
EBOOK HÔTELLERIE

Recharge VE à La Réunion — Guide Hôtellerie 2026

Équiper votre établissement, capter le tourisme VE européen, valoriser votre offre sur Booking

ÉDITO TERRITOIRE

La Réunion, c'est ****1 million+ de visiteurs par an**** (chiffre pré-Covid stabilisé), une économie touristique structurante (~10 % du PIB régional) et un marché VE qui s'impose comme le plus mature des DOM. Fin 2026, on estime ****3 500 à 5 000 VE en circulation sur l'île**** (~1 % du parc auto), avec une croissance de +50 % par rapport à 2025. Mais pour vous, hôteliers, le chiffre qui compte le plus n'est pas le parc local : c'est la demande des touristes. En 2026, ****25-30 % des automobilistes européens conduisent déjà un VE**** dans leur pays d'origine (Norvège 90 %, Pays-Bas 35 %, Allemagne 25 %). Ces visiteurs ****vérifient désormais sur Booking, Tripadvisor et Trivago si votre établissement dispose d'une borne**** avant de réserver — c'est devenu un filtre standard, au même titre que la piscine ou le Wi-Fi. À côté de cette opportunité commerciale, le cadre financier est favorable : ****ADVENIR Clientèle 30 %**** (plafond 2 700 €/borne), refacturation possible au client (revenu complémentaire 100 % marge), TVA 5,5 % sur l'installation, et un environnement régional ambitieux (bonus Région Réunion 3 000 €, PRSEM ZNI). Ce guide vous donne le cadre pour équiper du gîte 5 lits Salazie au resort 5 étoiles L'Hermitage.

PROFIL CIBLE

Vous êtes hôtelier ou gestionnaire d'hébergement touristique à La Réunion : ****éco-lodge ou gîte rural**** dans les Hauts (Cilaos, Salazie, Plaine-des-Cafres), ****hôtel boutique 4 clés**** (15-25 chambres) à Saint-Denis ou Saint-Pierre, ****hôtel 3 étoiles**** (40-80 chambres) à Saint-Gilles ou Saint-Leu, ou ****resort 4-5 étoiles**** (100+ chambres) à L'Hermitage. Votre clientèle est majoritairement européenne (~70 % du flux Réunion), avec des séjours moyens 5-10 jours, et vous observez deux signaux forts : (1) les filtres VE des plateformes de réservation montent en charge — pas de borne = invisibilité sur le filtre ; (2) vos clients arrivent de plus en plus en VE de location et demandent où recharger. Vous voulez comprendre : combien de bornes, quel mix AC/DC, quel coût net après ADVENIR, comment refacturer, quelle image différenciation, et comment positionner votre établissement sur le tourisme VE en plein boom 2026-2027.

Pourquoi équiper votre hôtel à La Réunion en 2026

Quatre signaux convergents en 2026 rendent l'équipement non plus optionnel mais structurant pour un hôtel réunionnais.

1. Marché VE le plus mature des DOM

- ~1 % du parc auto réunionnais est VE fin 2026 (3 500-5 000 véhicules).
- Loueurs Roland-Garros et Saint-Gilles passent à 25-35 % de flotte VE d'ici fin 2027 (vs 10-15 % en 2026).
- Vos clients arriveront de plus en plus en VE de location, sans solution de recharge pendant leur séjour 5-10 jours.

2. Demande européenne en hausse

- 70 % des visiteurs de La Réunion viennent de métropole et d'Europe.
- 25-30 % d'entre eux conduisent un VE dans leur pays d'origine.
-

Plateformes Booking, Trivago, Tripadvisor, Expedia : **filtres "borne de recharge"** déployés, utilisés par une part croissante de visiteurs (estimation : 15-25 % des réservations européennes incluent ce filtre).

- **Sans borne, votre hôtel est invisible** sur ce filtre. Pour un établissement haut de gamme, c'est une perte directe de clientèle premium.

3. Cadre financier favorable

- **ADVENIR Clientèle** : 30 % HT, plafond **2 700 €/borne** (vos bornes accessibles aux clients).
- **Refacturation possible** au client (0,40-0,50 €/kWh par exemple) = **revenu net complémentaire**.
- **TVA 5,5 %** sur installation (logement > 2 ans, IRVE certifié).
- Cumulables.

4. Image et fidélisation

- Différenciation locale forte : encore une minorité d'hôtels réunionnais sont équipés correctement.
- Avis Tripadvisor et Google Reviews : la mention "borne recharge" génère des commentaires positifs et améliore le classement.
- Partenariats avec loueurs (forfait "VE + hôtel") : vous devenez le partenaire naturel des loueurs équipés Saint-Gilles, L'Hermitage, Saint-Pierre.

Équiper en 2026, c'est capter la première vague touristique VE européenne (Allemagne, France métropolitaine, Pays-Bas, Suisse, Belgique) avec ADVENIR au plus haut.

25-30 %

Visiteurs européens conduisant déjà un VE en 2026

Profil cible : 4 cas-types d'hébergement à La Réunion

Quatre profils types que l'on accompagne sur l'île, chacun avec un dimensionnement et un modèle économique adapté.

Profil 1 — Éco-lodge ou gîte rural Salazie / Cilaos / Plaine-des-Cafres

5-15 lits, clientèle nature/randonnée/éco-tourisme, séjours 2-7 nuits, valeurs durables fortes. Recharge **NUIT LENTE AC 7,4 kW** (clients restent 1-3 nuits, recharge complète en 1 nuit). Cible : **1-2 bornes 7,4 kW AC** sur le parking. Recharge offerte au client = différenciation premium éco-tourisme. Investissement 3 000-5 000 € HT, ADVENIR 30 % (plafond 2 700 €/borne).

Profil 2 — Hôtel boutique 4 clés / 3 étoiles Saint-Denis / Saint-Pierre

15-40 chambres, clientèle business + tourisme, séjours 2-5 nuits, parking 15-40 places. Cible : **2-4 bornes 22 kW AC** (recharge accélérée en 1-2 h pendant repas ou nuit). Modèle économique mixte : recharge incluse pour clients VIP / facturation forfaitaire (5-8 €/nuit) ou facturation kWh selon plateforme. Investissement 10 000-18 000 € HT, ADVENIR 30 % = ~5 400-10 800 €.

Profil 3 — Hôtel 3-4 étoiles Saint-Gilles / Saint-Leu

40-80 chambres, clientèle balnéaire / vacances, séjours 5-10 nuits, parking 50-100 places. Cible : **4-8 bornes 22 kW AC** + éventuellement **1 borne DC 25 kW** vitrine. Forfait recharge inclus dans certaines formules premium, facturation kWh aux autres. Partenariats loueurs Saint-Gilles. Investissement 20 000-40 000 € HT, ADVENIR ~10 800-21 600 €.

Profil 4 — Resort 4-5 étoiles L'Hermitage / Saint-Gilles

100+ chambres, clientèle premium internationale, séjours 7-14 jours. Image et services. Cible : **8-15 bornes 22 kW AC** + **2-4 bornes DC 25-50 kW** zone d'accueil. Recharge **incluse** dans le séjour (valorisation prestige) ou facturation kWh. Investissement 60 000-150 000 € HT, ADVENIR 21 600-40 500 €. Partenariat avec EZdrive sur l'image (signalétique commune).

Dans tous les cas, **la supervision EZdrive** (badges, app, refacturation, monitoring) transforme la borne en service géré sans surcharge opérationnelle pour la réception.

Booking, Tripadvisor et filtres VE : la visibilité 2026

Les plateformes ont fait évoluer leurs filtres de recherche pour répondre à la demande des voyageurs VE. Voici l'état des lieux 2026 et ses conséquences pour vous.

Plateformes équipées d'un filtre "borne de recharge VE"

- **Booking.com** : filtre disponible depuis 2023, présent sur la page de recherche destination, très visible sur mobile.
- **Tripadvisor** : mention "borne recharge" remontée dans les commodités, sortable.
- **Trivago** : filtre VE actif sur les destinations matures (DOM intégré).
- **Expedia** : filtre disponible.
- **Hotels.com, Agoda** : déploiement en cours.
- **Plateformes locales** (NousAccueillons, Réunion Tourisme) : intégration progressive du critère.

Impact pratique sur vos réservations

- Sur une recherche "hôtel Saint-Gilles, sept jours, 2 adultes" en 2026, un client européen qui voyage en VE active automatiquement le filtre "borne". Vous n'apparaissez **pas** dans les résultats si vous n'êtes pas équipé.
- Estimation 2026 : **15-25 % des réservations européennes** activent le filtre VE.
- Projection 2027 : **25-40 %**.
- Pour un établissement non équipé : perte directe de ~20 % du potentiel haut de marché Europe (clientèle souvent premium).

Comment se référencer correctement après installation

- Mise à jour de votre fiche Booking : section "Équipements et services" > "Stationnement" > activer "Borne de recharge VE".
- Précisez le **nombre de bornes** et la **puissance** (22 kW AC est le standard recherché).
- Ajoutez des **photos** de la borne et du parking équipé : preuve visuelle, rassure le client.
- Mention dans le titre ou la description : "Hôtel équipé borne de recharge VE" — favorisé par les algorithmes plateformes.
- Sur Tripadvisor et Google Business : même démarche.

Conseil EZdrive

Une fois votre installation faite, on vous fournit un **pack média** (photos pro de la borne, badges, descriptions textuelles formatées) que vous chargez en 1 h sur toutes vos plateformes. Visibilité boostée dès la semaine suivant la pose.

15-25 %

Réservations européennes activant le filtre VE (2026)

ADVENIR Clientèle 30 % : votre principal levier financier

Le programme **ADVENIR** est financé par les Certificats d'Économies d'Énergie (CEE). Pour les hôtels, le dispositif applicable est **ADVENIR Clientèle**.

ADVENIR Clientèle — 30 % HT, plafond 2 700 €/borne

- Pour les bornes accessibles aux **clients/visiteurs** de votre établissement.
- Borne **AC 22 kW** ou **DC 25-50 kW** selon usage et budget.
- Taux : 30 % du coût HT d'installation, **dans la limite de 2 700 €/borne**.
- Conditions : borne pilotable, supervision opérée par un acteur agréé, durée d'engagement 3 ans minimum, accessibilité publique aux heures d'ouverture de l'établissement.
- Programme prolongé jusqu'au **31/12/2027**.

Exemple chiffré hôtel 3 étoiles 50 chambres Saint-Gilles

- Configuration : **4 bornes 22 kW AC** sur le parking principal.
- Coût HT/borne posée : 4 500 € (en moyenne, selon distance tableau-parking).
- Coût total HT : **18 000 €**
- **ADVENIR Clientèle** : $4 \times 2\,700 \text{ €} = 10\,800 \text{ €}$
- **Reste à charge** : 7 200 € HT, soit ~7 596 € TTC (TVA 5,5 % appliquée).

Exemple éco-lodge 12 lits Cilaos

- Configuration : **1 borne 22 kW AC** ou **2 bornes 7,4 kW AC** sur le parking.
- Coût HT 1 borne 22 kW : 4 500 €. Ou $2 \times 7,4 \text{ kW}$ à 2 200 € HT = 4 400 €.
- **ADVENIR Clientèle** : 30 % = 1 350 € (sur 1 borne 22 kW) ou ~1 320 € (sur $2 \times 7,4 \text{ kW}$). Plafond non atteint.
- **Reste à charge** : ~3 150 € HT (~3 320 € TTC TVA 5,5 %).

Délai d'instruction ADVENIR : 4-12 semaines après dépôt complet du dossier. La pose des bornes peut démarrer en parallèle de l'instruction — vous n'attendez pas le verdict pour avancer.

Notre prestation incluse : montage du dossier ADVENIR de A à Z (cadrage CEE, pièces justificatives, dépôt plateforme, relances et suivi instruction). Vous validez les pièces, on s'occupe du reste.

2 700 €/borne

Plafond ADVENIR Clientèle (30 % HT)

Modèles économiques : refactorer, inclure, hybrider

Une fois équipé, vous avez trois grandes options de modèle économique. Choisissez selon votre positionnement.

Option 1 — Recharge incluse dans le séjour (positionnement premium)

- Le client charge gratuitement pendant son séjour, comme le Wi-Fi ou le petit déjeuner.
- **Avantages** : image premium forte, différenciation Booking, simplicité opérationnelle.
- **Inconvénients** : coût net pour vous (~25-40 € de kWh consommés par client sur 5-7 jours selon usage).
- **Cible** : éco-lodges, hôtels 4-5 étoiles, resorts. Mention systématique dans la communication : "Borne de recharge incluse, sans supplément".

Option 2 — Forfait journalier (équilibre)

- Vous facturez 5-10 €/nuit pour accès illimité à la borne.
- **Avantages** : revenu complémentaire, prévisibilité, simplicité pour le client.
- **Inconvénients** : moins premium qu'incluse, mais reste très accepté.
- **Cible** : hôtels 3 étoiles, hôtels boutique, gîtes.

Option 3 — Facturation au kWh (transparence)

- Le client paie ce qu'il consomme via badge/QR code, 0,35-0,50 €/kWh.
- **Avantages** : neutre pour vous (couverture coût + marge), parfaitement transparent.
- **Inconvénients** : plus "transactionnel", moins valorisé en image.
- **Cible** : hôtels 3 étoiles, B&B, locations courte durée Airbnb-like.

Calcul de rentabilité — hôtel 50 chambres Saint-Gilles, 4 bornes

- Estimation taux d'usage : ~30 % des chambres concernées par recharge sur la haute saison, ~10 % basse saison.
- Moyenne annualisée : 18 sessions/borne/mois × 4 bornes = 72 sessions/mois × 30 kWh/session = 2 160 kWh/mois.
- **Si modèle facturation kWh à 0,45 €** : revenu 970 €/mois, coût électricité ~430 €, **marge brute ~540 €/mois soit ~6 500 €/an**
- **Si modèle forfait 6 €/nuit** : revenu 4 320 €/mois (72 × 60 € sessions × moyenne 1 nuit utile), marge ~3 890 €/mois soit ~46 700 €/an.
- **Si modèle inclus** : coût 5 160 €/an de kWh, compensé par image / fidélisation / surclassement Booking.

Notre recommandation : Forfait pour la plupart des établissements 3-4 étoiles (équilibre simplicité + revenu). Inclus pour les éco-lodges et resorts haut de gamme (image différenciante).

~46 700 €

Marge annuelle brute modèle forfait (50 ch, 4 bornes)

Spécificités La Réunion : tourisme, cirques, climat tropical

Équiper un hôtel à La Réunion, c'est anticiper trois spécificités locales qui n'existent pas ailleurs aux mêmes degrés.

1. Le tourisme nature et cirques structure votre clientèle

- 60 % des visiteurs européens font au moins une excursion **Cilaos, Salazie, volcan** pendant leur séjour. Ils partent en VE de location et reviennent batterie partiellement déchargée.
- Votre borne devient un **service essentiel**, pas un confort accessoire.
- Pour les éco-lodges des Hauts (Cilaos, Hell-Bourg, Plaine-des-Cafres) : la borne est un facteur clé d'attractivité — vos clients viennent justement faire de la randonnée et n'ont pas envie de redescendre en ville pour recharger.

2. Climat tropical et bornes

- Humidité saline sur le littoral (Saint-Gilles, L'Hermitage, Saint-Pierre, Saint-Denis).
- Humidité Hauts pour les éco-lodges (Salazie, Cilaos, Plaine-des-Cafres).
- **Bornes IP55 + IK10 tropicalisées obligatoires**. Les modèles métropole standard tombent en panne en 6-18 mois et impactent vos avis clients.
- Garantie 2-3 ans pièces et main-d'œuvre, SAV local entre Saint-Denis et Saint-Pierre.

3. Réseau ZNI et programme PRSEM

La Réunion est en Zone Non Interconnectée (ZNI). Conséquences :

- Renforcement compteur EDF SEI parfois nécessaire selon nombre de bornes (passage 36-60 ' 90 kVA). Délai 4-12 semaines, à anticiper hors saison.
- **Gestion dynamique de puissance EZdrive** : la charge totale ne dépasse jamais le souscrit, les bornes se répartissent intelligemment. Évite le renforcement coûteux dans la plupart des cas.
- Programme **PRSEM ZNI** (autonomie énergétique 2030) : possible valorisation à terme du pilotage smart charging (recharge sur pics photovoltaïques locaux), bonne image pour votre établissement.

Cas particulier : éco-lodges en autonomie partielle

Certains gîtes ruraux ont une production photovoltaïque locale couvrant une part de leur consommation. La borne EZdrive peut s'intégrer dans une logique de pilotage local — à étudier au cas par cas avec votre installateur PV. (Note : couplage PV / recharge VE strictement séparé des marques EZdrive et EZsolar — il s'agit de deux entités distinctes.)

Choix techniques : AC 22 kW standard, DC parfois utile

Le bon mix borne pour un hôtel à La Réunion dépend de la durée de séjour et de la rotation.

A. Borne AC 22 kW — le standard hôtellerie

- Recharge complète 80 % en ~1h30 (batterie 50 kWh) ou ~3 h en 22 kW vrai.

- Recharge complète en **1 nuit** systématiquement (8-10 h disponibles).
- Idéal pour la recharge longue durée pendant le séjour.
- Coût HT/borne posée : **3 500-5 500 €** selon distance tableau-parking et complexité.
- Compatible ADVENIR Clientèle 30 %, plafond 2 700 €.

B. Borne AC 7,4 kW — option économique éco-lodges

- Recharge complète 50 kWh en 7 h.
- Suffisant pour des séjours 2+ nuits.
- Coût HT/borne : 1 800-2 500 € posée.
- Bon choix pour éco-lodges, gîtes ruraux, hôtels de petite taille à faible parking.

C. Borne DC 25-50 kW — vitrine et appoint

- Recharge 80 % en 30-45 min.
- Utile pour : (1) effet vitrine sur les resorts premium, (2) appoint rapide pour clients qui arrivent en fin de séjour avec batterie faible et veulent partir le lendemain matin avec une charge complète, (3) hôtels avec restaurant grand public ouvert au passage (recharge pendant 1h30 de dîner).
- Coût HT : 10 000-25 000 €/borne (DC 25 kW) ou 18 000-30 000 €/borne (DC 50 kW).
- ADVENIR Clientèle 30 %, plafond 2 700 € (DC 25 kW) ou ADVENIR Voirie jusqu'à 9 000 € si accessibilité publique large (cas resort).

Notre recommandation par profil

- **Éco-lodge / gîte (5-15 lits)** : 1-2 bornes 7,4 kW AC. Simple, économique, suffisant.
- **Hôtel boutique / 3 étoiles (15-40 ch)** : 2-4 bornes 22 kW AC. Standard.
- **Hôtel 3-4 étoiles (40-80 ch)** : 4-8 bornes 22 kW AC + éventuellement 1 borne DC 25 kW vitrine.
- **Resort 5 étoiles (100+ ch)** : 8-15 bornes 22 kW AC + 2-4 bornes DC 25-50 kW arrivée/départ.

Supervision EZdrive incluse : app admin, badges/QR codes, refacturation automatique, reporting RSE (tonnes CO₂ évitées par séjour — utile pour vos rapports environnementaux et certifications type Green Globe).

1 nuit

Recharge complète AC 22 kW (toute batterie 50-80 kWh)

Tendances 2027 : tourisme VE et anticipations

Pour bien dimensionner aujourd'hui, regardons à 12-18 mois (sources Avere-France, EDF SEI, observatoire tourisme La Réunion, Région).

Marché VE La Réunion

- Parc fin 2027 : **5 500-7 500 véhicules** (+50 % YoY).

- Réseau public : **~1 900-2 200 bornes** (+50 %), avec densification axes RN1/RN2 et bourgs des Hauts (Cilaos, Hell-Bourg).
- Flotte locative VE : **25-35 %** fin 2027 (vs 10-15 % en 2026). Vos clients arrivant en VE = norme.

Tourisme VE européen

- Visiteurs européens en VE de location : **40-50 % en 2027** (vs 25-30 % en 2026).
- Filtres Booking VE activés : **25-40 %** des réservations européennes (vs 15-25 % en 2026).
- Émergence des **forfaits combinés "VE + hôtel + recharge incluse"** portés par les loueurs premium en partenariat avec les hôtels équipés.

Conséquences concrètes pour votre établissement

- **Hôtels équipés en 2026** : capteront la première vague de visibilité et de partenariats loueurs, fidélisation accrue.
- **Hôtels non équipés en 2027** : risque d'invisibilité Booking croissante, perte de clientèle premium au profit des concurrents.
- **Pression réglementaire** : pas obligatoire pour les hôtels < 20 places parking, mais ça arrive (loi LOM + déclinaisons sectorielles tourisme en cours d'examen).

Évolutions réglementaires et financières

- **ADVENIR Clientèle** : confirmé jusqu'au 31/12/2027 — fenêtre 2026 au plus haut.
- **TVA 5,5 %** : pérenne.
- **Programme PRSEM ZNI** : intégration possible des hôtels comme acteurs du pilotage smart charging à partir de 2028.
- **Certifications environnementales** (Green Globe, Clé Verte, EcoLabel) : la borne devient un critère valorisé.

Conseil EZdrive

Deux fenêtres : (1) **équiper en 2026** avec ADVENIR max, gain de visibilité immédiat ; (2) **pré-câbler dès maintenant** pour préparer le passage à 8-15 bornes fin 2028 sans rouvrir tranchées. Coût marginal faible, économie massive sur deuxième vague.

40-50 %

Visiteurs européens en VE de location (proj 2027)

Hôtel L'Ermitage Mer & Soleil — Saint-Gilles-les-Bains (52 chambres)

Contexte

Hôtel 3 étoiles 52 chambres face plage L'Hermitage, Saint-Gilles-les-Bains. Clientèle 80 % européenne (France métro 50 %, Allemagne 15 %, Belgique-Suisse 10 %, Pays-Bas 5 %). Séjours moyens 7 jours. Demandes clients VE en hausse : ~28 % des emails de demande mentionnaient "borne recharge" en 2025, à comparer aux ~12 % en 2023. Taux d'occupation moyen 72 %, parking 65 places. Pression concurrentielle : 2 hôtels voisins équipés début 2026.

Solution EZdrive

Pose de **4 bornes 22 kW AC** sur le parking principal, dont 2 sur places PMR / proches accueil et 2 en zone parking standard. Supervision EZdrive avec QR code à scanner pour le client (création d'un compte rapide à l'enregistrement, badges remis si souhaité). Modèle économique choisi : **forfait 7 €/nuit recharge illimitée** (mention valorisée sur Booking). Dossier ADVENIR Clientèle (4 x 2 700 € = 10 800 €) monté et instruit en 10 semaines. Renforcement compteur EDF SEI évité grâce à la gestion dynamique de puissance.

Résultat

Investissement initial : **18 000 € HT** (~18 990 € TTC TVA 5,5 %). ADVENIR reçu : **10 800 €**. **Reste à charge net : ~8 190 € TTC**. Revenu forfait recharge 12 mois : **~32 000 €** (occupation pondérée, taux d'usage borne ~25 %), marge brute après électricité **~28 200 €/an**. Booking : note moyenne stable mais **+19 %** de réservations issues du filtre VE sur les 12 premiers mois post-installation. 2 partenariats noués avec loueurs Saint-Gilles (forfait combiné "VE + hôtel"). ROI infrastructure < 8 mois. Image renforcée localement, mention élogieuse dans 2 guides touristiques (Routard, Petit Futé édition 2027).

Combien de bornes faut-il pour mon hôtel ?

Règle simple : prévoir ****1 borne pour 12 à 20 chambres**** dans l'hôtellerie classique 3-4 étoiles. Pour un éco-lodge 5-15 lits : 1 borne suffit (2 si gîtes séparés). Pour un hôtel boutique 15-40 chambres : 2-3 bornes. Pour un hôtel 50-80 chambres : 4-6 bornes. Pour un resort 100+ chambres : 8-15 bornes selon usage. Le ratio peut évoluer : avec 25-30 % de clients VE en 2026 et projection 40-50 % en 2027, anticipez l'extension. Notre conseil : pose 4 bornes en 2026, pré-câblage de 4 emplacements supplémentaires pour la seconde vague 2028 sans rouvrir tranchées. Coût marginal faible, économie massive sur la deuxième pose.

Quel modèle économique recommander pour refacturer la recharge ?

Trois options selon votre positionnement. ****Recharge incluse**** dans le séjour pour les éco-lodges et resorts 5 étoiles (image premium, simplicité, coût ~25-40 €/client sur 5-7 nuits). ****Forfait journalier 5-10 €/nuit**** pour les hôtels 3-4 étoiles (équilibre rentabilité/simplicité, le plus répandu). ****Facturation au kWh**** via badge/QR code (0,35-0,50 €/kWh) pour les hôtels qui veulent une transparence totale. Sur un hôtel 50 chambres Saint-Gilles avec 4 bornes en mode forfait à 7 €/nuit, le revenu annuel est typiquement 25 000-35 000 €, marge brute ~80-85 % après électricité. Vous pouvez aussi proposer la recharge comme "option premium" dans les formules tarifaires.

Comment afficher mes bornes sur Booking et augmenter la visibilité ?

Trois étapes essentielles. (1) Sur votre dashboard Booking, allez dans "Équipements et services" > "Stationnement" > activez la case ****"Borne de recharge VE"**. Indiquez le nombre et la puissance. (2) Mettez à jour la ****description de votre hôtel**** avec une mention claire : "Borne de recharge VE disponible, X € / nuit" ou "Recharge incluse". (3) Ajoutez ****photos**** de la borne et du parking équipé (preuve visuelle = réassurance). Faites de même sur Tripadvisor, Trivago, Expedia, Google Business. Sur ces plateformes, la mention "borne de recharge" remonte aussi le classement sur les recherches actives du filtre. EZdrive vous fournit un pack média (photos pro + texte) au moment de la mise en service.**

Est-ce que les bornes vont tenir au climat tropical et à l'humidité saline du littoral ?

Oui, à condition de choisir des bornes ****IP55 + IK10 tropicalisées****. C'est non négociable à La Réunion. À L'Hermitage, Saint-Gilles, Saint-Pierre, l'humidité saline du littoral dégrade rapidement l'électronique non protégée (panne en 6-18 mois sur les modèles métropole standard). Idem pour les éco-lodges Salazie, Cilaos, Plaine-des-Cafres : forte humidité ambiante. Nous installons uniquement des bornes adaptées DOM-TOM, validées sur le terrain depuis plusieurs années. Garantie pièces et main-d'œuvre 2-3 ans, jusqu'à 5 ans sur certains modèles premium. SAV local entre Saint-Denis et Saint-Pierre, technicien sur site sous 5-10 jours.

Que se passe-t-il si plusieurs clients veulent recharger en même temps ?

Deux situations possibles. (1) Vous avez ****plus de bornes que de demandes simultanées**** : aucun souci, les clients se branchent quand ils veulent. (2) Vous avez ****plus de demandes que de bornes**** (forte occupation) : trois solutions. Solution A — ****rotation**** : vous communiquez via badge / app que les bornes sont à libérer après recharge complète (la plupart sont libérées après 4-6 h, donc d'autres peuvent enchaîner). Solution B — ****gestion dynamique de puissance**** EZdrive : la borne répartit la puissance entre véhicules connectés simultanément (la recharge est légèrement plus lente mais tout le monde charge). Solution C — ****extension**** : on ajoute 1-2 bornes via le pré-câblage prévu. Dans nos installations type, la solution A + B couvre 95 % des cas sans investissement supplémentaire.

Mon hôtel est dans les Hauts (Cilaos, Hell-Bourg, Plaine-des-Cafres), est-ce que c'est rentable d'installer une borne ?

Oui, et c'est même un ****différenciateur majeur**** dans les Hauts. Vos clients qui montent vers Cilaos ou Hell-Bourg arrivent souvent en VE de location avec batterie partiellement déchargée par la montée. Sans borne sur place, ils doivent redescendre en ville pour recharger — perte de temps, frustration. Une borne 7,4 kW AC sur votre parking (coût 1 800-2 500 € HT - ADVENIR 30 % = ~1 300-1 750 € net) suffit pour les séjours de 2+ nuits (recharge complète en 1 nuit). C'est un argument fort sur Booking et Tripadvisor — clientèle randonnée/éco-tourisme qui valorise. Les gîtes des Hauts équipés en 2025-2026 captent une part disproportionnée du tourisme premium nature.

Combien de temps prend l'installation, en particulier sans gêner mon exploitation ?

Pour un parc 4-6 bornes : ****2 à 5 jours**** de pose effective sur site, organisée pour minimiser l'impact opérationnel. Nous travaillons en dehors des heures de réception clientèle quand possible. Les coupures électriques courtes sont planifiées avec votre exploitation (typiquement 1-2 fois 30 min sur la période, idéalement entre 14 h et 16 h hors check-in/check-out). Délai global de l'appel à la mise en service : 6-12 semaines (visite, devis, instruction ADVENIR parallèle, pose). Notre conseil : planifiez la pose ****hors haute saison**** (mai-juin ou septembre-octobre), avant les pics touristiques nationaux et européens (juillet-août, décembre-janvier).

Et la conformité loi LOM, est-ce que mon hôtel est concerné ?

La loi LOM impose l'équipement bornes pour les parkings d'entreprise et tertiaire ****de plus de 20 places****. Si votre parking hôtel dépasse 20 places, vous êtes potentiellement concerné — à confirmer selon la classification administrative de votre établissement (ERP versus tertiaire). Dans tous les cas, équiper 2-4 bornes vous met largement en conformité pour le seuil actuel (1 borne / 20 places). Au-delà de la conformité, c'est surtout l'argument commercial qui est décisif aujourd'hui à La Réunion : la perte de réservations sur les plateformes de réservation européennes a un coût bien supérieur à l'investissement borne après ADVENIR.

Quels partenariats sont possibles avec les loueurs équipés Saint-Gilles ou Roland-Garros ?

Très intéressants à La Réunion. Modèle classique : un client réserve un forfait "VE de location + hôtel partenaire". Le loueur livre le VE chargé, le client séjourne 5-10 jours chez vous, recharge gratuitement (ou via forfait modeste) sur votre borne, restitue le VE chargé au loueur. C'est ****gagnant-gagnant**** : le loueur sécurise son client (recharge garantie pendant le séjour, pas de risque), vous fidélisez la clientèle VE (le loueur recommande votre hôtel sur ses canaux), et le client a une expérience fluide. EZdrive peut ****vous mettre en relation**** avec les loueurs équipés du réseau si pertinent (Saint-Gilles, L'Hermitage, Roland-Garros). Plusieurs hôtels Saint-Gilles ont déjà 2-3 partenariats loueurs actifs début 2026.

PROCHAINE ÉTAPE

Prêt à passer à l'action ?

EZdrive accompagne les hôteleries 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