs guyanais — où vous vous reconnaissez

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

Profil 1 — Agence aéroport Cayenne-Félix Eboué (réseau international)

Station aéroport, 30-50 véhicules en flotte permanente, pic de restitution avion concentré (vols Air France, Air Caraïbes, Air Antilles). Clientèle mix corporate (CSG, missions) et touristique. Enjeu : rotation rapide après pic d'arrivée, autonomie pour Cayenne-Kourou et au-delà. Solution : 8-10 bornes AC 22 kW + 2 DC 25 kW + 1 DC 50 kW. Investissement net après ADVENIR ~55 000 €.

Profil 2 — Loueur tourisme amazonien Cayenne centre (indépendant)

10-25 véhicules, clientèle touristes nature qui partent 3-7 jours sur l'écotourisme (Kaw, Maroni, Roura, Saül). Sensibilité forte à l'image éco-friendly. Enjeu : doter d'une dizaine de VE 60+ kWh autonomie, accompagner clients sur les longues distances. Solution : 4-5 AC 22 kW + 1 DC 25 kW. Investissement

net après ADVENIR ~22 000 €. **Bonus différenciant marketing fort** : positionnement "écotourisme zéro émission" déclencheur de réservations corporate et nordique.

Profil 3 — Indépendant Kourou (clientèle CSG / missions)

5-15 véhicules, clientèle quasi-exclusivement liée au spatial européen avec contrats récurrents. Pression RSE forte des donneurs d'ordre. Enjeu : conformité demande corporate, recharge nuit fiable. Solution : 3-4 AC 22 kW + 1 DC 25 kW pour appoint. Investissement net après ADVENIR ~17 500 €. Marge directe sur conservation des contrats CSG renouvelés annuellement.

Dans les trois cas, **l'infrastructure est rentable en 18-30 mois** et devient un actif différenciant sur un marché qui se professionnalise vite.

18-30 mois

Payback type infrastructure loueur

ADVENIR et suramortissement — les leviers fiscaux 2026

Deux dispositifs majeurs réduisent significativement le coût de la transition loueur.

ADVENIR Flotte (bornes réservées à votre parc)

- Taux : **20 % du coût HT** (fourniture + pose)
- Plafond : **1 700 € par point de recharge**
- Bornes accessibles uniquement à votre flotte (badge, contrôle accès)
- Programme prolongé jusqu'au 31/12/2027

ADVENIR Clientèle (zone restitution / accueil ouverte)

- Taux : **30 % du coût HT**
- Plafond : **2 700 € par point de recharge**
- Idéal pour la zone retour client où vous demandez "comme à la prise"
- Cumulable avec service payant client de passage

Suramortissement véhicule électrique professionnel

Pour les véhicules de location éligibles d 3,5 t à motorisation 100 % électrique **suramortissement fiscal jusqu'à 40 % du prix HT** déduit sur l'exercice d'acquisition. Cumulé avec le bonus écologique national pour certaines catégories, ça représente **8 000 à 14 000 € d'avantage fiscal par véhicule** selon catégorie.

Cumul possibilités

- Suramortissement + amortissement comptable classique (cumulables)
- ADVENIR + amortissement infrastructure (cumulables)
- En LLD : partiellement répercutable dans le loyer mensuel par votre partenaire LLD

Le montage des dossiers ADVENIR est **inclus dans la prestation EZdrive**. Pour le suramortissement véhicule, votre expert-comptable applique le dispositif sur la liasse fiscale, c'est purement déclaratif.

jusqu'à 40 %

Suramortissement VE professionnel

Mix AC/DC pour la rotation rapide — dimensionnement type

C'est le cœur du sujet loueur : éviter qu'un véhicule reste 8h immobilisé entre deux locations. La solution, c'est un **mix AC/DC** intelligemment dimensionné.

Bornes AC 22 kW (charge lente nuit)

- Véhicules rentrés fin de journée, repos jusqu'au lendemain matin

- Recharge complète batterie 60 kWh en ~3h
- Coût indicatif : 2 500 à 3 500 € TTC par borne
- Volume cible : 60 à 70 % de votre flotte VE équipée

Bornes DC 25 kW (rotation jour)

- Véhicules à restitution récente avec relocation prévue dans la journée
- 80 % de batterie en ~1h, suffisant pour client qui attend 30-45 min ses formalités
- Coût indicatif : 12 000 à 18 000 € TTC par borne
- Volume cible : 1 borne DC pour 8-10 véhicules VE en flotte

Bornes DC 50 kW (urgence / haut volume)

- À installer si flotte VE importante (> 30 véhicules)
- 80 % en ~30 min, gère pics de restitution avion (vols charters)
- Coût indicatif : 25 000 à 35 000 € TTC par borne

Configuration type station Guyane 25 véhicules dont 12 VE :

- 8 bornes AC 22 kW
- 2 bornes DC 25 kW
- 1 borne DC 50 kW (anticipation pic restitution)
- Investissement total ~75 000 € HT ' ~55 000 € HT après ADVENIR

Spécificité Guyane — tropicalisation impérative

IP55 + IK10 minimum, électronique tropicalisée, plage 0-50°C, compatibilité variations tension ZNI. Une borne métropole standard tombe en panne en 12-18 mois en Guyane. Surcoût initial 5-10 % rentabilisé dès la 2e année.

80 % en 30 min

Rotation DC 50 kW (pic restitution)

Spécificité Guyane — gérer les longues distances clients

C'est le point le plus délicat pour un loueur en Guyane. Contrairement aux Antilles où les trajets clients dépassent rarement 100 km, ici un client peut partir sur **Saint-Laurent (240 km RN1)**, **Saint-Georges (190 km RN2)**, **Régina/Cacao (130 km)** ou **Awala-Yalimapo (270 km)**. L'autonomie devient un enjeu opérationnel critique.

Choix des modèles de flotte — autonomie réelle e 350 km

- Renault Megane E-Tech 60 kWh — ~370 km réels en climat tropical
- Peugeot e-3008 73 kWh — ~410 km réels
-

Kia EV6 77 kWh — ~440 km réels

- Tesla Model 3 Long Range — ~480 km réels (haut de gamme)
- VW ID.4 77 kWh — ~420 km réels

Évitez les petites batteries (Citroën ë-C3 44 kWh, Dacia Spring 27 kWh) qui ont leur place sur le marché compact urbain mais limitent les usages clients longue distance.

Information client structurée — kit "voyager VE en Guyane"

- Fiche "où recharger en Guyane" remise systématiquement avec autocollant carte sur tableau de bord
- Mention claire bornes EZdrive sur axe Cayenne-Kourou et avancement vers Saint-Laurent (projection 2027 : 400-500 bornes)
- Carte plastifiée avec principaux points de recharge et niveaux de puissance
- Conseil franc : si client part 4 jours à Saint-Georges et Saint-Laurent avec étape Saül, proposer un thermique en complément (mix flotte gagnant)

Partenariat opérateur recharge

Un accord avec EZdrive permet à vos clients d'utiliser le réseau public via votre badge agence, **avec facturation centralisée**. Plus simple pour le client, et vous récupérez l'historique consommation pour facturation. C'est un standard à intégrer dans le contrat de location VE.

240 km

Cayenne-Saint-Laurent (RN1)

Gestion opérationnelle — pour que ça marche au quotidien

L'infrastructure technique n'est qu'un tiers du projet. Les deux autres tiers : organisation et digital.

Procédure de retour client

- Politique "rendre véhicule à 80 % minimum" affichée au comptoir et dans le contrat
- Tarif pénalité raisonnable si < 50 % (équivalent prix plein essence + marge service ~25 €)
- Bornes DC visibles depuis zone restitution pour branchement direct sans manœuvre
- Formation agents au branchement (5 min de démo lors de la prise en charge VE)

Plateforme de supervision EZdrive Pro

- Tableau de bord temps réel : niveau batterie chaque véhicule, borne occupée/libre, temps de charge restant
- Alertes automatiques si véhicule branché trop longtemps (libération pour rotation)
- Historique recharges par véhicule (facturation client, reporting flotte)
- **Intégration possible avec votre SGA** (Système Gestion Agence) via API

Communication client

- Pictogramme prise sur contrat et fiche véhicule pour identifier les VE
- Plaquette explicative remise au client : autonomie, où recharger, comment brancher (Type 2)
- Numéro d'assistance dédié 24/7 en cas de panne sur route (important en Guyane vu les distances)
- Vidéo tuto 2 min sur tablette à l'agence pour démo express avant départ

Spécificité tourisme amazonien

Pour les clients qui partent 3-7 jours en immersion forêt, anticipez : pas de borne dans la jungle. Conseil systématique de **partir avec 100 % de charge**, planifier l'étape recharge à Kourou ou Régina sur le retour. Certains lodges (Wapa Lodge Maroni, lodge de Cacao) commencent à s'équiper d'une borne pour leurs clients — réseau partenaire à suivre.

Étapes de déploiement et délais Guyane

Pour un loueur courte durée, l'installation est plus rapide qu'une grande entreprise tertiaire car le besoin est précis et le terrain en général dégagé (parking d'agence).

1. Étude de cadrage (1 journée)

Audit du parking, analyse du mix flotte cible (VE à 1 an, 2 ans, 3 ans), calcul dimensionnement bornes, identification besoin renforcement TGBT.

2. Devis et financement (sous 7 jours)

Devis détaillé avec ADVENIR explicité, options financement (cash, leasing infrastructure, crédit-bail).

3. Montage ADVENIR + LLD véhicules (en parallèle)

Notre équipe monte le dossier ADVENIR pendant que vous négociez votre LLD VE avec votre captive ou loueur longue durée.

4. Travaux (3 à 7 jours selon volume)

Installation bornes, raccordement TGBT, déploiement contrôle d'accès et système de supervision.

5. Mise en service et formation (1 journée)

Formation agents, test bout en bout, mise en place procédure restitution, déploiement supports communication clients.

Délai total Guyane : 10 à 16 semaines entre première visite et mise en service complète. Plus long qu'en métropole à cause logistique acheminement bornes DC (4-6 semaines maritime). Les bornes AC standards sont parfois en stock local à Cayenne, raccourcissant le délai.

Conseil opérationnel : si vous avez une mise en service urgente (client corporate engagé), nous proposons une solution transitoire bornes AC en stock local plus rapidement, puis upgrade DC dans un second temps. C'est régulièrement pratiqué.

10-16 semaines

Délai déploiement type Guyane

Tendances 2027 et au-delà — vision marché loueur

Quatre mouvements structurants redessinent le marché loueur guyanais d'ici 12-18 mois.

1. Doublement du parc VE en location

Projection 2027 : 600-900 VE en circulation Guyane (vs 300-500 en 2026). La part flotte loueur dans ce parc va probablement doubler : de ~10 % aujourd'hui vers ~20-25 % en 2027. Les loueurs qui sont déjà équipés en 2026 captent cette croissance, les autres rament.

2. Arrivée des utilitaires VE pour transport tourisme

Fourgons aménagés écotourisme (Renault Kangoo E-Tech, Peugeot e-Rifter, Mercedes EQT) sont en cours de distribution locale. Opportunité forte pour les loueurs spécialisés tourisme nature, partir famille en VE 7 places sur le Maroni.

3. Maillage RN1 vers Saint-Laurent (déploiement EZdrive)

Fin de la contrainte autonomie sur l'axe principal du territoire à horizon 2027. Vos clients pourront louer un VE pour aller à Saint-Laurent sans planifier en cauchemar. C'est un déblocage commercial majeur pour le segment écotourisme.

4. Pondération RSE croissante des donneurs d'ordre

CSG, communes, CTG, Région intègrent le critère flotte VE de 10-12 % en 2025 vers 15-20 % en 2027-2028 dans leurs marchés location. Les loueurs équipés VE ramassent ces marchés, les autres sortent du jeu.

Ce que ça veut dire pour vous : 2026 est la fenêtre stratégique. Les délais ADVENIR sont encore raisonnables, le maillage public commence à s'installer, et la concurrence n'est pas encore généralisée. **Anticiper de 12 mois vous positionne en leader local quand la concurrence rattrapera son retard en 2027.**

600-900

VE projetés Guyane 2027

Pièges spécifiques aux loueurs en Guyane

Quelques erreurs récurrentes à anticiper pour ne pas démarrer du mauvais pied.

1. Sous-dimensionner la borne DC

Une borne DC 25 kW c'est tentant côté coût (12 000 € vs 30 000 € pour 50 kW). Mais en pic de restitution avion, vous risquez de bloquer 3 véhicules en queue. Si vous prévoyez de monter à 20+ VE en flotte, prévoyez dès le départ une DC 50 kW (au moins en câblage à anticiper).

2. Oublier le bornage flotte vs clientèle

Si vous ouvrez vos bornes au public en libre-service, vous risquez qu'un client de passage squatte une borne dont vous avez besoin pour votre rotation. Zonage physique + badging strict.

3. Mal communiquer l'autonomie aux clients

Un client qui pense "VE = 500 km" et en consomme 30 % de plus en climatisation forte va se retrouver en rade entre Cayenne et Saint-Laurent. Soyez prudent sur les autonomies annoncées en conditions tropicales (climatisation = +20 % conso, climat humide -5 %).

4. Ne pas former les agents

Un agent qui ne sait pas brancher un Type 2 ne peut pas accueillir un client VE. Formation initiale obligatoire (2h), recyclage annuel. Vidéo tutoriels à laisser disponibles sur tablette.

5. Oublier la maintenance préventive en climat équatorial

Les bornes en bord de piste atelier prennent la poussière, les chocs, l'humidité. Prévoir visite préventive trimestrielle pour vérifier état général, connecteurs, voyants. Inclus dans le contrat supervision EZdrive standard.

6. Négliger le mix flotte thermique/VE

La Guyane est un territoire où le mix flotte est encore pertinent : VE pour 80 % des trajets clients (urbain, Cayenne-Kourou), thermique pour les missions Cayenne-Saint-Laurent-Saül où le maillage public n'est pas encore à jour. Anticipez la transition progressive sur 3-4 ans.

Agence aéroport Cayenne-Félix Eboué — réseau international

Contexte

Station aéroport d'un grand réseau international avec 32 véhicules en flotte permanente, dont 8 VE en 2025 (Renault Megane E-Tech, Peugeot e-3008). Objectif : monter à 16 VE en 2027 sous la pression des clients corporate liés au CSG et aux donneurs d'ordre publics CTG. Difficulté principale : assurer la rotation rapide en pic de restitution avion (jusqu'à 12 véhicules retournés en 2h sur certains vols Air France long-courriers).

Solution EZdrive

Installation infrastructure 9 bornes AC 22 kW + 2 bornes DC 25 kW + 1 borne DC 50 kW sur parking opérationnel arrière (non accessible clients), avec contrôle d'accès badge agent. Bornes tropicalisées IP55/IK10. Dossier ADVENIR Flotte monté à 20 % du coût HT, complété par un volet ADVENIR Clientèle 30 % sur la borne DC 50 kW accessible aux clients en zone restitution. Suramortissement véhicule appliqué sur les 8 nouveaux VE de l'année. Supervision EZdrive Pro intégrée au système d'information agence pour suivi temps réel et alertes rotation.

Résultat

Investissement infrastructure 68 000 € HT, ramené à 54 000 € HT après ADVENIR. **Temps moyen remise en circulation VE après restitution : passé de 6h (charge AC seule) à 1h15** (mix AC nuit + DC appoint jour). Gain commercial : **+18 % de bookings VE corporate** sur les 12 premiers mois post-installation. Économies carburant cumulées sur la flotte VE (8 véhicules × 35 000 km/an) : ~52 000 €/an. ROI infrastructure projeté à **18 mois** sur le seul périmètre flotte VE.

Combien de bornes installer pour démarrer avec une flotte mixte 20 thermiques / 5 VE ?

Pour 5 VE avec rotation typique courte durée, nous recommandons **3 bornes AC 22 kW + 1 borne DC 25 kW**^{**}. Les 3 AC couvrent la charge nuit de l'essentiel de la flotte VE (un VE peut tourner sur 2 bornes via roulement). La borne DC gère les rotations rapides et imprévus (client qui ramène en milieu de journée pour relocation immédiate). Investissement initial ~22 000 € HT, ramené à ~17 500 € HT après ADVENIR. Cette configuration est dimensionnée pour monter jusqu'à 10 VE sans renforcer l'infrastructure, ce qui couvre votre trajectoire de croissance probable sur 2 ans. Le câblage TGBT est prévu en marge pour ajout futur.

Nos clients corporate liés au CSG demandent des VE. Quels modèles privilégier ?

La clientèle liée au Centre Spatial Guyanais (ESA, CNES, prestataires européens) est habituée aux standards européens et apprécie les modèles familiers : Renault Megane E-Tech 60 kWh, Peugeot e-3008, Volkswagen ID.4, Tesla Model 3 ou Y selon votre positionnement. Privilégiez les **autonomies réelles e 350 km en conditions tropicales**^{**} pour éviter déconvenues sur déplacements Cayenne-Kourou-Sinnamary. Évitez les petites batteries qui peuvent générer du mécontentement. La berline 4-5 places avec coffre raisonnable couvre 80 % de la demande corporate. Pour clientèle famille / écotourisme, prévoir aussi un VE familial (Peugeot e-5008 7 places à venir, ou ID.7 Tourer).

Comment gérer un client qui rend le véhicule avec 10 % de batterie ?

Trois leviers complémentaires : (1) **clause contractuelle**^{**} obligeant à rendre le véhicule avec niveau minimum (typiquement 80 % ou 50 % selon votre politique), avec pénalité forfaitaire en cas de non-respect (~25 € chez la plupart) ; (2) en pratique, accueillez sereinement le retour et branchez immédiatement sur DC ; (3) si vous devez relouer dans l'heure et que le véhicule est faible, refacturez au client le coût recharge urgente (~10-15 €). La supervision tracée permet d'appliquer la pénalité avec preuve. L'enjeu est plus comportemental que financier : il faut **éduquer la clientèle locale**^{**} qui n'a pas le réflexe "plein avant retour", c'est une transition culturelle qui prend 6-12 mois.

Quel est l'impact sur notre contrat d'électricité de la station ?

Pour une station de 12 VE avec 9 bornes AC + 3 bornes DC, l'appel de puissance maximum théorique est de l'ordre de 200-280 kW si tout fonctionne simultanément. En pratique, la **supervision avec gestion dynamique de la puissance**^{**} répartit la charge et lisse les pics : on dimensionne typiquement le contrat EDF SEI à 60-80 kW de souscription en utilisation optimisée. Renforcement TGBT à prévoir si vous étiez à un contrat 36 kVA standard. Surcoût électricité annuel typique : **15 000 à 25 000 €**^{**}, à mettre en regard de **60 000 à 90 000 €**^{**} d'économies carburant sur la même flotte. Bilan net largement positif.

Faut-il ouvrir nos bornes au public pour rentabiliser l'investissement ?

Stratégiquement, c'est une mauvaise idée pour un loueur. Vos bornes sont un outil opérationnel critique : si elles sont squattées par un client de passage au moment où vous devez préparer un véhicule pour relocation, vous perdez du chiffre d'affaires bien supérieur à la marge sur quelques recharges publiques. En revanche, certains loueurs choisissent d'installer **une borne DC supplémentaire dédiée au public**^{**}, séparée de la zone opérationnelle, pour générer un revenu complémentaire et bénéficier d'ADVENIR Clientèle taux 30 %. C'est un calcul à faire selon votre emplacement (aéroport = oui, centre-ville Cayenne = oui, agence isolée = non).

Quel délai entre la signature et la mise en service en Guyane ?

Comptez **10 à 16 semaines**^{**} en moyenne. Le détail : étude de cadrage 1-2 semaines, devis et financement 1 semaine, fabrication et acheminement maritime des bornes 6-10 semaines (bornes DC parfois en stock local pour modèles standards, configurations complètes nécessitent envoi métropole), travaux 1-2 semaines, mise en

service et formation 1 semaine. Si vous avez besoin d'une mise en service urgente (client corporate engagé sur une date), nous proposons une ****solution transitoire bornes AC en stock local**** plus rapidement, puis upgrade DC dans un second temps. C'est régulièrement pratiqué et permet de débloquer un contrat client en attendant les bornes définitives.

Le maillage Cayenne-Saint-Laurent est-il prêt pour louer un VE à un client ?

Pas encore complètement en 2026 — c'est un point d'attention majeur. L'axe RN1 Cayenne-Kourou (60 km) est correctement maillé en bornes EZdrive et autres opérateurs. Mais entre Kourou et Saint-Laurent (180 km supplémentaires), le maillage est lacunaire en 2026, et le déploiement actif EZdrive vers Saint-Laurent est planifié pour 2027 (projection territoriale 400-500 bornes). En attendant, ****conseillez à vos clients qui partent à Saint-Laurent**** : VE 60+ kWh recommandé (fait l'aller sans recharge intermédiaire), partir avec 100 % de charge, étape recharge possible à Kourou DC. Pour les clients qui partent au-delà (Mana, Awala-Yalimapo), proposer plutôt un thermique en mix flotte.

Comment positionner le VE pour le segment écotourisme amazonien ?

C'est un segment à fort potentiel marketing pour les loueurs guyanais en 2026-2027. Argumentaire : ****zéro émission directe sur sites sensibles**** (parc Guyane, Maroni, Kaw), ****silence préservant la faune**** (cerfs, perroquets, paresseux), ****image cohérente avec écotourisme****. Limites à expliquer franchement aux clients : autonomie réelle dans les zones non maillées (Saül, Maripa-Soula), nécessité de planifier les recharges sur Cayenne-Kourou. Combinez VE pour la portion principale du séjour (urbain + Cayenne-Kourou) et VE longue autonomie (Tesla Model Y, Kia EV6) pour les trajets côtiers. Mettez en avant le positionnement écotourisme sur Booking, Airbnb Experiences et auprès des tour-opérateurs européens — c'est un différenciant fort, surtout pour la clientèle nordique.

L'aide CTG s'applique-t-elle aussi aux véhicules de location ?

L'aide CTG (Collectivité Territoriale de Guyane) à l'achat VE neuf concerne actuellement les particuliers résidant en Guyane (jusqu'à 2 000 €). Pour les véhicules acquis par une entreprise loueur en propriété, le dispositif ne s'applique pas directement. ****Cependant**** : le plan de relance VE 2026-2028 en discussion à la CTG pourrait étendre l'enveloppe aux véhicules professionnels et loueurs spécifiquement — à surveiller. En attendant, vos leviers principaux restent le ****suramortissement 40 %**** + bonus écologique national pour les VE neufs d 47 000 € (jusqu'à 4 000 €) cumulés avec ADVENIR sur l'infrastructure. Pour les véhicules en LLD, votre partenaire loueur longue durée intègre ces dispositifs dans le loyer.

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