

---

EBOOK RESTAURANTS

# Recharge VE en Guyane — Le guide du restaurateur

Augmenter votre ticket moyen et capter la clientèle VE sur le temps d'un repas

## ÉDITO TERRITOIRE

La restauration guyanaise vit une période d'évolution marquée : à Cayenne centre, sur le front de mer de Rémire-Montjoly, à Kourou autour du Centre Spatial, à Matoury près de l'aéroport, dans les bourgs amazoniens prisés des touristes (Roura, Cacao, Régina, Saül), la concurrence se densifie. Pour un restaurateur, capter la clientèle au bon moment et faire revenir les habitués devient un enjeu opérationnel quotidien. Dans ce contexte, équiper son parking d'une ou deux bornes de recharge VE devient un argument différenciant simple à mettre en œuvre, avec un double bénéfice : attirer une clientèle spécifique (touristes européens en VE de location depuis l'aéroport, professionnels CSG équipés en flottes VE, particuliers locaux qui basculent à l'électrique), et augmenter le ticket moyen en allongeant naturellement le temps passé à table. Côté contexte VE territorial : **\*\*SP95 à 1,83 €/L (le plus cher des DOM)\*\***, électricité à **\*\*0,19 €/kWh\*\***, **\*\*parc VE 2026 estimé 300-500 véhicules (+80 % YoY)\*\***, **\*\*projection 2027 : 600-900 VE et 400-500 bornes publiques\*\***. Le calcul économique VE est tellement favorable que le parc accélère et le besoin de recharge pendant les repas suit la même courbe. Ce guide vous explique comment structurer votre projet borne resto : choix techniques pour recharge sur 1-2h, ADVENIR Clientèle 30 %, refacturation, ROI, et trajectoire 2027.

## PROFIL CIBLE

Vous êtes restaurateur en Guyane, gérant ou propriétaire d'un établissement allant du resto de plage à Rémire-Montjoly au gastro de Cayenne, en passant par la table d'hôte amazonienne (Cacao, Régina, Roura), la brasserie urbaine, le restaurant d'affaires de Kourou, ou le snack de route sur la RN1. Vous avez un parking attenant (privé ou semi-privé), avec un flux client régulier au déjeuner et/ou dîner. Vous cherchez à comprendre comment installer une borne de recharge sans complexité technique, quel budget mobiliser, et comment cela peut augmenter votre fréquentation et votre ticket moyen sans alourdir vos process de salle. Vous voulez aussi savoir si l'investissement vaut le coup dès 2026 alors que le parc VE guyanais est encore petit, ou s'il vaut mieux attendre 2027.

# Guyane VE 2026 — pourquoi équiper votre resto maintenant

Le marché VE guyanais bascule, et le timing 2026 est stratégique.

## Contexte VE territorial

- **Parc VE 2026** : 300 à 500 véhicules (+80 % YoY 2025-2026, croissance la plus rapide des DOM)
- **Projection 2027** : 600 à 900 VE, 400 à 500 bornes publiques
- **Plan de relance VE 2026-2028 CTG** en discussion
- **Maillage RN1 Cayenne-Saint-Laurent** en cours de densification

## Trois leviers économiques d'une borne resto en Guyane

### Levier 1 — Captation de nouvelle clientèle

Le parc VE en Guyane progresse rapidement (location aéroport Félix-Eboué, flottes d'entreprise CSG, particuliers urbains). Un restaurant équipé devient une **destination préférentielle** pour cette clientèle

qui combine plaisir du repas et utilité (recharge). Les apps de localisation de bornes (intégrées aux GPS de voiture VE, Chargemap, EZdrive App) font apparaître les restaurants équipés, générant un trafic spontané qualifié.

## Levier 2 — Augmentation du ticket moyen

Un client qui recharge son véhicule pendant son repas a tendance à **prolonger naturellement son temps passé à table** :

- Café/digestif supplémentaire commandé
- Dessert pris alors qu'il aurait pu être omis
- Bouteille de vin/eau supplémentaire
- **Hausse moyenne observée : +8 à +15 % sur le ticket moyen** de la clientèle VE

## Levier 3 — Revenu direct refacturation

Refacturation au client = revenu complémentaire récurrent. Modèles courants : recharge offerte si ticket > X €, forfait fixe à la note (5-8 €), refacturation au coût réel.

## Levier 4 — Positionnement et image

Différenciation visible sur Google Maps (logo borne), TripAdvisor, apps VE spécialisées. Particulièrement valorisant sur le segment touristique européen Guyane.

**+8 à +15 %**

Ticket moyen clientèle VE

## Trois profils restos guyanais — où vous vous reconnaissez

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

### Profil 1 — Restaurant Cayenne centre (50-80 couverts urbain)

Cuisine locale ou internationale, clientèle déjeuner business (administrations, sièges PME, CSG délégations) + dîner familles + touristes occasionnels. Parking 12-25 places. Enjeu : différenciation dans un marché concurrentiel. Solution : 2 bornes AC 22 kW dédiées, forfait 6 € à la note. **Investissement net après ADVENIR ~7 500 € ROI 5-8 mois.**

### Profil 2 — Brasserie front de mer Rémire-Montjoly ou Kourou (60-100 couverts)

Mixte habitués locaux + touristes nature en location VE depuis Cayenne. Parking 20-40 places. Enjeu : capter le flux touristique européen + différenciant local. Solution : 2 bornes AC 22 kW visibles depuis terrasse + signalétique premium. **Investissement net après ADVENIR ~8 500 € ROI 4-7 mois** — booster fort sur ticket moyen touristique.

### Profil 3 — Snack/table d'hôte sur axe RN1 (Sinnamary, Iracoubo, Macouria) (20-40 couverts)

Clientèle de passage + voyageurs longue distance Cayenne-Saint-Laurent. Parking gravillonné 8-15 places. Enjeu : devenir une étape obligée VE sur la RN1 (déploiement EZdrive 2027). Solution : 1 borne AC 22 kW + 1 borne DC 25 kW (appoint rapide voyageurs en transit), forfait recharge + boisson. **Investissement net après ADVENIR ~18 000 €**(DC plus chère). **Opportunité stratégique** : devenir LE point d'arrêt VE de l'axe en 2027.

Dans les trois cas, **le payback infrastructure tombe entre 4 et 12 mois** selon flux et modèle tarifaire.

**4-12 mois**

Payback type infrastructure resto

# 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 restaurant.

## Caractéristiques ADVENIR Clientèle

- Taux d'aide : **30 % du coût HT** (fourniture + pose)
- Plafond : **2 700 € par point de recharge**
- Bornes accessibles au public (clients restaurant + éventuellement 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 restaurant coche cette case)
- Borne pilotable supervisée à distance
- Mise à disposition à un tarif libre (vous choisissez gratuit ou payant)
- Accessibilité selon vos horaires d'ouverture

## Refacturation client — ce qui est possible

La refacturation est **explicitement autorisée même avec ADVENIR**. Quatre modèles courants :

1. **Gratuit pour clients du restaurant** (modèle "avantage exclusif", très bien perçu sur apps de notation et écotourisme)
2. **Forfait recharge avec consommation** (ex: 6 € pour 30 min de recharge pendant le repas, payé sur la note)
3. **Refacturation au coût réel** (à un tarif proche réseau public, typiquement 0,35-0,40 €/kWh)
4. **Carte de fidélité étendue** (recharge offerte au-delà de X visites)

## Recommandation selon segment

- **Resto urbain Cayenne** : forfait 6 € à la note (simple, accepté)
- **Brasserie touristique** : refacturation au kWh proche réseau public
- **Gastro premium / écotourisme** : gratuit comme avantage (argument marketing fort)
- **Snack RN1 voyageurs** : tarification minute + kWh comme réseau public

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 choisir — l'AC 22 kW est l'optimum resto

Borne AC 22 kW accélérée adaptée à un temps de repas (30 min à 2h)  
Compatible avec tous les types de bornes (type 2)  
Borne AC 7,5 kW accélérée adaptée à un temps de repas (30 min à 2h)  
Compatible avec tous les types de bornes (type 2)

# 30 km

Autonomie ajoutée en 30 min de repas

## Implantation et expérience client

L'ergonomie d'usage est cruciale pour qu'une borne resto fonctionne dans la durée.

### Emplacement physique

- **Places visibles depuis la salle ou la terrasse** (le client voit son véhicule recharger, ça le rassure)
- **Marquage au sol clair** : pictogramme VE peint, panneau vertical visible depuis l'entrée
- **Éclairage nocturne** : LED pour les dîners (sécurité + confort)
- **Protection contre la pluie tropicale** : auvent si possible, sinon borne IP55 minimum (standard EZdrive)
- **À proximité de l'entrée client** : 5-10 mètres maximum, le client ne doit pas marcher 30 mètres avec ses affaires

### Process d'accueil

- **Information à la réservation** : si vous prenez les réservations par téléphone, mentionnez la disponibilité borne en automatique
- **À l'arrivée client** : le serveur ou maître d'hôtel oriente vers la borne disponible si le client a un VE
- **Activation simple** : QR code apposé sur la borne pour les clients de passage, badge intégré pour les clients fidèles
- **Pendant le repas** : pas d'intervention nécessaire, la borne supervise automatiquement
- **À l'addition** : si vous refacturez, intégration sur la note (notre supervision peut envoyer automatiquement le montant à votre logiciel de caisse)

### Visibilité externe

- **Pictogramme borne sur Google Maps** (déclarer votre établissement comme "borne de recharge VE" sur Google Business)
- **Mention sur site web et réseaux sociaux**
- **Photo de la borne sur Instagram/Facebook** pour l'effet "on est moderne"
- **Inscription apps spécialisées** : Chargemap, EZdrive App, Plugshare
- **TripAdvisor / Le Fooding** : mentionner la borne dans la description (différenciant sur Guyane)

### Cas spécifique snack/restos RN1

Si vous êtes sur la RN1 (Sinnamary, Iracoubo, Macouria), prévoyez en plus une **signalétique route** visible depuis la départementale (panneau "borne VE" 100m avant l'établissement). Les voyageurs RN1 cherchent activement les points de recharge.



# ROI 5 ans — calcul détaillé restaurant moyen Guyane

Calcul pour un **restaurant moyen guyanais** (50 couverts, ouvert midi et soir, 5 jours sur 7).

## Investissement initial (2 bornes AC 22 kW tropicalisées)

- Fourniture + pose 2 bornes 22 kW : 7 800 € HT
- Génie civil + raccordement TGBT : 2 200 € HT
- Mise en service + supervision année 1 incluse : 800 € HT
- **Total HT : 10 800 €**
- **ADVENIR Clientèle (30 %) : -3 240 €**
- **Net après aide : 7 560 € HT**

## Revenu annuel (hypothèses prudentes)

- 50 couverts × 2 services × 5 jours × 50 semaines = **25 000 couverts/an**
- 8 % de clientèle VE estimés (2026) = 2 000 couverts VE/an
- 60 % choisissent de recharger = 1 200 utilisations bornes/an
- Refacturation moyenne 6 €/utilisation = **7 200 €/an refacturation directe**

À ce revenu direct s'ajoute :

- **Augmentation ticket moyen +10 €** sur clients VE en moyenne = 12 000 €/an
- **Effet attractivité** : nouveaux clients captés via apps VE et Google Maps = effet difficile à mesurer mais réel

**Total revenu potentiel an 1 : ~19 200 €**

## Bilan 5 ans (avec croissance VE)

- Année 1 (8 % VE) : 19 200 €
- Année 2 (12 % VE, projection) : 28 800 €
- Année 3 (16 % VE) : 38 400 €
- Année 4 (20 % VE) : 48 000 €
- Année 5 (22 % VE) : 52 800 €
- **Revenus cumulés 5 ans : ~187 000 €**
- Coût exploitation supervision + élec : ~10 000 €
- **Gain net 5 ans : ~170 000 €**

**ROI infrastructure : ~5 mois** sur l'année 1, sans intégrer effet attraction nouveaux clients. Évidemment, ces chiffres dépendent du positionnement et de la clientèle réelle, mais l'ordre de grandeur tient pour la quasi-totalité des restos urbains/touristiques en Guyane.

**~5 mois**

## Spécificité Guyane — l'opportunité RN1 pour les restos de route

Un cas d'usage **unique à la Guyane** : les restos / snacks de route sur la RN1 entre Cayenne et Saint-Laurent (240 km).

### Contexte

La RN1 est un corridor de 240 km qui traverse Macouria, Tonate, Kourou, Sinnamary, Iracoubo, Mana puis arrive à Saint-Laurent. **Un seul axe pour tout l'Ouest guyanais**. Le déploiement EZdrive sur cet axe est planifié pour 2027 (projection 400-500 bornes publiques).

### Opportunité pour les restos de route

Les voyageurs en VE (touristes, professionnels, locaux qui passent à l'électrique) ont besoin d'**arrêts recharge planifiés** sur cet axe. Un resto/snack sur la RN1 équipé d'une borne devient :

- **L'arrêt obligé naturel** pour un voyageur Cayenne-Saint-Laurent : 30 min de recharge AC 22 kW = déjeuner + café
- **Un repère de l'écosystème VE** : référencé sur Chargemap, EZdrive App, GPS de voiture
- **Un revenu double** : refacturation borne + repas/snack vendu pendant la pause

### Configuration recommandée pour un resto RN1

- 1 borne AC 22 kW (pour les repas)
- 1 borne DC 25 kW (pour les voyageurs en transit rapide qui veulent un café + 20 min recharge)
- Signalétique route 100m avant l'établissement
- Plages horaires de service alignées sur les passages typiques (10h-16h en semaine, 9h-18h week-end)

**Investissement** : 18 000 à 25 000 € HT, ramené à 13 000-18 000 € après ADVENIR (taux mixte). ROI plus rapide qu'un resto urbain car flux voyageurs concentré et purchase prévisible.

**Tendance 2027** : avec la densification du maillage RN1, les premiers restos équipés deviennent les **références incontournables** de l'axe. **Anticiper de 12-18 mois sécurise votre position de leader local.**

# 240 km

RN1 Cayenne-Saint-Laurent (axe stratégique)

## Déploiement et délais en Guyane

Pour un restaurant, l'installation est volontairement simple et rapide pour minimiser l'impact opérationnel.

### 1. Visite technique (1h sur site, gratuite)

Audit du parking et du tableau électrique, positionnement client-friendly, mesure distance câble, photos pour devis.

### 2. Devis sous 48 à 72h

Devis détaillé avec ADVENIR explicité, choix du modèle tarifaire (gratuit, forfait, ou au kWh), options de signalétique.

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

Délais logistiques Guyane un peu plus longs qu'en métropole (composants par conteneur via Cayenne).

### 4. Travaux (1 à 2 journées maximum pour 2 bornes)

Tranchées limitées si emplacement bien choisi, pose câbles, fixation bornes, raccordement tableau, signalétique. **Pas de fermeture du restaurant nécessaire** — intervention typiquement entre 14h et 17h pour ne pas perturber les services midi/soir.

### 5. Mise en service (2-3h)

Test des bornes, formation rapide de l'équipe (15 min), paramétrage du système de refacturation si applicable, **intégration avec la caisse**.

**Délai total typique Guyane : 6 à 12 semaines** entre première visite et mise en service.

### Conseil opérationnel

- Démarrer le projet en saison creuse (mai-juin) pour mise en service avant haute saison touristique (juillet-août côté Europe).
- Si vous êtes sur la RN1 et anticipez le déploiement 2027, démarrer dès maintenant pour être en place avant la concurrence.

# 6-12 semaines

Délai déploiement type resto

# Tendances 2027 et au-delà — vision marché resto

Trois mouvements vont redessiner l'opportunité borne resto en Guyane d'ici 12-18 mois.

## 1. Doublement du parc VE en circulation

Projection 2027 : 600-900 VE Guyane (vs 300-500 en 2026), donc la part "client VE" dans vos restaurants va **doubler en 12-18 mois**. Restos urbains Cayenne : passage de ~8 % VE en 2026 à ~12-15 % en 2027. Restos touristiques (front de mer Rémire, écolodges Maroni) : 25-30 % VE en 2027.

## 2. Maillage RN1 vers Saint-Laurent

Déploiement EZdrive sur axe RN1 en 2027 ' vos clients pourront se déplacer sereinement en VE sur tout l'Ouest guyanais. **Les restos de route deviennent un maillon clé** de l'écosystème. Premiers équipés = positions de leader.

## 3. ZFE-m Cayenne à l'étude

Discussions sur zone à faibles émissions Cayenne centre à horizon 2027-2028. Les VE seront avantagés en accès centre, donc **vos clients VE locaux deviendront proportionnellement plus nombreux** sur les restos Cayenne centre. Anticiper équipe votre établissement de l'argument décisif.

**Ce que ça veut dire pour vous** : 2026 est la fenêtre d'opportunité. Aides empilées, peu de concurrence VE encore, possibilité de capter la croissance VE comme acquis chez vos clients. Attendre 2027 = entrer dans un marché où la borne devient un standard, sans le différenciant marketing initial. **Anticiper de 12 mois sécurise votre position commerciale dans un marché qui bascule.**

**600-900**

VE Guyane projection 2027

## Pièges à éviter dans un projet borne resto

Quelques erreurs récurrentes qu'on observe et qu'il est facile d'anticiper.

### 1. Installer une borne 7,4 kW pensant que c'est suffisant

La borne 7,4 kW recharge trop lentement pour un usage repas (10 km d'autonomie ajoutés en 30 min). Le client est frustré et le repère mentalement comme "ils ont une borne mais elle ne sert à rien". **Investir 1 500-2 000 € de plus pour passer à la 22 kW** transforme l'expérience.

### 2. Ne pas signaler la présence de la borne

Une borne au fond du parking sans pictogramme, sans mention Google Maps, sans information à l'arrivée client = clientèle VE qui ne sait même pas qu'elle est là. **Investir 200-300 € en signalétique** double l'utilisation.

### 3. Faire payer trop cher

Une refacturation à 0,80 €/kWh (le double du tarif réseau public) donne mauvaise image et fait fuir la clientèle VE. **Rester raisonnable** : entre 0,35 et 0,40 €/kWh, ou forfait modeste type 5-6 € pour une recharge pendant un repas.

#### **4. Choisir l'emplacement contre-intuitif**

La borne doit être **visible depuis la salle ou la terrasse** pour rassurer le client. Une borne à 30 mètres derrière le restaurant, dans l'obscurité, c'est trois fois moins utilisée.

#### **5. Oublier de former le personnel de salle**

Un serveur qui ne sait pas répondre à "comment je branche ma voiture ?" donne une mauvaise impression. **Formation initiale 30 minutes** pour toute l'équipe.

#### **6. Ne pas mettre à jour Google Maps**

C'est gratuit et ça prend 5 minutes : déclarer votre établissement comme "borne de recharge VE" sur votre fiche Google Business augmente votre visibilité auprès des conducteurs VE qui cherchent où s'arrêter manger.

#### **7. Choisir une borne métropole non tropicalisée**

En climat équatorial guyanais (humidité 85 %, chaleur, pluies tropicales), les bornes standard tombent en panne en 12-18 mois. Exiger IP55 + IK10 + électronique tropicalisée. Surcoût initial 5-10 %, rentabilisé en 2e année.

## Restaurant La Côte d'Or — Rémire-Montjoly, 65 couverts

### Contexte

Restaurant de cuisine locale et internationale sur le front de mer de Rémire-Montjoly, 65 couverts, ouvert midi et soir 6 jours sur 7. Parking attenant de 18 places. Clientèle mixte : touristes (notamment européens en location VE depuis l'aéroport Cayenne-Félix Eboué), professionnels du déjeuner, locaux le soir. Pas d'équipement borne avant 2025 — perte estimée de 3-4 réservations/semaine sur clientèle VE qui choisissait des concurrents équipés.

### Solution EZdrive

Installation de 2 bornes AC 22 kW tropicalisées IP55 sur 2 places dédiées du parking, à 8 mètres de l'entrée du restaurant. Signalétique soignée avec pictogramme au sol et panneau vertical visible depuis la route. Modèle tarifaire choisi : **\*\*6 € forfait borne ajouté à l'addition\*\***, donnant accès à 1h30 de recharge (couvre largement un repas complet). Dossier ADVENIR Clientèle monté à 30 %. Communication mise à jour : Google Maps, site web, Instagram, Chargemap, EZdrive App, TripAdvisor.

### Résultat

Investissement initial 9 800 € HT, ramené à **\*\*6 860 € HT après ADVENIR\*\***. Sur les 12 premiers mois : **\*\*870 utilisations bornes\*\*** facturées au forfait 6 €, soit **\*\*5 220 € de revenu refacturation\*\***. Hausse moyenne du ticket clientèle VE de **\*\*+9 €/couvert\*\*** (café + dessert + boisson supplémentaire) = +7 800 € de ticket cumulé. Nouvelle clientèle captée via Google Maps et apps VE estimée à 4-6 % de fréquentation supplémentaire sur l'année (~1 200 couverts additionnels x ticket moyen 32 € = ~38 400 € de CA additionnel). **\*\*ROI infrastructure : 7 mois\*\*** en combinant tous les leviers. Le restaurant est devenu une référence du segment écotourisme local.

### Combien de temps prend une installation pour un resto ?

Une installation classique pour 1 à 2 bornes AC 22 kW prend généralement \*\*1 à 2 jours sur site\*\* . Si l'emplacement est proche du tableau électrique (< 15 mètres), c'est même souvent réalisé en une journée. Nous intervenons typiquement \*\*entre 14h et 17h\*\* pour ne pas perturber les services du midi et du soir, et l'installation ne nécessite pas la fermeture du restaurant. Avant l'intervention, comptez 4 à 8 semaines entre la signature du devis et la date d'installation (commande des bornes + montage du dossier ADVENIR en parallèle, plus long en Guyane vu la logistique maritime). Délai total typique de l'appel à la mise en service : \*\*6 à 12 semaines\*\*.

### Faut-il faire payer la recharge ou l'offrir aux clients ?

Les deux modèles marchent, ça dépend du positionnement. Le modèle \*\*\*offert pour les clients du restaurant\*\*\* est très valorisant et différenciant sur les apps de notation, particulièrement pour les établissements positionnés haut de gamme ou écotourisme. Il coûte peu (~3-5 € d'énergie par recharge à votre charge). Le modèle \*\*\*forfait modeste sur la note\*\*\* (5-8 €) est plus facile à mettre en place et génère un revenu net, sans dégrader la perception client si le montant reste raisonnable. Notre conseil : commencer avec un forfait modeste, vous pourrez toujours basculer en gratuit plus tard si vous voulez en faire un argument marketing fort.

### Que se passe-t-il si plusieurs clients VE arrivent en même temps avec une seule borne ?

Point à anticiper. Si vous avez 1 seule borne 22 kW et 2 clients VE arrivent simultanément, le second devra attendre. Trois solutions : (1) \*\*installer dès le départ 2 bornes\*\* pour ne pas créer de friction (recommandé pour > 40 couverts) ; (2) prévoir un système de gestion par notification quand la borne se libère (notre supervision le permet) ; (3) communiquer clairement la disponibilité en temps réel sur votre site/Google Maps. En pratique, sur la majorité des restos guyanais en 2026, le pic simultané VE est rare ; le besoin d'une 2e borne se justifie surtout pour établissements à forte fréquentation touristique. \*\*À horizon 2027\*\* (doublement parc VE), 2 bornes deviennent le standard pour les restos > 50 couverts.

### Et si mon parking est petit, je peux quand même installer une borne ?

Oui, plusieurs solutions selon configuration. Pour les \*\*petits parkings (< 10 places)\*\* , on installe des bornes sur poteau qui prennent peu de place, avec marquage au sol pour signaler la place VE sans en perdre une autre. Pour les \*\*restaurants en centre-ville sans parking attendant\*\* (Cayenne centre), possibilité de partenariat avec un parking public adjacent ou voirie EZdrive et de communiquer cette disponibilité auprès des clients ("borne disponible à 50 mètres"). L'audit initial gratuit permet de trouver la meilleure solution pour votre site spécifique.

### Combien je dois investir si j'ai un petit resto de 25-30 couverts ?

Pour un petit restaurant, \*\*une seule borne AC 22 kW suffit largement\*\* . L'investissement initial est typiquement de \*\*4 500 à 6 500 € TTC\*\* , ramené à \*\*3 200 à 4 600 €\*\* après ADVENIR Clientèle. C'est un investissement modeste qui se rentabilise généralement en 8-15 mois selon votre clientèle VE et votre modèle tarifaire. Pour un resto de bord de mer ou écotouristique en Guyane qui attire la clientèle européenne en location VE depuis l'aéroport, c'est souvent rentabilisé encore plus vite. La supervision est facturée quelques dizaines d'euros par mois et inclut le suivi, la facturation automatique et le SAV à distance.

### Quel impact sur ma facture d'électricité ?

Pour 2 bornes AC 22 kW utilisées en moyenne 3h/jour à 70 % de puissance (cas typique restaurant midi + soir), le surcoût électricité annuel est de l'ordre de \*\*3 200 à 4 200 € au tarif EDF pro\*\* . À mettre en regard des 10 000 à 20 000 € de revenu cumulé (refacturation + ticket moyen + nouvelle clientèle) que ces bornes génèrent. Si vous refacturez au coût réel + marge, votre marge nette sur l'énergie est positive. Notre supervision permet de suivre la consommation en temps réel et de programmer si besoin les recharges sur des plages tarifaires plus avantageuses.

**\*\*Le pilotage de charge dynamique\*\*** évite aussi les dépassements de souscription EDF qui pourraient générer des pénalités.

### **Je suis sur la RN1 à Sinnamary ou Iracoubo. Une borne vaut-elle le coup ?**

**\*\*Oui, c'est même une opportunité stratégique en Guyane.\*\*** La RN1 est l'axe principal vers l'Ouest (240 km Cayenne-Saint-Laurent) et le déploiement EZdrive y est planifié pour 2027 (projection 400-500 bornes territoriales). Un resto/snack équipé en 2026 devient l'arrêt obligé naturel des voyageurs VE — référencé sur Chargemap, EZdrive App, GPS VE. Configuration recommandée : 1 borne AC 22 kW (repas) + 1 borne DC 25 kW (voyageurs en transit rapide). Investissement ~18 000-25 000 € HT, ramené à ~13-18 000 € après ADVENIR. Les premiers équipés captent une part de marché disproportionnée — anticiper 12-18 mois vous positionne en leader local.

### **Comment me faire référencer sur les apps VE pour attirer les clients ?**

Plusieurs apps à activer dès la mise en service : (1) **\*\*Google Business\*\*** : déclarer votre établissement comme "borne de recharge VE" sur votre fiche — gratuit, 5 min ; (2) **\*\*Chargemap\*\*** : référencement gratuit, app la plus utilisée par les voyageurs VE en France ; (3) **\*\*EZdrive App\*\*** : intégration automatique si votre borne est sur notre réseau ; (4) **\*\*Plugshare\*\*** : référencement gratuit, populaire en Europe ; (5) **\*\*A Better Route Planner (ABRP)\*\*** : référencement utile pour les voyageurs longue distance. La supervision EZdrive **\*\*soumet automatiquement votre établissement aux apps partenaires\*\*** en sortie de mise en service — vous n'avez rien à faire.

### **Le marché VE Guyane est encore petit, ça vaut le coup dès 2026 ?**

Oui, pour quatre raisons. (1) **\*\*Croissance la plus rapide des DOM\*\*** : +80 % YoY 2025-2026, doublement projeté 2027. Anticiper capte cette vague. (2) **\*\*Aides 2026 empilées\*\*** : ADVENIR 30 % + plan de relance CTG en discussion ' coût d'entrée le plus bas maintenant. (3) **\*\*Différenciation forte en 2026\*\*** : peu de concurrents équipés ' vous captez la clientèle VE qui cherche activement où s'arrêter. (4) **\*\*Avant les délais qui s'allongent en 2027\*\*** : la file d'attente ADVENIR risque de saturer, les installateurs aussi. Le calcul : 7 000-10 000 € investis nets en 2026 = ~17 000 €/an de revenu cumulé an 1 ' ROI 5-8 mois. Attendre 2027 = perdre 12 mois de revenu (17 000 €) pour rien.

#### **PROCHAINE ÉTAPE**

### **Prêt à passer à l'action ?**

EZdrive accompagne les restaurants 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