OZECAR

● LIVRE BLANC · ÉDITION 2026

Électrifier sa flotte en 2026, *sans se tromper.*

Le guide opérationnel des DAF et responsables flotte : ROI, supervision IRVE, monétisation, conformité AFIR. 36 pages d'expertise terrain, par OZECAR.

POUR
DAF · Resp. Flotte
Direction Générale

LECTURE
25 minutes

INCLUS
Calculateur ROI
Checklist AFIR

SOMMAIRE

Ce que vous allez *découvrir.*

Six chapitres pensés pour passer du diagnostic à l'exécution. Vous pouvez les lire dans l'ordre — ou aller directement à celui qui vous intéresse.

01	Le marché IRVE en 2026 : où en est-on vraiment ?	04
02	Les 7 erreurs qui plombent un projet d'électrification	09
03	Calculer son ROI : la formule complète	14
04	Choisir son CPO : grille de décision	19
05	Conformité AFIR, MID, OCPP : ce qui est obligatoire	24
06	Monétiser ses bornes : 4 leviers de revenus	29
07	Plan d'action 90 jours · Checklist DAF	33

L'AUTEUR

OZECAR — Plateforme française de supervision IRVE.

Fondée en 2022, OZECAR opère plus de 530 points de charge en France pour des flottes d'entreprises, hôtels, supermarchés et collectivités. Notre approche : kit de retrofit en 30 minutes, supervision multi-marques, facturation automatisée. Ce guide synthétise 4 ans de retours terrain.

AVANT-PROPOS

Pourquoi ce livre blanc, *maintenant.*

L'électrification des flottes d'entreprise n'est plus un sujet d'avenir. C'est une obligation légale (loi LOM, AFIR), un enjeu RH (attentes des collaborateurs), et un poste budgétaire qui peut soit devenir une source d'économies, soit s'emballer si le projet est mal cadré.

Nous voyons passer chaque mois des projets de flottes électriques. Et nous voyons les mêmes erreurs revenir : **matériel surdimensionné, supervision mal choisie, absence de stratégie de remboursement, bornes installées sans superviseur, contrats de maintenance trop chers, monétisation oubliée.**

Le résultat ? Des projets qui devaient coûter 30 000 € en coûtent 60 000 €, et des bornes qui ne fonctionnent qu'à 70 % de leur capacité parce que personne ne sait comment elles sont utilisées.

Ce livre blanc est conçu comme un outil de décision pour les **directions financières** et les **responsables flotte**. Pas une brochure marketing. Pas un manuel technique. Un guide opérationnel qui répond à six questions concrètes :

1. Combien coûte vraiment un projet d'électrification — tout compris ?
2. Comment éviter les sept erreurs que font 90 % des entreprises ?
3. Quel ROI peut-on attendre, et sur combien d'années ?
4. Comment choisir un opérateur de supervision sans se faire enfermer ?
5. Que dit exactement la réglementation AFIR pour ma flotte ?
6. Comment transformer une dépense d'infrastructure en source de revenus ?

> UNE PROMESSE
>
> À la fin de ce document, vous saurez exactement quoi demander à votre prochain prestataire IRVE — et surtout, ce qu'il ne faut *pas* accepter dans son devis. Vous aurez aussi un calculateur de ROI prêt à l'emploi et une checklist de conformité AFIR à utiliser dès lundi matin.

Bonne lecture.

— L'équipe OZECAR

CHAPITRE 01

Le marché IRVE en 2026 : où en est-on *vraiment*.

Les chiffres officiels, les vrais signaux faibles, et ce que ça change pour votre projet.

+34%
CROISSANCE VE ENTREPRISE YOY FRANCE 2025

2,8M
BORNES IRVE ATTENDUES EN FRANCE D'ICI 2030

73%
DES FLOTTES PRÉVOIENT 50 %+ ÉLECTRIQUE EN 2027

Le marché ne se cherche plus, il s'organise

Pendant cinq ans, la question pour les entreprises était « *faut-il électrifier ?* ». Cette question est obsolète. La loi LOM impose déjà 40 % de véhicules à faibles émissions dans les renouvellements de flottes de plus de 100 véhicules, et ce pourcentage grimpe à 70 % en 2027. Les concessionnaires constructeurs ont reçu pour consigne de prioriser les commandes de VE auprès des flottes professionnelles, parce que c'est le segment qui scale le mieux.

La vraie question en 2026 est donc : **« comment électrifier sans se faire piéger sur l'infrastructure ? »**. Parce que le coût d'un véhicule électrique est aujourd'hui prévisible — celui des bornes, de leur installation, de leur supervision et de leur maintenance ne l'est pas du tout.

Trois signaux faibles à surveiller

Signal 1 — La consolidation des opérateurs (CPO). Plusieurs acteurs nationaux ont disparu ou ont été rachetés en 2024-2025. Choisir un CPO en faillite, c'est récupérer un parc de bornes orphelin, sans facturation, sans supervision, parfois sans documentation. Le coût de migration vers un autre opérateur est alors estimé entre 250 et 800 € par borne.

Signal 2 — La généralisation du MID. Le tarif réglementé impose désormais des compteurs MID certifiés sur toute borne de plus de 7,4 kW utilisée pour facturer un tiers. Les bornes installées entre 2020 et 2023 sans MID sont en sursis : elles ne pourront plus refacturer aux salariés ni à des visiteurs sans mise à niveau matérielle.

Signal 3 — L'arrivée d'OCPP 2.0.1. Le protocole de communication entre bornes et superviseurs évolue. Les bornes restées en OCPP 1.6 sans plan de mise à niveau perdent l'éligibilité à certaines aides et certaines fonctions de pilotage avancé (V2G, pilotage dynamique, smart charging).

Trois mythes à démonter

Mythe 1 — « Les bornes, c'est l'affaire de l'installateur »

Faux. L'installateur fait son métier — la pose électrique, la mise en service. Mais l'**opération quotidienne** (qui charge, combien de kWh, qui facturer, comment refacturer aux salariés) relève d'un autre métier : la *supervision IRVE*. Confondre les deux conduit à des projets où les bornes sont posées mais inexploitables — pas de remboursement automatisé, pas de visibilité d'usage, pas de pilotage des coûts.

Mythe 2 — « La supervision, c'est un coût optionnel »

Faux. Sans supervision, vous payez de l'électricité sans savoir qui la consomme, vous ne pouvez pas refacturer les recharges domicile aux salariés, et vous n'avez aucune trace en cas de contrôle URSSAF (l'avantage en nature recharge est en effet désormais surveillé). Le coût d'une supervision sérieuse — 8 à 12 € par borne et par mois — est négligeable face aux risques de redressement et aux pertes invisibles d'énergie.

Mythe 3 — « Je dois choisir l'écosystème de mon constructeur de bornes »

Faux et stratégiquement dangereux. La plupart des fabricants (Hager, Schneider, Wallbox, Zaptec, Alfen, ABB) proposent leur propre superviseur. Choisir l'un d'eux, c'est s'enfermer dans un écosystème : impossible d'ajouter une borne d'une autre marque sans réinvestir dans une nouvelle plateforme. Le standard OCPP existe précisément pour éviter cela. Un superviseur OCPP-natif (comme OZECAR) accepte indifféremment 400+ modèles de bornes — vous restez libre du matériel.

RETOUR TERRAIN

Le piège du « tout-en-un »

Sur 320 sites que nous avons audités en 2024-2025, **62 % avaient choisi le superviseur de leur fabricant de bornes**. Au moment d'agrandir le parc 18 mois plus tard, 74 % d'entre eux ont changé d'avis et ont migré vers un superviseur multi-marques — au prix d'une renégociation contractuelle complexe et d'un coût de migration moyen de 11 200 € HT pour 20 bornes.

Le marché IRVE 2026 récompense les choix flexibles et punit les choix d'enfermement. Garder cette logique en tête est probablement le seul vrai principe directeur de tout ce livre blanc.

CHAPITRE 02

Les 7 erreurs qui *plombent* un projet flotte.

Tirées de plus de 300 audits terrain. Si vous en évitez ne serait-ce que trois, ce livre blanc aura été rentable pour votre entreprise.

Erreur 1 — Choisir d'abord les bornes, ensuite la supervision

L'ordre logique semble couler de source : on choisit son matériel, puis on regarde quel logiciel le pilote. C'est une erreur. La supervision est plus stratégique que le matériel : elle conditionne la facturation, la conformité, l'usage et l'évolutivité. Vous changerez de bornes tous les 8-10 ans (durée de vie matériel) ; vous garderez votre superviseur 20 ans.

Faites l'inverse : choisissez votre superviseur d'abord, puis sélectionnez des bornes compatibles dans son catalogue.

Erreur 2 — Sous-dimensionner la puissance disponible

L'erreur la plus coûteuse à corriger. Installer 10 bornes 22 kW sans avoir vérifié que votre TGBT supporte 220 kW simultanés conduit à des bornes bridées, des disjoncteurs qui sautent, ou pire, à un raccordement Enedis à 25 000 € que personne n'avait budgété. Avant tout achat de bornes, demandez un **audit électrique** de votre site et chiffrez le scenario de pic de puissance théorique.

Erreur 3 — Oublier le pilotage dynamique de charge

Sans pilotage, toutes les bornes chargent à pleine puissance dès qu'un véhicule est branché. Avec pilotage (smart charging), la puissance se répartit intelligemment selon les besoins : un véhicule branché 8 h n'a pas besoin de charger en 1 h. Économie observée : **-35 % de pic de puissance**, donc une facture d'abonnement Enedis souvent réduite de 1 200 à 4 800 € par an selon la taille du site.

Erreur 4 — Ne pas anticiper le remboursement domicile

Vos collaborateurs vont charger leur véhicule de fonction à leur domicile. Sans solution de remboursement intégrée (récupération automatique des kWh consommés via leur Linky, refacturation propre dans les notes de frais), vous créez deux problèmes : un cauchemar administratif chaque mois, et un risque URSSAF (l'avantage en nature recharge est requalifiable en absence de traçabilité).

Une bonne solution domicile coûte entre **4 et 6 € par salarié et par mois** et règle ces deux problèmes en un.

Erreur 5 — Signer un contrat sans clause de portabilité

Lisez votre contrat de supervision. Si vous ne trouvez pas de clause détaillant « *en cas de fin de contrat, le client récupère l'export complet de l'historique de sessions et les credentials OCPP des bornes* », vous êtes piégé. Beaucoup d'opérateurs verrouillent par défaut les credentials et facturent leur restitution. Demandez explicitement une **clause de portabilité gratuite** avant de signer.

Erreur 6 — Confondre coût d'achat et coût total de possession (TCO)

Une borne à 800 € HT moins chère qu'une autre à l'achat peut coûter 3 000 € de plus sur 10 ans (frais de supervision, MAJ firmware payantes, pièces détachées rares, panne sans support). Le bon référentiel est le **TCO 10 ans**, qui intègre achat + installation + supervision + maintenance + énergie + remplacement. Tous nos calculs ROI dans ce livre se font en TCO.

Erreur 7 — Négliger la communication interne

Une borne n'est utile que si elle est utilisée. 18 % des bornes installées en entreprise sont sous-utilisées dans les 6 premiers mois — non pas parce qu'elles ne fonctionnent pas, mais parce que les collaborateurs ne savent pas qu'elles existent, ne savent pas comment s'en servir, ou ont peur de mal faire. Prévoyez systématiquement **2 h de formation collaborateurs** + une communication interne claire au lancement.

> À RETENIR
>
> Sur les 7 erreurs ci-dessus, **4 sont des erreurs contractuelles** (1, 4, 5, 6) et 3 sont des erreurs techniques (2, 3, 7). Cela veut dire que la moitié de la valeur d'un projet flotte se joue dans le contrat — pas dans le matériel.

CHAPITRE 03

Calculer son ROI : la formule *complète.*

Pas un ROI marketing. Le vrai. Avec tous les postes que vos prestataires « oublient » dans leurs devis.

Les 6 composantes du TCO d'une borne sur 10 ans

POSTE	BORNE 7-22 KW (ENTREPRISE)	NOTE
1. Achat matériel	800 — 2 800 € HT	Selon marque & puissance
2. Pose & raccordement	600 — 4 500 € HT	Très variable selon distance TGBT
3. Activation & mise en service	0 — 350 € HT	OZECAR : 0 € (incluse) · concurrents : 150-350 €
4. Supervision (10 ans)	1 188 — 2 880 € HT	9,90 €/mois OZECAR · 24 €/mois moy. marché
5. Maintenance & SAV (10 ans)	0 — 1 200 € HT	Inclus chez OZECAR · facturé à l'acte ailleurs
6. Énergie consommée (10 ans)	10 800 — 32 400 € HT	Selon usage — refacturable !
TCO TOTAL 10 ANS	**13 300 — 44 130 € HT**	**Par borne · hors revenus**

La formule du ROI net

ROI NET 10 ANS (PAR BORNE)

$$\frac{\text{Revenus refacturés} + \text{Économies carburant} - \text{TCO}}{\text{TCO}}$$

Les deux sources de revenus / d'économies à intégrer :

Refacturation salariés (recharge fonction de service domicile) : économies URSSAF sur l'avantage en nature, en moyenne **720 € par véhicule par an**.

Économie carburant flotte : un VE consomme l'équivalent de 2 à 3,5 €/100 km (à 0,15 €/kWh), contre 9 à 14 €/100 km pour un thermique. Économie nette : **5 à 11 € pour 100 km parcourus**.

Cas chiffré : Une flotte de 40 véhicules

Hypothèses : 40 VE de fonction, 25 000 km/an chacun, 10 bornes 22 kW au siège + remboursement domicile activé pour les 30 collaborateurs en télétravail partiel. Site Île-de-France.

338k€
TCO 10 ANS
INFRA + ÉNERGIE

916k€
GAINS 10 ANS
CARBURANT + URSSAF

+578k€
BÉNÉFICE NET
10 ANS

Détail du calcul

POSTE	CALCUL	MONTANT 10 ANS
Achat 10 bornes 22 kW	10 × 1 800 €	18 000 €
Pose & raccordement	10 × 1 200 €	12 000 €
Activation OZECAR	10 × 0 €	0 €
Supervision OZECAR (10 bornes)	10 × 9,90 € × 120 mois	11 880 €
Maintenance & SAV inclus	—	0 €
Remboursement domicile (30 collab.)	30 × 5,90 € × 120 mois	21 240 €
Énergie consommée flotte	40 véh × 25k km × 0,025 €/km × 10 ans	250 000 €
Renouvellement matériel à 8 ans	10 × 2 500 €	25 000 €
TCO TOTAL		**338 120 €**
Économie carburant flotte	40 × 25k km × 0,07 €/km × 10 ans	**700 000 €**
Économie URSSAF (avantage en nature)	30 × 720 € × 10 ans	**216 000 €**

ROI NET

(700 000 + 216 000 − 338 120) / 338 120 = +171 % sur 10 ans.

Soit un retour sur investissement infrastructure en **3 ans et 8 mois** sur cette flotte type.

CHAPITRE 04

Choisir son CPO : grille de *décision.*

Les 12 questions à poser à votre futur opérateur avant de signer. Et les 5 red flags qui doivent vous faire fuir.

Les 12 questions essentielles

COMPATIBILITÉ & TECHNIQUE

- ☑ Combien de marques/modèles de bornes votre superviseur supporte-t-il en OCPP natif ?
- ☑ Êtes-vous compatible OCPP 2.0.1 ou seulement 1.6 ?
- ☑ Pouvez-vous me fournir la liste exacte des bornes prises en charge avec leurs versions firmware ?
- ☑ Le pilotage dynamique de charge (smart charging) est-il inclus ou en option ?

CONTRACTUEL & PORTABILITÉ

- ☑ Y a-t-il une clause de portabilité gratuite en fin de contrat ?
- ☑ Les credentials OCPP des bornes me sont-ils restitués sans frais en cas de résiliation ?
- ☑ L'export complet de l'historique des sessions est-il garanti dans le contrat ?
- ☑ Quelle est votre durée d'engagement minimum, et y a-t-il des frais de résiliation anticipée ?

TARIFICATION & TRANSPARENCE

- ☑ Quel est le coût mensuel par borne, tout inclus, sans add-ons cachés ?

- [x] Les frais de transaction (badges, paiement CB, itinérance) sont-ils détaillés ?
- [x] Le remboursement domicile est-il facturé par utilisateur ou par session ?
- [x] Y a-t-il une grille de tarifs dégressifs au-delà d'un certain volume de bornes ?

Les 5 red flags qui doivent vous faire fuir

Red flag 1 — « Notre supervision ne fonctionne qu'avec nos bornes »

Vous achetez un risque d'enfermement à long terme. Refusez tout opérateur qui ne supporte pas a minima 5 fabricants tiers en OCPP natif.

Red flag 2 — « Les credentials OCPP appartiennent à notre opérateur »

Variante : « ils sont stockés dans notre infrastructure et ne sont pas exportables ». Cette phrase signifie que vous ne pourrez jamais migrer sans réécrire tout votre parc. Fuyez.

Red flag 3 — « Le tarif est dégressif mais je ne peux pas vous le détailler »

Un opérateur sérieux a une grille tarifaire publique ou semi-publique. Si on vous parle de « cas par cas » sans rien chiffrer, c'est mauvais signe — soit ils improvisent, soit ils calculent en fonction de votre tête.

Red flag 4 — « L'engagement est de 60 mois minimum »

C'est trop. La norme actuelle se situe à 36 mois maximum, avec des engagements de 24 mois fréquents pour les contrats supervision. 60 mois sur un marché qui bouge tous les 18 mois, c'est suicidaire.

Red flag 5 — « Notre app et notre superviseur sont en marque blanche »

« Marque blanche » signifie qu'ils revendent une plateforme tierce. Vous payez deux marges (le revendeur + l'éditeur), et en cas de bug, le support est un ping-pong sans fin. Préférez un éditeur direct, propriétaire de sa stack.

LE BON RÉFLEXE

Demandez systématiquement à votre prospect CPO de vous fournir **3 références clients de plus de 18 mois**, dans votre secteur d'activité, avec coordonnées d'un référent technique. Et appelez-les. Si votre interlocuteur ne peut pas en fournir, le projet est trop jeune ou le niveau de satisfaction est insuffisant pour le risquer.

CHAPITRE 05

Conformité AFIR, MID, OCPP : *l'obligatoire.*

Le cadre réglementaire 2026 simplifié pour les non-juristes. Plus une checklist d'autodiagnostic.

AFIR — Le règlement européen qui change tout

Adopté en 2023, applicable depuis avril 2024, AFIR (*Alternative Fuels Infrastructure Regulation*) impose à tous les opérateurs de bornes ouvertes au public — et désormais aux flottes mixtes ouvertes à des invités — de respecter quatre obligations clés :

1. **Paiement par carte bancaire sans contact** obligatoire pour les bornes >50 kW dès 2024 (sans abonnement)
2. **Affichage des prix en €/kWh ad hoc** (et non plus uniquement à la session)
3. **Accessibilité multilingue minimale** (FR + EN sur l'interface utilisateur)
4. **Reporting périodique** de disponibilité, sessions, énergie distribuée

MID — La métrologie certifiée

La directive MID impose un comptage d'énergie certifié pour toute facturation à un tiers. Concrètement :

Si vous refacturez de la recharge à un salarié (avantage en nature) ou à un tiers (visiteur, client), votre borne doit intégrer un compteur MID. C'est un compteur métrologique scellé, équivalent du tachygraphe pour les routiers. Coût supplémentaire : 80 à 240 € par borne neuve. Sur une borne ancienne, retrofit MID rarement possible — il faut souvent remplacer.

OCPP — Le standard de communication

OCPP (*Open Charge Point Protocol*) est le langage par lequel votre borne dialogue avec son superviseur. Deux versions coexistent :

OCPP 1.6 : standard historique, suffisant pour la facturation de base et le pilotage simple. Encore largement utilisé en 2026.

OCPP 2.0.1 : ajoute le *plug & charge* (recharge sans badge ni app), la cybersécurité renforcée, le pilotage dynamique avancé, l'intégration ISO 15118. Devient la norme attendue à partir de 2027.

Checklist d'autodiagnostic conformité 2026

Imprimez-la, parcourez-la avec votre CPO actuel ou prospect.

AFIR — POUR LES BORNES OUVERTES (VISITEURS, SALARIÉS NON-FLOTTE)

- ☑ Paiement CB sans contact disponible sur les bornes ≥ 50 kW
- ☑ Tarif affiché en €/kWh dynamique sur l'interface
- ☑ Interface utilisateur disponible en français + anglais
- ☑ Reporting de disponibilité automatisé (fourni par le superviseur)

MID — POUR TOUTE REFACTURATION

- ☑ Toutes les bornes 7-22 kW utilisées pour refacturation embarquent un compteur MID
- ☑ Numéro de série MID enregistré et accessible dans le superviseur
- ☑ Vérification métrologique programmée (8 ans)

OCPP — POUR LA PÉRENNITÉ TECHNIQUE

- ☑ Vos bornes neuves achetées sont OCPP 2.0.1 native (ou upgrade firmware planifié)
- ☑ Le superviseur supporte OCPP 1.6 ET 2.0.1 simultanément (parc mixte)
- ☑ Les credentials OCPP de chaque borne sont accessibles et exportables

RGPD & TRAÇABILITÉ

- ☑ Le CPO précise dans le contrat la localisation des données (UE recommandé)
- ☑ L'export des données de session est disponible au format CSV ou JSON
- ☑ Une politique de rétention claire est définie (3 ans minimum, 10 ans max)

BILAN

Si vous cochez moins de 9 lignes sur les 14 ci-dessus, vous êtes **non-conforme à un titre ou un autre**. La régularisation coûte en moyenne 1 200 € par borne — toujours moins cher qu'un contrôle URSSAF ou qu'une amende AFIR (jusqu'à 7 500 € par infraction).

CHAPITRE 06

Monétiser ses bornes : *4 leviers* souvent oubliés.

Une infrastructure IRVE n'est pas qu'un coût. Bien pilotée, elle peut devenir un centre de profit secondaire — ou au minimum s'autofinancer.

Levier 1 — Refacturation salariés (avantage en nature maîtrisé)

Vos collaborateurs en VE de fonction chargent à domicile. Sans solution de remboursement pilotée, vous payez à leur place ou créez un avantage en nature mal tracé. Avec une solution de remboursement automatisé (Linky → kWh → notes de frais), le salarié est remboursé à l'euro près de sa consommation professionnelle, et vous tracez tout pour l'URSSAF.

Économie observée : 720 €/véh./an d'avantage en nature non requalifié, plus le coût administratif évité (estimé à 280 €/véh./an).

Levier 2 — Ouverture des bornes aux visiteurs

Vous avez 10 bornes au siège. Vos collaborateurs n'en utilisent réellement que 3-4 simultanément. Les 6-7 autres sont disponibles 70 % du temps. Ouvrir ces bornes à des visiteurs (clients, sous-traitants) ou au grand public via votre application opérateur génère des revenus complémentaires de **0,28 à 0,55 €/kWh**, au-delà du coût électrique.

Revenu observé : 800 à 2 400 €/an par borne ouverte au public, sur sites bien situés (proximité commerce, hôtel, gare).

Levier 3 — Itinérance & roaming

Vos bornes peuvent être référencées sur les hubs d'itinérance (Gireve, Hubject) et accessibles aux conducteurs de toutes les principales applications (ChargeMap, Plugsurfing, etc.). Vous touchez une commission sur chaque kWh consommé par un usager extérieur. Cela ne demande aucune installation supplémentaire — uniquement une intégration superviseur déjà incluse dans une bonne supervision.

Revenu observé : 200 à 1 100 €/an par borne, sans effort additionnel.

Levier 4 — Certificats TIRUERT

L'électricité distribuée à des véhicules génère des certificats TIRUERT, vendables à des distributeurs de carburants pour leurs obligations d'incorporation d'énergie renouvelable. Le mécanisme est complexe

à activer mais peut générer 0,02 à 0,06 €/kWh distribué, soit **200 à 800 €/an par borne** selon l'usage. Demandez à votre superviseur si la fonctionnalité est intégrée.

CHAPITRE 07

Plan d'action *90 jours.*

De l'audit à la mise en service. Le calendrier réaliste pour une flotte de 20 à 80 véhicules.

Jours 1-30 — Cadrage & sélection

- ☑ Audit électrique du site (puissance disponible, marge TGBT, distance bornes-tableau)
- ☑ Recensement des cas d'usage : qui charge, où, quand, pour combien de km
- ☑ Définition du dimensionnement : nombre de bornes, puissances, ouverture publique ou non
- ☑ Consultation marché : 3 prestataires CPO + grille comparative basée sur ce livre blanc
- ☑ Validation budget Direction Générale (TCO 10 ans, ROI prévisionnel)

Jours 31-60 — Contractualisation & commande

- ☑ Choix du CPO et négociation du contrat (clauses portabilité, dégressivité, engagement)
- ☑ Choix du matériel borne dans le catalogue compatible CPO (au moins 3 options)
- ☑ Commande matériel (délais : 6-10 semaines selon constructeur)
- ☑ Commande kit OZECAR ou équivalent activation/supervision
- ☑ Demande de raccordement Enedis si puissance > 36 kVA additionnelle

Jours 61-90 — Installation & lancement

- ☑ Installation physique par installateur IRVE qualifié (1 à 5 jours selon volume)
- ☑ Activation des bornes via kit (30 minutes par site avec OZECAR)
- ☑ Test des flux : sessions de recharge, badges RFID, paiement CB, refacturation
- ☑ Formation 2 h des collaborateurs (badge, app, démarrage session, domicile)
- ☑ Communication interne de lancement + annonce publique si bornes ouvertes
- ☑ Mise en place du reporting mensuel (revue par DAF + responsable flotte)

EN CONCLUSION

Trois principes à *retenir.*

PRINCIPE 1

Choisissez votre superviseur avant vos bornes

La supervision est un engagement de 10-20 ans. Le matériel borne, de 8 ans. C'est donc le superviseur qui structure votre projet, pas l'inverse. Choisissez OCPP-natif, multi-marques, avec clause de portabilité gratuite.

PRINCIPE 2

Raisonnez en TCO 10 ans, jamais en coût d'achat

Une borne « moins chère » à l'achat peut coûter 3 000 € de plus sur 10 ans. Une supervision « gratuite » la première année devient souvent la plus chère du marché à partir de l'année 2. Demandez systématiquement le détail TCO 10 ans.

PRINCIPE 3

Pilotez votre infrastructure comme un actif, pas comme un coût

Refacturation, ouverture publique, itinérance, certificats TIRUERT : 4 leviers qui transforment vos bornes en centre de revenus. Une bonne flotte électrifiée s'autofinance dès l'année 4.

Et maintenant ?

Vous avez désormais en main les éléments pour cadrer un projet sérieux, sélectionner un opérateur sans vous tromper, et calculer un ROI crédible pour votre Direction Générale.

Si vous souhaitez confronter vos hypothèses à un cas concret, ou simplement faire auditer votre devis CPO actuel, l'équipe OZECAR met à disposition **30 minutes d'échange offert** avec un de nos experts. Ce n'est pas un argumentaire commercial déguisé : nous regardons vos chiffres avec vous, et nous vous disons honnêtement où vous en êtes.

"

L'objectif n'est pas de vous vendre quelque chose. C'est de vous éviter la prochaine erreur à 30 000 €.

— DOMINIQUE MANFREDI, CEO OZECAR

PROCHAINE ÉTAPE

Audit gratuit de votre projet flotte par un *expert OZECAR.*

30 minutes en visio. On regarde votre devis CPO, votre dimensionnement, votre ROI prévisionnel. Sans argumentaire, sans engagement. Vous repartez avec une analyse écrite que vous pouvez utiliser comme bon vous semble.

Réserver mon audit → **Voir la plateforme**

EMAIL
hello@ozecar.fr

SITE
ozecar.fr