
EBOOK RESTAURANTS

Recharge VE à La Réunion — Guide Restaurateur

Proposer la recharge le temps du repas et augmenter votre ticket moyen

ÉDITO TERRITOIRE

À La Réunion, le restaurant joue un rôle social et touristique central : le déjeuner familial du dimanche, le dîner romantique sur la plage de Saint-Gilles, le snack du midi à Saint-Pierre, le restaurant gastronomique des Hauts. Avec un parc VE qui progresse vite (le marché VE local s'est franchement structuré depuis 2023) et un SP95 à 1,69 €/L qui pousse les automobilistes à chercher des points de recharge utiles, équiper son parking d'une ou deux bornes de recharge accélérée devient un avantage commercial concret. Le programme ADVENIR Entreprise Clientèle couvre 30 % du coût d'installation (plafond 2 700 €/borne), et les bornes 22 kW se posent généralement en une journée. Ce guide vous donne la marche à suivre : combien ça coûte, comment refacturer (ou pas), quel impact réel sur votre ticket moyen et votre attractivité, et comment intégrer la borne dans l'expérience client de votre établissement.

PROFIL CIBLE

Vous êtes propriétaire ou gérant d'un restaurant à La Réunion — du snack de plage au gastro étoilé, en passant par le restaurant familial créole, la pizzeria de quartier ou le bistrot tendance des Hauts. Vous avez un parking client (privatif ou partagé) et vous observez la progression du nombre de clients en VE. Vous vous demandez si équiper en borne vaut la peine, combien ça coûte, qui va payer la recharge, et si ça va vraiment changer quelque chose à votre fréquentation. Vous voulez un retour terrain, des chiffres, et un déroulé d'installation simple sans interrompre votre activité.

Pourquoi un client VE choisit votre restaurant en priorité

Le comportement d'un client VE qui cherche un restaurant a un trait spécifique : il regarde **où il peut recharger pendant qu'il mange**. C'est une opportunité commerciale directe pour vous.

Le calcul du client VE :

Un déjeuner ou un dîner dure typiquement 1h-1h30. C'est exactement la durée de recharge accélérée d'une **borne 22 kW** (~60 km d'autonomie ajoutés). Le client qui choisit un restaurant équipé fait d'une pierre deux coups : il mange et il récupère 60 km d'autonomie sans détour ni perte de temps.

Le mécanisme commercial concret :

- Le client cherche sur **Google Maps** ou dans l'**app EZdrive** un point de recharge sur sa zone (Saint-Denis, Saint-Gilles, Saint-Pierre, etc.).
- Il filtre par disponibilité et par proximité d'un restaurant.
- Votre établissement, équipé et bien référencé, sort dans les premiers résultats.
- Le client réserve ou vient sans réserver.

L'effet sur le ticket :

Deux mécaniques se cumulent. D'abord, le client **reste plus longtemps** (jusqu'à la fin de sa recharge) — ce qui se traduit par un café, un dessert, un digestif supplémentaire. Sur une étude restauration métropole 2024, le ticket moyen d'un client "recharge VE" est **+8 à +14 % plus élevé** qu'un client équivalent sans recharge. Ensuite, vous captez une clientèle que vous n'auriez pas eu autrement.

+8 à +14 %

Ticket moyen client recharge VE vs client classique

Le bon choix : borne 22 kW AC, simple et efficace

Pour un restaurant, la borne 22 kW AC est quasi systématiquement le bon choix. Voici pourquoi.

Durée de recharge calée sur la durée d'un repas

Une borne 22 kW délivre ~30 kWh en 1h30, soit environ **50-70 km d'autonomie ajoutés**. C'est exactement le besoin du client moyen pendant un déjeuner ou un dîner. Vous lui offrez de l'autonomie utile sans qu'il ait à venir spécialement pour ça.

Coût d'installation maîtrisé

Une borne 22 kW posée à La Réunion coûte typiquement **3 500 à 5 000 € TTC** (matériel + main d'œuvre IRVE certifié, sans renforcement EDF si la puissance est disponible). Avec ADVENIR 30 % (plafond 2 700 €), le **reste à charge net descend à 2 300-3 500 €** environ.

Pose en une journée

Contrairement à une borne DC qui demande des travaux de génie civil plus lourds, une 22 kW AC se pose en quelques heures sans interrompre votre service. On peut intervenir en matinée hors créneaux de pointe et tester en début d'après-midi.

Maintenance simple

Les bornes 22 kW ont peu de pièces actives (pas de système de refroidissement, électronique simple). À La Réunion en climat tropical, on choisit IP55 + IK10 + traitement anti-corrosion. Durée de vie typique : 10+ ans.

À éviter sauf cas spécifique : les bornes DC 25-50 kW pour un restaurant, sauf si vous êtes sur un axe de transit (volcan, route des cirques) où le client passe en coup de vent.

50-70 km

Autonomie ajoutée en 1h30 (borne 22 kW)

Refacturer ou offrir : trois modèles éprouvés

La gestion tarifaire d'une borne resto est plus simple qu'on ne le croit. Trois modèles dominant.

Modèle 1 — Gratuit, inclus dans le repas

La recharge est offerte aux clients du restaurant pendant la durée du repas. Adapté aux établissements moyens et haut de gamme où le coût d'énergie est marginal (10-15 € par session, équivalent à 1-2 cafés sur un ticket moyen 35 €). Argument marketing simple.

Modèle 2 — Payant via QR code direct (accès libre)

N'importe qui peut charger en payant via QR code et CB. Tarif aligné sur le réseau public (0,40 €/kWh + 0,02 €/min). Vous touchez une commission sur les revenus de refacturation (typiquement 60-70 % du chiffre brut après commissions de paiement et part opérateur).

Modèle 3 — Mixte (recommandé)

Les clients du restaurant rechargent gratuitement (sur présentation de la note ou code remis avec la commande), les autres rechargent en payant. Vous différenciez votre offre tout en captant un revenu sur le passage.

Choix selon votre établissement :

- **Snack / restaurant familial < 30 €/personne** : modèle 2 (payant pour tous) ou mixte.
- **Restaurant classique 30-60 €/personne** : modèle 3 (mixte) — bon équilibre.
- **Gastro / haut de gamme** : modèle 1 (gratuit clients) — investissement RSE, partie intégrante du service.

La supervision EZdrive paramètre le mode choisi et permet de basculer si votre stratégie évolue.

Combien ça coûte, vraiment ?

Voici trois scénarios chiffrés représentatifs pour un restaurateur réunionnais.

Scénario 1 — Snack / brasserie, 1 borne 22 kW

- Borne 22 kW + pose IRVE certifiée : **3 500 à 4 500 € TTC**
- ADVENIR estimée : 1 000 à 1 350 €
- Reste à charge : **~2 500 à 3 200 €**
- Coût d'exploitation : ~10 €/mois (supervision)

Scénario 2 — Restaurant 60 couverts, 2 bornes 22 kW

- 2 bornes 22 kW posées : **7 000 à 9 000 € TTC**
- ADVENIR estimée : 2 100 à 2 700 €
- Reste à charge : **~4 900 à 6 300 €**
- Coût d'exploitation : ~20 €/mois

Scénario 3 — Restaurant gastro / hôtel-restaurant, 4 bornes 22 kW

- 4 bornes 22 kW posées : **14 000 à 18 000 € TTC**
- ADVENIR estimée : 4 200 à 5 400 €
- Reste à charge : **~9 800 à 12 600 €**
- Coût d'exploitation : ~40 €/mois

Ce qui peut faire varier dans la fourchette :

- Distance au tableau électrique (chemin de câble à créer)
- Renforcement EDF nécessaire ou pas
- Pose en parking sécurisé vs voirie partagée
- Choix d'une borne premium tropicalisée vs entrée de gamme

Le ROI dépend du modèle tarifaire. En **modèle mixte sur un restaurant 60 couverts** avec 3 sessions de recharge payantes par jour à 0,40 €/kWh, on peut tabler sur **2 800 à 4 200 € de revenus annuels bruts**, soit un ROI 1,5 à 2,5 ans hors effet sur le ticket moyen.

Implantation : où poser la borne sur votre parking ?

L'emplacement de la borne a un impact direct sur son taux d'usage et son acceptation par votre clientèle. Voici les **principes d'implantation** observés sur les restaurants réunionnais déjà équipés.

Placez la borne visible depuis la route

Une borne visible depuis l'extérieur attire les clients VE qui n'avaient pas planifié. C'est aussi un signal de modernité et d'engagement environnemental pour les passants.

Choisissez une place commode mais pas la meilleure

La place borne ne doit pas être la place "VIP" la plus proche de l'entrée — sinon les clients VE s'y garent même sans recharger (et les autres s'en plaignent). Visez une place de 2e ou 3e ligne, idéalement à 5-15 mètres de l'entrée, accessible mais pas premium.

Prévoyez un éclairage

Surtout pour les restaurants ouverts le soir : un point lumineux à proximité immédiate de la borne facilite le branchement, augmente la sécurité ressentie et rend l'usage agréable.

Signalétique au sol et verticale

Marquage au sol "VE Charge" + panneau vertical type "Réservé recharge VE" évitent que les véhicules thermiques bloquent l'accès. À La Réunion, où l'usage borne est encore en phase d'adoption, c'est nécessaire pour éviter les conflits.

Bon sens climatique

Si possible, installez la borne sous un auvent ou un débord de toit pour la protéger du soleil direct et de la pluie. C'est confortable pour le client qui branche/débranche et ça prolonge la durée de vie du matériel exposé.

La visite technique EZdrive intègre ces aspects et fait des recommandations spécifiques selon votre établissement.

Le déroulé d'une installation, étape par étape

On a structuré le process pour qu'une installation borne resto soit la plus simple possible.

1. **Premier contact** (15 min, par téléphone ou formulaire web) — Vous décrivez votre établissement, votre parking, votre tableau électrique approximatif. On valide la faisabilité.
 2. **Visite technique** (1h, gratuite) — Un technicien IRVE local se déplace, mesure le tableau, repère le tracé du câble, valide l'emplacement de pose, prend les côtes et photos.
 3. **Devis personnalisé sous 48 h** — Avec TVA déjà appliquée (5,5 % si vous êtes éligible) et estimation ADVENIR clairement chiffrée.
 4. **Signature du devis** — Vous payez un acompte (30 % typiquement), on commande la borne et on dépose le dossier ADVENIR en votre nom.
 5. **Pose** (1 journée, planifiée hors créneaux de pointe) — Tirage du câble, fixation de la borne, raccordement au tableau, mise en service, test avec un VE de démonstration.
 6. **Formation rapide** (30 minutes) — Pour vous et 1-2 personnes de l'équipe : présenter la borne au client, gérer une borne occupée, contacter le SAV en cas d'incident.
 7. **Communication marketing** — Mise à jour Google My Business, photos pour vos réseaux sociaux, autocollants "Borne VE disponible" pour la devanture si souhaité.
 8. **Notification ADVENIR** (sous 6-12 semaines après dépôt) — Versement de la prime sur votre compte.
- Délai total typique entre premier appel et borne en service : **3 à 6 semaines**, sans interruption d'activité.

Cas particulier : restaurants des Hauts et axes touristiques

Si votre restaurant se trouve sur un **axe touristique** ou dans les **Hauts** (route des cirques, route du volcan, Maïdo), votre cas est légèrement différent et l'opportunité encore plus forte.

Pourquoi ?

Les touristes en location VE qui montent dans les cirques ou vers le volcan **cherchent activement** un point de recharge intermédiaire. La montée consomme 15-20 % de plus que sur le plat ; un client qui monte de Saint-Pierre vers Cilaos arrive avec 30-40 % de batterie en moins. Pouvoir recharger pendant le déjeuner devient un véritable service.

Configuration recommandée :

- **2 bornes 22 kW AC** (les classiques)
- **+ éventuellement 1 borne DC 25 kW** si vous êtes sur un axe à fort trafic touristique (route du volcan, Cilaos, Maïdo) et si votre parking le permet

La borne DC permet une recharge à 80 % en 30 minutes — idéale pour un client qui prend un en-cas rapide avant de redescendre.

Visibilité maximale :

Inscrivez-vous sur **toutes les apps de recharge** (EZdrive, ChargeMap, Plugshare) et sur les **guides touristiques VE** locaux. Le bouche-à-oreille sur les forums voyage VE valorise rapidement les bonnes adresses qui combinent restauration et recharge sur les axes de visite.

ROI accéléré :

Sur un restaurant des Hauts qui voit passer 80-120 touristes/jour en haute saison, l'effet borne sur le CA peut représenter **5 à 12 % de tickets supplémentaires**, soit 30 000 à 80 000 €/an de CA additionnel pour un investissement de 8 000-15 000 €. Le ROI est en général sous 18 mois.

5-12 %

CA additionnel sur restos d'axe touristique

La Table du Bord de Mer — Étang-Salé

Contexte

Restaurant familial créole de 80 couverts au bord de la plage de l'Étang-Salé-les-Bains, fréquenté par les locaux le week-end et les touristes la semaine. Parking de 25 places en propre. En 2025, le gérant a observé une dizaine de clients VE/semaine qui demandaient s'il y avait moyen de recharger pendant le repas. Il a hésité à équiper, puis a décidé d'agir après avoir vu un restaurant concurrent du Sud installer 2 bornes.

Solution EZdrive

Pose de 2 bornes 22 kW AC dans le parking, intégrées en bordure côté entrée, avec marquage au sol et panneau vertical. Visite technique en février 2026, devis signé en mars, ADVENIR déposé en parallèle. Travaux réalisés sur 1 journée en avril (lundi, jour de fermeture). Modèle tarifaire : recharge gratuite pour les clients du restaurant (code remis à la commande), payante à 0,42 €/kWh pour les passages.

Résultat

Mise en service mai 2026. Coût total avant ADVENIR : 7 800 € TTC. ADVENIR notifiée à hauteur de 2 300 €. Reste à charge restaurant : 5 500 €. Sur les 5 premiers mois : 142 sessions de recharge, 2 100 kWh distribués. Revenus de refacturation passage : 480 €. Ticket moyen client "recharge" mesuré +11 % vs ticket moyen sans recharge (effet dessert / café / digestif). Le gérant constate aussi une hausse de la clientèle métropolitaine en location VE, qui choisit l'établissement spécifiquement pour la combinaison "vue mer + recharge". ROI projeté à 24-30 mois.

Faut-il vraiment installer une borne si je n'ai que 5-6 clients VE par semaine ?

C'est exactement le bon moment. À 5-6 clients VE/semaine, vous êtes sur la phase d'adoption — la part de clientèle VE va doubler dans les 18-24 prochains mois sur la base des tendances actuelles à La Réunion. Installer maintenant vous positionne avant la vague et vous fait bénéficier d'ADVENIR à 30 %. Attendre, c'est risquer de voir vos concurrents équiper avant vous et perdre la part de marché. Avec un reste à charge de 2 500-5 000 €, l'investissement reste modeste vs l'effet sur la fréquentation et l'image.

Mon parking est-il assez grand pour une borne ?

Une borne 22 kW murale ou sur pied occupe peu d'espace (équivalent à un parcmètre). Il faut juste ****une place de stationnement à proximité**** (idéalement 1,5 à 3 m de la borne) et un cheminement de câble depuis le tableau électrique (moins de 15-20 m sans surcoût excessif). Si votre parking fait 10+ places, vous avez de la marge. Pour les parkings de moins de 8 places (très petit snack par exemple), on peut imaginer une borne sur la voirie attenante avec accord de la collectivité, mais c'est plus complexe.

Comment réagir si une borne est occupée trop longtemps ?

Trois mécanismes complémentaires. ****Tarification après recharge complète**** : on peut paramétrer un tarif de stationnement (10 ct/min) qui se déclenche quand la batterie est pleine, ce qui incite à libérer. ****Notification automatique**** au client quand la session se termine (mail/SMS). ****Politique d'accueil**** : le serveur peut rappeler verbalement que la borne doit être libérée pour le client suivant. En pratique, les abus restent rares (5-10 % des sessions). La supervision EZdrive permet aussi de voir le taux d'occupation et d'ajuster si nécessaire.

Est-ce que je peux refacturer mes propres frais d'électricité ?

Oui, et c'est même souvent le bon réflexe. Si vous choisissez le modèle "payant pour tous" ou "mixte", le tarif facturé au client (par exemple 0,40 €/kWh) couvre largement votre coût EDF (0,20 €/kWh) avec une marge brute de 0,20 €/kWh. Sur 200 kWh distribués/mois (~6-7 sessions/semaine), ça représente ~40 €/mois de marge nette après frais de supervision. Au-delà des chiffres, vous évitez surtout de subir un coût sur votre compte d'exploitation, ce qui rend la décision d'équiper plus simple à défendre auprès de votre banque ou expert-comptable.

Que se passe-t-il si la borne tombe en panne en plein service ?

La supervision EZdrive détecte automatiquement la panne (souvent en moins de 5 minutes) et envoie une notification. Dans 80 % des cas, c'est un défaut transitoire (perte de communication, réinitialisation à distance résout). Sinon, un technicien IRVE local intervient sous 24-72 h selon contrat. Pendant la panne, vous informez les clients VE qu'il faut aller à la borne publique la plus proche (souvent à moins de 10-15 min). Sur l'expérience EZdrive en restauration réunionnaise, la disponibilité moyenne des bornes 22 kW est supérieure à 98 % sur 12 mois.

Quel impact d'une borne sur ma facture EDF ?

Limité, surtout en modèle payant. Pour 200-300 kWh distribués/mois (utilisation typique d'une borne resto), votre facture EDF augmente de ****40 à 60 €/mois**** en pure énergie. En modèle payant ou mixte, vos revenus de refacturation compensent largement. Si vous êtes en heures pleines/creuses, vous pouvez aussi paramétrer la borne pour favoriser la recharge en heures creuses (mais ça suppose que vous soyez ouverts le soir tard, ce qui est rare en restauration midi). Globalement, l'impact net est neutre à positif.

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