LES ENJEUX

BUSINESS CONFÉRENCES & SALONS

Le business des salons iGaming : à l'intérieur d'une machine mondiale qui pèse près d'un milliard d'euros

Vincent Reynaert
Publié le 5 décembre 2025 . Lecture estimée : 10 min

Les salons iGaming sont devenus des places financières et stratégiques à part entière. Derrière les stands lumineux, ce sont des mécaniques économiques colossales, proches du milliard d'euros annuel, qui structurent les rapports de force, concentrent les investissements et accélèrent les décisions du secteur. Voici comment cet écosystème s'est imposé comme un pilier du business mondial du jeu.

Il y a vingt ans, ICE ressemblait encore à un salon classique, G2E dominait l'univers du casino terrestre, l'iGaming restait marginal et la plupart des relations commerciales se nouaient lors de rendez-vous individuels, échelonnés sur l'année. Puis le marché a explosé : libéralisation du pari sportif, essor massif du casino en ligne, montée en puissance des PSP, du KYC, du live casino, sophistication des contenus, apparition des offres crypto, expansion des marchés régulés.

Cette croissance a entraîné la naissance d'un calendrier mondial où chaque salon est devenu un point de passage obligé. ICE dépasse désormais 45 000 visiteurs, SiGMA Europe revendique plus de 25 000 participants, G2E Las Vegas accueille près de 25 000 professionnels issus du terrestre, SBC s'installe à Lisbonne avec l'ambition d'attirer plus de 30 000 délégués.

La lecture de cet article est réservée aux membres

Abonnez-vous gratuitement ou connectez-vous
Envie de lire la suite ?
Créez gratuitement votre profil Les Enjeux !

- Accedez à 100% du contenu Les Enjeux
- Recevez une newsletter éditoriale tous les mardis
- Restez au contact de l'évolution des Enjeux

Je crée mon profil
Déjà abonné ?
Connectez-vous :

Adresse E-mail *

Mot de passe *

Mot de passe oublié ?

Connexion