



MOBILITES

Recharge et transition énergétique : les solutions innovantes pour vos flottes



Introduction

- Nadezhda Dobрева – Pôle Transition écologique – Medef
- Clément Molizon et François Gatineau - Avere
- Guillaume Rault – ZePlug
- Olivier Le Strat – H2Gremm



Programme ce semestre

- 27 mars : Décryptage réglementaire et opportunités pour la mobilité durable en entreprise
- 16 avril : Quelles solutions durables et rentables pour la mobilité domicile/travail de mes employés ?
- 11 mai : Concilier mobilité professionnelle et politique de décarbonation du transport
- 22 juin : Plan de Mobilité Employeurs : bien l'utiliser pour optimiser les mobilités en entreprise ?



**Pensez à poser vos questions dans
le chat !**

MERCI A TOUTES ET TOUS

Avere-France x Mobileese

04 mai 2026

Recharge et transition énergétique : les
solutions innovantes pour vos flottes

Mouvement
des **Entreprises**
de **France** 



L'AVERE-FRANCE, UN INTERLOCUTEUR PRIVILÉGIÉ DES POUVOIRS PUBLICS SUR LA MOBILITÉ ÉLECTRIQUE

Pôle d'information, d'échange et d'expertise, **l'Avere-France est une association professionnelle créée en 1978.**

L'Avere-France fédère un écosystème diversifié d'acteurs engagés dans la transition énergétique des mobilités.

NOS MISSIONS

1. **Fédérer** tous les acteurs de la mobilité électrique
2. **Défendre** les intérêts communs des acteurs de l'écosystème et **informer** les décideurs publics
3. **Promouvoir** la mobilité électrique auprès des particuliers, des entreprises et des pouvoirs publics

NOS ACTIONS

- ✓ Veille et information pour nos membres
- ✓ Lobbying auprès des décideurs publics
- ✓ Communication auprès des parties prenantes
- ✓ Événementiel pour nos membres
- ✓ Structuration d'un réseau d'associations régionales
- ✓ Gestion du programme CEE Advenir Formations et Advenir Infrastructures

EN QUELQUES CHIFFRES

- 25** permanents
- + 250** adhérents
- 13** associations régionales
- 2** réseaux européens



1. FÉDÉRER TOUS LES ACTEURS DE LA MOBILITÉ ÉLECTRIQUE

L'Avere-France regroupe aujourd'hui plus de 250 adhérents.



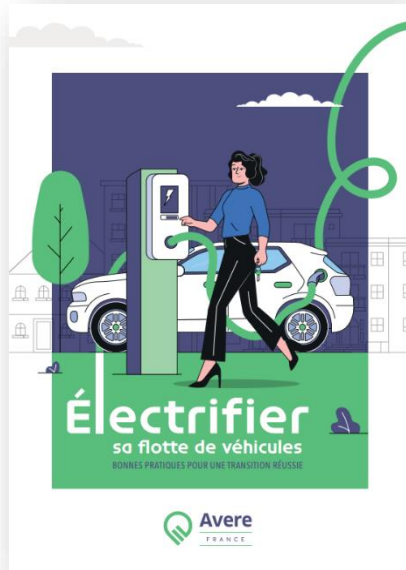
2. INFORMER LES DÉCIDEURS PUBLICS DÉFENDRE LES INTÉRÊTS DE L'ÉCOSYSTÈME

Réalisées et/ou copilotées avec nos membres au sein de nos commissions et groupes de travail

Guides

Etudes et notes
de position

Baromètres



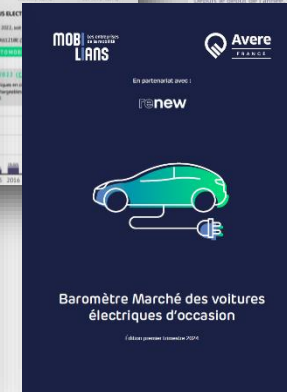
Baromètre des immatriculations de véhicules neufs



Baromètre des infrastructures de recharge ouvertes au public



Rapport semestriel sur le prix de la recharge ouverte au public



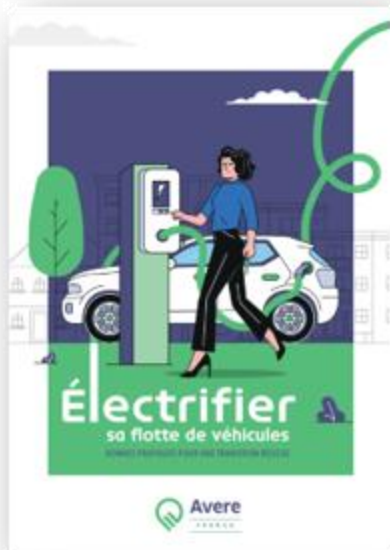
Baromètre marché des véhicules électriques d'occasion



Baromètre des infrastructures de recharge en résidentiel collectif

2. INFORMER LES DÉCIDEURS PUBLICS DÉFENDRE LES INTÉRÊTS DE L'ÉCOSYSTÈME

Le guide
d'accompagnement :



Le site internet :



La FAQ juridique :



3. PROMOUVOIR LA MOBILITÉ ÉLECTRIQUE

Depuis 2016, l'Avere-France pilote le programme Advenir avec l'appui d'un comité de pilotage.

Grâce aux mécanismes des certificats d'économie d'énergie (CEE), il sensibilise différentes cibles à la mobilité électrique et soutient le déploiement d'infrastructures de recharge.

UN PROGRAMME DE FINANCEMENT



Cibles de financement

- Voirie publique
- Résidentiel collectif
- Transporteurs

UN PROGRAMME DE FORMATIONS



Contenu des formations

- Informations génériques sur la mobilité (idées reçues)
- Aspects sécurité et bonnes pratiques
- Aides financières et obligations réglementaires
- Boîte à outils



Syndics de copro & bailleurs sociaux



Elus & acteurs locaux



Particuliers & étudiants

Cabinet de conseil et bureau d'ingénierie indépendant et certifié, accompagne les organisations dans leurs projets mobilité électrique et leurs infrastructures énergétiques sur les dimensions métiers et techniques



ILS NOUS FONT CONFIANCE

200+ Projets Mobilités Electriques auprès de 130+ clients

Logos displayed include: DECATHLON, OCDE, SDEI, ICF HABITAT, SNCF IMMOBILIER, Auchan, FONCIA, Shell Recharge, VILLE DE PARIS, s'edec, SIEIL, LOT-ET-GARONNE, UNIBAIL-RODAMCO-WESTFIELD, ENEDIS, SOCIETE GENERALE, MICHELIN, ENGIE, territoire d'énergie, TotalEnergies, CAISSE D'EPARGNE CEPAC, Essonne, LA DROME, Syndicat mixte départemental, SNCF RETAIL & CONNEXIONS, Cristal Habitat, COVEA Immobilier, EDF, Caisse des Dépôts GROUPE, LE PROGRES, GroupeValophis, SACVL, GRTgaz, Adecco, VEHIPOSTE, LEROY MERLIN, GRENOBLE ALPES METROPOLE, morbihan énergies, sey78, Orange, Nantes Métropole, gecina, ALLOCATIONS FAMILIALES Caisse nationale, picoty AVIA, Région BOURGOGNE FRANCHE COMTE, Région PAYS de la LOIRE, SMOYS, One-Mozelle, Ramery, GrandChalon, Proudreed, FONDATION PARTAGE & VIE, BNP PARIBAS, RATP.

The background of the slide is a dark purple color. On the left side, there are several light purple geometric shapes: a large semi-circle at the top, a downward-pointing chevron shape in the middle, and three parallel diagonal bars at the bottom. A large, white, sans-serif number '1' is positioned in the center of the slide, overlapping the purple background.

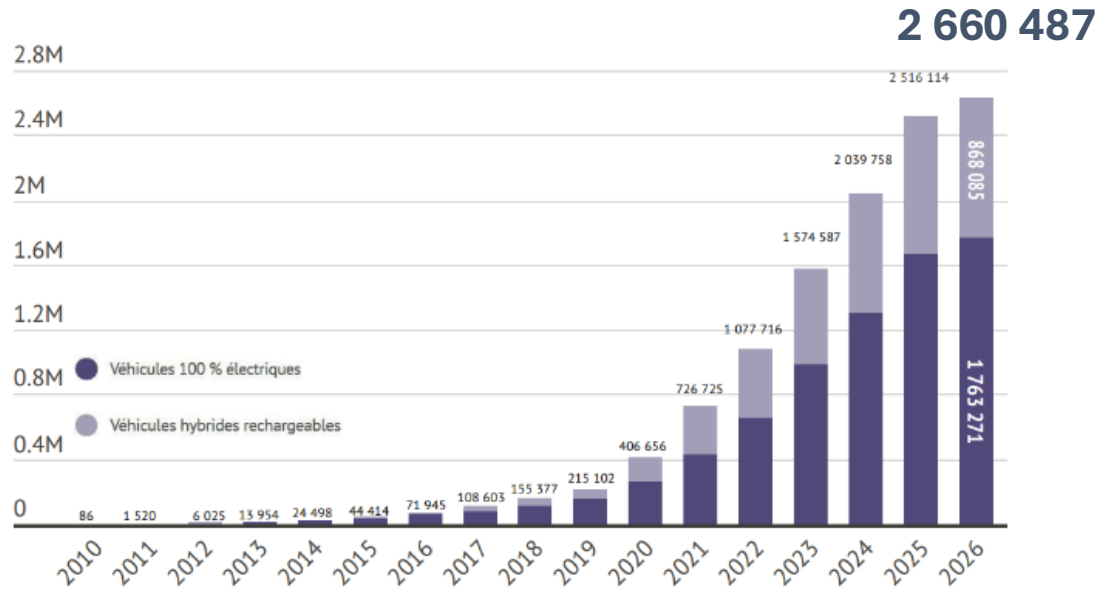
1

ETAT DES LIEUX

CHIFFRES CLÉS DE LA MOBILITÉ ÉLECTRIQUE

Evolution du parc des véhicules électrifiés*

2030 : 5 à 8 millions de VE et VHR



Part de marché en hausse ! 26,1% pour le 100% électrique en mars 2026 (contre 18,4% il y a un an).



#1 Renault 5

40 562 immatriculations en 2025



#2 Tesla Model Y

19 228 immatriculations

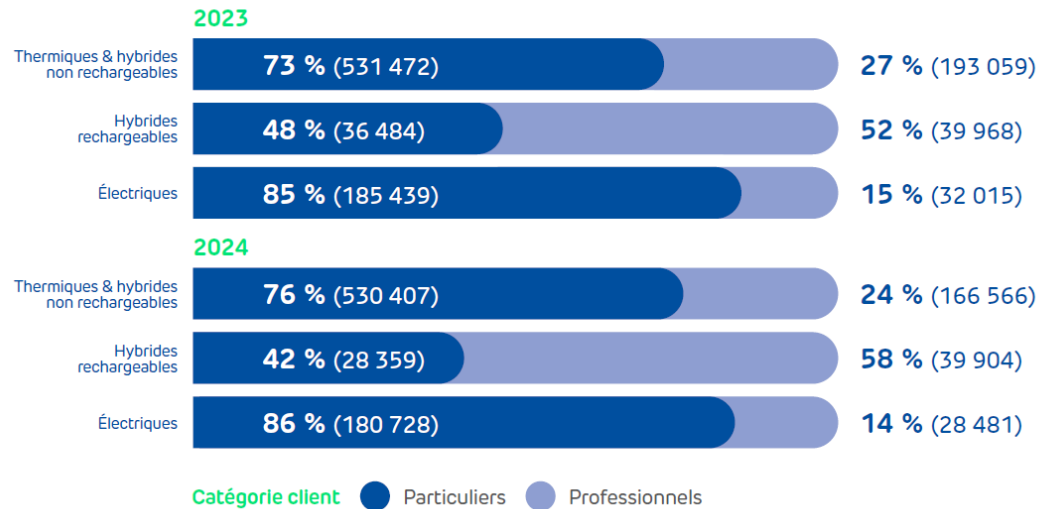


#3 Peugeot e-208

17 951 immatriculations

CHIFFRES CLÉS DE LA MOBILITÉ ÉLECTRIQUE

Typologie d'acheteurs en achat direct et leasing (par an et motorisation)

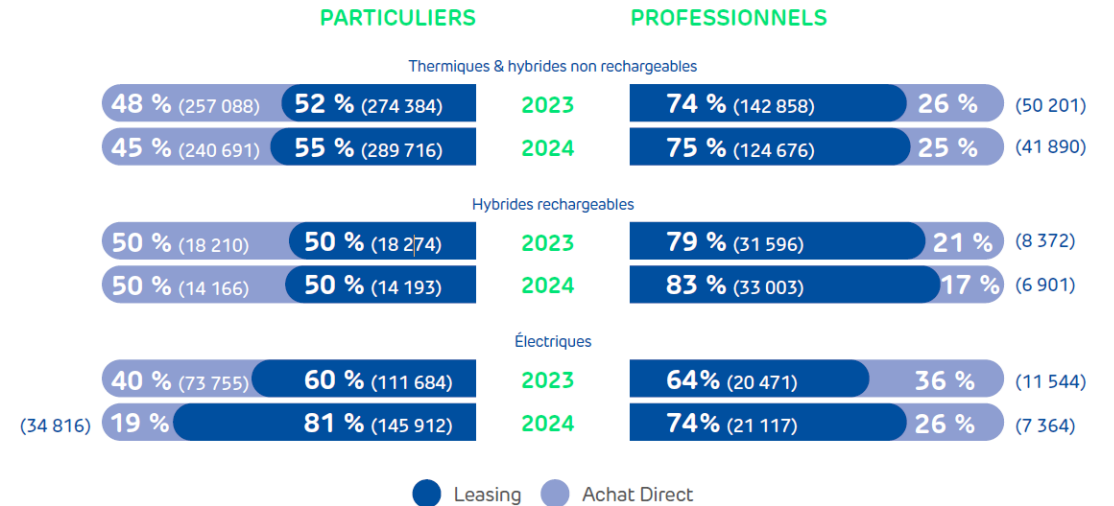


Jusqu'en 2024, le marché neuf de l'électrique était largement soutenu par les particuliers.

La tendance s'est inversée à partir de mars 2025 avec l'effet cumulé de la réforme des avantages en nature et de la taxe annuelle incitative :

- Particuliers : 21% en 2025 (-2 pts)
- Entreprises : 24% (+ 10 pts)

Typologie des modes de financement par acquéreur



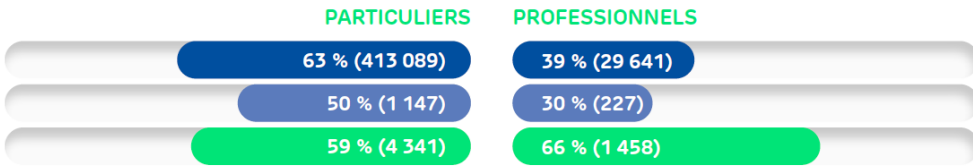
Depuis 2022, ce mode de financement est en plein essor et touche toutes les voitures quelle que soit la motorisation, l'électrique n'y échappe pas.

En suivant la tendance générale du marché, les professionnels acquièrent de plus en plus les voitures électriques en leasing qu'en achat direct.

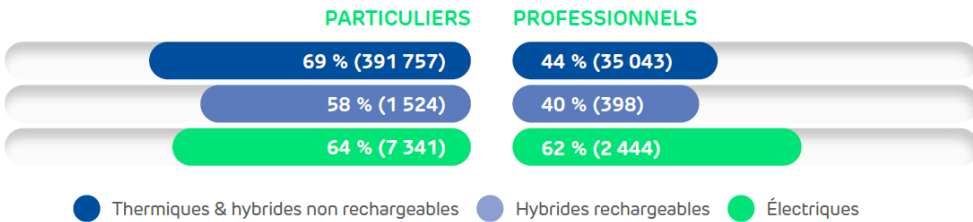
Chez les professionnels, 74 % des voitures électriques ont été acquises en leasing, contre 26 % en achat direct. En 2023, l'écart était également moins prononcé, avec 64 % en leasing contre 36 % en achat direct.

CHIFFRES CLÉS DE LA MOBILITÉ ÉLECTRIQUE

Les voitures achetées neuves en 2018 sont-elles conservées au 31 décembre 2023 ?



Les voitures achetées neuves en 2019 sont-elles encore conservées au 31 décembre 2024 ?



● Thermiques & hybrides non rechargeables ● Hybrides rechargeables ● Électriques

Périmètre : Immatriculations en France Métropolitaine - Voitures particulières neuves acquises en achat direct Particuliers et Professionnels (Sociétés hors secteur automobile) - Source : Données AAA DATA

Le taux de conservation à cinq ans, toutes motorisations confondues, est en hausse en 2024 par rapport à 2023, quel que soit le type d'acquéreur (particuliers et sociétés hors secteur automobile), passant de 61 % à 65 %.

Du côté des professionnels hors de l'automobile, les voitures électriques achetées en direct restent majoritairement conservées, mais diminue progressivement par rapport à 2023.

Toutefois, par rapport à l'année précédente, les entreprises conservent leurs véhicules moins longtemps que les particuliers (64 % pour les particuliers contre 62 % pour les professionnels). Le taux de conservation à moins de 5 ans recule ainsi de 4 points sur un an, et reste inférieur à celui observé chez les particuliers.

Indicateurs	Titre	Année	A	B + B-SUV	C + C-SUV	D + D-SUV	Marché total
Marché global	Part de VN dans le marché global selon le segment (toutes motorisations confondues et tous type d'acheteurs)	2023	8 %	45 %	31 %	12 %	-
		2024	6 %	48 %	32 %	10 %	-
	Taux de pénétration électrique du seg (tous acheteurs confondus)	2023	64 %	8 %	16 %	57 %	21 %
		2024	49 %	14 %	20 %	50 %	21 %
Entreprises	... Poids dans la marché des neuf (toutes motorisations confondues)	2023	0 %	10 %	10 %	4 %	-
		2024	0 %	8 %	9 %	4 %	-
	... Taux de pénétration électrique	2023	59 %	6 %	7 %	33 %	12 %
		2024	43 %	6 %	10 %	29 %	12 %

Les particuliers se tournent vers des voitures d'entrée et milieu de gamme (A (citadines), B, B-SUV (polyvalentes) et C-SUV). A l'inverse, les entreprises préfèrent les voitures haut de gamme (D-MPV (familiales), E (routières), F (luxueuses) et K (combis)).

Segment B et B-SUV : Chez les entreprises, les segments B et B-SUV ne représentent que 8 % des immatriculations neuves en 2024. Le taux de pénétration électrique y est stable à 6 %, montrant un manque d'attractivité persistant malgré la montée en puissance de certains modèles électriques.

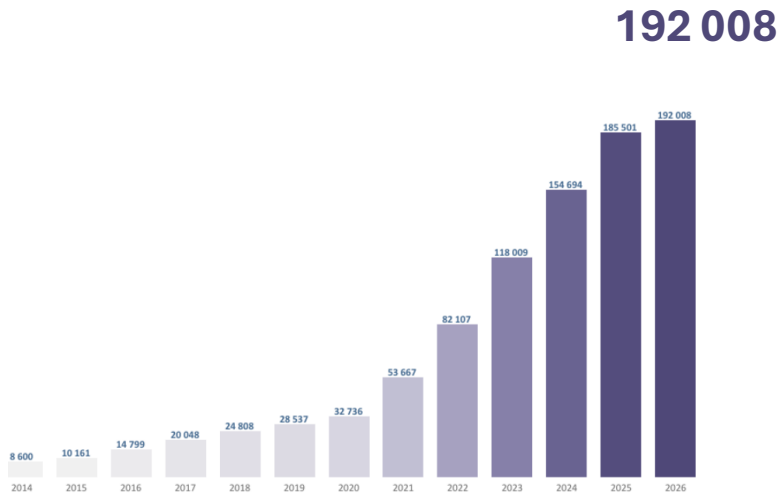
Segment C et C-SUV : Les entreprises représentent 9 % des immatriculations neuves dans ces segments, avec un taux de pénétration électrique de 10 %. Ce taux est en hausse par rapport à 2023, traduisant une lente montée en puissance du VE dans les flottes. Toutefois, il reste inférieur à la moyenne observée pour l'ensemble des entreprises (12 %) et bien en deçà du taux du marché global (21 %).

Segment D et D-SUV : Les entreprises sont également sur-représentées sur ces segments. Leur taux de pénétration électrique représente 29 % en 2024 alors que leur part dans les VN toutes motorisations ne dépasse pas 4 %

CHIFFRES CLÉS DE LA MOBILITÉ ÉLECTRIQUE

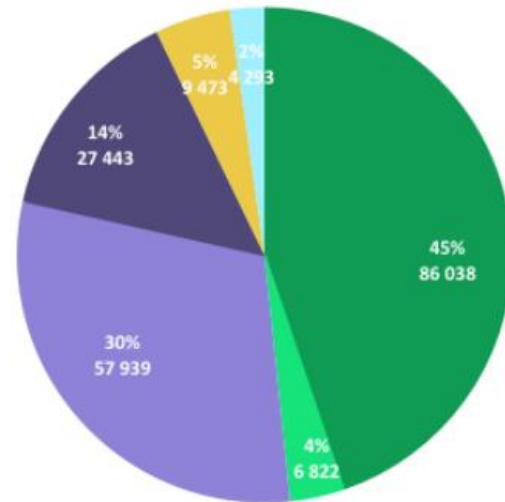
Evolution du déploiement des infrastructures de recharge ouvertes au public

2030 : 400 000 points de charge ouverts au public



- 3^e plus grand réseau d'Europe derrière les P-B et l'Allemagne ;
- 24 500 points de recharge ouverts au public supérieur à 150 kW ;
- 29,6 sessions de recharge par mois par PDC ;
- 788 kWh de consommation mensuelle par PDC (+60% vs 2025 !).

Répartition des points de recharge

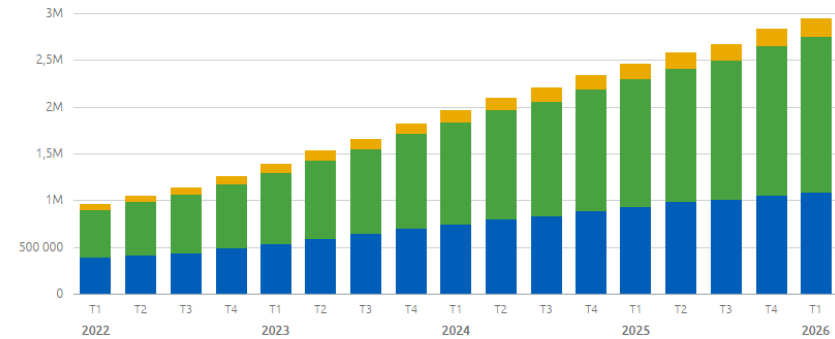


■ Commerce
■ Parking
■ Autres
■ Entreprise
■ Voirie
■ Autoroute

2 950 882 points de charge

au total, au T1 2026

1 091 084 (37%) / 1 667 790 (57%) / 192 008 (7%)



Chaque type d'implantation, son défi...

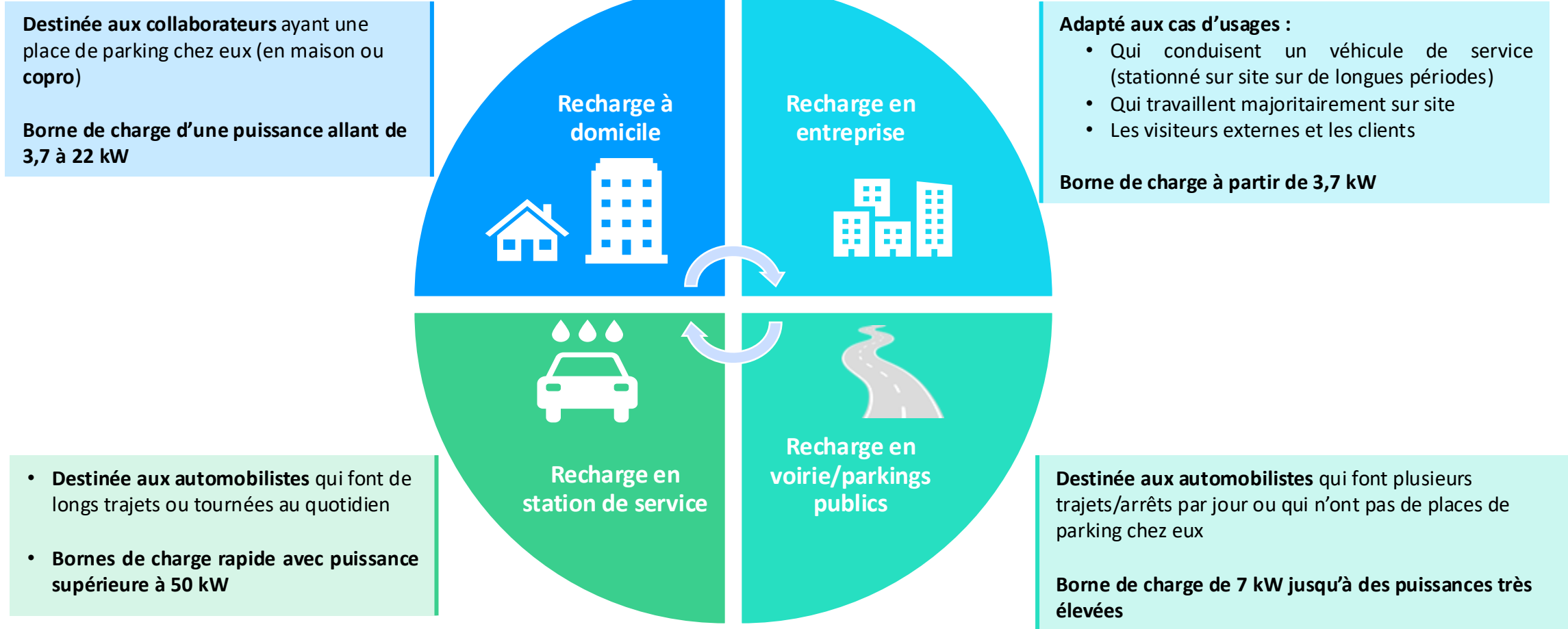
The background is a dark purple gradient. On the left side, there are several light purple geometric shapes: a large semi-circle at the top, and four parallel diagonal bars below it. A large, white, sans-serif number '2' is centered in the middle of the page.

2

LES SOLUTIONS

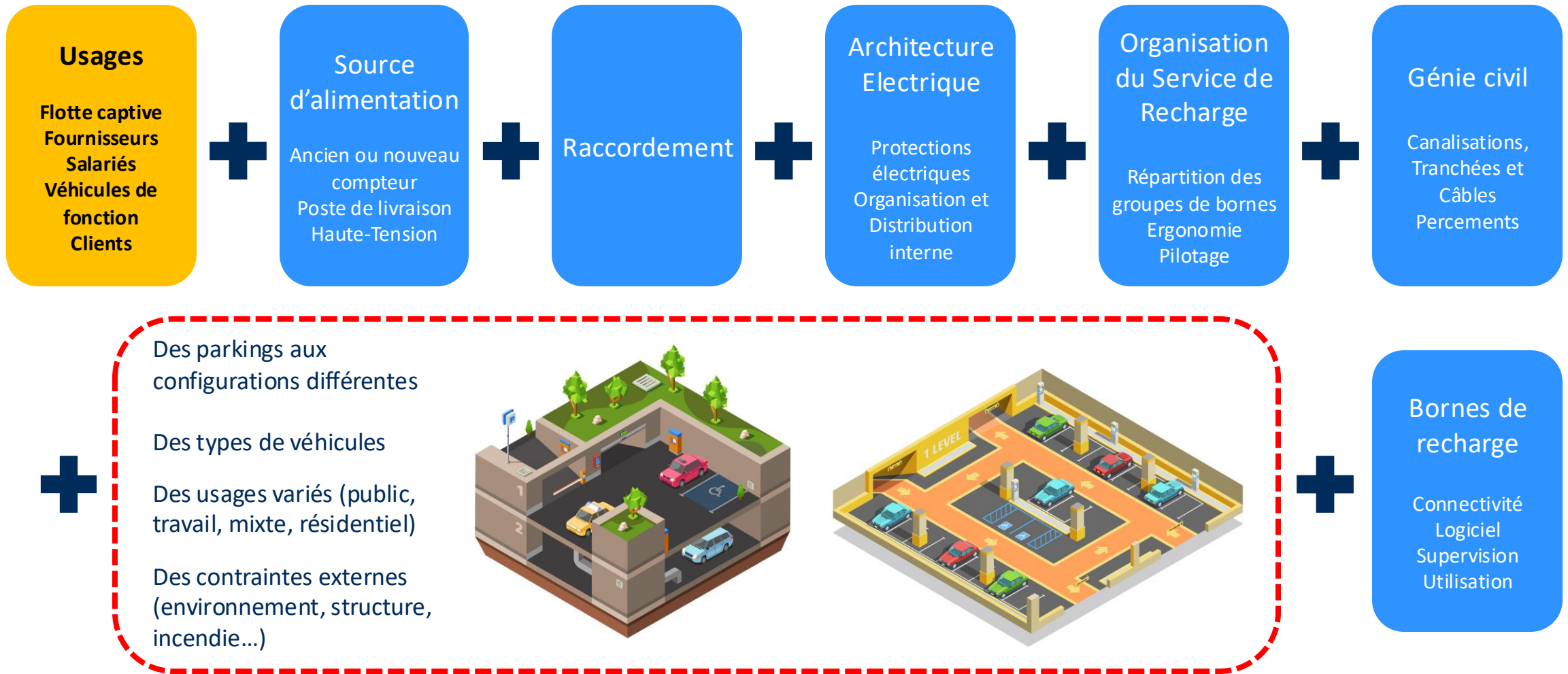
La recharge est un service dépendant de vos usages

Selon les cas d'usages, plusieurs choix s'offrent aux entreprises :

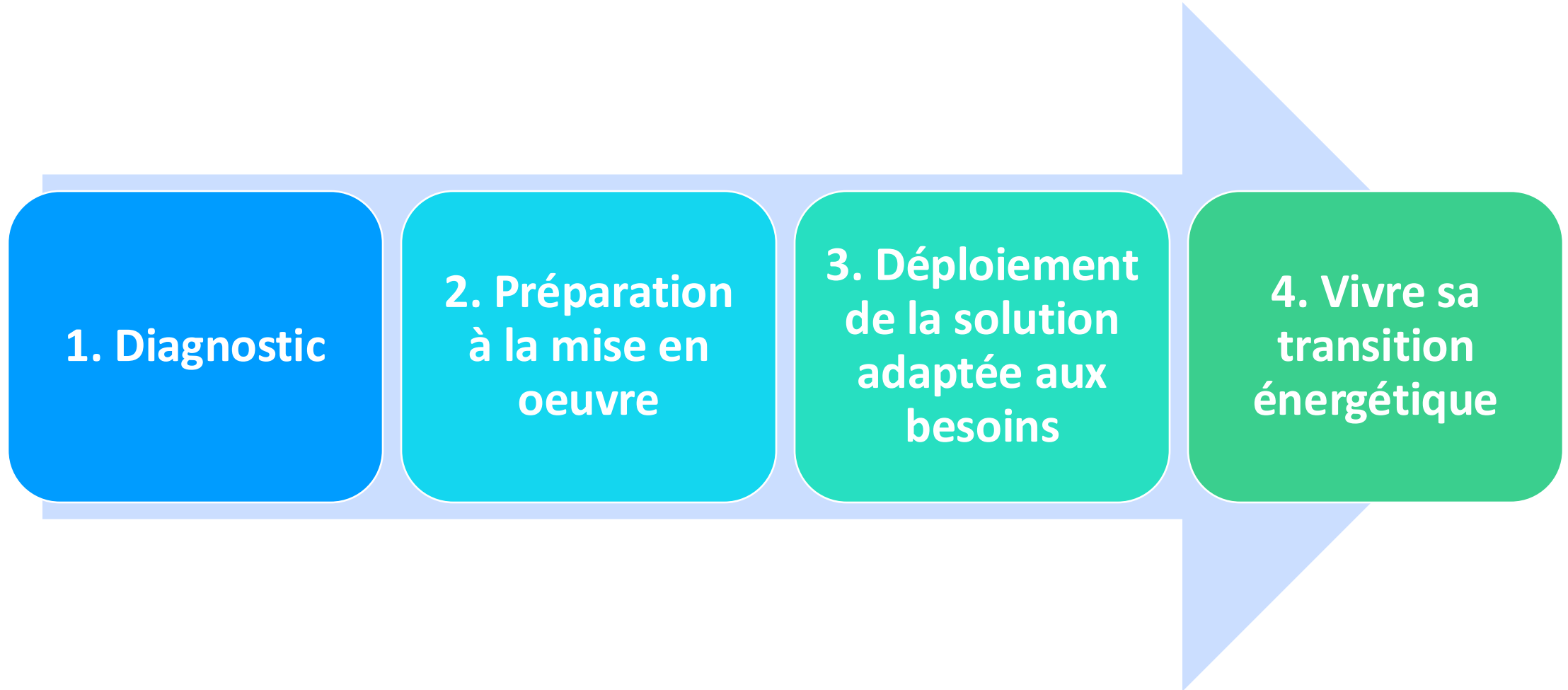


Les défis d'implantation des infrastructures de recharge

Un projet multi-facette



4 phases clés pour réussir sa transition



Organiser l'électrification de sa mobilité avec son modèle opérationnel existant

☐ Maitriser ses coûts d'électricité

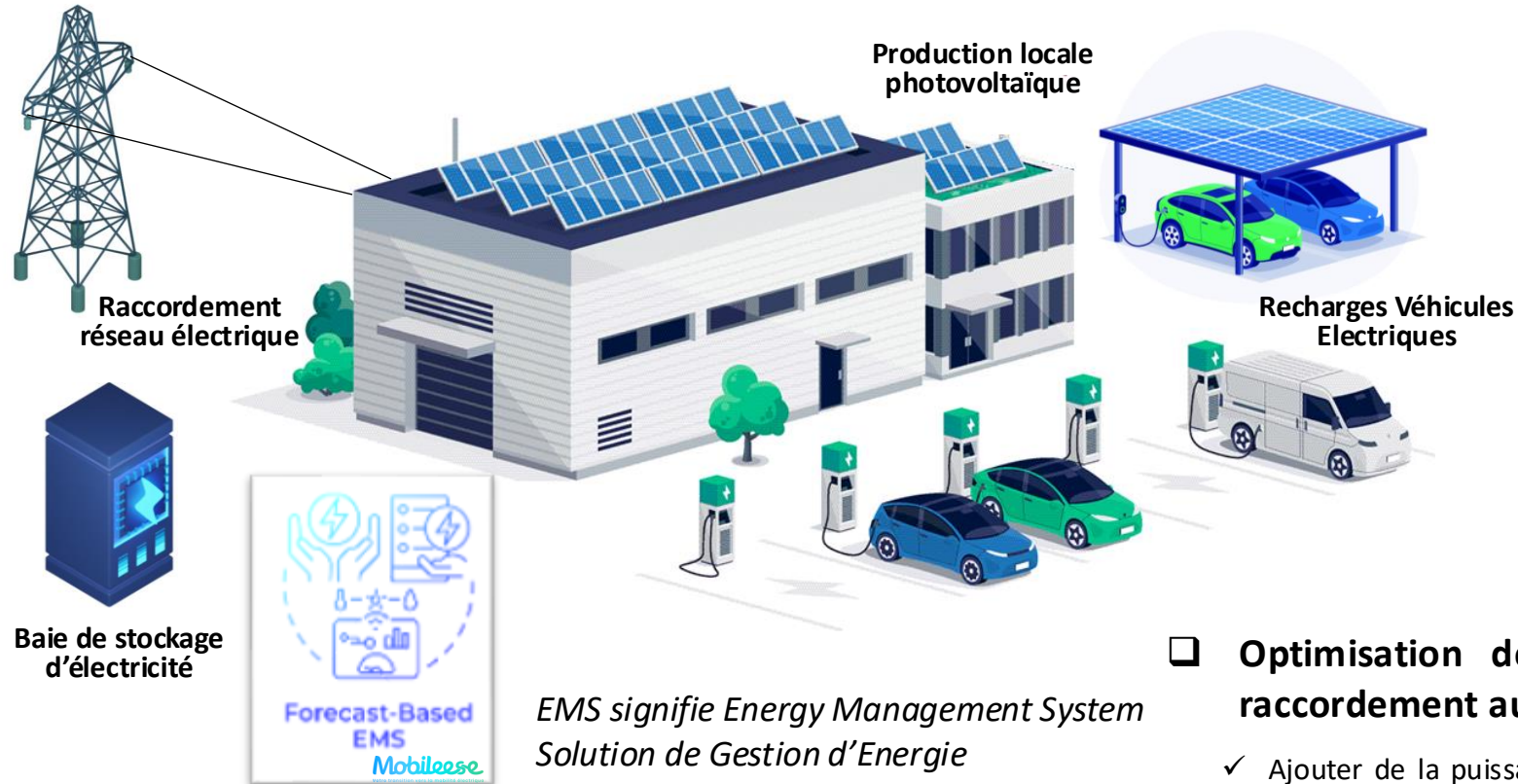
- ✓ Réduire les coûts énergétiques en adaptant consommation et production d'électricité

☐ Autoconsommation privée

- ✓ Utiliser sa production d'électricité pour ses propres besoins

☐ Valoriser l'électricité disponible

- ✓ Valoriser l'énergie à disposition auprès des acteurs locaux
- ✓ Contribuer à stabiliser le réseau électrique en échange d'une rémunération



☐ Optimisation de la puissance de raccordement au réseau

- ✓ Ajouter de la puissance en plus de celle déjà souscrite dans des délais et coûts maîtrisés



3

LES BONNES PRATIQUES

Renforcer l'acceptabilité et mener sa conduite du changement

Communication, sensibilisation
et implication

Gestion
financière et
administrative

Gestion de la performance de
l'infrastructure

Approche
Ambassadeurs

Mesurer et
communiquer sur
les KPI d'utilisation
et de performance

Politique prix de la
recharge

Pilotage
opérationnel de
l'exploitation et de
la maintenance

Améliorer par
petites touches
successives le
mode
d'exploitation
selon les usages

Enquête à période
récurrente pour
mesurer 1)
l'appétence des
utilisateurs 2)
l'expérience
utilisateur

Remontées des
résultats pour
illustrer vos actions
RSE

Pilotage et
optimisation de
l'énergie

Actions
d'amélioration

Adapter
l'infrastructure à
l'évolution des
besoins

Maitriser la durée de vie de la batterie du véhicule électrique avec la recharge

Assurer la pérennité et le bon fonctionnement de la batterie des véhicules électriques (40% de la valeur) dans la manière de la recharger, revient à maintenir durablement l'état de santé à des valeurs élevées.



Ne pas garder la batterie chargée à 100% durant des longues périodes. L'état de charge idéal pour la conservation d'une batterie de VE est entre 20 et 80%



Charger la batterie au maximum uniquement en préparation d'un long trajet ou pour les weekends, et ensuite démarrer dès qu'elle est pleine



Veiller à se charger de temps en temps à 100%. Cela permet d'équilibrer les tensions entre les différentes cellules de la batterie



Réaliser les petits trajets quotidiens dans la plage entre 20 et 80% de la charge



Limiter les charges rapides et favoriser les charges lentes (à domicile ou au travail). La charge rapide fait chauffer les composants de la batterie (détérioration accélérée)



Au stationnement et durant le temps de charge du VE, éviter les hautes températures en se garant à l'ombre



La recharge électrique pour les entreprises

ZEPLUG × **guru** CHARGE

01

Qui sommes-nous ?

Acteur n°1 en France et en Europe !

2014

Année de création
de l'entreprise

6

pays en Europe



Membre des 40 entreprises les
plus innovantes en 2025

14

bureaux en France



Zeplug bénéficie du **soutien financier de ICG et de NEoT Capital**,
fonds d'investissement français, notamment financé par la **Banque des Territoires**,
Groupe Caisse des Dépôts, et de **Logivolt**.

ICG

neot
GREEN MOBILITY

LOGIVOLT

Nous avons bâti une grande communauté

⚡ +2M

de Français ont choisi
notre solution à
domicile

🏠 +25K

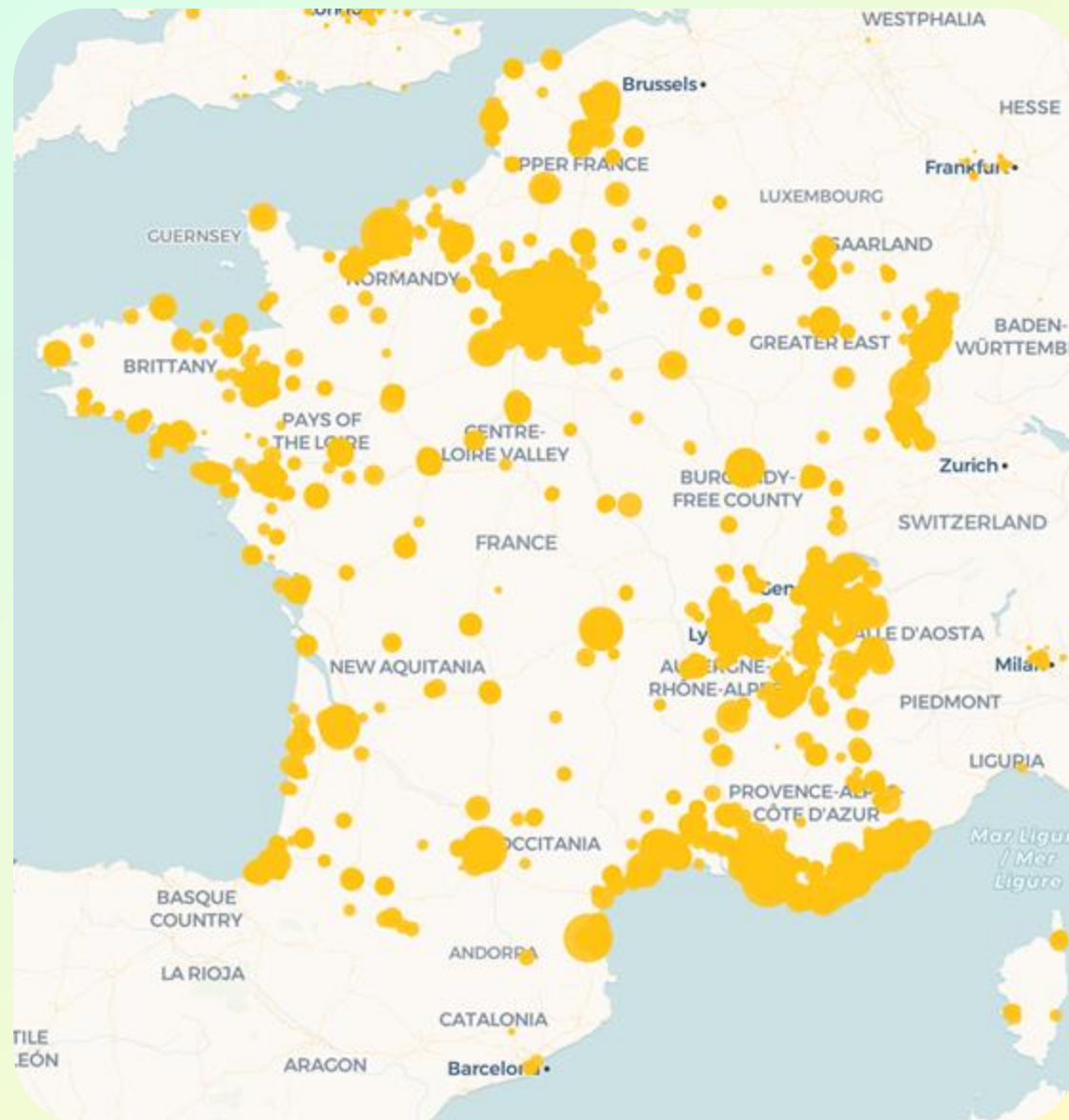
copropriétés signées dans
toute la France

🏢 +5 000

bornes installées chez
les collaborateurs

🏢 +4 500

entreprises nous font
confiance



La satisfaction client, au cœur de notre ADN !

NPS



>50

Support
client CSAT



5 étoiles



JF

JF
FR • 2 avis



Technicien ponctuel et méticuleux.

Technicien très ponctuel, sympathique et méticuleux. Il prend le temps de bien faire les choses, pour ne pas commettre d'erreur. Très rassurant.

9 mars 2026

Avis spontané



★ Trustpilot

02

Pourquoi passer
à l'électrique ?

Répondre aux enjeux réglementaires

Avec l'augmentation des taux d'électrification obligatoires et des pénalités pour les entreprises,
la demande en bornes de recharge dans les immeubles tertiaires croît fortement !

Part de véhicules électrique obligatoires
pour les flottes de plus de 100 véhicules et de plus de 3 ans

18%
en 2026



25%
en 2027



48%
en 2030



Des pénalités pour chaque véhicule électrique
manquant

2 000 €
par véhicule
manquant en 2025



4 000 €
par véhicule
manquant en 2026



5 000 €
par véhicule manquant à
partir de 2027



La recharge électrique, 3 fois moins chère que le plein en thermique !



● Coût pour 100 km



L'essence
en station service

13€

Hypothèse de coût : 2€/L



La recharge publique

8€

Hypothèse de coût : 0,49€/KWh



La recharge

ZEPLUG GURU

4€

Coût de l'énergie à 0,27€/KWh

Tarifs en TTC. Conso = SDES Source : Roole Data mars 2026 SP98 (E5) : 2,044 €/L et SP95 (E5) : 1,995 €/L soit une moyenne de 2 €
Pour 100 km, l'hypothèse retenue est une consommation de 6,4L/100km en thermique et 16kWh/100km en électrique.

03

Une offre unique pour équiper
les collaborateurs

Une offre

360°



Installation aux domiciles des collaborateurs

En maison ou en copropriété, en
parkings intérieurs & extérieurs.
Bornes AC



Installation sur sites d'entreprises

Parkings intérieurs & extérieurs,
mono ou multi-locataires.
Bornes AC & DC



Itinérance

Votre collaborateur recharge où
qu'il soit.

Nous prenons en charge toutes les étapes du parcours d'installation

Un interlocuteur privilégié, pour chaque collaborateur, tout au long du parcours

Validation technique

01

Nous **validons la faisabilité technique** de l'installation en maison individuelle ainsi que l'éligibilité de notre offre en habitat collectif.

Envoi du contrat

02

Envoi du contrat ou du devis pour signature au gestionnaire

Installation

03

Planification du rendez-vous selon les disponibilités de votre collaborateur et **installation à son domicile.**

Activation

04

Une fois l'installation finalisée, **la borne est opérationnelle et synchronisée** en temps réel avec votre **plateforme de supervision**

L'expertise continue, même après l'installation !



Assistance technique **24h/24 et 7j/7**

Nos équipes vous accompagnent pour dépanner à distance ou planifier une intervention.



Espace client **en ligne**

Vous pouvez poser des questions ou contacter notre service client directement via votre espace.



Une offre **clé en main**
inclut :



Les **démarches de copropriété**, le cas échéant



Distinction des consommations pro et perso



Gestion automatisée des remboursements des consommations pour les collaborateurs



La mise à disposition d'une **interface de gestion** et d'un **portail dédié aux collaborateurs**



La maintenance de la borne



Le **déménagement de la borne** en cas de déménagement ou de départ du collaborateur

04

Des succès concrets

+4 500 entreprises nous font confiance

Foncières
et Asset Managers



Property Managers



Grands Comptes



Ils nous font confiance

FDJ



Q Besoins

L'entreprise souhaitait référencer un prestataire de borne de recharge pouvant l'accompagner sur le domicile des collaborateurs (en copropriété et en pavillon)

+700

collaborateurs équipés à leurs domiciles

+30

sites tertiaires équipés à travers toute la france

Ils nous font confiance

Bureau Veritas



🔍 Besoins

L'entreprise souhaitait référencer un prestataire de borne de recharge capable de répondre à l'ensemble de ses besoins.

Accompagnement sur une offre 360° permettant aux collaborateurs de BV de bénéficier d'une solution de recharge unique sur les sites tertiaires de Bureau Veritas, à leur domicile et en itinérance.

+1000

collaborateurs équipés à leurs domiciles

+30

sites tertiaires équipés à travers toute la france

Nombre de sites 170 immeubles

Type de site Immeubles de bureau

Utilisateurs Privé

Nombre de bornes 1 100 + 500 à venir

Pilotage énergétique Oui - statique ou dynamique selon site

Services ou offres complémentaires Maintenance
Supervision

Matériel Schneider Electric





Nombre de sites 65 sites

Type de site Agence

Utilisateurs Privé

Nombre de bornes 120

Pilotage énergétique Oui - statique ou dynamique selon site

Services ou offres complémentaires Maintenance Supervision

Matériel Schneider Electric



05

Des questions ?



Guillaume RAULT

Directeur Commercial B2B

Email

g.rault@zeplug.com

Téléphone

06 60 68 96 69

Adresse

10 rue du Faubourg Montmartre, 75009

Paris



Merci !

ZEPLUG × **guru** CHARGE

salesb2b@zeplug.com

06

Annexes

L'Avantage en Nature pour votre Flotte

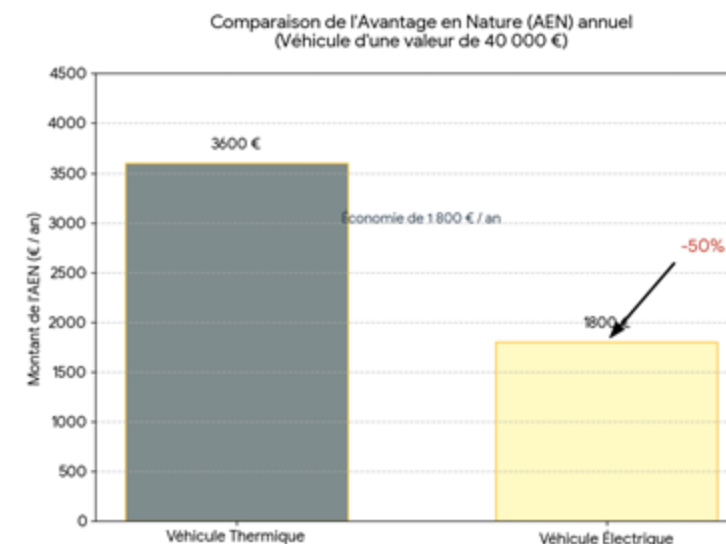
Éléments de calcul	Véhicule Thermique (Standard)	Véhicule Électrique (Avantageux)
Base de calcul	100% du coût (achat ou loyer)	Abattement de 50% (plafonné à 1 964,90 € / an)
Frais d'électricité	N/A	Exclus du calcul (considérés comme nuls)
Bornes en entreprise	N/A	Zéro AEN pour la recharge sur le lieu de travail
Prise en charge borne	Soumis à cotisations	Exonération (sous conditions de restitution)

Pour les Flottes : Le calcul de l'AEN d'un véhicule électrique ne prend pas en compte les frais d'électricité engagés par l'employeur pour la recharge, ce qui réduit la base imposable.

Pour les Propriétaires d'immeubles : Mettre à disposition des bornes est un argument RH majeur : la recharge gratuite au bureau est totalement exonérée d'AEN pour le salarié jusqu'au 31 décembre 2026.

Abattement fiscal : Pour un véhicule électrique, un abattement de 50% est appliqué sur l'évaluation globale de l'avantage en nature (loyer + assurance + entretien).

Économie réelle : Comparativement au thermique, le coût de l'AEN pour l'employeur et le salarié est divisé par deux pour un modèle de gamme équivalente.



Comparatif du coût d'usage (Énergie)

Pour 22 000 km par an, voici la décomposition de vos dépenses en carburant/énergie :



Poste de dépense

Peugeot 308 (Hybride/Diesel)

Peugeot e-308 (Électrique)

Coût annuel total

2 359 € / an

942 € / an

Électricité au domicile (80%)

-

634 €

Électricité en itinérance (20%)

-

436 €

Économie annuelle

Référence

+ 1 417 €

L'Avantage en Nature pour un collaborateur

Voici la comparaison fiscale entre un 3008 Hybride/Diesel et un e-3008, basée sur les règles de calcul forfaitaires (véhicule acheté par l'entreprise de moins de 5 ans).

Poste de calcul (Forfait)	 3008	 e-3008	si recharge au bureau
Base de calcul (Prix TTC)	38 500 €	44 500 €	44 500 €
Abattement fiscal	0 %	- 50 % (plafonné à 1 964 €)	0
Forfait AEN (9% du prix)	3 465 € / an	2 041 € / an (après abattement)	0
Prise en charge électricité	-	0 € (frais d'électricité offerts)	0 € (frais d'électricité offerts)
Total AEN Imposable	3 465 €	2 041 €	0 €
Synthèse des avantages pour le collaborateur	Pouvoir d'achat : L'économie sur l'imposition et la gratuité des recharges privées représentent un gain de pouvoir d'achat réel estimé entre 1 200 € et 1 800 € par an par rapport à un modèle diesel.		

Calcul du TCO sur 4 ans (Total Cost of Ownership)

Le TCO inclut l'achat (moins les aides), l'énergie, l'entretien, l'assurance et la dépréciation (perte de valeur à la revente)

Éléments du TCO (4 ans/88 000 km)	 Peugeot 3008	 Peugeot e-3008
Prix d'achat (estimé 2026)	38 500 €	44 500 €
Bonus Écologique	0 €	- 4 000 €
Énergie (4 ans)	9 436 €	3 768 €
Entretien & Pneumatiques	2 200 €	1 600 €
Assurance (Tous risques)	2 600 €	2 200 €
Valeur de revente (après 4 ans)	- 19 250 € (50%)	- 22 250 € (50%)
TOTAL TCO (Net)	33 486 €	25 818 €
Coût de revient au km	0,38 € / km	0,29 € / km



H2Gremm
Energy Everywhere

Mobilité & Transition Énergétique :

Pourquoi ça bloque encore ?

Freins réels · Méthodes d'évaluation · Solutions opérationnelles

« La technologie existe. Le problème est ailleurs. »



Objectifs du webinar



1. Comprendre les freins réels

Identifier pourquoi les projets de mobilité électrique stagnent malgré les technologies disponibles.



2. Repenser l'évaluation

Revoir les méthodes d'évaluation technique et économique pour mieux dimensionner les projets.



3. Explorer des solutions concrètes

Découvrir des approches opérationnelles, progressives et déployables rapidement sur le terrain.

Notre métier est de répondre aux 3 besoins énergétiques



INFRASTRUCTURES H₂ MOBILITÉ VH₂ & VE

- Avitaillement hydrogène pour véhicules FCEV (voitures, camions, bus, flottes)
- Concessions, stations de recharge, dépôts et solutions pour flottes



BACKUP & RÉSILIENCE DU RÉSEAU

- Alimentation de secours industrielle
- Services réseau & écrêtement des pics
- Remplacement des groupes électrogènes diesel



OFF-GRID & AUTONOMIE ÉNERGÉTIQUE

- Solutions hors réseau pour résidentiel et tertiaire
- Sites isolés : îles, télécoms, mines, agriculture

**avec un seul produit multi-usages pour en réduire le TCO
une batterie hybride à forte capacité de stockage : 5% LFP – 95%H₂**

CE QUE VIVENT LES ENTREPRISES

1

Saturation locale du réseau électrique

2

Délais de raccordement longs (12–36 mois)

3

Coûts d'infrastructures en forte hausse

4

Manque de modèles économiques clairs

5

Instabilité réglementaire perçue

→ Les projets sont ralentis... voire abandonnés.

LES 4 FREINS MAJEURS

01

TECHNIQUE

« On dimensionne pour le pire... jamais pour l'usage réel. »



Puissance disponible insuffisante
Contraintes réseau imprévisibles
Dimensionnement sur-taille

02

ÉCONOMIQUE

« Ce n'est pas cher... c'est mal structuré. »



CAPEX élevé
ROI difficile à démontrer
Coûts cachés non intégrés

03

OPÉRATIONNEL

« Simple sur le papier... complexe sur le terrain. »



Multiplicité des interlocuteurs
Complexité administrative
Recharge à domicile impossible pour tous

04

PSYCHOLOGIQUE

« Le frein n'est pas technique : c'est l'incertitude. »



CAPEX : $VE > VT$
Valeur 3 ans : $VE < VT$
Défiance fiscale & réglementaire

COMMENT BIEN ÉVALUER : L'USAGE RÉEL

L'ERREUR STRUCTURELLE

On construit des infrastructures trop grandes, trop tôt.

Conséquences : sous-utilisation · surcoûts · ROI faible · dépendance réseau accrue

« *On a inversé le raisonnement.* »

Pour bien dimensionner :

- ✓ Besoin global site : énergie réellement nécessaire
- ✓ Mobilité : usage des véhicules – puissance utile
- ✓ Bâtiment : variations des puissances
- ✓ Sécurité : risque et coût des variations de puissance
- ✓ Contraintes locales (site, personnel, horaires ...)

« *Un bon projet commence par une bonne question.* »

LE CHANGEMENT DE LOGIQUE

ANCIENNE LOGIQUE

- ✘ Partir de l'infrastructure
- ✘ Sur-dimensionner dès le départ
- ✘ Attendre les raccordements (12–36 mois)
- ✘ Dépendance réseau forte
- ✘ Coûts cachés non intégrés

Pivot



NOUVELLE LOGIQUE

- ✔ Partir de l'usage réel, le besoin site global
- ✔ Petit → modulable → évolutif
- ✔ Flottes captives, sites maîtrisés
- ✔ Déploiement rapide sans raccordement lourd
- ✔ ROI démontrable, risque réduit

RÉSULTATS OBSERVÉS

×4

Déploiement
plus rapide

−40%

Réduction
des CAPEX



Fiabilité
opérationnelle



Meilleure
adoption

CE N'EST PAS UN PROBLÈME DE TECHNOLOGIE.

C'est un problème de modèle · de dimensionnement · de logique · de confiance.

« La transition se débloquera par des solutions proches du terrain — pas par des infrastructures plus grandes. »

SOLUTION

Quokka

by H2Gremm

L'unité de stockage d'énergie locale
pour un monde décarboné

*Pensée comme une batterie.
Sauf qu'elle stocke 10× plus longtemps,
produit sur site, moins coûteuse.*

Mobilité

Cas d'usage : concessions, stations de recharge VE,
dépôts de chariots, flottes captives

Logement & Bâtiment

Cas d'usage : réduction dépendance réseau,
hors-réseau 100% d'autonomie énergétique,

Réseau de secours

Cas d'usage : batterie hydrogène, secours
industriel



Déployé. Revenus. Clients stratégiques.

12

Quokkas
Déployés

1.2 M€

Chiffre d'affaires
en 15 mois

> 50 M€

Pipeline Qualifiés

< 15€

par kg H₂
aujourd'hui

6

Brevets
Actifs

TOYOTA

JO Paris 2024

"Merci de l'avoir rendu possible"

Yoshihiro Nakata, President & CEO Toyota Motor Europe

3 stations Quokka déployées
50 véhicules alimentés

 **Groupama**
IMMOBILIER

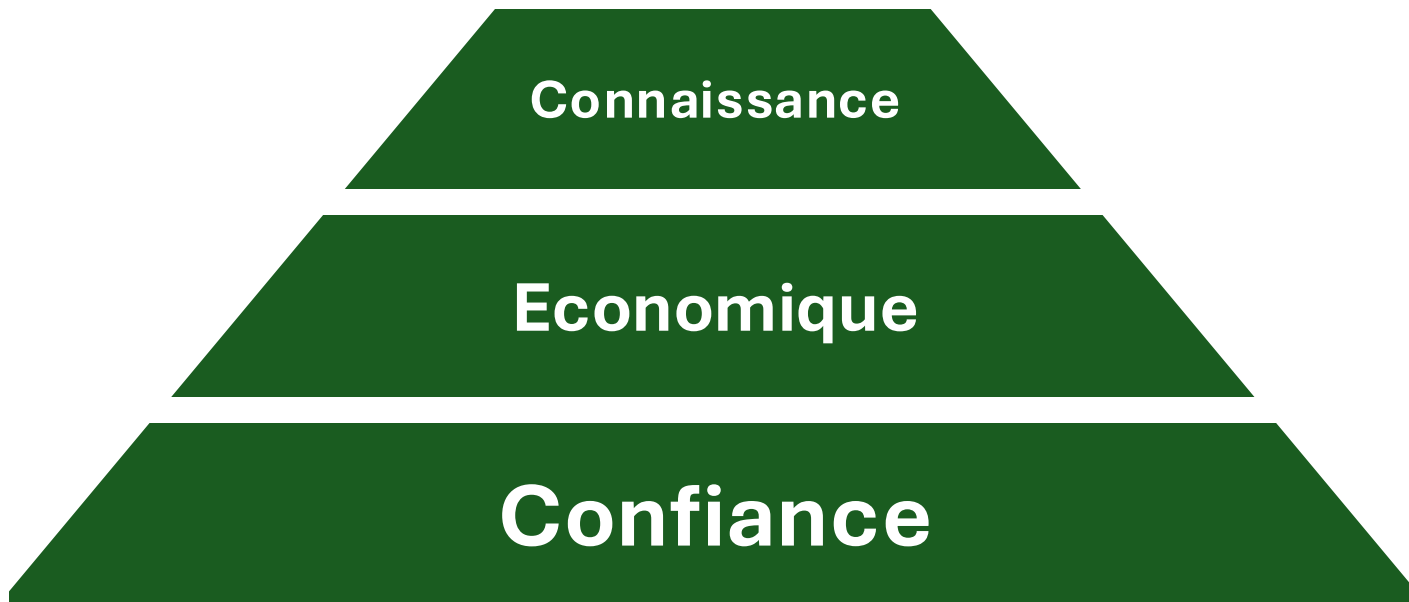
Immobilier hors-réseau

*"Seule cette technologie permet le net zéro
d'ici 2050"*

Roland Cubin, DGA Groupama Immobilier

1 000+ Quokkas · 5 ans

Ce n'est pas un problème de technologie.



« La transition énergétique se débloquera par des solutions “terrain” et la confiance des utilisateurs. »