

## Tirez profit de la marque blanche (1ère partie) - 1/2

**Des professionnels du web proposent parfois gratuitement aux webmasters une affiliation dite en marque blanche pour leur permettre d'ajouter un service personnalisé sur leur site tout en générant de nouveaux revenus. Mais qu'est ce que la marque blanche exactement ? Comment cela se présente t'il ? Pourquoi cela est il intéressant ? Qui propose ce genre d'affiliation ?**

Quand un webmaster propose sur son site un service tiré d'une affiliation avec un professionnel du web, cela se présente généralement sous la forme d'un lien personnalisé (textuel ou graphique) dirigeant l'internaute cliquant sur celui ci sur le site du professionnel. Il quitte ainsi le site du webmaster pour se retrouver sur un nouveau site ayant son propre design et représentant la marque du professionnel.

A moins que le webmaster n'ait prévu de proposer l'accès à ce service dans une frame ou une nouvelle instance du navigateur, la relation avec son site est perdue dès que l'internaute clique sur le lien d'affiliation.

L'affiliation en marque blanche permet de remédier à ce genre de problème en permettant de proposer le service en question sous le propre design et la propre marque du webmaster, ainsi l'internaute qui clique sur le lien d'affiliation a toujours l'impression de rester sur le même site et de profiter d'un service propre à celui ci.

L'intérêt de ce genre d'affiliation est double :

- Le webmaster propose un nouveau service rémunérateur sur son site tout en pouvant personnaliser celui ci à sa manière. Par rapport à une affiliation classique, la marque blanche ajoute plus de professionnalisme et d'intérêt à son site, permettant ainsi d'augmenter potentiellement ses revenus grâce aux ventes générées (achats effectués par les internautes sur le site du professionnel via son intermédiaire) ou les profils acquis (remplissage d'un formulaire par les internautes sur le site du professionnel via son intermédiaire)
- Le professionnel augmente la visibilité de son offre et ses gains potentiels : il a ainsi plus de chances de recruter rapidement des webmasters affiliés intéressés par la personnalisation possible du service, ainsi que d'augmenter ses ventes ou ses acquisitions de profils auprès des internautes faisant confiance aux sites des webmasters affiliés et n'y voyant pas là une simple opération publicitaire d'intérêt commercial mais plutôt un service à valeur ajoutée.

La personnalisation possible par le webmaster est le point crucial de l'affiliation en marque blanche, celui ci doit pouvoir associer l'offre du professionnel à son propre logo, ses propres couleurs et son propre design et ne pas perdre le lien avec son site.

Le professionnel peut proposer cela au webmaster dans son espace membre affilié via l'utilisation de templates :

- Soit le webmaster crée une page web complète sous son propre design avec insertion à un endroit donné de celle ci d'un tag spécial permettant l'intégration de l'offre du professionnel. La page web en question est ensuite téléchargée sur le site du professionnel qui fournit alors au webmaster l'URL d'affiliation à promouvoir.
- Soit le webmaster renseigne des zones entête et pied de page entre lesquelles le professionnel insérera son offre, la construction de la page web étant à la charge du professionnel qui fournit toujours au webmaster l'URL d'affiliation à promouvoir.

Parfois même le professionnel propose au webmaster un ou plusieurs scripts (javascript) permettant d'intégrer une partie de l'offre directement dans ses pages web, le webmaster pouvant alors positionner cette offre comme il le souhaite et où il le souhaite (les pages web étant stockées chez son hébergeur).

Dans tous les cas, le webmaster doit pouvoir à tout moment modifier le design et le contenu de sa page d'affiliation personnalisée dans son espace membre affilié.

## Tirez profit de la marque blanche (1ère partie) - 2/2

Maintenant que l'on en sait plus sur le sujet, on peut étudier quelques bons exemples existant d'affiliation en marque blanche. C'est ce qui sera vu dans le second volet de ce dossier...

<http://www.best-sponsors.com>