LES ENJEUX

STRATÉGIES DES OPÉRATEURS | PARIS HIPPIQUES

PMU-BetMakers : la cote fixe comme relais de croissance

Vincent Reynaert
Publié le 31 août 2026 . Lecture estimée : 6 min

PMU annonce un partenariat pluriannuel avec BetMakers Technology Group pour développer son offre de paris hippiques à cote fixe à l'international. Une annonce technique en apparence, mais qui interroge en creux la place durable du pari mutuel face à un standard mondial qui n'est plus le sien, et la possibilité d'une réflexion, à plus long terme, sur une évolution du modèle français.

PMU et BetMakers Technology Group ont signé un partenariat pluriannuel destiné à accélérer le développement de l'offre de paris hippiques à cote fixe de l'opérateur français sur les marchés internationaux. Avec plus de 9 milliards d'euros d'enjeux hippiques annuels, PMU figure parmi les principaux opérateurs mondiaux de pari mutuel. Mais cette position de force sur son modèle historique se heurte à une réalité commerciale simple : à l'international, la cote fixe est le standard largement dominant, et les courses françaises, pourtant reconnues pour leur attractivité, restent mécaniquement bridées dans leur distribution dès lors que les opérateurs locaux ne fonctionnent pas en pari mutuel.

Deux logiques de pari, deux rapports au gain

Pour comprendre l'enjeu de cet accord, il faut revenir sur la différence entre les deux modèles. Le pari mutuel, seul mode autorisé en France pour les courses hippiques, fonctionne par répartition : l'ensemble des enjeux placés sur une course est regroupé dans une masse commune, puis redistribué aux gagnants au prorata de leurs mises, une fois déduits les prélèvements de l'opérateur et de la filière. Le montant exact du gain n'est donc connu qu'à la clôture des paris, puisqu'il dépend du volume total misé et de sa répartition entre les concurrents.

La cote fixe fonctionne à l'inverse : l'opérateur affiche une cote au moment de la prise de pari, et cette cote est garantie, quel que soit le volume misé ensuite par les autres parieurs. Le parieur sait immédiatement combien il peut gagner. C'est le modèle qui structure le pari sportif partout dans le monde, et c'est également le standard de très nombreux marchés hippiques internationaux, ce qui explique la difficulté structurelle du PMU à y distribuer efficacement les courses françaises sans s'adapter à cette logique.

Un partenaire qui pèse dans l'écosystème mondial

Le choix de BetMakers comme fournisseur technologique n'est pas anodin. L'entreprise s'est imposée ces dernières années comme un acteur B2B de référence pour la cotation et l'infrastructure de paris hippiques, en multipliant les accords structurants. Elle a récemment renouvelé son partenariat avec le UK Tote Group jusqu'en juin 2029, la positionnant comme fournisseur technologique clé pour la gestion des paris via son logiciel Quantum sur les hippodromes britanniques et irlandais.

Elle a également étendu sa collaboration avec le diffuseur SIS, pour fournir et gérer l'ensemble des données de cotation de son contenu de courses mondial, ses modèles de pricing Racelab et ses outils automatisés Price Manager alimentant des cotes pour des milliers de courses chaque semaine. PMU rejoint ainsi un écosystème déjà dense d'opérateurs et de détenteurs de droits qui externalisent leur infrastructure de cotation plutôt que de la développer en interne, un choix qui témoigne de la maturité technologique atteinte par ce type de prestataire.

Dans le cadre de l'accord, PMU s'appuiera sur les technologies et l'expertise de BetMakers pour proposer une offre 100% intégrée de paris hippiques à cote fixe destinée aux opérateurs internationaux, avec pour ambition de renforcer la distribution des courses françaises sur les marchés où ce mode de prise de paris est le standard.

Avec ce partenariat, le PMU met un premier pied dans le pari hippique à cote fixe. Un modèle plus lisible pour les joueurs mais par forcément applicable sur l'ensemble des marchés du PMU, notamment en France.

Une stratégie d'adaptation aux standards internationaux

Dans sa déclaration, Aymeric Verlet, directeur international du PMU, inscrit l'accord dans la stratégie de développement à l'international du groupe, en soulignant la volonté de proposer les courses françaises dans les meilleures conditions sur les marchés où la cote fixe est largement développée. Cette approche traduit un principe simple : plutôt que d'attendre que les marchés étrangers s'adaptent à son modèle historique, PMU choisit d'investir dans les standards technologiques et commerciaux déjà en place chez ses partenaires internationaux. Pour un acteur construit depuis des décennies autour du pari mutuel en France, c'est une manière pragmatique d'élargir son terrain de jeu sans renoncer à son identité sur le marché domestique.

Le communiqué de l'opérateur ne se prononce pas sur une éventuelle application de cette logique en France. La question reste néanmoins ouverte : ce partenariat, conçu pour l'international, pourrait-il aussi permettre au PMU d'acquérir une expertise technique et organisationnelle sur la cote fixe, utile si une réflexion sur ce mode de pari venait à émerger un jour sur le marché français ?

L'hypothèse d'un test grandeur nature avant une ouverture domestique

Plusieurs éléments rendent cette hypothèse crédible, sans qu'elle soit confirmée par PMU à ce stade. D'abord, l'accord permet à l'opérateur de se familiariser en conditions réelles avec les technologies de cotation fixe, sur des marchés où le cadre réglementaire autorise déjà ce mode de pari, avant d'envisager un éventuel déploiement sur un marché français aujourd'hui verrouillé par le monopole du pari mutuel.

Ensuite, l'argument générationnel est réel. La cote fixe a un avantage pédagogique évident sur le pari mutuel, puisqu'elle affiche un gain potentiel connu dès l'instant de la mise, alors que le pari mutuel impose un délai d'incertitude qui peut dérouter un public plus jeune, habitué aux paris sportifs à cote fixe depuis l'adolescence via les opérateurs agréés. Pour une filière hippique qui peine structurellement à renouveler sa base de parieurs, la lisibilité de la cote fixe pourrait constituer un levier d'attractivité difficile à ignorer à moyen terme.

Cela dit, plusieurs obstacles restent entiers. Le monopole du pari mutuel sur les courses en France répond aussi à une logique de redistribution vers la filière, un mécanisme qui fonctionne différemment en cote fixe, où c'est l'opérateur qui porte le risque et non l'ensemble des parieurs. Faire évoluer ce modèle supposerait un changement réglementaire significatif, potentiellement arbitré par l'ANJ, ainsi qu'une remise à plat des équilibres économiques qui financent aujourd'hui les courses, les hippodromes et les éleveurs. Rien dans la communication du PMU n'indique une telle intention à court terme.

Ce que cela change pour la filière

Sur le papier, l'objectif du partenariat avec BetMakers reste circonscrit : améliorer la distribution des courses françaises sur les marchés étrangers à cote fixe, et générer des revenus additionnels au bénéfice de la filière hippique. Mais l'accord place aussi PMU en position d'observateur privilégié, sinon d'acteur, d'un mode de pari qu'il ne pratique pas encore en France. Que cette expérience internationale nourrisse, à terme, une réflexion domestique reste une hypothèse, non une annonce. Elle mérite néanmoins d'être suivie de près, tant le renouvellement générationnel des parieurs hippiques est identifié depuis plusieurs années comme un défi structurel pour la filière française.