
EBOOK LOUEUR COURTE DURÉE

Recharge VE à La Réunion — Guide Loueur Courte Durée 2026

Électrifier votre flotte locative, équiper vos agences en bornes, capter le tourisme VE

ÉDITO TERRITOIRE

La Réunion accueille **plus d'un million de visiteurs par an** (chiffre pré-Covid stabilisé en reprise) et concentre sur son territoire la flotte de location courte durée la plus dense des DOM. Pour les loueurs — grandes enseignes internationales (Sixt, Hertz, Europcar, Avis, Budget), indépendants locaux ou spécialistes tourisme — la transition vers le VE n'est plus prospective : elle est en cours. Fin 2026, on estime **3 500 à 5 000 VE en circulation sur l'île** (~1 % du parc auto), avec une croissance de +50 % vs 2025 et une projection 2027 entre **5 500 et 7 500 VE**. Côté demande, les touristes européens (~70 % du flux) viennent de plus en plus avec l'attente d'une option VE — 25-30 % d'entre eux conduisent déjà un VE dans leur pays d'origine en 2026 et cherchent à louer électrique en vacances. Le triple levier financier rend l'électrification rentable : **ADVENIR Flotte 20 %**, **ADVENIR Clientèle zone restitution 30 %**, **suramortissement véhicule électrique jusqu'à 40 % du prix HT**. Ce guide vous donne le cadre pour structurer un projet flotte + bornes à La Réunion, du diagnostic au déploiement multi-sites (Roland-Garros, Saint-Gilles, Le Port, Saint-Pierre).

PROFIL CIBLE

Vous êtes responsable d'agence ou dirigeant d'une société de location courte durée à La Réunion : grande chaîne internationale (flotte 80-300 véhicules sur l'île), loueur indépendant local (10-50 véhicules), ou spécialiste tourisme (location avec chauffeur, excursions Cilaos / Salazie / volcan). Vos agences sont concentrées à l'aéroport **Roland-Garros**, dans les zones touristiques **Saint-Gilles / L'Hermitage / Saint-Leu**, et le long des axes **Saint-Denis / Le Port / Saint-Pierre**. Vous voyez la demande VE monter chez les touristes européens, vous savez qu'il faut équiper, mais vous voulez du rationnel : combien de bornes AC vs DC, quel mix flotte VE/thermique, quel ROI, quel partenaire local pour la supervision et le SAV. Vous voulez aussi anticiper la pression des plateformes en ligne qui vont bientôt filtrer sur "VE disponible". Ce guide vous donne les chiffres.

Pourquoi électrifier la flotte locative à La Réunion en 2026

Quatre forces convergent en 2026 et rendent l'électrification de la flotte locative structurante.

1. Demande touristique VE en forte hausse

- ~70 % des visiteurs de La Réunion viennent de métropole et d'Europe.
- En 2026, **25-30 % des automobilistes européens conduisent déjà un VE** dans leur pays d'origine (Norvège 90 %, Pays-Bas 35 %, Allemagne 25 %, France 12-15 %).
- Ces clients **demandent explicitement** une option VE en location. Plus d'un quart vérifient la disponibilité avant de réserver.
- Plateformes en ligne (Discover Cars, Rentalcars, comparateurs) déploient des filtres "voiture électrique" — pas de VE = invisible sur le filtre.

2. Économie carburant flotte massive

Pour un loueur de 30 véhicules à Saint-Gilles, rotation moyenne 18 000 km/an :

- Thermique (essence 5 L/100 km x 1,69 €/L) : ~1 521 €/an/véhicule

- VE (16 kWh/100 km × 0,20 €/kWh recharge agence) : ~576 €/an/véhicule
- **Économie** : ~945 €/an/véhicule × 30 = **~28 350 €/an** de carburant économisé sur la flotte.

3. Aides empilables

- **ADVENIR Flotte** : 20 % HT, plafond 1 700 €/borne (bornes flotte interne).
- **ADVENIR Clientèle zone restitution** : 30 % HT, plafond 2 700 €/borne (bornes clientèle accessibles).
- **Suramortissement véhicule électrique** : jusqu'à **40 % du prix HT** sur l'achat des VE de la flotte (mécanisme fiscal).
- Cumulables.

4. Image et différenciation

Les loueurs locaux qui ont commencé l'électrification 2024-2025 captent une clientèle premium (familles, couples, professionnels). C'est un argument concret sur les plateformes, dans le bouche-à-oreille touristique, et sur les contrats B2B (entreprises qui louent à La Réunion pour leurs déplacements ou pour leurs clients invités).

Electrifier en 2026, c'est anticiper 2027-2028, pas réagir.

~28 350 €

Économie carburant annuelle flotte 30 VE (vs essence)

Profil cible : les 3 grands cas loueur à La Réunion

Trois profils que l'on rencontre constamment dans les projets de transformation flotte locative.

Profil 1 — Agence aéroport Roland-Garros

Grande chaîne (Sixt, Hertz, Europcar, Avis, Budget) ou indépendant fort. Flotte 80-300 véhicules, dont 5-15 % VE début 2026, projection 25-35 % VE fin 2027. Volume client énorme : 60-80 % des réservations La Réunion passent par Roland-Garros. Besoin critique : **recharge nuit massive** (toute la flotte recharge entre 20 h et 7 h) + **appoint DC rapide** (rotation entre 2 locations sur même journée). Mix typique cible : **15-25 bornes 22 kW AC** parking sous-sol + **2-4 bornes DC 50 kW** zone restitution.

Profil 2 — Loueur tourisme Saint-Gilles / L'Hermitage

Flotte 20-60 véhicules, clientèle balnéaire 70 %, séjours 5-10 jours. Mix VE/thermique 30/70 en 2026, projection 50/50 fin 2027. Concurrence locale forte, image différenciante. Cible : **6-10 bornes 22 kW AC** parking agence + **1-2 bornes DC 25-50 kW** restitution rapide. Souvent partenariat avec hôtels 3-5 étoiles voisins (l'hôtel offre la recharge pendant le séjour).

Profil 3 — Loueur spécialisé / Location avec chauffeur

Flotte 10-30 véhicules haut de gamme. Excursions journée Cilaos, Salazie, volcan Piton de la Fournaise, tour de l'île. Clientèle premium (couples, croisiéristes en escale, groupes corporate). Image VE = positionnement éco-tourisme premium. Cible : **3-6 bornes 22 kW AC** flotte interne, recharge nuit. Pas forcément de DC interne (utilisation réseau public sur les itinéraires).

Dans chaque cas, **la supervision EZdrive** (badges, sessions, refacturation, monitoring) transforme l'infrastructure recharge en service géré, pas en problème opérationnel à charge de l'agence.

Spécificités touristiques : tour de l'île, cirques, planning

Un client qui loue un VE à La Réunion ne fait pas le même usage qu'un client métropole. Quatre patterns dominants à intégrer dans vos opérations.

1. Le tour de l'île (210 km)

Classique du séjour 5-7 jours. Tour complet possible en 1 journée avec un VE 350+ km autonomie, ou en 2 jours étape Saint-Pierre/Saint-Benoît. Le client doit comprendre dès la prise en charge où sont les bornes publiques sur le parcours (côte Ouest dense, côte Est plus aérée). Briefing au comptoir : 5 minutes pour expliquer l'app, le badge, et marquer 2-3 bornes de secours sur la carte.

2. Les cirques (Cilaos, Salazie)

Montée vers Cilaos (1 200 m) = -15 à -20 % d'autonomie en consommation. Le client qui part faire un week-end Cilaos avec une e-208 chargée à 80 % au départ Saint-Pierre doit savoir qu'il rechargera sur place (bornes publiques bourg Cilaos). Briefing utile et différenciateur : un loueur qui anticipe ce sujet rassure le client.

3. Le volcan (Pas de Bellecombe)

Aller-retour depuis Saint-Pierre ~140 km, montée significative. VE 350+ km autonomie le fait facilement aller-retour sans recharger. Pour une Spring ou Twingo : impossible — orienter sur autre véhicule.

4. Les balades côtières (Saint-Gilles / L'Hermitage / Saint-Leu)

Usage facile, 30-80 km/jour, recharge agence ou hôtel partenaire. C'est le **cas d'usage idéal** pour les VE petite-moyenne autonomie : Spring, Twingo E-Tech, Citroën ë-C3, Renault 5. Vos clients balnéaires ne stressent pas sur l'autonomie.

Conseil opérationnel

Segmentez votre flotte VE par profil d'usage :

- **Spring/Twingo/ë-C3** (200-300 km WLTP) : séjours balnéaires Saint-Gilles, tarif accessible.
- **Renault 5 / Megane / Peugeot e-208** (350-400 km WLTP) : tour de l'île, mobilité large.
- **Tesla Model 3 / Y, Hyundai Kona** (450+ km) : haut de gamme, excursions cirques + volcan, clientèle premium.

Avec un briefing client adapté à 5 minutes, vos retours négatifs liés à l'autonomie tombent à zéro.

210 km

Tour de l'île — réalisable en 1 jour avec VE 350+ km

ADVENIR + suramortissement : le combo financier loueur

Le loueur à La Réunion bénéficie d'un **double levier** financier rarement aussi favorable.

1. ADVENIR Flotte — 20 %, plafond 1 700 €/borne

Pour les bornes installées en parking dédié à la flotte locative interne. Conditions : borne pilotable, supervision opérée, durée d'engagement 3 ans.

2. ADVENIR Clientèle zone restitution — 30 %, plafond 2 700 €/borne

Pour les bornes accessibles aux clients lors de la restitution (recharge avant retour véhicule, ou zone pré-restitution). Borne 22 kW AC ou DC 25-50 kW selon usage.

3. Suramortissement véhicule électrique — jusqu'à 40 % du prix HT

Mécanisme fiscal : sur l'achat d'un véhicule électrique pour la flotte locative, l'entreprise peut **suramortir** comptablement jusqu'à 40 % du prix HT (exonération fiscale sur la base supplémentaire amortie). Concrètement, sur un VE acheté 25 000 € HT, vous pouvez **déduire fiscalement 10 000 € supplémentaires** sur la durée d'amortissement, en plus de l'amortissement standard. C'est un avantage massif pour les flottes 30-100 VE.

Exemple chiffré loueur 30 véhicules (passage flotte 30 % VE = 9 VE)

- Achat 9 VE Renault R5 à 25 000 € HT : 225 000 € HT.
- **Suramortissement 40 %** : déduction fiscale supplémentaire 90 000 € (étalée sur la durée). Soit ~30 000 € d'économie d'IS au taux 33 % (économie effective).
- Infrastructure : **8 bornes 22 kW AC flotte + 2 bornes 22 kW AC zone restitution + 1 borne DC 25 kW restitution rapide.**
- Coût bornes HT : 8 x 4 500 € (flotte) + 2 x 4 500 € (clientèle) + 1 x 10 000 € (DC) = **55 000 € HT.**
- **ADVENIR Flotte** : 8 x 1 700 € = 13 600 €.
- **ADVENIR Clientèle** : 2 x 2 700 € = 5 400 €.
- Total aides bornes : 19 000 €.
- **Reste à charge bornes** : 36 000 € HT.

Synthèse financière : économie carburant ~8 500 €/an pour 9 VE + suramortissement 30 000 € + économie SAV thermique. **Payback infrastructure 18-30 mois.**

40 %

Suramortissement fiscal achat VE flotte

Choix techniques : AC parking flotte vs DC restitution

Le bon mix borne dépend de votre rotation flotte. Voici les trois piliers à dimensionner.

A. Bornes parking flotte interne (la majorité)

•

AC 22 kW standard : recharge complète 80 % en ~1h30 (batterie 50 kWh). Idéal recharge nuit entre 2 locations.

- Quantité : prévoir **1 borne par 1,5-2 véhicules de la flotte VE** (rotation lente acceptable la nuit).
- Coût HT/borne : 3 500-5 500 € posée.
- Compatible ADVENIR Flotte 20 %.

B. Bornes zone restitution clientèle

- Permet au client de **restituer batterie chargée** (avantage psychologique, image, retour propre).
- Choix : **AC 22 kW** (économique, recharge 1h pendant la procédure de restitution) ou **DC 25 kW** (15-30 min, plus rapide).
- Quantité : **1 borne pour 5-10 véhicules de la flotte VE** en restitution simultanée.
- ADVENIR Clientèle 30 %, plafond 2 700 €.

C. Bornes DC rapides — appoint exceptionnel

- **DC 50 kW** : 80 % en ~30 min. Permet de remettre un véhicule en location immédiatement après restitution courte autonomie.
- Coût HT : 18 000-30 000 €.
- Recommandé **uniquement pour les agences à très fort turnover** (aéroport Roland-Garros, grands hubs).
- Souvent positionné en "vitrine" du parking ou de l'agence : effet image + utilité opérationnelle.

Supervision EZdrive incluse

- App admin agence : suivi sessions, conso par véhicule, badge par locataire pour traçabilité.
- Refacturation possible au client (recharge incluse forfait jour ou facturation kWh).
- Reporting flotte : tonnes CO₂, évitées, km parcourus, énergie consommée.
- API d'intégration possible vers votre logiciel de gestion locative.

Notre recommandation pour loueur tourisme 30 véhicules Saint-Gilles

Mix **8 bornes 22 kW AC flotte (parking arrière) + 2 bornes 22 kW AC zone restitution + supervision EZdrive**. Pas de DC sauf si vous êtes à l'aéroport ou en zone très haute rotation.

1 borne / 1,5-2 VE

Ratio bornes / véhicules flotte (recharge nuit)

ROI 5 ans pour un loueur de 30 véhicules à Saint-Gilles

Simulation détaillée d'un loueur tourisme à Saint-Gilles, passant de flotte 100 % thermique à mix 50/50 (15 VE) sur 3 ans.

Année 1 : Investissement initial

- Acquisition 9 VE (R5, e-208) : 225 000 € HT (suramortissement 40 % = 90 000 € de base déductible supplémentaire).
- Bornes : 8 AC 22 kW flotte + 2 AC 22 kW restitution = 45 000 € HT.
- ADVENIR : -19 000 €.
- **Investissement net infrastructure** : 26 000 € HT.
- **Économie IS suramortissement étalée** : ~30 000 € sur durée amortissement véhicule.

Année 1 : Économies opérationnelles

- Carburant 9 VE vs thermique : ~8 500 € économisés.
- Entretien VE -40 % vs thermique : ~3 200 € économisés.
- **Économie nette an 1** : ~11 700 €.

Années 2-3 : Acquisition 6 VE supplémentaires (total 15 VE)

- Achat 6 VE additionnels : 150 000 € HT (suramortissement 60 000 €).
- Pas d'investissement borne supplémentaire (bornes déjà dimensionnées).
- Économie opérationnelle annuelle 15 VE : ~19 500 €.

Années 4-5 : Régime de croisière

- Économie annuelle 15 VE : ~19 500 € + ~5 300 € entretien = **~24 800 €/an**
- Aucun renouvellement de bornes (durée vie 10+ ans).

Bilan 5 ans cumulé

- Économies opérationnelles cumulées : ~93 000 €.
- Économie fiscale suramortissement : ~50 000 € (étalée).
- Reste à charge infrastructure : ~26 000 €.
- **Solde net 5 ans : +117 000 €** dans les caisses de l'agence.

L'image VE et la captation clientèle premium (estimée +15-20 % sur le segment touristique européen sensible) ne sont pas chiffrées ici mais représentent un upside significatif.

+117 000 €

Solde net 5 ans loueur 30*15 VE (économies + fiscal - invest)

Spécificité Réunion : Roland-Garros, ZNI et tropicalisation

Installer une flotte de bornes pour une agence de location à La Réunion, c'est anticiper trois enjeux locaux.

1. Roland-Garros — l'hub critique

- 60-80 % des locations partent ou reviennent de l'aéroport.
- Le parc bornes aéroport monte en charge (projection ~30-50 bornes publiques fin 2027).
- **Pour un loueur basé sur place** : équipement parking interne sous-sol ou parking restitution, supervisé EZdrive avec badges flotte. Permet rotation propre 24/7.
- Contrats partenariat aéroport possibles (espaces dédiés bornes loueur sous gestion).

2. Réseau ZNI EDF SEI

La Réunion est en Zone Non Interconnectée. Conséquences pour un loueur :

- Renforcement compteur souvent nécessaire pour 8+ bornes (passage 36-60 ' 90-120 kVA tertiaire). Délai EDF SEI 4-12 semaines.
- **Gestion dynamique de puissance** dans la supervision EZdrive : la charge totale ne dépasse jamais le souscrit, les bornes se répartissent automatiquement.
- Programme PRSEM ZNI : pilotage smart charging valorisé (recharge sur pics photovoltaïques locaux). À terme, possibles tarifs avantageux.

3. Climat tropical et flotte locative

- **Bornes IP55 + IK10 tropicalisées** obligatoires (humidité saline littoral, humidité Hauts).
- VE flotte locative : usage intensif (rotations, parking sun, recharge fréquente). Les modèles ont **un peu plus de dégradation batterie** qu'en métropole tempérée — prévoir un cycle de renouvellement à 4-5 ans plutôt que 5-7.
- **Préchargement batterie pendant la recharge** (gestion thermique) accélère la recharge en climat chaud — préférer bornes connectées qui dialoguent avec le BMS véhicule.

Notre approche

Étude technique préalable : visite agence, calcul puissance souscrite, projection besoins 3 ans, dimensionnement infrastructure. Pour les agences Roland-Garros, on coordonne avec la gestion aéroport. Pour les agences Saint-Gilles / Saint-Leu, on s'adapte au bâti touristique (souvent ancien, terre à vérifier).

Tendances 2027 : flotte VE locative et anticipations

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

Marché VE La Réunion

- Parc fin 2027 : **5 500-7 500 VE** (+50 % YoY), ~1,5-1,7 % du parc auto.
- Réseau public : ~1 900-2 200 bornes (+50 % vs 2026), densification axes RN1/RN2 et Hauts.
-

Part VE dans flotte locative globale (estimation) : **25-35 %** fin 2027, vs ~10-15 % en 2026.

Demande client touristique

- Visiteurs européens demandant VE : passage de 25-30 % en 2026 à **40-50 % en 2027**.
- Plateformes en ligne (Discover Cars, Rentalcars, Booking Cars) déploient un filtre VE — **invisibilité** des loueurs sans option VE sur le filtre.
- Forfaits combinés "VE + recharge incluse + hôtel" portés par les agences premium.

Évolutions réglementaires et fiscales

- **Suramortissement VE flotte** : maintenu jusqu'à fin 2027 a priori, possibles ajustements 2028.
- **ADVENIR** : programme confirmé jusqu'au 31/12/2027 — fenêtre 2026 au plus haut.
- **Bonus Région Réunion 3 000 €** : maintenu, possiblement renforcé sur certaines catégories.
- **Loi LOM** : durcissement possible des obligations sur les parcs de location.

Conséquences pour votre stratégie

- **Anticipez** : équiper 8-10 bornes en 2026 coûte moins cher qu'équiper 15 en 2027 (saturation IRVE local, hausse coûts).
- **Surdimensionnez le pré-câblage** : préparer dès 2026 le passage à 50/50 fin 2028 — gaines, fourreaux, tableaux dimensionnés pour 2x les bornes futures. Coût marginal faible, économie massive sur deuxième vague.
- **Communiquez** : annonce flotte VE sur votre site, plateformes, agences. Visibilité = clients.

Les loueurs qui passent au VE en 2026 captent à la fois l'**aide maximale** et l'**avance d'image**. Ceux qui attendent 2027-2028 pour réagir font face à des aides plus restrictives et une concurrence déjà positionnée.

40-50 %

Visiteurs européens demandant VE à La Réunion (proj 2027)

Agence Sud Tourisme — Saint-Gilles-les-Bains (28 véhicules)

Contexte

Agence de location indépendante installée à Saint-Gilles-les-Bains depuis 2009. Flotte de 28 véhicules en 2025 (100 % thermique), clientèle 70 % touristes européens en séjour 5-10 jours, mix balnéaire L'Hermitage / Saint-Leu et excursions Cilaos. Pression concurrentielle des chaînes internationales basées Roland-Garros et perte de clientèle premium au profit des loueurs déjà équipés VE. Demande client VE en hausse : ~22 % des demandes 2025 mentionnaient "voiture électrique" sans pouvoir être servies.

Solution EZdrive

Plan d'électrification sur 18 mois : passage flotte 28 ' 28 dont **8 VE** en 2026 (R5 E-Tech, Peugeot e-208, Citroën ë-C3), projection 12-15 VE fin 2027. Pose **6 bornes 22 kW AC** sur parking arrière agence (places dédiées flotte) + **2 bornes 22 kW AC** zone restitution clientèle. Supervision EZdrive avec badges flotte et reporting hebdo. Renforcement compteur EDF SEI 36 ' 60 kVA (délai 8 semaines). Dossier ADVENIR Flotte + Clientèle monté et instruit en parallèle. Communication relancée site web + Discover Cars / Rentalcars avec mention "option VE".

Résultat

Investissement initial : **8 VE = 200 000 € HT** (suramortissement 80 000 € base déductible, ~26 000 € économie IS étalée) + **bornes 36 000 € HT - 13 600 € ADVENIR = 22 400 € net**.
Économies opérationnelles an 1 (carburant + entretien) : **~10 500 €**.
Captation clientèle VE : +18 % de réservations issues des filtres VE sur Discover Cars/Rentalcars, panier moyen +12 % sur le segment équipé. ROI infrastructure prévu à 28 mois, ROI flotte intégré à ~36 mois. Image renouvelée localement, mentions positives sur Tripadvisor et Google Reviews. Projection 2027 : 12 VE, soit 43 % de la flotte, avec maintien de la rentabilité globale.

Comment garantir une autonomie suffisante pour mes clients qui veulent faire le tour de l'île ?

Le tour de l'île par la route littorale fait **~210 km**. Un VE avec **350-400 km d'autonomie WLTP** (Renault R5, Peugeot e-208 grande autonomie, Tesla Model 3, Hyundai Kona) le fait largement en 1 journée sans recharger. Pour les clients qui veulent l'enchaîner sur 2 jours avec une étape Saint-Pierre ou Saint-Benoît, l'autonomie ne pose aucun souci avec recharge nocturne à l'hôtel partenaire ou borne publique. Conseil : briefez le client 5 minutes au comptoir (carte des bornes, app, badge ou QR code), notez 2-3 bornes de secours sur la route choisie. Les retours négatifs liés à l'autonomie tombent à zéro avec un briefing structuré.

Pour les excursions Cilaos ou Salazie, quel VE recommander en location ?

Les cirques montagneux consomment 15-20 % de plus qu'un trajet littoral équivalent (montée vers Cilaos = 1 200 m d'altitude). Pour ces excursions, recommandez impérativement un VE avec **350 km WLTP minimum**, idéalement 400 km. **Évitez** la Dacia Spring ou la Twingo E-Tech pour Cilaos/Salazie aller-retour journée (autonomie limite, stress client). **Cibles** : Renault R5 grande autonomie, Peugeot e-208, Megane E-Tech, Tesla Model 3. En complément, indiquez au client qu'il existe des bornes publiques au bourg de Cilaos pour appoint si besoin. Vous pouvez segmenter votre catalogue : "VE balnéaire" (Spring/Twingo) et "VE excursion" (R5/e-208/Megane), avec tarification adaptée.

Quel est le coût total typique pour un loueur de 30 véhicules à Saint-Gilles ?

Configuration médiane pour passage 30 % flotte en VE (9 véhicules) : **9 VE à 25 000 € HT = 225 000 €** (suramortissement 40 % = 90 000 € de base déductible supplémentaire, soit ~30 000 € d'économie d'IS étalée). Infrastructure : **8 bornes 22 kW AC flotte + 2 bornes 22 kW AC clientèle + 1 borne DC 25 kW restitution = 55 000 € HT**. ADVENIR cumulé Flotte + Clientèle : **~19 000 €**. **Reste à charge net infrastructure : ~36 000 € HT**. Économies opérationnelles annuelles 9 VE : ~11 700 € (carburant + entretien). Payback infrastructure 28-36 mois, accéléré par captation clientèle premium.

Le suramortissement 40 % VE est-il automatique ?

Pas automatique mais accessible avec un dossier conforme. Le **suramortissement véhicule électrique** est un dispositif fiscal qui permet de déduire de votre résultat imposable une fraction supplémentaire du prix d'acquisition d'un VE neuf utilisé pour l'activité professionnelle. À fin 2026, le taux applicable peut atteindre **40 % du prix HT**. Conditions : véhicule neuf, électrique, immatriculé en France, affecté à l'activité, conservation 5 ans (ou prorata). Votre expert-comptable ou DAF instruit la déduction dans votre liasse fiscale. Si vous n'avez pas ce dispositif activé, parlez-en à votre cabinet — la trace fiscale est significative sur une flotte de 9-15 véhicules.

Comment refacturer la recharge à mes clients ?

Trois modèles possibles. (1) **Recharge incluse dans le tarif location** (kilométrage illimité, recharge sur bornes agence) — simple, image positive, mais peu de revenu net. (2) **Facturation forfait journalier** (ex 5-8 €/jour pour recharge agence illimitée) — équilibre opérationnel. (3) **Facturation au kWh** : 0,25-0,35 €/kWh refacturé via l'app EZdrive (le client a son badge ou QR code). Pour la zone restitution : possible facturation à la session ou inclusion forfaitaire. Pour les recharges réseau public durant le séjour : le client paie directement via badge/QR code, vous n'êtes pas dans la chaîne (sauf si vous offrez un crédit forfait à intégrer dans le contrat de location).

Quelle puissance de bornes pour mon parking flotte interne ?

22 kW AC est le standard. Pourquoi ? Recharge complète 80 % d'une batterie 50 kWh en ~1h30, ce qui couvre largement la recharge nuit (12 h de fenêtre disponible entre 19 h et 7 h). Pas besoin de DC plus cher pour le parking flotte interne. Le DC est utile uniquement en zone restitution rapide ou pour les agences à très haut turnover (Roland-Garros). Ratio recommandé : **1 borne pour 1,5 à 2 VE de la flotte** (la nuit, vous tournez en 2 cycles si

nécessaire). Pour 9 VE flotte : 5-6 bornes 22 kW suffisent. Pour 15 VE flotte : 8-10 bornes. La gestion dynamique de puissance EZdrive permet d'optimiser sans renforcer EDF SEI au max.

Mes agences sont à plusieurs endroits sur l'île (Roland-Garros, Saint-Gilles, Saint-Pierre). Comment gérer ?

Multi-sites = supervision unifiée EZdrive obligatoire. Une seule plateforme admin pour vous, vue consolidée des sessions, conso, et facturation par site. Les badges flotte fonctionnent sur ****toutes vos bornes**** + sur le réseau public EZdrive (utile si un véhicule transite entre agences). Pour le déploiement physique, on coordonne les poses sur 2-4 semaines par site (priorité aéroport, puis sites touristiques, puis sites urbains). Pour les paramètres opérationnels (tarifs, accès, reporting), on configure par site ou de manière globale selon votre choix. Avantage La Réunion : tout est sur l'île, technicien et stock pièces sous 5-10 jours quel que soit le site.

Quels engagements de support et SAV ?

Garantie pièces et main-d'œuvre ****2 à 3 ans**** sur les bornes (jusqu'à 5 ans sur certains modèles premium). Supervision 24/7 incluse : monitoring distant, mise à jour firmware, diagnostic automatique. SAV à distance via app/téléphone (60-70 % des cas résolus sans déplacement). Intervention sur site sous ****5 à 10 jours**** par technicien IRVE local — pièces en stock entre Saint-Denis et Saint-Pierre. Contrat de maintenance préventive annuel disponible en option (visite annuelle, vérification protections, nettoyage IP). Pour la flotte VE elle-même : appui sur le réseau constructeur (concessions locales).

Quels partenariats hôteliers possibles pour la recharge longue durée ?

Très intéressant à La Réunion. Modèle classique : votre client loue un VE chez vous, séjourne dans un hôtel partenaire 5-10 jours, et ****recharge gratuitement**** sur la borne de l'hôtel pendant le séjour (l'hôtel offre, c'est dans l'avantage concurrentiel "borne incluse"). Vos clients ne consomment quasiment pas de recharge réseau public, sauf déplacement tour de l'île. Vous bâtissez un ****circuit fermé loueur + hôtel + bornes EZdrive**** qui rassure le client et optimise les coûts. Des partenariats avec 3-5 hôtels Saint-Gilles, L'Hermitage, Saint-Leu permettent de couvrir 60-80 % des séjours. On vous met en relation avec les hôtels équipés du réseau si pertinent.

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