

14/01/2021, Corporate | 2 minutes de lecture

# **Le PMU renforce sa dynamique e-commerce et triple son offre de bienvenue pour les nouveaux parieurs hippiques en ligne**



**La transformation digitale du PMU a enregistré en 2020 une accélération inédite, sous l'effet de l'évolution des modes de consommation des Français durant la crise sanitaire. Le dynamisme actuel de son offre digitale témoigne du succès de sa politique e-commerce et d'un attrait renforcé pour les paris hippiques en ligne. Dans ce contexte, le PMU a décidé de tripler son offre de bienvenue sur [pmu.fr](https://www.pmu.fr) jusqu'au 31 janvier 2021, en la portant à 300 euros.**

### **Une dynamique digitale accélérée en 2020...**

Sur l'ensemble de l'année 2020, plus de 250 000 nouveaux comptes clients ont été ouverts sur [pmu.fr](https://www.pmu.fr), contre 200 000 ouvertures en 2019. Les nouveaux parieurs témoignent d'un attrait véritable pour l'hippisme avec des enjeux en moyenne deux fois supérieurs aux nouveaux entrants de 2019.

En parallèle, la croissance des enjeux hippiques en ligne s'est accélérée tout au long de l'année, de +8% en 2019 et en début d'année 2020 à +35% en moyenne depuis le premier confinement. Ainsi, pour la première fois de l'histoire du PMU, le montant annuel de ses paris hippiques en ligne a dépassé la barre symbolique du milliard d'euros mi-décembre 2020.

### **... qui se poursuivra en 2021**

Le PMU proposera en 2021 deux nouveaux paris totalement inédits, conçus spécifiquement pour les parieurs hippiques online, une première pour le PMU. Nouveaux sites, nouvelles applications, une toute nouvelle expérience utilisateur sera lancée au cours de l'année avec un parcours digital optimisé, plus fluide, plus simple et harmonisé.

### **La meilleure offre de bienvenue pour les nouveaux parieurs hippiques en ligne**

Depuis le 15 décembre 2020 et jusqu'au 31 janvier 2021, le PMU triple\* l'offre de bienvenue pour les nouveaux parieurs hippiques s'inscrivant sur [pmu.fr](https://www.pmu.fr), afin de poursuivre cette dynamique de recrutement. De 100 euros habituellement, elle est portée à 300 euros, ce qui en fait la meilleure offre de bienvenue du marché. Dans ce cadre, le PMU a fait le choix d'un dispositif de communication tactique qui relaie cette offre exceptionnelle, principalement sur les médias en ligne mais aussi dans la presse hippique, en presse quotidienne régionale et en radio.

**Emmanuelle Malecaze-Doublet, Directrice Marketing du PMU a déclaré :** « *Nous sommes aujourd'hui à un moment charnière du développement du PMU. Notre objectif est de nous préparer du mieux possible à la sortie de la crise sanitaire en poursuivant nos actions auprès des turfistes et notre dynamique de développement en ligne. La poursuite du déploiement de notre activité en ligne est*

*un levier de croissance stratégique. En effet, le PMU est une marque e-commerce extraordinaire, portée par une capacité d'innovation inédite et dotée d'une offre différenciée attrayante. Pour continuer à dynamiser notre croissance digitale, nous avons décidé de renforcer le recrutement de nouveaux clients avec une offre de bienvenue exceptionnelle qui prendra fin au 31 janvier. »*

*\* Plus d'informations sur [pmu.fr](https://www.pmu.fr)*