

14 ans de WiPT : la recette d'un succès populaire par Matthieu Duran

Matthieu Duran / Live Event Manager / WINAMAX



Vincent Reynaert

Publié le 17 octobre 2025 . Lecture estimée : 8 min



Pour la 14e année, le Winamax Poker Tour reprend la route des villes de France pour proposer à plus de 10 000 joueurs d'essayer de se qualifier gratuitement pour la grande finale qui aura lieu au Pasino Grand Aix-en-Provence du 20 au 30 mars 2026. À la tête de cet événement attendu chaque année par les passionnés du jeu, un homme : Matthieu Duran, Live Event Manager de Winamax.

Le Winamax Poker Tour est souvent présenté comme "le plus grand circuit amateur d'Europe". En 2025, qu'est-ce qui incarne encore son ADN unique et explique son pouvoir d'attraction inchangé auprès des joueurs ?

Nous en sommes à la 14e année du Winamax Poker Tour, et ce qui reste unique, c'est le concept même du produit : il s'agit du plus grand tournoi gratuit d'Europe, voire du monde.

Dès le départ, notre ambition a été de créer un rendez-vous annuel pour tous les passionnés, qu'ils jouent seuls derrière leur ordinateur ou dans des clubs. Ce rendez-vous est avant tout un moment de rencontre et de partage, bien au-delà de la simple qualification pour la finale. Le WiPT, c'est vraiment "le" moment où les passionnés se retrouvent.

Le concept repose sur une idée simple mais ambitieuse : faire vivre le poker communautaire. Comment traduisez-vous cet esprit dans les faits ?

Pour traduire l'esprit communautaire du WiPT, nous impliquons directement les clubs associatifs partenaires (environ 120) en les invitant à participer, mais aussi parfois à contribuer à l'organisation des étapes.

C'est aussi un moment fort pour nos équipes : tous les salariés, du service RH aux développeurs, en passant par le marketing, sont mobilisés sur le terrain.

Cette implication collective a permis d'humaniser Winamax et de créer un vrai lien avec notre communauté.

Organiser un tour national, c'est une mécanique complexe : salles, partenaires locaux, réglementation, logistique... Quelle est aujourd'hui la principale difficulté ?

La principale difficulté reste logistique. Nous devons accueillir plus de 800 joueurs par étape, ce qui implique de trouver des lieux à la fois attractifs et capables de proposer entre 2 500 et 3 000 m² d'espace. Cela nous conduit souvent vers des parcs d'exposition, des palais des congrès ou des stades. Trouver un lieu à la fois "sexy" et conforme à ces contraintes n'est

jamais simple.



Le Winamax Poker Tour est l'occasion pour les équipes du leader du jeu en France de rentrer leurs clients partout en France, une marque de fabrique du WiPT.

Quels critères font qu'une ville mérite d'accueillir une étape du Winamax Poker Tour ?

Toutes les régions mériteraient d'accueillir une étape du WiPT, mais les contraintes logistiques restreignent nos choix. Nous devons souvent nous concentrer sur les capitales régionales.

Je suis très heureux d'aller cette année à Saint-Malo : cela nous permet de changer un peu de décor, de quitter Rennes, et de proposer une étape dans une ville qui dispose d'un lieu adapté, ce qui est rare pour des villes de cette taille.

Depuis deux ans, la finale du WiPT se tient au Pasino Grand d'Aix-en-Provence. Cette collaboration pourrait-elle s'étendre, notamment via le maillage national du groupe Partouche pour les freerolls ?

Si je pouvais organiser les étapes dans des casinos, peu importe le groupe, ce serait plus simple ! Mais aujourd'hui, à part le Pasino Grand à Aix-en-Provence, aucun établissement ne peut accueillir 90 tables de poker. C'est avant tout une question d'espace.

Dans quelques jours aura lieu la finale du CNP, qui s'annonce comme un grand succès. Quelle différence voyez-vous entre les deux marchés ? Et pourquoi le modèle du WiPT n'a-t-il pas pu être dupliqué en Espagne ?

C'est avant tout une question culturelle. En Espagne, il n'existe pas de clubs associatifs ni de notion de "freeroll". Légalement, le poker est considéré comme un jeu de casino, donc il ne peut être joué que dans les casinos.

Même pour les joueurs récréatifs, la gratuité n'existe pas. Nous n'avons pas vocation à changer cette culture, mais nous nous adaptons en étant partenaires du CNP, qui propose des tournois à faible buy-in. C'est notre manière d'exister sur le marché espagnol.

Le WiPT représente un investissement conséquent pour Winamax. Est-ce avant tout un outil d'image, de fidélisation ou un relais de croissance ?

Le WiPT n'a jamais été pensé comme un relais de croissance, peut-être un peu au début du marché, mais plutôt comme un outil d'image.

C'est notre moyen de montrer que Winamax est une marque qui fédère, qui rassemble les joueurs. C'est un formidable levier de fidélisation, mais aussi de réactivation, car beaucoup de joueurs reviennent sur Winamax pour tenter de se qualifier aux étapes gratuites.

Quels indicateurs suivez-vous pour mesurer le succès d'une édition ? Et lesquels vous tiennent le plus à cœur ?

Nous suivons évidemment la fréquentation sur les tournois qualificatifs ("Tremplins" et "Starting Blocks"), mais ce n'est pas le plus important.

Ce qui nous touche le plus, ce sont les retours des joueurs.

Quand un participant vient nous remercier spontanément, qu'il est venu seul et repart avec le sourire, de nouveaux amis ou un club... c'est ça, notre véritable indicateur de réussite.

Depuis la première édition en 2011, laquelle a votre préférence et pourquoi ?

Difficile d'en choisir une seule, mais la première reste forcément à part. C'était le grand saut dans l'inconnu : est-ce que les joueurs allaient venir ? Allaient-ils adhérer au concept ?

Quand les portes de La Villette se sont ouvertes et que Patrick Bruel a lancé le tournoi avec l'épée en plastique de la pub, on s'est dit : "ça y est, c'est parti !".

Depuis, chaque édition a sa propre histoire. Et quand, en 2016, Cyril Georges remporte 103 500 € après s'être qualifié gratuitement à Nancy, on se dit que le concept fonctionne vraiment, jusqu'au bout.

Si vous pouviez corriger une idée reçue que certains, même dans le milieu, se font du Winamax Poker Tour, ce serait laquelle ?

Beaucoup de gens pensent encore que Winamax est une société étrangère, américaine ou anglaise. C'est faux : nos fondateurs sont alsaciens et nos bureaux sont à Paris.

Le WiPT contribue justement à casser cette image et à montrer le vrai visage de Winamax : une entreprise française proche de sa communauté.



Chaque année, plus de 10 000 passionnés partent à la conquête d'un trophée mais surtout d'une expérience. Crédit photo : Winamax

Comment parvenez-vous à renouveler l'expérience joueur d'année en année ? Est-ce encore possible de les surprendre ?

Je ne crois pas que les joueurs attendent forcément d'être surpris. Ils sont très attachés à la recette qui fait le succès du WiPT.

Cela dit, on aime glisser quelques nouveautés chaque année. Par exemple, cette fois-ci, on remplace le concours de beer-pong du samedi soir par un tournoi de fléchettes !

Et puis il y a eu le lancement du WiPT 2024/25 avec Gus Hansen, une légende mondiale du poker, présent sur un tournoi gratuit : l'effet "wahou" est bien là.

Et enfin, si vous pouviez ajouter une question que je n'ai pas posée mais qui vous paraît essentielle pour comprendre le WiPT aujourd'hui, quelle serait-elle ?

C'est plus un clin d'œil pour nos équipes : tous les dimanches, on nous demande "Ils sont où les Sit & Go ?".

Beaucoup de joueurs viennent exprès ce jour-là, même sans être qualifiés, pour participer à ces petits tournois où ils peuvent gagner des tickets à 5 ou 10 €. Ils viennent pour vivre, eux aussi, un peu de la magie du WiPT.

Merci Matthieu pour votre temps et bon lancement de ce quatorzième Winamax Poker Tour !

[Retrouvez toutes les informations sur le circuit sur le site de Winamax.](#)