Et si votre borne de recharge ne vous coûtait (presque) rien ?

4 leviers pour rentabiliser simplement votre installation

Votre borne devient un levier de chiffre d'affaires

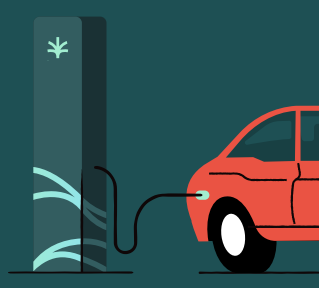
La recharge payante génère des revenus directs

Les clients restent plus longtemps sur place, donc consomment davantage

Les conducteurs de véhicules électriques choisissent les lieux équipés de bornes

Une borne améliore votre image d'entreprise responsable

📌 Une borne peut faire plus que charger : elle peut faire consommer



Faites de votre borne un atout client

Une signalétique claire et une présence sur les applications GPS attirent plus de visiteurs, et des visiteurs qualifiés

Offrez un café, une remise ou un bon d'achat pendant la recharge

Communiquez : via une newsletter, les réseaux sociaux ou des affiches

Proposez une offre spéciale : carte de fidélité, tarif préférentiel…

📌 Chaque borne peut devenir un véritable outil de fidélisation

On vous simplifie tout le process

Prise en charge de l'installation et de la maintenance

Passage par un bureau de contrôle pour garantir la conformité

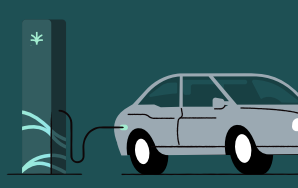
Mise en service complète, jusqu'à la mise sous tension

Suivi assuré grâce à la maintenance et la supervision

📌 Notre objectif : une borne utilisée, rentable et valorisante

Exemple pour un supermarché situé à proximité de Orléans*

Pour l'investissement d'une borne rapide et une borne double accéléré	
Coût de l'investissement	41 939 €
Rentabilité en	4 ans
Marge nette après 10 ans	83 597 €

* simulation non contractuelle, réalisée à partir de données trafic et du prix moyen constaté de l'achat - revente de l'énergie.

Parlons-en ?