



**DRIVECO**

**BORNES DE RECHARGE DANS LE  
SECTEUR DE LA RESTAURATION :  
QUELS BÉNÉFICES POUR  
VOTRE CLIENTÈLE ?**



Les bornes de recharge sont une réelle opportunité pour le secteur de la restauration. Pour les restaurants gastronomiques, fast food et la restauration itinérante (Courtepaille, Burger King, McDonald's), elles génèrent des **revenus supplémentaires** grâce **l'acquisition de nouveaux clients** à et la fidélisation. Leurs installations démontrent par ailleurs votre engagement envers la transition énergétique et les enjeux de responsabilité sociétale des entreprises (RSE).

Elles sont indispensables. Découvrez comment elles enrichissent votre établissement dans cet ebook !

# SOMMAIRE

## **04** LA LOI LOM : CE QUE VOUS DEVEZ SAVOIR

## **05** LES BORNES DE RECHARGE ÉLECTRIQUE : UN SERVICE CLIENT INDISPENSABLE

L'expérience de recharge : les avantages et services associés

Le temps de recharge : autre point essentiel à la satisfaction client

## **08** DES REVENUS ADDITIONNELS À LA CLÉ

La borne de recharge : un critère décisif pour vos clients

Zoom sur les sources de revenus

## **10** LA DATA AU CŒUR DE VOTRE STRATÉGIE MARKETING

Attirez les clients vers vos stations de recharge

Fidélisez vos clients

Augmentez le flux vers votre restaurant



# 1,44 million

C'est le nombre de véhicules électriques ou hybrides rechargeables enregistrés en circulation en France, fin septembre 2023<sup>1</sup>, par l'association nationale pour le développement de la mobilité électrique (AVERE).

Face aux enjeux climatiques de plus en plus présents, le parc automobile électrique a accru considérablement ces dernières années, entraînant avec lui l'enjeu stratégique de la recharge des batteries. Les bornes de recharge sont aujourd'hui au cœur de toutes les attentions. Leur installation fait d'ailleurs partie des mesures inscrites dans la loi d'orientation des mobilités (LOM) de 2019. Voici les points clés à retenir.



## LA LOI LOM : CE QUE VOUS DEVEZ SAVOIR

Votée le 24 décembre 2019, la **loi d'orientation des mobilités** dite LOM vise à répondre à l'urgence climatique en transformant concrètement les déplacements du quotidien.

Elle est fondamentale puisqu'elle impose l'**installation de bornes de recharge électrique** sur les parkings des bâtiments tertiaires, industriels et publics, tout comme ceux des restaurants.

Ainsi, à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2025, les **parkings des bâtiments non résidentiels de plus de 20 places** devront être équipés pour la recharge électrique, avec a minima :

- un point de recharge accessible aux personnes à mobilité réduite (PMR) ;
- une borne de recharge supplémentaire par tranche de 20 emplacements de stationnement.

Toutefois, compte tenu des discussions actuelles qui ont lieu à Bruxelles, ce système pourrait tendre à évoluer. Il se baserait non plus sur la quantité de places, mais sur la puissance minimale à déployer et sa disponibilité. Nos équipes pourront vous en dire plus.

<sup>1</sup>Source : Avere-France, ministère Transition Écologique, baromètre septembre 2023

# 01 LES BORNES DE RECHARGE ÉLECTRIQUE : UN SERVICE CLIENT INDISPENSABLE

Dans un restaurant gastronomique comme dans un établissement plus accessible, les bornes de recharge constituent un atout pour les restaurateurs.

Alors en plus de proposer des plats pour satisfaire leur appétit, l'installation d'un service tel qu'une station de recharge pour véhicules électriques est un véritable atout pour votre clientèle.

Vous avez la possibilité d'adapter ce service à vos besoins et aux attentes de votre clientèle via la puissance et la vitesse de chargement des bornes. Selon vos objectifs et votre offre, les caractéristiques techniques de la recharge électrique peuvent en effet différer.



## BON À SAVOIR

En fonction du temps passé par vos clients dans votre établissement, vous pouvez adapter les bornes installées et leurs puissances pour leur offrir le meilleur service au meilleur prix.

Par exemple, s'ils prévoient de rester sur place pendant environ 2 heures, une borne de recharge délivrant 11 kW ou 22 kW sera adéquate pour un restaurant. Cependant, pour des établissements de type fast-food, il serait nécessaire d'opter pour une borne plus puissante, de 50 kW ou plus.

En leur fournissant des infrastructures pour véhicules électriques, vous offrez aux automobilistes une tranquillité d'esprit inestimable et une meilleure expérience dans votre établissement. Concrètement, avec une telle installation, vous proposez à vos clients :

- d'éviter un passage à la station-service et donc un détour pénible ;
- un bon emplacement réservé devant le restaurant ;
- un choix adapté à la durée de leur repas ;
- un suivi de l'avancement de leur recharge une fois à l'intérieur du restaurant grâce à une application dédiée ;
- l'occasion de passer plus de temps au sein de votre établissement et de profiter des divers services qu'il propose.

## L'EXPÉRIENCE DE RECHARGE : LES AVANTAGES ET SERVICES ASSOCIÉS

Pour vos clients, avoir accès à des bornes de recharge a de multiples bénéfices. En vous équipant de ce type d'infrastructure, vous leur donnez :

- la possibilité de réserver leur recharge à l'avance grâce à l'application dédiée ;
- le choix du mode de paiement, sur la borne, dans l'application (ou directement via le véhicule grâce au Plug & Charge) ;
- le démarrage simple et rapide grâce au QR code sur la borne ;
- la clarté de la signalétique au sol, sur les bornes, sur le parking, etc. ;
- en cas de problème, l'accès à une FAQ sur l'application, sur le site de l'opérateur et la garantie d'avoir un service-client par téléphone, 24/7.

Dans ce contexte, le taux de disponibilité des bornes est devenu un enjeu crucial. Pour représenter un réel atout, vos bornes de recharge doivent ainsi être accessibles, et toujours en bon état de marche. Pouvoir recharger leur véhicule dans votre restaurant est assurément un souci en moins pour vos clients !

Par exemple, chez Driveco, notre taux de disponibilité dépasse aujourd'hui les 98 %, contre 84 % en moyenne chez les autres acteurs du secteur en France.






« Il est très agréable de faire appel à un prestataire qui met des moyens humains en place pour répondre rapidement à nos questions et à celles de nos clients. J'apprécie aussi le fait de ne pas avoir affaire à des machines ou n'avoir personne au bout du fil (comme c'est le cas chez certains). »

**Olivier Leroy - Directeur technique du Groupe SOFRA, propriétaire de 3 restaurants et 18 hôtels en France**

## LE TEMPS DE RECHARGE : AUTRE POINT ESSENTIEL À LA SATISFACTION CLIENT

Tous les restaurants n'accueillent pas la même clientèle, mais pour chacune, il est important de proposer les bons équipements de recharge pour ses véhicules.

### Proposez différentes puissances de recharge à vos clients en fonction de leurs besoins

Puissance/coût	Temps de charge	Cas d'usage
<b>22 kW</b> (charge accélérée) €	<b>1 h 26*</b>	Restaurant 
<b>50 kW</b> (charge rapide) €€	<b>45 mn*</b>	Fast food 
<b>150+ kW</b> (charge ultra-rapide) €€€	<b>17 mn**</b>	Pause café 

\*Temps de charge moyen pour remplir la batterie d'une Renault ZOE de 20 à 80 %

\*\*Temps de charge moyen pour remplir la batterie d'une Tesla modèle Y de 20 à 80 %



### RESTAURANTS ET RECHARGE ÉLECTRIQUE : LES AVANTAGES EN BREF

- Vous prendrez de l'avance sur le marché en proposant un service supplémentaire à vos clients.
- Vous attirerez une clientèle de passage.
- Votre établissement sera visible sur plus de plateformes.

## 02 DES REVENUS ADDITIONNELS À LA CLÉ

Mettre à disposition des bornes de recharge électrique sur le parking de votre restaurant est un avantage pour vos clients, mais aussi pour vous ! C'est un canal de revenu supplémentaire.

### LA BORNE DE RECHARGE : UN CRITÈRE DÉCISIF POUR VOS CLIENTS

Dans votre zone de chalandise, la mise à disposition de bornes de recharge peut permettre à votre restaurant de se distinguer par rapport à vos concurrents non équipés. C'est une valeur ajoutée qui fait souvent la différence.

Pensez à mentionner ce service sur votre site web, vos fiches descriptives en ligne, et les annuaires & plateformes de réservation utilisés par vos clients potentiels (Google My Business, Pages Jaunes, Mappy, ViaMichelin, etc.). Vos campagnes de communication et publicités en ligne doivent aussi préciser la présence de bornes de recharge électrique sur place.



#### LE SAVIEZ-VOUS ?

En septembre 2023, les immatriculations de véhicules électriques et hybrides rechargeables représentaient 25,5 % des parts sur le marché de la vente. Ce qui équivaut à une augmentation de 34,5 % des ventes par rapport à septembre 2022<sup>2</sup>.

<sup>2</sup> Source : [Baromètre septembre 2023](#), Avere France



## ZOOM SUR LES SOURCES DE REVENUS

### → LES REVENUS DIRECTS

Via la location, en permettant à un opérateur de recharge d'installer et d'opérer des bornes sur vos emplacements de parking, vous pouvez obtenir un revenu fixe et/ou variable en fonction de la fréquentation et de l'utilisation de ces bornes.

Via l'achat de bornes effectué auprès d'un installateur. Ici, vous rentabiliserez votre achat en vendant des recharges. Cependant, ce modèle est plus risqué et complexe, car il exige des investissements initiaux plus importants, une gestion de l'infrastructure, ainsi que la responsabilité de la maintenance des services de recharge.

### → LES REVENUS INDIRECTS

Les bornes créent inévitablement des revenus indirects puisqu'elles :

- attirent des clients qui ne seraient pas venus ;
- permettent de fidéliser les clients qui reviennent plus fréquemment dans votre établissement ;
- peuvent faire passer plus de temps dans votre établissement.



« Nous avons mis en place les bornes électriques il y a 2 ans maintenant et cela pour deux raisons : ancrer la démarche RSE dans notre ADN, et répondre à une demande de plus en plus forte de nos clients.

Dans un premier temps, nous avons proposé une rallonge électrique à nos clients souhaitant recharger leurs voitures. Mais les coûts croissants de l'énergie et les difficultés de gestion nous ont poussés à faire appel à une solution pérenne. »

**Olivier Leroy - Directeur technique du Groupe SOFRA, propriétaire de 3 restaurants et 18 hôtels en France**

## 03 LA DATA AU CŒUR DE VOTRE STRATÉGIE MARKETING

La data occupe une place centrale dans toute stratégie marketing efficace, et dans le secteur de la recharge pour véhicules électriques, elle devient un outil pour attirer et fidéliser la clientèle. Comment ? En exploitant les informations recueillies via le compte client et l'utilisation des plateformes de recharge !

Vous avez alors la possibilité de développer des services sur mesure. La connaissance obtenue via ces données client vous permet de proposer des promotions ciblées aux conducteurs de voitures électriques.

### ATTIREZ LES CLIENTS VERS VOS STATIONS DE RECHARGE

Pour attirer davantage de clients vers vos bornes, plusieurs initiatives peuvent être mises en place :

- un programme de fidélité intégré à votre application mobile, offrant des prix promotionnels et mettant en avant la station sur la carte ;
- l'utilisation de bandeaux publicitaires sur l'écran de recharge ;
- la création d'événements autour des bornes, tels que des dégustations ou des distributions de goodies.

### FIDÉLISEZ VOS CLIENTS

Cette fidélisation peut s'articuler autour de la création de forfaits d'abonnement mensuels ou annuels. Ces derniers offrent des avantages tels que des tarifs préférentiels, des sessions de recharge gratuites ou des services complémentaires, garantissant ainsi une relation à long terme avec la clientèle.

De plus, la mise à disposition de services gratuits ou à tarif réduit, tels que le Wi-Fi, des boissons et des collations, crée une expérience positive, à la manière des lounges de qualité d'entreprises renommées comme Air France.

## AUGMENTEZ LE FLUX VERS VOTRE RESTAURANT

En vue d'augmenter le flux de clients vers votre restaurant, des stratégies de géomarketing peuvent être exploitées. En envoyant des publicités ciblées et des offres aux conducteurs lorsqu'ils sont à proximité de votre établissement, vous maximisez la visibilité de votre restaurant.

Aussi, l'intégration de promotions sur les applications de recharge crée une incitation supplémentaire pour les conducteurs. Avec des réductions ou des tarifs spéciaux pour les sessions de recharge pendant certaines heures, jours ou saisons, vous pouvez attirer une clientèle diversifiée, stimulant ainsi l'activité de votre restaurant, notamment en soirée, le week-end ou pendant les mois estivaux.



### LE PROGRAMME DE SUBVENTION ADVENIR RECONDUIT JUSQU'EN 2027 : À SAVOIR

Afin de tirer parti de ces avantages, il existe des aides ! En effet, que vous soyez exploitant ou propriétaire d'un restaurant, vous pouvez bénéficier de financements pour l'installation de bornes de recharge ouvertes au public. Il peut s'agir d'installations sur votre parking privé, avec la possibilité d'un accès élargi au grand public.

- Une prime pour l'installation de bornes de recharge ouvertes à tout public sur parking privé.
- Un programme qui a déjà financé plus de 135 000 points de charge.
- Une enveloppe supplémentaire de 200 millions d'euros dédiée au déploiement de points de charge partout en France.

[CONNAÎTRE LES MODALITÉS](#)

# DRIVECO



## QUI SOMMES-NOUS ?

Driveco est le **pionnier français de la recharge de véhicules électriques** et vous accompagne tout au long de votre projet !

- Prise de besoins client
- Étude de faisabilité
- Demande des permis de construire et autorisation
- Demande de raccordement (Enedis)
- Travaux de raccordement et d'installation des bornes
- Mise en service
- Exploitation et maintenance

Vous gérez un restaurant et vous souhaitez équiper votre parking d'une ou plusieurs bornes de recharge électrique ?

PARLONS-EN !

