

## Bienvenue sur Paris Sportifs, LA Référence pour Trouver les Meilleurs Sites de Paris en Ligne

Nous offrons une revue complète des sites de paris sportifs présents sur le marché francophone, une évaluation indépendante et impartiale ainsi que des offres de bonus exclusives à ParisSportifs.com. Trois exemples de bonus exclusifs à Paris Sportifs :

1. Visitez [BetClic](#) et recevez un **pari remboursé** pouvant atteindre 20€ → 50 €
2. Visitez [Sportingbet](#) et recevez un bonus de bienvenue jusqu'à 45€ → 100 €
3. Visitez [Interwetten](#) et recevez un bonus jusqu'à hauteur de 44€ → 121 €

	Sites de Paris	Bonus Max	Bonus Offert	Descriptif	Tutoriel Vidéo	Note	Variation	Langue
1.	<a href="#">BetClic</a>	50 €	Pari sans risque	<a href="#">BetClic</a>	<a href="#">BetClic</a>	A	↘	
2.	<a href="#">Sportingbet</a>	100 €/\$	100%	<a href="#">Sportingbet</a>	<a href="#">Sportingbet</a>	A	→	
3.	<a href="#">Interwetten</a>	121 €/\$	50% + 10 €	<a href="#">Interwetten</a>		A-	↘	
4.	<a href="#">Unibet</a>	50 €/\$	100%	<a href="#">Unibet</a>		A-	↘	
5.	<a href="#">Bwin</a>	50 €	100%	<a href="#">Bwin</a>		A-	→	

# Les affiliés ont la parole

Dans chaque numéro, nous donnerons la parole aux affiliés afin que les opérateurs puissent obtenir des retours, des demandes, des propositions pour améliorer leurs collaborations. Si vous souhaitez nous faire part de votre expérience d'affilié ou si vous souhaitez prendre la parole, envoyez-nous un email à l'adresse suivante : [info@igaming-affiliation-magazine.com](mailto:info@igaming-affiliation-magazine.com). Nous vous recontacterons immédiatement. Ce mois-ci, Florent, rédacteur en chef des sites [parierenligne.com](#) et [parissportifs.com](#), a répondu à nos questions.

Propos recueillis par **Sacha Kéchichian**

## Être affilié, aujourd'hui, ça signifie quoi concrètement ?

Cela signifie avoir une relation de confiance avec les programmes d'affiliation. Un affilié doit proposer des sites de qualité en informant les visiteurs sur les différentes offres disponibles sur le marché. Cela signifie qu'un affilié doit être en mesure de promouvoir de façon professionnelle les différents opérateurs de jeux, cela demande donc de développer avec le programme d'affiliation un partenariat le plus personnalisé possible pour être le plus proactif possible. Pour une affiliation réussie, il est indispensable que des liens étroits et personnels existent entre le manager de compte et les affiliés afin que la relation soit bénéfique aux deux parties, c'est le principe même de l'affiliation.

## Comment reconnaître un bon programme d'affiliation d'un mauvais ?

Pour commencer, un bon programme d'affiliation se doit de communiquer régulièrement avec ses affiliés, c'est essentiel pour une réussite mutuelle. Il doit entretenir une relation de confiance avec l'affilié et être proactif. Autre critère, un bon programme d'affiliation se doit de proposer des statistiques fiables, précises et mises à jour, là encore on doit avoir confiance dans les chiffres présentés. Enfin, dernier point mais pas le moindre pour un affilié, les paiements. Un programme qui paye toujours en retard ou qui ne paye pas est bien entendu à proscrire, un affilié ne doit pas avoir à réclamer sans cesse ses paiements ! Dans cette optique de confiance, un système comme les plates-formes d'affiliation peut s'avérer intéressant.

### **Proposez-vous des opérations spéciales à vos joueurs ?**

Tout à fait. Nous avons créé en partenariat avec des opérateurs des concours spécialisés sur la Ligue 1 française et sur le foot européen. De plus, nous avons lancé un Club pour permettre à nos plus fidèles visiteurs de gagner des cadeaux comme des freebet ou même un écran plat ! Ce que l'on peut dire sans hésiter, c'est que les joueurs apprécient les efforts que nous faisons, toujours dans une optique de qualité. La confiance est quelque chose d'essentiel dans notre métier, les visiteurs sont à la recherche de cette qualité de l'information. En tout cas, les joueurs nous donnent raison et le sentiment du travail bien fait prédomine.

### **Avez-vous déjà eu de mauvaises expériences avec des opérateurs ?**

Les mauvaises expériences sont principalement liées à un non-paiement de commission ou à des paiements très en retard. On peut quand même dire que les opérateurs ont fait de nombreux efforts dans ce domaine. Je le répète, nous ne sommes plus au début de l'ère des jeux sur le net, et seuls les plus professionnels tiennent et tiendront sur le long terme.

### **Quelles améliorations attendez-vous avec l'ouverture du marché français ?**

Nous considérons que ce sera une opportunité intéressante pour les affiliés de prendre part à cette libéralisation dans un environnement légal plus clair. En effet, de nouveaux projets devraient voir le jour grâce à l'ouverture du marché dans un contexte plus encadré, nous voyons cela comme un important potentiel de croissance. La confiance et la transparence étant primordiales pour attirer de nouveaux joueurs, nous pensons que ceci est positif. En tant qu'affilié, nous avons toujours eu comme objectif de fournir une information pertinente et de qualité à nos visiteurs, et l'ouverture du marché français avec la création d'une autorité de régulation va pousser encore plus les différents acteurs du marché dans ce sens, aussi bien les affiliés que les opérateurs.

### **Que va-t-il se passer après l'octroi des licences ?**

Point important, l'octroi de licences françaises va entraîner également des conséquences sur les opérateurs européens qui n'auront pas demandé ou obtenu de licence, il faudra voir comment l'État va tenter de bloquer ces sites. Les règles vont probablement évoluer au cours des trois prochaines années, et les affiliés seront directement concernés par cette

question des licences au niveau de la promotion des sites. Autre paramètre important que l'on ne connaît pas encore : le niveau de taxation qui sera mis en place par l'État sur les opérateurs, cela pourra avoir des répercussions plus ou moins négatives sur la rémunération des affiliés. Pour finir, il est clair que les affiliés devront aussi être de plus en plus à l'écoute des consommateurs et proposer toujours plus de services et d'informations à leurs visiteurs afin d'en attirer le plus possible.

### **Comment voyez-vous l'évolution du marché d'ici à cinq ans ? Comment allez-vous attirer de nouveaux joueurs ? Le business va-t-il évoluer ? Vers quoi ?**

De nouveaux opérateurs solides financièrement et encore peu présents sur le marché français vont, je pense, profiter de l'opportunité pour s'implanter en France. Même si les investissements publicitaires importants se feront plus sur le offline (TV, Presse et autres), les meilleurs affiliés, c'est-à-dire les plus performants en termes de recrutement, en profiteront indirectement. En effet, il y aura certainement beaucoup plus de recherches dans les moteurs, le trafic ira en augmentant et les meilleurs affiliés profiteront de ces retombées en attirant plus de joueurs. Les sites les plus structurés au niveau du contenu et offrant une information exclusive et de qualité aux joueurs seront les principaux gagnants, on doit tendre vers la qualité c'est évident. D'ici à cinq ans, le marché devrait se stabiliser, et des fusions/acquisitions et des partenariats avec de grands groupes média français sont clairement à envisager au niveau des opérateurs et des affiliés au cours des prochaines années.

### **Auriez-vous des conseils ou suggestions pour la communauté des affiliés francophones ?**

Pour commencer, je parlerais d'un petit conseil technique au niveau du référencement et des liens d'affiliation : il est important de placer une balise rel="nofollow" dans le lien d'affiliation. Poser une balise rel="nofollow" dans le lien d'affiliation fait que le lien devient invisible pour les moteurs de recherche et n'est pas indexé par ceux-ci, afin de ne pas donner aux opérateurs un avantage au niveau positionnement.

Deuxième conseil aux affiliés, toujours créer un contenu exclusif et de qualité, même s'il y a toujours des gens peu scrupuleux et malhonnêtes pour plagier le travail d'autrui, nous en avons malheureusement déjà été victimes plus d'une fois. ■