
EBOOK HÔTELLERIE

Recharge VE en Martinique — Le guide de l'hôtellerie

Différencier votre établissement sur Booking et capter la clientèle touristique VE

ÉDITO TERRITOIRE

La Martinique attire chaque année une clientèle touristique exigeante avec un pic marqué de **décembre à avril** (saison sèche). La clientèle est très internationalisée : Français métropole, Belgique, Suisse, Canada français, États-Unis Côte Est, Allemagne, et clientèle inter-îles arrivant par ferry (CMA, Express des Îles depuis Pointe-à-Pitre / Sainte-Lucie) parfois avec leur VE personnel embarqué. Une part croissante de cette clientèle voyage en VE de location depuis l'aéroport Aimé-Césaire au Lamentin, et la présence d'une borne de recharge sur votre site hôtelier devient un critère de choix sur les plateformes de réservation, au même titre que la piscine ou le wifi premium. Côté infrastructure VE territoriale : **estimation 2026 : 1 200 à 1 800 VE en circulation en Martinique** (+60 % YoY), avec **projection 2027 : 2 000 à 2 800 VE et 900 à 1 100 bornes publiques** . Avec une électricité résidentielle à 0,18 €/kWh — face à un SP95 à 1,79 €/L — l'équation économique penche fortement en faveur de l'équipement. Ce guide vous donne les éléments concrets : dimensionnement selon votre capacité, modèles de monétisation pour récupérer un revenu complémentaire, aides ADVENIR 2026, et spécificités d'un déploiement insulaire. Il s'adresse aussi bien à la villa 4 clés à Sainte-Anne qu'à l'hôtel 80 chambres de la côte caraïbe ou à l'écologie du Nord-Caraïbe.

PROFIL CIBLE

Vous êtes propriétaire ou exploitant d'un hébergement touristique en Martinique : villa de location courte durée (Airbnb, Booking), maison d'hôte, gîte créole, hôtel de chaîne ou indépendant, résidence de tourisme, écologie du Nord. Votre capacité va de 2 chambres à 80+ chambres. Vous êtes implanté à Trois-Îlets, Sainte-Anne, Le Diamant, Le Marin, Anses-d'Arlet (Sud touristique), Schoelcher (proche Fort-de-France), Saint-Pierre, Le Carbet, Le Prêcheur (Nord-Caraïbe), ou Sainte-Marie, La Trinité, Le Lorrain (Atlantique). Vous avez un parking dédié (privé ou semi-public). Vous voyez la demande VE monter dans vos réservations (clients qui demandent "avez-vous une borne ?" en amont du séjour) et vous voulez vous équiper avant que cela devienne un critère éliminatoire. Vous voulez aussi comprendre si vous pouvez refacturer la recharge, et combien ça vous rapporte vraiment.

Martinique 2026 — pourquoi équiper votre hôtel maintenant

Le contexte VE territorial bascule, et la pression côté Booking aussi.

Marché VE Martinique 2026

- **Parc VE** : 1 200 à 1 800 véhicules (+60 % YoY 2025-2026)
- **Réseau bornes publiques** : ~600-800 points, maillage Fort-de-France/Lamentin densément équipé
- **Loueurs courte durée VE** : forte expansion des flottes électriques côté aéroport Aimé-Césaire (Hertz, Sixt, Europcar, Avis, Enterprise + indépendants), +80 % en 2025
- **Projection 2027** : 2 000-2 800 VE, 900-1 100 bornes publiques

Pression Booking et plateformes

Les plateformes de réservation ont intégré depuis 2023 le filtre "**borne de recharge VE**" parmi leurs critères prioritaires :

- Booking.com, Airbnb, Expedia et Tripadvisor affichent un pictogramme borne sur les fiches établissements concernés
- Le filtre "borne de recharge" est utilisé par **18 à 22 % des voyageurs européens et nord-américains long-courriers en 2026** (en croissance constante, projection 30-35 % en 2028)
- Les agents de voyage spécialisés Caraïbes intègrent systématiquement la question dans leurs critères de sélection
- La clientèle ferry inter-îles arrivant avec son propre VE personnel (CMA, Express des Îles) cherche en priorité des hébergements équipés

Côté valeur économique

Un hôtel équipé peut justifier un **tarif premium de 5 à 15 €/nuit** par rapport à un concurrent direct non équipé, sur le segment clientèle ciblée. Sur un hôtel 30 chambres, 65 % d'occupation et 22 % de clientèle VE, ça représente **3 500 à 9 500 €/an de revenu supplémentaire**, sans compter la refacturation directe.

Image éco-tourisme cohérente

La Martinique se positionne sur le tourisme responsable (parc naturel régional, AOC Rhum, classement UNESCO Saint-Pierre / Mont-Pelée). Proposer la recharge VE renforce la cohérence du positionnement RSE de l'établissement.

18-22 %

Voyageurs filtrant 'borne VE' en 2026

Quatre profils hôteliers martiniquais — où vous vous reconnaissez

Le marché hôtelier martiniquais segmente clairement les opportunités. Voici **quatre profils** réels avec lesquels nous travaillons.

Profil 1 — Boutique-hôtel Trois-Îlets / Pointe du Bout (20-40 chambres)

Établissement haut de gamme côte caraïbe, clientèle internationale (France, Belgique, Suisse, Canada, USA), séjour moyen 5-8 nuits. Forte sensibilité éco-tourisme. Solution : 3 bornes AC 22 kW visibles + 1 borne DC 25 kW pour appoint rapide visiteurs day-use. Modèle : forfait borne 15 €/nuit inclus.

Investissement net après ADVENIR ~14 000 € HT. Différenciant marketing fort.

Profil 2 — Hôtel d'affaires Fort-de-France ou Lamentin (30-80 chambres)

Clientèle business administrative (CTM, EPCI, grands comptes), prestataires métropole en mission, séjour court 1-3 nuits. Politique voyage donneurs d'ordre intègre critère VE. Solution : 4-5 bornes AC 22 kW visibles depuis l'accueil, contrôle d'accès badge ou QR code généré au check-in, refacturation au coût réseau (0,40 €/kWh) ou forfait. **Investissement net après ADVENIR ~12 000 à 16 000 € HT.**

Profil 3 — Villa de location courte durée Sainte-Anne / Le Marin / Le Diamant (2-6 chambres)

Location Airbnb/Booking, clientèle famille européenne séjour long (7-14 nuits), couples séjours ressourcement. Solution : 1-2 bornes AC 7,4-11 kW, gratuite incluse dans nuitée (argument marketing). **Investissement net après ADVENIR ~3 500 à 6 000 € HT.**

Profil 4 — Écolodge ou gîte du Nord (Saint-Pierre, Le Carbet, Anse Couleuvre)

Clientèle écotourisme, randonneurs Mont-Pelée, amateurs patrimoine. Difficulté actuelle : zone moins maillée en 2026 mais en cours de densification 2027. Solution : 1-2 bornes AC 11-22 kW dédiées clientèle, gratuite ou forfait modéré. **Investissement net après ADVENIR ~4 500 à 7 500 € HT.**

Dans les quatre cas, **le payback infrastructure tombe entre 12 mois et 3 ans** selon taux de captation VE et modèle tarifaire choisi.

12 mois - 3 ans

Payback type infrastructure hôtelière

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 hôtelier. Le dispositif applicable est ADVENIR Clientèle.

Caractéristiques ADVENIR Clientèle

- Taux d'aide : **30 % du coût HT** (fourniture + pose)
- Plafond : **2 700 € par point de recharge**
- Bornes accessibles au public (vos clients hôtel + éventuellement clients de passage)
- Cumulable avec d'autres aides régionales / EPCI quand elles existent
- **Programme prolongé jusqu'au 31/12/2027**

Programme ADVENIR copropriété renforcé Antilles

Un dispositif spécifique Antilles renforce ADVENIR pour les résidences de tourisme et villas en copropriété — utile si vous êtes en hébergement multi-villas sur un même domaine.

Conditions d'éligibilité

- Établissement recevant du public (votre hôtel coche cette case)
- Borne pilotable supervisée à distance
- Mise à disposition à un tarif libre (vous pouvez la rendre gratuite ou payante)
- Bornes accessibles selon vos horaires (accès 24/7 si parking ouvert, ou horaires hôtel)
- Engagement de maintien en service **5 ans minimum**

4 modèles tarifaires possibles

1. **Gratuit inclus dans la nuitée** (le plus simple, valorisé en argument marketing fort, recommandé écotourisme et villa premium)
2. **Forfait borne ajouté à la facture** (ex: 15 €/nuit pour accès illimité)
3. **Refacturation au coût réel + marge** (basé sur kWh effectivement consommés)
4. **Tarif fixe au kWh** (typiquement 0,30 à 0,40 €/kWh selon votre positionnement)

Recommandations selon segment

- **Écolodge / villa premium** : option 1 (gratuit inclus) ou 2 (forfait modéré) — perception client positive
- **Hôtel d'affaires Fort-de-France / Lamentin** : option 3 ou 4 — naturelle pour voyageurs business habitués
- **Hôtel de plage Sud (Sainte-Anne, Trois-Îlets)** : option 2 (forfait) ou mix gratuit clients + payant externes

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 pour quel type d'hôtel ?

Le bon dimensionnement dépend du profil client et de la durée moyenne de séjour. Configurations standards.

Petit hôtel ou villa de location (< 20 chambres)

- 1 à 2 bornes **AC 7,4 kW** (recharge nuit)
- Le client branche en arrivant le soir, repart le matin avec batterie pleine
- Coût : 3 500 à 6 000 € TTC pour 2 bornes installées
- Idéal en zone Sud (Sainte-Anne, Le Diamant) où les clients restent 5-10 nuits minimum

Hôtel moyen (20-50 chambres)

- 2 à 4 bornes **AC 22 kW** (recharge accélérée + nuit)
- Mix client business (séjour 1 nuit) + tourisme (séjour 3-5 nuits)
- Coût : 8 000 à 14 000 € TTC pour 4 bornes installées
- Adapté aux hôtels de Fort-de-France, Lamentin et Trois-Îlets

Hôtel-resort ou complexe (> 50 chambres)

- 4 à 8 bornes **AC 22 kW** + 1 borne **DC 25 kW** pour appoint rapide voyageurs en transit
- Possibilité de zonage : bornes clientèle + bornes événementiel (séminaires)
- Coût : 25 000 à 45 000 € TTC pour 6-8 bornes
- Pertinent pour les complexes premium de la côte caraïbe

Villa de standing en location saisonnière

- 1 borne **AC 7,4 kW à 11 kW** dédiée locataire
- Coût : 2 500 à 4 000 € TTC
- Argument fort sur Airbnb/Booking pour clientèle long séjour

Spécificité Martinique — tropicalisation impérative

- **IP55 + IK10 minimum**, électronique tropicalisée, plage 0-50°C
- **Parafoudre dédié** (saison cyclonique juin-novembre)
- **Traitement anti-corrosion renforcé** pour bord de mer (Sainte-Anne, Le Diamant, Anses-d'Arlet, Le Carbet)
- **Auvent ou borne sous abri recommandée** pour confort client en saison des pluies

Surcoût initial 15-20 % rentabilisé dès la 2e année par durée de vie multipliée par 5 à 8.

Nous réalisons une **étude d'usage gratuite** : analyse de votre profil client, kilométrage typique des séjours en Martinique, modélisation de la courbe de recharge pour éviter le surdimensionnement.

ROI 5 ans — combien ça coûte, combien ça rapporte

Calcul détaillé pour un **hôtel moyen martiniquais** (30 chambres, taux occupation 65 %, segment moyen-supérieur Trois-Îlets / Sainte-Anne).

Investissement initial (configuration 3 bornes AC 22 kW)

- Fourniture + pose 3 bornes 22 kW tropicalisées : 10 500 € HT
- Génie civil + raccordement TGBT : 3 500 € HT
- Mise en service + supervision année 1 incluse : 1 200 € HT
- **Total HT : 15 200 €**
- **ADVENIR Clientèle (30 %) : -4 560 €**
- **Net après aide : 10 640 € HT**

Revenu généré annuellement

- 30 chambres × 365 jours × 65 % occupation = **7 117 nuitées/an**
- 22 % de clients VE = **1 566 nuitées VE/an**
- Refacturation moyenne 13 €/nuit (forfait borne en accès illimité)
- **Revenu refacturation : ~20 360 €/an**

À ce revenu direct s'ajoute :

- **Surclassement tarif** : +3 €/nuit en moyenne sur les nuits VE = +4 700 €/an
- **Effet attraction Booking** : difficile à chiffrer, estimé +2-5 % d'occupation sur segment cible

Total revenu potentiel : ~25 000 €/an

Bilan 5 ans

- Revenus cumulés (en intégrant +25 % croissance demande VE) : **~140 000 €**
- Coût exploitation supervision + élec : ~12 000 €
- Coût net infrastructure : 10 640 €
- **Gain net 5 ans : ~117 000 €**

ROI infrastructure : ~5 mois sur ce scénario, sans intégrer effet attraction Booking. Pour un **boutique-hôtel haut de gamme Trois-Îlets** avec 40 % de clientèle VE, ROI tombe sous 3 mois. Pour un hôtel d'affaires en transition (faible % VE en année 1, croissance progressive), 12-18 mois.

~5 mois

ROI scénario 30 chambres / 22 % VE

Spécificité Martinique — accompagner le client sur les distances et le ferry

Un point critique pour un hôtelier martiniquais : vos clients VE arrivent souvent en location depuis l'aéroport Aimé-Césaire (Lamentin), parfois en ferry inter-îles depuis la Guadeloupe ou Sainte-Lucie avec leur VE personnel. Votre **rôle de relais d'information** est central pour leur expérience globale.

Distances clés à connaître

- Aéroport Aimé-Césaire " Fort-de-France : 15 km
- Aéroport " Trois-Îlets/Pointe du Bout : 25 km (mais ferry possible depuis FdF)
- Aéroport " Sainte-Anne : 45 km (N5)
- Aéroport " Saint-Pierre : 50 km (N1 sinueuse, dénivelé)
- Aéroport " Le Marin : 35 km
- **Tour de l'île** : ~200 km, faisable en VE 60+ kWh en une journée avec recharge intermédiaire

Avant arrivée

- Email pré-séjour avec carte des bornes EZdrive sur l'axe Lamentin-votre hôtel
- Conseil franc sur les modèles VE adaptés au séjour (clim active + relief Nord = -10 à -15 % d'autonomie WLTP)
- Indication de la borne la plus proche pour appoint sur la route

Pendant le séjour

- Plaquette explicative en chambre : où recharger en Martinique, autonomie typique en climat tropical, bornes EZdrive sur axes structurants
- Pour les hôtels Nord-Caraïbe (Saint-Pierre, Le Carbet), accompagner le client en planifiant ses excursions vers Fort-de-France pour faire l'appoint si besoin
- Suggestion d'itinéraires VE-friendly (Route des Anses, Route de la Trace, côte caraïbe Nord)

Au départ

- Vérifier que le client part avec batterie pleine (votre borne a permis ça pendant la nuit)
- Confirmer l'itinéraire retour et les arrêts recharge possibles

Clientèle ferry inter-îles

Les ferries CMA et Express des Îles permettent l'embarquement de VE personnels depuis Pointe-à-Pitre (Guadeloupe) ou Castries (Sainte-Lucie). Cette clientèle arrive parfois batterie basse après la traversée et apprécie particulièrement un hôtel équipé pour la recharge nuit. Argument différenciant sur cette niche en croissance.

Tendance 2027 : avec la densification du maillage 2027 (900-1 100 bornes), vos clients pourront se déplacer sereinement en VE sur tout le territoire. **Le maillage devient un atout marketing collectif** pour le tourisme martiniquais.

~200 km

Tour de l'île Martinique (1 jour)

Implantation et expérience client — bonnes pratiques

L'emplacement et l'ergonomie des bornes font une grande différence dans la perception client.

Emplacement physique

- **Places visibles depuis l'accueil** ou le restaurant (rassure le client sur son véhicule)
- **Marquage au sol clair** : pictogramme VE peint à la peinture phosphorescente, panneau vertical visible
- **Éclairage nocturne** : LED basse consommation pour recharges de nuit (sécurité + confort)
- **Protection contre la pluie tropicale** : auvent ou borne sous abri si possible (les bornes IP55 supportent la pluie, mais le client préfère ne pas brancher sous mousson)
- **Distance proche entrée chambre/parking** : limite manipulation câble la nuit
- **Distance des embruns directs** sur littoral : positionner 10-15 m de la mer si possible, ou protéger

Process d'accueil

- **Information dès la réservation** : email automatique confirmant disponibilité borne, modalités d'accès, tarif
- **Briefing à l'arrivée** : 2 minutes au check-in pour expliquer où sont les bornes, comment activer, à qui s'adresser en cas de souci
- **Plaquette explicative en chambre** : carte des bornes EZdrive sur la Martinique, conseils trajet, autonomie en conditions tropicales
- **Numéro d'assistance dédié** affiché en chambre et accueil

Différenciation premium

Pour les établissements haut de gamme (Trois-Îlets, La Pagerie, Cap Est), possibilité d'aller plus loin :

- Service voiturier qui branche pour le client à l'arrivée
- Monitoring de la charge avec notification "votre véhicule est rechargé" sur l'app de l'hôtel
- Partenariat avec loueur VE local (aéroport Lamentin) pour proposer la voiture en complément du séjour
- Pack "tour des Anses zéro émission" combinant nuitée + VE + excursion guidée

Communication marketing

Mettre à jour fiche Booking/Expedia/Tripadvisor avec **pictogramme borne**, photo des bornes, mention dans description (français + anglais). Intégrer dans vos canaux directs (site web, réseaux sociaux). Sur le segment tourisme international, ajouter à la newsletter d'agents de voyage spécialisés Caraïbes.

Déploiement et délais en Martinique

8-14 semaines

Délai déploiement type

Tendances 2027 et au-delà — vision marché hôtelier

Quatre mouvements vont redessiner le paysage hôtelier martiniquais d'ici 12-18 mois.

1. Croissance du parc VE et de la clientèle VE de location

Projection 2027 : 2 000-2 800 VE Martinique (vs 1 200-1 800 en 2026), avec part croissante de touristes en VE de location depuis Lamentin. Pour les hébergements Sud (Sainte-Anne, Le Marin, Le Diamant) et Trois-Îlets / Pointe du Bout, ça veut dire 1,5 à 2 fois plus de clients VE en 2027 vs 2026.

2. Densification du maillage public

Maillage public 900-1 100 bornes en 2027 (vs 600-800 en 2026) avec densification dans le Nord-Caraïbe (Saint-Pierre, Le Carbet, Le Prêcheur) et l'Atlantique (Sainte-Marie, La Trinité, Le Lorrain). Vos clients pourront se déplacer sereinement entre les sites martiniquais. **Marketing collectif** : positionnement Martinique comme destination tourisme VE.

3. Standard Booking sur tourisme premium

Le filtre "borne VE" devient incontournable sur les segments tourisme international Antilles. Projection : 30-35 % des voyageurs filtrant en 2028 (vs 18-22 % en 2026). Les établissements non équipés perdront de la visibilité.

4. Plan de relance VE 2026-2028 CTM

Discussions en cours sur extension du bonus régional, déploiement bornes voirie communales (Fort-de-France, Schoelcher, Lamentin en priorité), programme ADVENIR copropriété renforcé spécifique Antilles. Les hôtels engagés tôt seront en première ligne.

Ce que ça veut dire pour vous : 2026 est la fenêtre stratégique d'équipement. Aides empilées, peu de concurrence VE encore, possibilité de capter le label "pionnier VE Martinique" qui rejaillit sur le branding. Attendre 2027 = entrer dans un marché plus concurrentiel avec moins de différenciation, dans une période où ADVENIR pourrait être saturé.

30-35 %

Voyageurs filtrant 'borne VE' projection 2028

Boutique-hôtel 24 chambres — Anses-d'Arlet

Contexte

Boutique-hôtel familial situé sur la côte caraïbe, ouvert toute l'année avec pic en saison sèche (décembre-avril). Clientèle internationale (France, Belgique, Suisse, Canada, USA) en forte progression depuis 2023, dont une part croissante demandait à la réservation "y a-t-il une borne sur place ?". Trois renoncements clients identifiés en 2024 par manque d'équipement, plus une demande croissante des tour-opérateurs spécialisés Antilles. Capacité 24 chambres, taux d'occupation moyen 68 % sur l'année.

Solution EZdrive

Installation de 3 bornes AC 22 kW pilotables sur le parking visiteurs (matériel tropicalisé IP55/IK10, parafoudre dédié, traitement anti-corrosion renforcé bord de mer, signalétique au sol), avec supervision et refacturation client au tarif kWh refacturé. Smart charging pour piloter la puissance globale et éviter le renforcement EDF SEI. Dossier ADVENIR clientèle monté et déposé, mise à jour des fiches Booking, Tripadvisor et site web pour valoriser l'équipement. Pictogramme borne ajouté avec photo. Mise à jour newsletter agents voyage Antilles.

Résultat

Capex 13 200 € HT, ADVENIR clientèle versé ~3 800 € après instruction de 8 semaines, coût net hôtel ~9 400 € HT. Revenu refacturation client estimé à **2 100 €/an** en année de croisière (235 sessions/an, ~30 kWh moyens à 0,40 €/kWh + part minute). Gain marketing perçu sur le taux de remplissage haute saison estimé entre **+3 et +5 points** . Note moyenne établissement passée de 9,1 à 9,4 (mentions explicites de la borne dans plusieurs commentaires Booking). Deux contrats récurrents tour-opérateurs européens gagnés. **ROI infrastructure : ~22 mois** en combinant refacturation directe et effet attractivité — bien moins en intégrant les contrats gagnés.

Notre hôtel est dans un bâtiment ancien, peut-on quand même installer ?

Oui dans la majorité des cas, mais l'audit est plus important. Les bâtiments anciens en Martinique présentent parfois des spécificités : tableau électrique vieillissant, terre non conforme à la norme NF C 15-100 actuelle, parking éloigné du compteur, voire bâtiment classé (Saint-Pierre, Le Carbet, certaines habitations créoles d'époque). Le technicien IRVE évalue ces points lors de la visite gratuite et propose une solution adaptée (renforcement du tableau, génie civil léger, cheminements alternatifs). Nous installons régulièrement dans des habitations créoles d'époque, ça se fait très bien avec un peu d'ingénierie.

Quelle est la durée de vie attendue d'une borne en environnement tropical et marin ?

Avec du matériel correctement spécifié (IP55/IK10, électronique tropicalisée, parafoudre, traitement anti-corrosion sur connecteurs), comptez ****8 à 12 ans**** de durée de vie utile en environnement Martinique. La maintenance préventive (vérification annuelle des connecteurs, nettoyage des aérations, contrôle des protections) prolonge cette durée. Le piège classique est le matériel "premier prix" non tropicalisé : sur le même environnement, il tient 6 à 18 mois. C'est pour ça que nous ne proposons que du matériel certifié pour les conditions DOM, validé sur 3 ans en conditions martiniquaises réelles.

Faut-il faire payer la recharge ou l'inclure dans la nuit ?

C'est une décision de positionnement. Pour un ****boutique-hôtel ou villa premium Sud****, l'inclusion dans la nuitée avec légère majoration tarifaire affichée (12-15 €/nuit) est généralement mieux perçue qu'une refacturation au kWh qui semble nickelée. Pour un ****hôtel d'affaires en milieu urbain Fort-de-France / Lamentin****, la refacturation au coût réel (typiquement tarif réseau public 0,40 €/kWh) est plus naturelle et acceptée par les voyageurs business habitués à le voir sur leur note. Dans les deux cas, le client doit savoir clairement avant son arrivée à quoi s'attendre — communication transparente dans l'email de confirmation.

Combien de bornes pour mon hôtel de 25 chambres en Martinique ?

Pour un hôtel 25 chambres avec taux d'occupation 65 % et environ 22 % de clientèle VE, soit ~3,5 véhicules VE par nuit en moyenne, nous recommandons ****3 bornes AC 22 kW****. Ce dimensionnement gère les pics de fréquentation VE (jusqu'à 5-6 clients VE simultanés) avec marge de roulement (un véhicule rechargé en 3h en AC 22 kW libère la borne). Si votre clientèle haut de gamme atteint 35-40 % comme dans certains boutique-hôtels Trois-Îlets, montez directement à 4 bornes. À horizon 2027 (projection croissance VE +50 %), prévoyez le câblage pour ajouter 1-2 bornes ultérieurement sans tranchées supplémentaires. L'étude d'usage gratuite précise le dimensionnement pour votre cas.

Et si mon parking est petit ou en sous-sol ?

Plusieurs solutions selon configuration. Pour un ****parking restreint****, on installe des bornes sur poteau (plus compactes) avec marquage au sol pour ne pas perdre de place. Pour les ****hôtels Fort-de-France centre avec parking limité ou en sous-sol****, possibilité d'installer en sous-sol avec ventilation et sécurité incendie adaptées (étude technique spécifique). Dernière option : ****conventionner avec un parking public adjacent**** équipé EZdrive et l'intégrer dans votre offre client. L'audit initial gratuit permet de trouver la meilleure solution pour votre site. Le contexte martiniquais favorise les installations extérieures sous auvent (parking en plein air majoritaire).

Ma clientèle est plutôt courte durée (1-2 nuits business à Fort-de-France), est-ce que ça vaut le coup ?

Oui, segment particulièrement intéressant. La clientèle business martiniquaise (CTM, EPCI, prestataires métropole en mission) est familière des VE et leur ****politique voyage favorise les établissements équipés****. Avec une borne AC 22 kW, un client business arrivant en fin d'après-midi repart le lendemain matin avec batterie pleine. Argument

de différenciation très fort dans la concurrence locale, particulièrement entre Fort-de-France centre et Lamentin où les hôtels d'affaires se ressemblent souvent sur le reste des prestations. ROI typique : ****15-24 mois**** selon taux de captation. À noter : les grandes administrations signent des conventions annuelles — capter un seul gros donneur d'ordre rentabilise l'infrastructure en 6 mois.

Que se passe-t-il si une borne tombe en panne le week-end ?

La supervision EZdrive ****détecte automatiquement la panne**** et nous alerte en temps réel. Notre SAV vous contacte rapidement pour qualifier l'incident. Pour 80 % des problèmes (souci communication, redémarrage logiciel), résolution ****à distance en moins de 30 minutes****. Pour les pannes matérielles nécessitant déplacement, intervention sous 24-48h en semaine. Week-end : garantie d'intervention selon contrat (standard 48h, premium 12h). Pendant l'incident, vous gardez une borne fonctionnelle (si vous en avez plusieurs) et pouvez communiquer cela à vos clients. ****Le stock pièces est à Fort-de-France et Lamentin****, pas en métropole — avantage opérateur local.

Et si on est en copropriété (résidence de tourisme, multi-villas) ?

Si vous êtes en copropriété, la pose d'une borne sur partie commune nécessite l'accord de l'assemblée générale (souvent à la majorité simple grâce au "droit à la prise" issu de la loi LOM). Sur partie privative (votre parking attribué), c'est plus simple. Le programme ****ADVENIR copropriété renforcé spécifique Antilles**** facilite particulièrement les projets de résidences de tourisme avec dépôt mutualisé. On accompagne plusieurs projets de domaines multi-villas en Martinique (4 à 8 bornes alimentées par coffret de distribution unique) avec optimisation du coût par point. Contactez-nous, on structure ensemble la conversation copro + AG.

Comment intégrer la borne dans mon marketing tourisme international ?

Plusieurs leviers actionnables. (1) ****Mise à jour systématique fiche Booking/Expedia/Airbnb/Tripadvisor**** : pictogramme borne + photo + mention dans description (français + anglais). (2) ****Pack tour des Anses zéro émission**** combinant nuitée + VE de location + excursion guidée — partenariats loueurs et tour-opérateurs locaux. (3) ****Newsletter agents voyage spécialisés Caraïbes**** Europe et Amérique du Nord. (4) ****Réseaux sociaux**** : photos de clients VE à votre établissement (avec accord), témoignages écrits. (5) ****Site web**** : page dédiée "voyager VE en Martinique depuis notre hôtel" avec carte EZdrive. (6) ****Certification ecolabel**** : la borne renforce votre dossier pour labels Green Globe, EU Ecolabel, Clef Verte etc.

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