INTERMARCHÉ ET MADIC GROUP :

UN PARTENARIAT HISTORIQUE AU SERVICE DE LA TRANSFORMATION DES STATIONS-SERVICE

Pendant longtemps, la station-service de la grande distribution était essentiellement perçue comme un outil d'attractivité commerciale. Aujourd'hui, elle devient un véritable hub de services où cohabitent carburants traditionnels, nouvelles énergies, paiement autonome, supervision des équipements et services de mobilité.

Cette évolution impose aux enseignes d'investir simultanément dans leurs infrastructures, leur conformité réglementaire et l'expérience proposée aux automobilistes.

Dans ce contexte, certaines collaborations de long terme illustrent la manière dont les entreprises du secteur accompagnent cette transformation. C'est notamment le cas du partenariat engagé depuis plus de cinquante ans entre Intermarché et MADIC.



UNE RELATION CONSTRUITE SUR LA DURÉE

L'histoire entre MADIC et le Groupement Mousquetaires remonte à la création des premières stations-service Intermarché.

Depuis lors, le groupe français MADIC accompagne le développement du réseau sur l'ensemble du cycle de vie des installations : conception et construction des stations, fourniture des équipements, maintenance, inspection réglementaire, modernisation des installations et déploiement de nouvelles solutions énergétiques.

Cette continuité permet aujourd'hui à Intermarché de s'appuyer sur un partenaire maîtrisant à la fois les enjeux techniques, réglementaires et opérationnels des stations-service.

Pour MADIC, ce partenariat constitue également un des terrains d'innovation dont les développements bénéficient à l'ensemble des réseaux de distribution, des compagnies pétrolières et des gestionnaires d'infrastructures qu'il accompagne.

DES INFRASTRUCTURES QUI ÉVOLUENT AVEC LES USAGES

Si les carburants restent aujourd'hui au cœur de l'activité des stations-service, leur rôle évolue rapidement.

Les réseaux doivent désormais intégrer de nouvelles mobilités tout en maintenant la performance de leurs installations existantes.

Depuis plusieurs années, MADIC accompagne ainsi Intermarché dans plusieurs campagnes nationales de modernisation.

L'une concerne le développement du Superéthanol E85, porté par l'essor de ce carburant et par la volonté d'accompagner la progression de ses volumes de distribution, en réponse à une demande automobiliste en forte croissance.

Une autre vise la conversion progressive du SP95-E5 vers le SP95-E10, afin d'intégrer une part plus importante de bioéthanol dans l'essence distribuée, de répondre aux orientations réglementaires en faveur de carburants moins carbonés et d'accompagner l'évolution d'un parc automobile désormais très largement compatible avec ce carburant.

Au-delà des équipements, ces opérations permettent aux exploitants de maintenir la conformité de leurs stations tout en préparant les évolutions du marché.

L'ÉLECTROMOBILITÉ CHANGE D'ÉCHELLE

Autre transformation majeure : le développement des infrastructures de recharge.

Chez Intermarché, cette stratégie se déploie à plusieurs niveaux.

Les plateformes logistiques du groupement sont déjà largement équipées avec plusieurs centaines de points de charge installés afin d'accompagner les besoins des collaborateurs et des flottes.

Le siège de Tréville constitue une nouvelle étape avec le déploiement prochain de 62 bornes de recharge AC avec les PULSE 22GL & WB-AC mais également de bornes de recharge DC avec la PULSE 50 by MADIC, offrant ainsi 126 points de charge aux collaborateurs, visiteurs, etc.

Parallèlement, les adhérents développent progressivement des infrastructures ouvertes au public sur leurs parkings.

Pour ces derniers, la recharge électrique ne constitue plus uniquement un service supplémentaire. Elle devient également un levier d'attractivité, correspondant au temps de présence des clients tout en ouvrant de nouvelles perspectives économiques autour de nouveaux services disponibles sur les parkings.

C'est une approche différenciante car les concurrents offrent une recharge à 7 ou 22 kW qui est un temps de charge long. Le Groupement a fait le choix de permettre à ses clients de recharger leur véhicule en 25 à 45 minutes. La recharge, comme la station-service autrefois, se développera par l'offre.

Au cœur de cette stratégie figure la gamme de bornes de recharge PULSE, développée et fabriquée par MADIC group sur son site de Saint-André-de-Cubzac (Gironde). Seule gamme de bornes de recharge AC et DC certifiée Origine France Garantie (OFG), elle répond aux besoins de l'ensemble des enseignes du Groupement Mousquetaires, qu'il s'agisse des sites logistiques,



des locaux tertiaires ou des points de vente. Déclinée en plusieurs puissances et configurations, la gamme accompagne les différents usages, de la recharge des collaborateurs et des flottes jusqu'à l'accueil des clients sur les parkings des magasins, tout en s'inscrivant dans une démarche de souveraineté industrielle et de qualité de fabrication française.
Afin de répondre aux profils variés des exploitants, MADIC propose plusieurs modèles d'accompagnement, allant de l'investissement classique à des solutions locatives ou portées directement par le groupe.

ANTICIPER LES PROCHAINES ÉVOLUTIONS DU PAIEMENT

La transformation concerne également le parcours client.

Les futures exigences réglementaires liées à la norme FRV6, attendues à partir de 2028, feront évoluer les équipements de paiement avec notamment l'acceptation de la technologie sans contact, et l'acceptation de nouveaux émetteurs internationaux sur les stations-services.

Intermarché prépare dès aujourd'hui cette transition en étudiant le renouvellement progressif de son parc vers des équipements compatibles avec ces futurs standards, notamment autour de la solution MG PAY développée par MADIC.

Au-delà de la mise en conformité, cette anticipation traduit une tendance de fond du secteur : faire évoluer le parcours de paiement vers des solutions plus modernes et plus fluides. Sans-contact généralisé et nouveaux usages connectés redéfinissent l'expérience de distribution de carburants.



LA CONFORMITÉ, UN ENJEU PERMANENT

L'exploitation d'une station-service ne repose pas seulement sur la performance de ses équipements. Elle s'inscrit dans un cadre réglementaire exigeant, où la sécurité des installations, la fiabilité des mesures, la protection de l'environnement et la continuité d'exploitation constituent des enjeux permanents pour les exploitants.

À travers MADIC inspect, le groupe accompagne Intermarché dans le pilotage de ces obligations grâce à une offre intégrée d'inspections, de vérifications et de contrôles périodiques. Les équipes interviennent notamment sur les ensembles de mesurage de liquides autres que l'eau (EMLAE), les instruments de pesage à fonctionnement non automatique (IPFNA), les installations classées pour la protection de l'environnement (ICPE) ainsi que les dispositifs de détection de fuite.

Cette approche globale permet aux exploitants de s'appuyer sur un interlocuteur unique, capable d'assurer le suivi de leurs échéances réglementaires et la traçabilité des contrôles réalisés. Elle contribue ainsi à sécuriser l'exploitation des stations, à limiter les risques d'interruption d'activité et à garantir la conformité des installations sur l'ensemble du cycle de vie des équipements.

PILOTER LA PERFORMANCE GRÂCE À LA DONNÉE

La digitalisation constitue un autre levier de transformation.

Avec la plateforme Magview, développée par MADIC, les exploitants disposent d'une vision centralisée de leurs équipements, des interventions réalisées et des opérations de maintenance à programmer.

Cette supervision facilite le suivi des installations, améliore leur disponibilité et contribue à optimiser les coûts d'exploitation.
Des fonctionnalités désormais devenues essentielles pour le pilotage de la station-service.

LE PARKING DEVIENT UN ESPACE DE SERVICES

L'évolution ne s'arrête plus aux pistes carburants.

Les enseignes réfléchissent désormais à la valorisation globale des espaces extérieurs de leurs magasins, devenus de véritables lieux de services, en y intégrant de nouveaux usages autour de la mobilité, des nouvelles énergies et des services de proximité.

MADIC group apporte son expertise dans la conception et l'optimisation du parcours client, en déployant des infrastructures et des services qui fluidifient chaque étape de l'expérience : solutions de recharge électrique, automates de paiement, équipements connectés, supervision des installations et services associés. L'objectif est de transformer le parking en un espace de services cohérent, simple d'utilisation et créateur de valeur, tant pour les adhérents que pour les consommateurs.

UNE TRANSFORMATION QUI CONCERNE L'ENSEMBLE DE LA DISTRIBUTION

Si le partenariat entre MADIC group et Intermarché illustre cette évolution, les enjeux qu'il met en lumière dépassent largement le cadre d'une seule enseigne.

Transition énergétique, modernisation des infrastructures, digitalisation des équipements, conformité réglementaire, nouvelles solutions de paiement ou diversification des services : l'ensemble des acteurs de la grande distribution est aujourd'hui confronté aux mêmes défis.

En réunissant sous une même expertise les métiers de l'ingénierie, des équipements, de la maintenance, de l'inspection, du paiement, de l'électromobilité et de la supervision digitale, MADIC accompagne cette transformation auprès des principaux réseaux de distribution et de mobilité. Le partenariat historique avec Intermarché en constitue une illustration concrète, tout en témoignant de la capacité du groupe à développer des solutions transposables à l'ensemble du marché.

Les amateurs de la série *Amicalement vôtre* parleraient volontiers d'un vieux duo qui fonctionne. Nées à deux ans d'intervalle, Intermarché et MADIC ont traversé plus d'un demi-siècle d'évolutions technologiques, réglementaires et commerciales sans jamais cesser d'innover ensemble. Des premières stations-service de la grande distribution aux infrastructures de recharge électrique, leur histoire commune raconte aussi celle de la transformation de la mobilité.

