
EBOOK LOUEUR COURTE DURÉE

Recharge VE en Martinique — Le guide du loueur courte durée

Rotation rapide aéroport, ADVENIR jusqu'à 30 %, suramortissement véhicule 40 %

ÉDITO TERRITOIRE

La Martinique accueille chaque année une part significative de touristes français et internationaux, avec un pic de fréquentation **décembre-avril** (saison sèche) et des hubs d'arrivée concentrés autour de l'aéroport Aimé-Césaire au Lamentin et du port de Fort-de-France (croisières, ferry). Pour les loueurs de courte durée, l'enjeu 2026 est double : répondre à la demande croissante de véhicules électriques de la clientèle (sensibilité écologique, expérience de conduite silencieuse, économies carburant) tout en gardant une logique de rotation rapide entre deux locations. Côté contexte VE territorial : **estimation 2026 : 1 200 à 1 800 VE en circulation en Martinique** (~0,7 % du parc auto, +60 % YoY), **~600-800 bornes publiques**, et **projection 2027 : 2 000-2 800 VE et 900-1 100 bornes publiques**. Le carburant local — 1,79 €/L pour le SP95, 1,59 €/L pour le gazole — pèse de plus en plus sur les coûts d'exploitation des flottes thermiques. Et l'électricité à 0,18 €/kWh fait du VE un véhicule très compétitif en coût km. Ce guide vous donne le cadre pour basculer (ou compléter) votre flotte en VE avec une infrastructure de recharge dimensionnée pour vos cycles d'exploitation.

PROFIL CIBLE

Vous dirigez une agence de location courte durée en Martinique : enseigne nationale (Hertz, Sixt, Europcar, Avis, Enterprise, Budget), loueur indépendant local, ou agence touristique avec petite flotte intégrée. Votre site principal est proche de l'aéroport Aimé-Césaire (Lamentin), avec éventuellement un comptoir secondaire au port de Fort-de-France (ferry, croisière) ou dans le Sud (Trois-Îlets, Sainte-Anne) pour les zones touristiques. Votre flotte est mixte ou tend vers le 100 % VE, et vous vous demandez comment équiper votre dépôt et vos zones de restitution pour permettre une rotation rapide entre deux locations (idéalement 30 min à 1h). Vous voulez aussi savoir comment refacturer la recharge aux clients, comment vous mettre en règle ADVENIR, et comment intégrer le bonus de suramortissement véhicule dans votre plan d'investissement.

Martinique 2026 — la dynamique location VE

Avant de structurer l'infrastructure, le contexte chiffré et la dynamique du secteur.

Marché VE Martinique 2026

- **Parc VE** : 1 200 à 1 800 véhicules (~0,7 % du parc auto, +60 % YoY 2025-2026)
- **Flottes de location courte durée** : montée en puissance des VE +80 % sur 2025, portée par Hertz, Sixt, Europcar et indépendants Lamentin
- **Réseau bornes publiques** : ~600-800 points, maillage Fort-de-France/Lamentin densément équipé
- **Projection 2027** : 2 000-2 800 VE, 900-1 100 bornes publiques

Dynamique de la demande client

La clientèle touristique (français métropole, Belgique, Suisse, Canada, USA, clientèle ferry inter-îles) arrive de plus en plus avec une attente VE :

- **18 à 22 % des touristes long-courriers** filtrent les loueurs équipés VE en 2026 (projection 30-35 % en 2028)

- Politique voyage des grands comptes (sous-traitance publique, donneurs d'ordre RSE) exige des locations VE quand possible
- Image éco-tourisme cohérente avec le positionnement Martinique destination responsable
- Clients ferry inter-îles arrivant parfois avec leur VE personnel — pas la cible loueur, mais ils créent une demande de bornes publiques qui profite à l'écosystème

Pour un loueur, ce que ça signifie

- **2026-2027 est la fenêtre de conversion** : capter la demande VE avant la saturation, sécuriser ADVENIR avant 2027, profiter du suramortissement véhicule prolongé jusqu'à fin 2027.
- **Saisonnalité marquée** : pic décembre-avril sur les VE de location, creux mai-novembre. Dimensionner pour gérer le pic sans surdimensionner la basse saison.
- **Aéroport Lamentin = hub critique** : 80-90 % des restitutions et nouvelles locations se font ici. Concentrer l'infrastructure DC sur le site principal.

+80 %

Croissance flottes VE location 2025

Le défi métier — la rotation entre deux locations

C'est la spécificité du métier loueur. Quand un véhicule rentre au dépôt à 11h avec 20 % de batterie et qu'il doit repartir à 13h pour le client suivant, vous n'avez **pas le luxe d'une recharge lente sur 7h**. Ce paramètre conditionne tout le dimensionnement de votre infrastructure.

Temps de recharge selon puissance (batterie 60 kWh, de 20 à 80 %) :

- AC 7,4 kW : **~4h30** — incompatible avec rotation rapide.
- AC 22 kW triphasé : **~1h45** — acceptable pour rotations longues (location journée).
- DC 25 kW : **~1h** — bon compromis coût/vitesse.
- DC 50 kW : **~45 min** — optimal pour rotation aéroport / courte durée.

La bonne stratégie pour une agence type Martinique : **mix AC + DC**. Du DC 25 ou 50 kW en zone de restitution rapide (1 à 3 bornes selon volume), et du AC 22 kW dans le dépôt nuit (pour les recharges de fond pendant la nuit ou les périodes creuses). Ce dimensionnement permet de tenir un objectif **35-50 rotations VE/jour** sur une agence type aéroport Lamentin en haute saison.

Spécificité Martinique — relief Nord et autonomie réelle

Les routes du Nord (Saint-Pierre, Le Carbet, Le Prêcheur) sont sinueuses et montagneuses (Mont-Pelée). **L'autonomie réelle d'un VE chute de 10 à 15 % vs cycle WLTP** en conditions martiniquaises (clim + relief + tropical). Sur un VE annoncé 400 km WLTP, vos clients reviennent avec ~340-360 km réels. Ça impose un dimensionnement de batterie d'au moins 50-60 kWh pour les véhicules destinés aux touristes faisant le tour de l'île.

L'autre paramètre clé : la **disponibilité du véhicule au client**. Un VE rendu propre, chargé à 80-100 %, prêt à partir, c'est un standard de service que la clientèle attend de plus en plus, comme avec un plein de carburant dans le modèle thermique classique.

~45 min

DC 50 kW : 20 à 80 % batterie

ADVENIR loueur 2026 — ce que vous pouvez décrocher

Le programme ADVENIR comporte des volets différenciés pour les loueurs, à articuler selon les zones de votre site.

1. ADVENIR flotte (zone dépôt, recharge nuit)

- Taux : **20 % du coût** d'installation HT.
- Plafond : **1 700 € par point de charge**
- Bornes dédiées aux véhicules de la flotte, non accessibles aux clients tiers.

2. ADVENIR clientèle (zone restitution publique)

- Taux : **30 % du coût** d'installation HT.
- Plafond : **2 700 € par point de charge**
- Bornes accessibles à des tiers (vos clients en sortie de location, voire en libre service).

3. Suramortissement véhicule électrique

Pour les véhicules acquis (achat direct, pas LLD), un dispositif de **suramortissement jusqu'à 40 % du prix HT** est applicable selon les catégories de véhicules et la fiscalité de l'entreprise. **Programme prolongé jusqu'au 31/12/2027**. C'est un levier majeur pour le renouvellement de flotte. À vérifier avec votre expert-comptable selon votre structure.

4. Bonus écologique national + bonus régional CTM

Le bonus écologique national est cumulable pour les véhicules pro neufs (jusqu'à 4 000 € selon catégorie). Le bonus régional CTM (1 000-1 500 €) à l'achat VE neuf est, selon les conditions en vigueur, accessible à certains profils pro. À vérifier au cas par cas.

5. TVA récupérable 100 % sur l'électricité pro

Contre 80 % sur le gazole en flotte. Avantage non négligeable sur 5 ans.

Les aides ADVENIR sont **cumulables entre elles** (sur des bornes différentes), et nous prenons en charge le montage de l'ensemble du dossier dans le cadre de la prestation. Le délai d'instruction varie de **4 à 12 semaines**, on l'intègre dans le planning du projet.

jusqu'à 30 %

ADVENIR clientèle restitution

Architecture type d'un site loueur en Martinique

Voici comment nous structurons typiquement un site de location, sur la base de nos déploiements en Martinique et dans les autres DOM.

Zone A : Restitution rapide (visible client, aéroport Lamentin)

- 1 à 3 bornes **DC 25 ou 50 kW**, signalétique forte.
- Accessible directement à l'arrivée du véhicule rendu.
- Borne ouverte au public en libre service hors restitution (revenu complémentaire + ADVENIR clientèle 30 %).
- Branchement, démarrage automatique de session selon paramétrage, monitoring temps réel.

Zone B : Préparation et lavage

- 2 à 4 bornes **AC 22 kW** pour les véhicules en cours de préparation avant remise au client suivant.
- Recharge complémentaire pendant le nettoyage, la vérification, le check-in.

Zone C : Dépôt nuit (parc en stationnement)

- Plusieurs bornes **AC 7,4 kW ou 11 kW** pour les véhicules garés en fin de journée (recharge longue 8-10h).
- Smart charging : pilotage de la puissance globale pour ne pas dépasser le contrat EDF SEI (crucial en ZNI martiniquaise).
- Mode économique sur tarif heures creuses si souscrit.

Zone D : Optionnel — clientèle B2B / abonnés / comptoir Trois-Îlets

- Bornes premium dédiées à vos comptes entreprise / abonnés VIP.
- Identification badge, facturation directe sur compte.
- Pertinent pour les loueurs ayant un comptoir secondaire dans une zone touristique (Pointe du Bout, Sainte-Anne).

Ce maillage en 4 zones permet à la fois de tenir vos rotations (zone A), votre throughput (zone B), votre parc nuit (zone C), et de fidéliser vos comptes (zone D). Une plateforme de supervision dédiée consolide l'ensemble dans un seul dashboard.

Combien ça coûte — fourchette réaliste loueur Martinique

La fourchette globale **8 000 € à 100 000 €** couvre les scénarios loueurs en Martinique. Voici la décomposition par scénario.

Scénario 1 — Agence locale, flotte mixte (~10 véhicules dont 3 VE)

- 2 bornes AC 22 kW + 1 borne DC 25 kW.
- Capex : ~18 000 - 22 000 € HT avant aides.
- ADVENIR estimé : 4 500 - 6 500 €.
- **Coût net entreprise : ~13 000 à 17 000 € HT.**

Scénario 2 — Agence aéroport Lamentin, flotte 30+ véhicules dont 15 VE

- 4 bornes AC 22 kW + 2 DC 50 kW.
- Capex : ~80 000 - 100 000 € HT avant aides.

- ADVENIR estimé : 12 000 - 18 000 €.
- **Coût net entreprise : ~65 000 à 85 000 € HT.**

Scénario 3 — Reconversion massive, flotte 100 % VE saisonnière

- Étude sur mesure, raccordement renforcé EDF SEI, généralement 6 à 10 DC + parc AC.
- Capex : 150 000 € à 300 000 € selon volume.
- Plan de phasage recommandé (2-3 tranches sur 18 mois pour étaler trésorerie et tester montée en charge).

ROI flotte VE 5 ans — exemple Scénario 2

- Économies carburant 15 VE × 25 000 km/an × (1,79 € - 0,40 €/équivalent élec/km × 16 kWh/100 km × 0,18 €) **≈ 75 000 €/an**
- Sur 5 ans : **~375 000 € d'économies**
- Coût net infrastructure : ~75 000 €
- **Gain net 5 ans flotte 15 VE : >300 000 €**

Le TCO sur 5 ans, calculé sur la base d'un usage intensif, ressort généralement **30 à 45 % inférieur à un équivalent flotte thermique** (carburant économisé + maintenance véhicule réduite + bornes amorties).
Nous remettons cette simulation TCO dans chaque devis loueur.

Refacturer ou pas la recharge au client ?

C'est une question commerciale, pas technique. Trois modèles dominant chez nos loueurs partenaires.

Modèle 1 — Tarif tout inclus (location avec énergie comprise jusqu'à X kWh)

- Le client paie un forfait location avec un quota énergétique journalier.
- Au-delà du quota, il paie le complément à un tarif défini.
- Simple pour le client, prévisible pour vous, marge maîtrisable.
- Adapté à la clientèle touristique courte durée qui veut zéro surprise.

Modèle 2 — Plein refacturé en sortie de location

- Comme avec le SP95 sur une voiture thermique : le véhicule doit être rendu chargé à un niveau donné (ex. 80 %).
- Si non, vous facturez le rechargement au tarif kWh défini.
- Cohérent avec les habitudes des clients qui louaient en thermique.
- À éviter avec la clientèle internationale très peu familière des codes français de location.

Modèle 3 — Recharge gratuite (incluse dans le tarif location)

- Vous absorbez le coût énergie dans le prix journalier.
- Argument commercial fort, simplifie l'expérience client.
- À privilégier si votre tarif location couvre largement la marge.
- Recommandé saison creuse pour booster les réservations.

Notre plateforme de supervision supporte ces 3 modèles, avec paramétrage par véhicule, par client, par durée. La **facturation est automatisée** et reversée mensuellement.

0,40 €/kWh

Tarif réseau public (référence)

Ouverture au public — la borne comme revenu complémentaire

Une stratégie de plus en plus adoptée par les loueurs équipés : **ouvrir leurs bornes au public en dehors des plages d'utilisation interne**. C'est gagnant à plusieurs titres.

Avantages business :

- Revenu énergie complémentaire (vente kWh à 0,40 €/kWh sur le réseau public + part minute).
- Trafic supplémentaire dans votre agence (le conducteur peut découvrir votre offre location en rechargeant).

- Visibilité dans l'app EZdrive et Chargemap (les utilisateurs cherchent les bornes proches).
- Éligibilité à l'ADVENIR clientèle (30 % au lieu de 20 % flotte seule).

Conditions à respecter :

- La borne doit être physiquement accessible (parking ouvert ou clôtures avec horaires affichés).
- Compatibilité avec les modes de paiement standard : badge EZdrive, QR code, CB sans contact (selon modèle).
- Référencement dans les applis cartes électromobilité.

Ce qui marche particulièrement bien en Martinique : les agences situées à proximité d'axes touristiques (**route de l'aéroport au Lamentin, voie express Fort-de-France-Lamentin, axes Sud vers Sainte-Anne et Le Marin, route des Anses**) captent un trafic régulier de touristes et de particuliers locaux en complément de la flotte interne. Notre dashboard distingue les sessions "flotte interne" des sessions "client externe" pour le reporting.

Revenu observé sur nos partenaires Martinique : entre 250 et 500 €/mois par borne ouverte au public en haute saison touristique (décembre-avril), 100-200 €/mois en basse saison.

Spécificités climat tropical, ZNI et saison cyclonique

Les enjeux climat insulaire et ZNI (Zone Non Interconnectée) ont un impact direct sur un site loueur, où l'intensité d'utilisation est très supérieure à un parking entreprise classique.

1. Cycles intensifs et matériel renforcé

Vos bornes vont voir **30 à 100 sessions de charge par jour** pour les modèles DC en haute saison. Le matériel "métropole standard" qui tient 3-4 ans sur un parking d'entreprise s'use **2 à 3 fois plus vite** sur un site loueur. Nous installons uniquement du matériel certifié pour cycles intensifs en climat tropical, avec ventilation forcée et électronique dimensionnée.

2. Tropicalisation IP55/IK10 + traitement anti-corrosion

- IP55 minimum + IK10
- Électronique tropicalisée (vernis cartes, joints renforcés)
- Plage 0-50°C
- Traitement anti-corrosion renforcé sur connecteurs et coque (zone aéroport Lamentin = proximité côte)
- Parafoudre dédié au tableau (saison cyclonique juin-novembre)

Une borne métropole non tropicalisée tient 12-18 mois en Martinique. Une borne tropicalisée tient 8-12 ans.

3. Smart charging et appels de puissance

Quand vos 4 bornes DC 50 kW se déclenchent simultanément en sortie de location, c'est **200 kW d'appel**. En ZNI sur un réseau insulaire, ça peut déclencher un délestage si votre installation n'est pas

pilotée. Le **smart charging** lisse les appels en gardant la puissance utile pour les véhicules prioritaires, sans dépasser la capacité du réseau local ni votre contrat EDF SEI.

4. Plan cyclonique et continuité de service

La saison cyclonique juin-novembre impose un plan de mise en sécurité (déconnexion préventive, parafoudres déclencheurs) et un protocole de remise en service post-événement. Particulièrement critique en haute saison touristique de décembre.

5. Continuité de service haute saison

Quand une borne tombe en panne sur un site loueur en haute saison touristique (décembre-avril), c'est une perte d'exploitation directe. Notre SLA loueur prévoit **intervention sous 24 h ouvrées** avec techniciens et pièces en stock à Fort-de-France et au Lamentin. Pas de "on rappelle dans 3 semaines" — c'est notre engagement contractualisable.

C'est ce niveau de service qui distingue un opérateur DOM-spécialiste d'un installateur généraliste.

Tendances 2027 et au-delà — vision marché loueur

Quatre mouvements vont redessiner le paysage location courte durée martiniquais d'ici 12-18 mois.

1. Demande VE en croissance forte

Projection 2027 : 2 000-2 800 VE Martinique (vs 1 200-1 800 en 2026). Côté demande loueur, la part de clients filtrant "VE disponible" passe de 18-22 % en 2026 vers 30-35 % en 2028. Les loueurs équipés capteront cette demande, les autres la perdront.

2. Élargissement du parc de modèles VE pour la location

L'arrivée de Dacia Spring (entrée de gamme), Stellantis utilitaires, MG, BYD et nouveaux Renault/Peugeot en distribution locale dès 2026-2027 va débloquer l'offre flotte VE. Modèles tout terrain VE (Hyundai Ioniq 5, Kia EV6) particulièrement adaptés au tour de l'île.

3. Densification du réseau public

900-1 100 bornes en 2027 (vs 600-800 en 2026), particulièrement dans le Nord (Saint-Pierre, Le Carbet) et l'Atlantique (Sainte-Marie, La Trinité). Pour vos clients qui font le tour de l'île, fin de l'anxiété autonomie. C'est un argument marketing supplémentaire que vous pouvez intégrer à vos confirmations de réservation.

4. Saturation prévisible ADVENIR fin 2027

Les enveloppes ADVENIR nationales pourraient saturer fin 2027. Déposer en 2026 sécurise les financements.

Ce que ça veut dire pour vous : 2026 est la fenêtre stratégique de conversion flotte et d'équipement infrastructure. Aides empilées (ADVENIR + suramortissement 40 % + bonus écologique), peu de concurrence VE encore visible côté loueurs locaux, possibilité de capter le label "loueur 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 %

Clients filtrant VE en 2028 (projection)

Agence indépendante — Le Lamentin (aéroport)

Contexte

Loueur indépendant local installé proche de l'aéroport Aimé-Césaire, flotte de 22 véhicules en haute saison dont 6 VE en 2025. Demande croissante de la clientèle (touristes français et internationaux français, belges, suisses, canadiens) pour des véhicules électriques, mais infrastructure de recharge limitée à 2 bornes AC 22 kW d'origine, ce qui créait des goulots d'étranglement sur les rotations aéroport-aéroport en haute saison (décembre-avril). Forte saisonnalité : pic à 95 % d'occupation en février, creux à 40 % en septembre.

Solution EZdrive

Plan de montée en charge sur 2 phases. ****Phase 1 (mois 0-3)**** : ajout de 2 bornes DC 25 kW en zone de restitution rapide et de 3 bornes AC 22 kW supplémentaires en zone préparation, matériel tropicalisé IP55/IK10 avec traitement anti-corrosion renforcé (proximité côte) et parafoudre. ****Phase 2 (mois 6-9)**** : ajout de 4 bornes AC 7,4 kW en zone parc nuit. Smart charging activé sur l'ensemble du site pour piloter la puissance globale et éviter renforcement TGBT. Ouverture des 2 DC au public en libre service en dehors des restitutions.

Résultat

Capacité quotidienne portée à environ ****40 rotations VE simultanées**** en haute saison. Coût net après ADVENIR mixte (flotte + clientèle) : ~32 000 € HT sur les deux phases pour un capex brut de ~44 000 € HT. ****Revenu énergie via ouverture publique : environ 340 €/mois en saison touristique**** sur les 2 DC ouvertes au public (décembre-avril). Croissance de la part VE de 27 % à 52 % de la flotte sur l'année (12 VE en 2026 sur 23 véhicules total). Taux de captation des clients filtrant "VE" passé de 35 % à 88 % grâce à la disponibilité affichée.

Quel pourcentage de notre flotte devrions-nous passer en VE en 2026 ?

Ça dépend fortement de votre mix clientèle. Pour une agence Martinique avec clientèle majoritairement touristique courts séjours (3-7 jours, parcours type "tour de l'île"), un VE 60 kWh convient à environ 70-80 % des cas (Fort-de-France - Saint-Pierre - Sainte-Anne tient largement sur une charge avec recharge sur place). Pour de la longue durée pro ou des usages très ruraux (Nord-Caraïbe haut, Macouba, Le Prêcheur), le thermique garde du sens en 2026. Notre recommandation pragmatique : viser ****50 % VE dans la flotte d'ici fin 2027****, avec une montée progressive coordonnée avec la disponibilité du réseau de recharge sur les sites visités. En 2026, démarrer à 25-30 % de VE est un bon objectif réaliste.

Combien de bornes me faut-il vraiment pour mon agence ?

La règle de pouce que nous utilisons : ****1 borne DC pour 8-10 véhicules en rotation rapide****, plus ****1 borne AC pour 3-4 véhicules**** en recharge longue (nuit ou journée stationnement). À adapter selon votre saisonnalité (Martinique = forte saisonnalité décembre-avril) et votre profil de clientèle. L'audit gratuit sur site formalise ce calcul avec vos données réelles (nombre de rotations/jour, durée moyenne d'une location, profil arrivée/restitution). Pour un site aéroport Lamentin, on dimensionne typiquement pour le pic février.

Peut-on installer une borne sur un site loué et la déplacer en cas de déménagement ?

Oui mais avec nuances. La borne elle-même est démontable. Côté coût, le démontage et la repose représentent environ 30 à 50 % du coût d'installation initial (notamment câblage, génie civil, signalétique à refaire). Côté ADVENIR, l'aide est versée pour une installation à une adresse donnée : un déménagement avant la fin de la période d'engagement (5 ans généralement) peut entraîner remboursement partiel. Notre conseil : sécuriser un bail de minimum 6-8 ans avant un investissement lourd, ou négocier une clause de reprise du matériel avec le bailleur. Particulièrement pertinent pour les sites aéroport Lamentin où les baux sont structurés différemment.

Quel est le bon ratio AC / DC pour notre site ?

Pour un site loueur type Martinique (aéroport Lamentin avec forte rotation aéroport-aéroport), nous voyons typiquement un ratio ****70 % AC / 30 % DC**** qui fonctionne bien. Le DC est coûteux (4 à 10x plus cher que l'AC) mais critique pour la rotation rapide en haute saison. L'AC remplit le "travail de fond" sur les véhicules en parc nuit ou en préparation. Un site qui prend trop de DC paie du capex inutile en basse saison ; un site qui prend trop peu de DC subit des goulots d'étranglement les jours de pointe décembre-avril. L'étude de dimensionnement chiffre votre ratio optimal selon votre courbe d'activité.

Quels sont nos engagements ADVENIR ?

L'ADVENIR impose un ****engagement de 5 ans**** : maintien des bornes en service, supervision active, intégration dans le réseau interopérable (badge EZdrive et autres CPO via roaming). En contrepartie l'aide est définitivement acquise. Tant que vous respectez ces engagements, aucune restitution n'est demandée. Notre supervision intègre nativement ces exigences, vous n'avez pas à vous en occuper opérationnellement. Attention si vous fermez une agence ou déménagez avant 5 ans — voir question dédiée.

Comment gère-t-on la recharge des véhicules en sortie de location si la batterie est vide ?

Deux options. ****Option 1**** : votre process inclut une recharge systématique en zone DC en sortie de location, avec un délai mini (par exemple 30 min de DC 50 kW pour passer de 20 à 80 %), à intégrer dans votre planning de check-in. ****Option 2**** : vous remettez le véhicule au client suivant tel qu'il est (avec un niveau de batterie acceptable >50 %) et facturez si le client précédent l'a rendu trop bas (frais de remise en charge). Dans les deux cas, le ****dashboard de supervision indique en temps réel l'état de charge de chaque véhicule**** dans votre parc,

ce qui simplifie le pilotage opérationnel. Particulièrement utile sur site aéroport où la rotation est intense en haute saison.

Et pour les compagnies d'assurance et la fiscalité de la flotte VE ?

L'assurance d'une flotte VE n'est pas significativement plus chère qu'une flotte thermique équivalente — voire moins chère sur certains profils (moins de panne mécanique, freinage régénératif moins agressif). Côté fiscalité, en plus du ****suramortissement véhicule (jusqu'à 40 % du prix HT, prolongé jusqu'à fin 2027)****, vous bénéficiez de l'exonération de TVS pour les VE, et la TVA est récupérable à 100 % sur l'électricité de charge (contre 80 % sur le gazole en flotte). Le bilan fiscal global d'un véhicule électrique en flotte loueur est très favorable sur 5 ans. Combiné aux économies carburant (~5 000 €/VE/an sur 25 000 km), la rentabilité est claire.

Quel impact a la saison cyclonique sur notre exploitation ?

La saison cyclonique juin-novembre impose un plan de mise en sécurité préventif : déconnexion des bornes en alerte cyclone, parafoudres déclencheurs, protection des câbles. La supervision automatise une grande partie de ces actions. Post-événement, contrôle technique et remise en service sous quelques heures pour les sites non endommagés, quelques jours en cas de dégâts territoriaux. Bonne nouvelle : la saison cyclonique correspond à votre basse saison touristique (juin-novembre), donc l'impact opérationnel sur votre activité est limité. La saison haute (décembre-avril) est par chance hors saison cyclonique active.

Quel avantage à passer dès 2026 plutôt qu'attendre 2027 ?

Trois raisons concrètes. (1) ****Suramortissement véhicule 40 % prolongé jusqu'à fin 2027**** — chaque mois d'attente diminue l'amortissement déductible. (2) ****Saturation prévisible ADVENIR fin 2027**** avec hausse nationale des dossiers — déposer en 2026 sécurise les enveloppes. (3) ****Bénéfice marketing pionnier**** : en 2026, vous êtes l'un des rares loueurs pleinement équipés VE en Martinique ; en 2027, c'est le standard et vous n'avez plus de différenciation. Sans compter les économies carburant qui s'accumulent : 12 mois d'attente sur 15 VE flotte, c'est ~75 000 € d'économies non réalisées.

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