
EBOOK RESTAURANTS

Recharge VE en Martinique — Le guide des restaurateurs

Le client reste, le ticket moyen monte, ADVENIR couvre 30 %

ÉDITO TERRITOIRE

Un repas dure en moyenne 1h à 1h30 en restauration de plage ou de bord de route martiniquais, 2h à 2h30 en gastronomique. Coïncidence parfaite : c'est exactement le temps que met une borne **AC 22 kW** pour recharger un VE de 20 % à 80 % de batterie. C'est cette adéquation entre durée du repas et durée de recharge accélérée qui fait de la restauration l'un des segments où l'installation d'une borne génère le plus d'impact client immédiat. Côté contexte VE territorial : **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 un SP95 à 1,79 €/L qui pèse sur les budgets touristiques et un parc VE en croissance forte (loueurs Lamentin, particuliers, taxis), équiper son parking devient un argument différenciant face à un concurrent du même niveau. Ce guide vous donne les éléments concrets pour évaluer la pertinence, dimensionner correctement, monter votre dossier ADVENIR et choisir votre modèle de monétisation — du restaurant de plage au Diamant au gastro de Fort-de-France en passant par la guinguette créole de Sainte-Marie.

PROFIL CIBLE

Vous exploitez un restaurant en Martinique avec un parking attaché ou un emplacement de stationnement accessible : restaurant de plage (Anses-d'Arlet, Sainte-Anne, Le Diamant, Schoelcher), table de bord de route, brasserie urbaine de Fort-de-France ou Lamentin, gastronomique de Saint-Pierre ou Le Carbet, guinguette ou ti-punch terrasse, table créole en bord d'Atlantique (Sainte-Marie, La Trinité, Le François). Vous voyez monter les demandes "vous avez une borne ?" auprès du staff, vous voulez attirer les clients en VE qui passent un peu plus de temps sur place, et vous cherchez à comprendre si l'investissement se justifie pour votre échelle. Vous voulez aussi savoir si vous pouvez refacturer la recharge sans complexité administrative.

Martinique 2026 — pourquoi une borne 22 kW transforme votre restaurant

Le contexte VE territorial et l'usage repas alignent parfaitement les calendriers de la borne et du couvert.

Marché VE Martinique 2026

- **Parc VE** : 1 200 à 1 800 véhicules (+60 % YoY 2025-2026)
- **Réseau bornes publiques** : ~600-800 points, dense à Fort-de-France/Lamentin
- **Loueurs courte durée VE** : forte croissance, clientèle touristique
- **Projection 2027** : 2 000-2 800 VE, 900-1 100 bornes publiques

L'enjeu d'un restaurant

L'enjeu n'est pas de recharger à 100 %. C'est de **donner au client une raison supplémentaire de venir chez vous** plutôt que chez le voisin, et de **prolonger son temps de présence** (donc son ticket moyen).

La math est simple

Une borne **AC 22 kW** ajoute ~50 km d'autonomie en 30 minutes, ~100 km en 1 heure, ~180-220 km en 2 heures. Pour un client qui prend l'apéro, déjeune et flâne 2 heures, c'est largement de quoi rentrer chez lui sereinement, quel que soit son point de départ sur l'île (la Martinique fait ~75 km Nord-Sud). Aucune anxiété résiduelle, expérience client positive.

Effets observés chez nos restaurateurs partenaires :

- **Ticket moyen en hausse de 8 à 15 %** chez les clients VE : ils prennent le café, un dessert, un digestif pour "finir la recharge".
- **Fidélisation accrue** : un client VE devient récurrent dès lors qu'il sait qu'il peut combiner repas + recharge.
- **Acquisition nouvelle clientèle** : les apps de recharge (EZdrive, Chargemap) listent votre établissement, ce qui amène des visiteurs qui ne vous connaissaient pas.
- **Différenciation directe** sur Google Maps, Tripadvisor, La Fourchette (mention "borne de recharge" dans les filtres équipements).
- **Captation tourisme** : ~18-22 % des touristes long-courriers filtrent les restaurants équipés VE en 2026 (projection 30-35 % en 2028).

C'est l'un des rares investissements parking qui génère un retour à la fois sur l'expérience client, sur le revenu énergie, et sur la visibilité externe.

+8 à 15 %

Ticket moyen client VE (estimation)

Quatre profils restaurateurs martiniquais — où vous vous reconnaissez

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

Profil 1 — Restaurant de plage Sud (Sainte-Anne, Le Diamant, Anses-d'Arlet)

Couverts/jour : 80-150 en haute saison, 50-80 hors saison. Clientèle ~75 % touristique (en VE de location depuis Lamentin de plus en plus fréquent), 25 % locaux. Forte saisonnalité décembre-avril. Parking 15-30 places attendant. Solution : 2 bornes AC 22 kW pilotables tropicalisées (zone embruns), modèle gratuit pour clients du restaurant, ouverture publique pour passants. **Investissement net après ADVENIR ~6 500 à 9 000 € HT.**

Profil 2 — Restaurant urbain Fort-de-France ou Lamentin (centre-ville, ZA)

Couverts/jour : 60-120, clientèle business midi + tourisme/famille soir/week-end. Parking 8-20 places ou stationnement adjacent. Solution : 1-2 bornes AC 22 kW avec refacturation tarif kWh (modèle business plus naturel), monétisation directe. **Investissement net après ADVENIR ~4 500 à 7 000 € HT.**

Profil 3 — Gastronomie Nord (Saint-Pierre, Le Carbet, Tartane)

Couverts/jour : 40-80, ticket moyen élevé, séjour repas long (2h30+). Clientèle haut de gamme, sensibilité éco-tourisme. Solution : 1-2 bornes AC 22 kW avec recharge gratuite incluse dans l'expérience client (positionnement premium). **Investissement net après ADVENIR ~4 000 à 6 500 € HT.**

Profil 4 — Guinguette / ti-punch terrasse / table créole rurale

Couverts/jour : 30-60, clientèle locale + touristique en virée nature/randonnée. Parking 5-15 places souvent partagé. Solution : 1 borne AC 22 kW dédiée, monétisation simple au kWh ou inclusion forfait. **Investissement net après ADVENIR ~3 000 à 4 500 € HT.**

Dans les quatre cas, **le payback infrastructure se situe entre 18 mois et 3 ans** selon flux clients VE et modèle tarifaire.

ADVENIR restaurant 2026 — 30 % du coût pris en charge

Le volet **ADVENIR entreprise clientèle** est le dispositif structurant pour la restauration en 2026.

Ce qu'il couvre

- **30 % du coût HT** d'installation borne (matériel + pose).
- Plafonné à **2 700 € par point de charge**
- Cumulable avec d'autres dispositifs (subventions régionales, fonds FEDER pour les DOM selon programmes en cours).
- **Programme prolongé jusqu'au 31/12/2027.**

Conditions d'éligibilité

- Établissement professionnel avec parking accessible à vos clients.
- Borne **supervisée** (connectée, monitoring centralisé), interopérable via roaming avec les autres CPO.
- Pose réalisée par un installateur **certifié IRVE**.
- Engagement de **maintien en service 5 ans minimum**.

Cas typique d'un restaurant martiniquais

Pour 1 borne AC 22 kW installée à 5 500 € HT, ADVENIR clientèle verse environ **1 650 €** (30 %), ramenant le capex net à ~3 850 € HT. Pour 2 bornes (capex 8 500 € HT), l'aide grimpe à ~2 550 €.

Délai d'instruction

L'instruction côté ADVENIR varie de **4 à 12 semaines** selon la complétude du dossier. Nous prenons en charge **le montage complet** dans le cadre de notre prestation, donc côté restaurateur c'est juste la signature et le suivi. **Attention saturation prévisible fin 2027** — anticiper en 2026 sécurise la subvention.

Bonus régional CTM (optionnel)

Des lignes spécifiques de la Collectivité Territoriale de Martinique peuvent compléter ADVENIR sur certains projets touristiques ou de revitalisation commerciale. À vérifier au cas par cas selon votre commune et votre activité.

jusqu'à 2 700 €

Plafond ADVENIR par borne clientèle

Combien de bornes selon la taille de votre restaurant

Le bon dimensionnement dépend de votre capacité, de votre flux client journalier, et de la proportion de clientèle en VE attendue (en 2026, comptez 5 à 15 % selon localisation, jusqu'à 20-25 % en zone touristique Sud haute saison).

Petite table / brasserie 30-50 couverts/jour

- **1 borne AC 22 kW** suffit largement.
- Capex indicatif : 4 000 - 6 000 € TTC.
- ADVENIR clientèle : ~1 500 - 2 000 €.
- **Net à votre charge : ~2 500 - 4 500 €**

Restaurant 80-150 couverts/jour (gastro, restaurant de plage haut de gamme)

- **1 à 2 bornes AC 22 kW** selon flux VE attendu.
- Capex indicatif : 5 500 - 9 500 € TTC.
- ADVENIR clientèle : ~2 000 - 3 000 €.
- **Net à votre charge : ~3 500 - 6 500 €**

Gros restaurant ou complexe (>200 couverts/jour, restaurant de chaîne, complexe touristique)

- **2 à 4 bornes AC 22 kW** + éventuellement 1 borne DC 25 kW.
- Capex indicatif : 12 000 - 25 000 € TTC.
- ADVENIR clientèle : ~3 500 - 7 500 €.
- **Net à votre charge : ~8 500 - 17 500 €**

Notre règle de pouce : 1 borne pour 50-80 couverts/jour, à ajuster selon votre profil clientèle et votre localisation. Une borne sur-utilisée (file d'attente) est une mauvaise expérience client ; une borne sous-utilisée est du capex peu rentable. Sur la côte Sud touristique (Sainte-Anne, Le Diamant, Anses-d'Arlet), prévoir une marge supplémentaire pour la haute saison décembre-avril.

Tropicalisation impérative

IP55 + IK10 minimum, traitement anti-corrosion renforcé (proximité mer), parafoudre dédié (saison cyclonique), électronique tropicalisée. Surcoût 15-20 % rentabilisé dès la 2e année par durée de vie multipliée par 5 à 8.

Refacturer ou pas la recharge ?

Question clé. Trois modèles dominant en restauration, à choisir selon votre positionnement.

Modèle 1 — Recharge gratuite pendant le repas

- Argument commercial fort, simple côté client.
- Vous absorbez le coût énergie (5 à 12 € par session selon durée).
- Adapté aux restaurants à fort ticket moyen où l'absorption est négligeable face à la valeur perçue (gastronomique Saint-Pierre, restaurant de plage haut de gamme).
- Variante : gratuit jusqu'à X kWh, puis facturé au-delà (évite les abus, recommandé).

Modèle 2 — Tarif kWh refacturé

- Le client paie ce qu'il consomme, à un tarif que vous fixez (typiquement 0,30 à 0,45 €/kWh).
- Démarrage via badge / QR code / app, paiement automatique.
- Transparent et équitable.
- Adapté à tous les types d'établissements, particulièrement restos urbains business.

Modèle 3 — Tarif réseau public (borne ouverte 24/7)

- Votre borne est intégrée au réseau public (tarif 0,02 €/min + 0,40 €/kWh).
- Accessible à vos clients ET aux passants externes.
- Maximise l'ADVENIR clientèle (ouverture publique) et génère un revenu hors heures de service.
- Pertinent si votre parking est accessible quand vous êtes fermés (parking de plage par exemple, restaurant fermé le lundi avec parking ouvert).

Combinaison intelligente

Une pratique fréquente : gratuit pour les clients du restaurant (sur présentation du ticket ou badge), payant pour les externes au tarif public. Notre plateforme gère ce paramétrage sans complexité administrative pour vous.

0,40 €/kWh

Tarif réseau public référence

Climat tropical, embruns et saison cyclonique — ce qui change vraiment

Votre borne est **exposée en extérieur sur le parking**, souvent en bord de mer (Anses-d'Arlet, Sainte-Anne, Le Diamant, Sainte-Marie, Le Carbet, Le François), avec embruns salins, fortes pluies tropicales, chaleur intense et orages cycloniques de juin à novembre. Si le matériel n'est pas correctement spécifié, vous tombez en panne en moins d'un an.

Notre cahier des charges sur tous les déploiements restauration en Martinique :

- **IP55 minimum** (protection contre projections d'eau toutes directions).
- **IK10** (résistance aux chocs : vandalisme, manœuvres parking, chariots).
- **Électronique tropicalisée** (cartes vernies, traitement anti-corrosion connecteurs).
- **Parafoudre dédié** intégré dans le tableau de raccordement (essentiel en zone cyclonique).
- **Câble traité UV** anti-craquelage.
- **Pied béton fixé** ou borne murale avec ancrage renforcé.
- **Traitement anti-corrosion renforcé** pour bord de mer (Sainte-Anne, Le Diamant, Le Carbet, Anses-d'Arlet, Le François).

ZNI et puissance souscrite

La Martinique est en **Zone Non Interconnectée** : un îlot électrique sensible aux appels de puissance simultanés. Si vous installez 2 bornes 22 kW et que les deux fonctionnent à plein régime, c'est **44 kW d'appel** sur votre raccordement EDF SEI. Le **smart charging** lisse les appels en répartissant la puissance disponible entre les bornes, sans dépasser votre puissance souscrite ni nécessiter un coûteux renforcement.

Plan cyclonique

La saison cyclonique juin-novembre impose une mise en sécurité préventive (déconnexion sur alerte cyclone, parafoudres déclencheurs). Bonne nouvelle : cette saison correspond à votre basse saison touristique, l'impact opérationnel est limité.

C'est cette expertise locale (12+ ans en DOM exclusivement) qui distingue un opérateur DOM-spécialiste d'un installateur métropolitain non spécialisé. +200 bornes installées en Martinique par EZdrive.

Étapes d'un projet restaurant — de l'idée à la mise en service

Pour vous donner de la visibilité, voici les **6 étapes** d'un projet type restaurant.

1. Premier contact (15-20 min, téléphone ou formulaire) — Cadrage : taille du restaurant, parking, profil clientèle, urgence éventuelle.

2. Audit gratuit sur site (~1h30, sous 48 h disponibilité) — Chargé d'affaires + technicien IRVE : relevé tableau électrique, parcours câblage, parking, photos, contraintes spécifiques (terrasse, classement Saint-Pierre, voisinage).

3. Devis détaillé sous 48 h — TVA non applicable (vous êtes en B2B donc HT), simulation ADVENIR clientèle, scénarios de monétisation au choix.

4. Montage dossier ADVENIR (~2 semaines de préparation) — Constitution complète et dépôt par notre équipe. Délai d'instruction côté ADVENIR ensuite **4 à 12 semaines**.

5. Pose et mise en service (généralement 1 journée pour 1 borne, 2 jours pour 2 bornes) — Idéalement programmé en jour de fermeture pour minimiser la gêne. **Idéalement hors saison cyclonique active** (août-octobre) pour les tranchées extérieures. Câblage, fixation, raccordement, tests, paramétrage supervision, signalétique, formation rapide de votre équipe.

6. Communication client — Mise à jour de votre fiche Google My Business, Tripadvisor, La Fourchette pour activer le filtre "borne de recharge". Signalétique sur place, mention sur menu ou ardoise selon votre style.

Délai global : 2 à 4 mois entre le premier appel et la mise en service, en grande partie déterminé par l'instruction ADVENIR (que nous traitons en parallèle).

Conseil opérationnel : démarrer le projet en avril-juin pour mise en service avant la haute saison touristique (décembre-avril).

2-4 mois

Délai global appel ' mise en service

Mise en valeur commerciale — ce qu'il faut faire après la pose

Comme pour l'hôtellerie, une borne installée mais non valorisée vous prive de la moitié du ROI. Les leviers à actionner.

1. Mise à jour des plateformes

- **Google My Business** : ajouter "borne de recharge VE" dans les équipements (filtre désormais natif).
- **Tripadvisor** : cocher "recharge véhicule électrique".
- **La Fourchette / TheFork** : équipement "borne de recharge".
- **Booking** (si combiné hébergement) ou plateformes de réservation locales.

2. Présence dans les apps cartes électromobilité

Si votre borne est intégrée au réseau public EZdrive, elle apparaît automatiquement dans l'app et est répercutée sur les apps tierces (Chargemap, ABRP, etc.). Les conducteurs VE planifient leurs

déplacements via ces apps et **filtrent les restaurants par disponibilité borne**. Particulièrement utile pour capter le tourisme international.

3. Signalétique sur place

- Panneau directionnel depuis l'entrée du parking.
- Marquage au sol "place réservée recharge VE".
- Affichage tarifs et mode de paiement de manière visible (idéalement bilingue français / anglais en zone touristique).

4. Formation rapide de votre équipe

Votre staff (serveurs, hôtesse d'accueil) doit savoir répondre aux questions de base : où est la borne, comment ça marche, c'est gratuit ou payant, ça prend combien de temps. On vous fournit un **support 1 page** lors de la mise en service.

5. Communication digitale

Une publication réseau social (Facebook, Instagram) montrant la nouvelle borne, idéalement avec une photo d'un client en train de l'utiliser. Effet "engagement RSE" toujours bien perçu par votre clientèle locale et touristique. Hashtags #MartiniqueVE #EZdrive #écoresto pertinents pour capter une visibilité ciblée.

Tendances 2027 et au-delà — vision marché resto

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

1. Croissance forte du parc VE touristique et résident

Projection 2027 : 2 000-2 800 VE Martinique (vs 1 200-1 800 en 2026). Côté demande resto, la part de clients VE atteignant votre parking double sur les zones touristiques Sud (Sainte-Anne, Trois-Îlets, Le Diamant) et Nord-Caraïbe (Saint-Pierre, Le Carbet).

2. Standard apps de recharge

Les apps EZdrive, Chargemap, ABRP deviennent des canaux de pré-sélection restaurant à part entière. ~30-35 % des touristes long-courriers filtrent les restaurants équipés VE en 2028 (vs 18-22 % en 2026). Les non-équipés perdront de la visibilité.

3. Densification du maillage public 2027

900-1 100 bornes en 2027 (vs 600-800 en 2026), particulièrement Nord et Atlantique. Vos clients pourront se déplacer sereinement en VE, ce qui élargit votre clientèle potentielle aux zones jusqu'ici sous-équipées.

4. Saturation prévisible ADVENIR fin 2027

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

Ce que ça veut dire pour vous : 2026 est la fenêtre stratégique d'équipement. Aides empiéées (ADVENIR + éventuels bonus régional), peu de concurrence VE encore visible côté restos locaux, possibilité de capter le label "resto 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. **Conseil concret** : démarrer le projet en avril-mai 2026 pour mise en service avant la haute saison décembre 2026.

30-35 %

Touristes filtrant 'resto + borne' 2028

Restaurant de plage — Anses-d'Arlet

Contexte

Restaurant de bord de mer en activité depuis 2017, ~120 couverts/jour en haute saison (décembre-avril), ~60 en basse saison. Clientèle mixte : touristes (75 %, dont une part croissante en VE de location depuis Lamentin) et locaux du Sud Martinique. Parking de 22 places attenant directement sur le littoral. Trois demandes "vous avez une borne ?" par semaine au comptoir en haute saison 2025, perçues comme un signal fort par le gérant. Position stratégique sur la route des plages (axe Anses-d'Arlet ' Le Diamant ' Sainte-Luce).

Solution EZdrive

Installation de 2 bornes AC 22 kW pilotables sur le parking, matériel tropicalisé IP55/IK10 avec parafoudre intégré (zone cyclonique) et traitement anti-corrosion renforcé (proximité mer directe — embruns). Modèle de monétisation choisi : ****gratuit pour les clients du restaurant**** (sur présentation du ticket), ****tarif réseau public pour les externes**** (borne ouverte 24/7 même les jours de fermeture). Dossier ADVENIR clientèle monté et déposé, mise à jour Google My Business, Tripadvisor et création de 2 places réservées avec marquage au sol. Publication réseaux sociaux à l'inauguration.

Résultat

Capex 9 800 € HT, ADVENIR clientèle versé ****~2 950 €**** après ~7 semaines d'instruction, coût net ****6 850 € HT****. Revenu hors-clients (passants externes en libre service) : ****~640 €/an**** estimé sur première année (saisonnalité forte décembre-mars). Selon le gérant, le ****ticket moyen des clients VE identifiés est 12 % supérieur**** à la moyenne maison (apéro + dessert pris pour terminer la recharge). Aucune réclamation "borne pleine" sur 12 mois grâce au smart charging. ****ROI infrastructure : ~26 mois**** intégrant revenu externe + effet ticket moyen — bien moins en intégrant l'effet attractivité Tripadvisor non chiffré directement.

Notre restaurant n'a que 6 places de parking, ça vaut le coup ?

Oui, si votre profil clientèle correspond. Une borne AC 22 kW occupe 1 place, mais peut accueillir 4 à 6 véhicules par jour en service (1h30 à 2h par session sur la durée d'un repas). À 60 couverts/jour avec ~10 % de clients en VE, vous saturez la borne en haute saison décembre-avril. Le ROI marketing seul (différenciation, Tripadvisor, fidélisation) justifie souvent le capex net après ADVENIR. Un audit gratuit chiffre votre cas précis : on regarde vos couverts, le profil clientèle local, et on dit honnêtement si c'est pertinent ou pas pour votre échelle. Cas particulier : si vous êtes en zone très touristique Sud (Sainte-Anne, Le Diamant), même petit parking, ça vaut généralement le coup.

Combien rapporte vraiment la borne en revenu direct sur un restaurant moyen ?

Modeste mais non négligeable. Sur un restaurant moyen avec 1 borne AC 22 kW en monétisation au tarif kWh refacturé : entre **400 et 1 200 €/an** de revenu net après coût énergie selon flux. Sur 2 bornes ouvertes au public, ça peut monter à **1 500 - 3 000 €/an** , notamment en zone touristique. Le vrai ROI est plutôt sur l'***effet client indirect** (ticket moyen +8-15 %, fidélisation, acquisition via apps) que sur la marge énergie elle-même. Considérez le revenu énergie comme un "bonus" qui complète l'effet attractivité. En haute saison touristique martiniquaise (décembre-avril), le revenu énergie peut doubler vs hors saison.

Notre parking est partagé avec d'autres commerces, peut-on installer ?

Oui, plusieurs cas de figure. Si le parking est en copropriété commerciale, l'installation sur une place attribuée à votre fonds est en général libre (vérifier le règlement de copropriété). Sur partie commune, il faut un accord en AG, souvent à majorité simple grâce au droit à la prise issu de la loi LOM. Si plusieurs commerces sont intéressés, on peut mutualiser le projet (coffret commun, bornes individualisées par commerce, supervision séparée). C'est souvent une opportunité de mutualisation économique : audit gratuit pour analyser votre cas. Particulièrement courant dans les zones commerciales Lamentin et Fort-de-France centre.

Quel matériel choisir si on est en bord de mer (embruns) ?

Spécification minimum **IP55 et IK10** , avec **traitement anti-corrosion renforcé** sur les connecteurs et la coque, et **parafoudre intégré** au tableau (zone d'orages cycloniques). C'est ce que nous installons en standard sur le littoral Martinique (Schoelcher, Sainte-Anne, Le Diamant, Anses-d'Arlet, Le Carbet, Le François). Évitez impérativement les bornes "premier prix" non tropicalisées qu'on trouve parfois en grande distribution ou en ligne : sur la côte caraïbe, elles tombent en panne en moins d'un an. La différence de prix entre un matériel "métropole standard" et un matériel tropicalisé est de l'ordre de 15-20 %, mais la durée de vie est multipliée par 5 à 8. Le calcul est vite fait.

Et si on est ouverts seulement le midi, peut-on quand même rentabiliser ?

Oui. La borne est utilisable 24/7 si elle est sur un parking accessible en dehors de vos heures de service. Vous pouvez la paramétrer en "libre service public" sur les plages où vous êtes fermés, ce qui génère du revenu énergie hors heures d'ouverture du restaurant. C'est aussi un mécanisme intéressant pour rester actif dans les apps de recharge même en jour de fermeture (typique : restaurant fermé le lundi, parking accessible). La supervision permet ce paramétrage de tarif différencié selon les horaires.

Que se passe-t-il si un client occupe la borne 4 heures alors que sa recharge est finie ?

La supervision détecte automatiquement "recharge terminée + véhicule connecté" et peut appliquer un "tarif d'occupation" après la fin de charge (par exemple 0,05 à 0,10 €/min après 15 min post-recharge). Le tarif est affiché en clair sur la borne et le client est notifié dans l'app. C'est un mécanisme classique qui dissuade le squat

tout en restant légitime. En pratique, sur les restaurants où c'est paramétré, les rotations se font fluides — les clients libèrent la borne dès qu'ils sont chargés.

Comment gère-t-on la borne en saison cyclonique (juin-novembre) ?

Plusieurs niveaux. (1) Les bornes elles-mêmes sont IP55/IK10 et équipées de parafoudres dédiés — elles résistent aux fortes pluies, à l'humidité et aux surtensions atmosphériques classiques. (2) En cas d'alerte cyclonique sérieuse, la supervision active un protocole de mise en sécurité (déconnexion préventive, parafoudres déclencheurs). (3) Post-événement, contrôle visuel rapide + remise en service sous quelques heures pour les sites non endommagés. Bonne nouvelle : juin-novembre correspond à votre basse saison touristique, l'impact opérationnel est limité. La haute saison (décembre-avril) est hors saison cyclonique active.

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

Trois raisons concrètes. (1) ****ADVENIR sécurisé**** : enveloppes 2026 disponibles, saturation prévisible fin 2027. (2) ****Différenciation pionnière**** : en 2026 vous êtes l'un des rares restos pleinement équipés en Martinique sur votre segment ; en 2027 c'est de plus en plus standard. (3) ****Effet ticket moyen +8-15 % dès l'année 1**** : 12 mois d'attente, c'est plusieurs milliers d'euros de ticket non capté. Conseil concret : démarrer le projet en avril-mai 2026 pour mise en service avant la haute saison décembre 2026.

Le couplage avec photovoltaïque est-il pertinent pour notre restaurant ?

Oui en option, particulièrement pour les restaurants avec grande terrasse couverte ou parking ombrière. Le couplage permet de valoriser une partie de la production PV en autoconsommation directe sur la borne, surtout en milieu de journée (heure du déjeuner). Côté infrastructure borne, EZdrive installe et opère ; le volet photovoltaïque relève d'un installateur PV dédié (autre métier, autre certification). EZdrive et EZsolar sont deux marques distinctes du groupe Suraya — chacune sur son métier. Le mieux est de planifier les deux ensemble dès le départ pour cohérence d'infrastructure et coordination des marchés.

PROCHAINE ÉTAPE

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