

## Veikkaus et le PMU sécurisent leur coopération hippique jusqu'en 2030



**Vincent Reynaert**

Publié le 24 décembre 2025 . Lecture estimée : 3 min



*En prolongeant leur partenariat jusqu'en 2030, Veikkaus et le PMU envoient un signal clair au marché. Celui d'une coopération B2B assumée entre opérateurs historiques, fondée sur la mutualisation des pools, la profondeur de liquidité et la valorisation des contenus hippiques à l'échelle européenne.*

L'opérateur public finlandais [Veikkaus](#) a officialisé la prolongation de son partenariat stratégique avec [le PMU](#) jusqu'à la fin de l'année 2030. Un accord de long terme qui s'inscrit dans une relation déjà bien rodée entre les deux acteurs, centrée sur le pari mutuel hippique et l'accès aux grands pools internationaux.

Concrètement, Veikkaus continuera de proposer à ses joueurs l'accès aux principaux pools du PMU, couvrant aussi bien les courses de trot que de galop. L'intérêt est connu et assumé côté B2B. S'adosser aux volumes de mises du PMU permet de garantir des marchés liquides, des rapports plus stables et une offre étendue sur un très large calendrier de courses organisées en France comme à l'international. Dans un segment où la profondeur des pools conditionne directement l'attractivité du produit, cet argument reste central.

Le partenariat ne se limite pas à la seule dimension des mises. Il inclut également la diffusion des contenus audiovisuels produits par le PMU. Images, données de course et narration éditoriale viennent enrichir l'expérience proposée aux clients finlandais. Pour les opérateurs historiques, la qualité des contenus devient un levier aussi stratégique que la liquidité, notamment face à des usages de plus en plus numériques et à une concurrence accrue sur l'attention des joueurs.

Côté Veikkaus, la prolongation de l'accord vise avant tout à sécuriser le développement à long terme de son offre hippique. En s'appuyant sur l'expertise d'un acteur de référence du pari mutuel mondial, l'opérateur finlandais consolide un pilier de son portefeuille tout en se laissant la possibilité de lancer de nouveaux produits. Juha Ahjolinna, en charge des activités Toto et courses, évoque d'ailleurs des développements à venir rendus possibles par ce cadre contractuel étendu, sans en dévoiler les contours à ce stade.

Pour le PMU, cet accord illustre une nouvelle fois sa stratégie d'internationalisation B2B. Mutualiser les pools, exporter ses contenus et s'intégrer dans les offres d'opérateurs régulés européens reste un axe structurant. Dans un contexte où les marchés nationaux montrent leurs limites en volume, ce type de coopération transfrontalière apparaît de plus en plus comme un facteur clé d'équilibre économique pour le pari mutuel en Europe.