

## KING5 : avec son tournoi par équipes, Winamax s'appuie sur une stratégie fondée sur l'engagement collectif



sebsergent

Publié le 9 février 2026 . Lecture estimée : 6 min



*Avec le retour du King5, Winamax remet en avant l'un de ses formats les plus identitaires. Derrière ce tournoi gratuit par équipes de cinq joueurs se dessine une stratégie bien rodée, mêlant engagement communautaire, gamification et capitalisation sur le succès récent du Space KO, devenu un pilier de l'offre tournoi de la room.*

Le KING5 occupe une place à part dans l'offre Winamax. Contrairement aux tournois classiques, il ne repose ni sur un buy-in, ni sur une logique purement individuelle. Le principe est simple dans sa formulation mais redoutablement efficace dans son exécution : des équipes de cinq joueurs s'affrontent au fil de plusieurs manches, avec un classement collectif qui conditionne la progression.

Ce format par équipes modifie profondément la relation au jeu. La performance individuelle ne suffit pas. Chaque résultat s'inscrit dans une dynamique de groupe, ce qui incite à la régularité, à la coordination et à l'implication sur la durée. Pour Winamax, le KING5 n'est donc pas seulement un tournoi, mais un outil structurant dans la manière dont la communauté interagit avec la plateforme.

### Une mécanique événementielle pensée pour le volume

La gratuité du KING5 est souvent perçue comme son principal atout. Elle est surtout un levier stratégique. En supprimant la barrière financière, Winamax élargit mécaniquement la base de participants, en incluant des profils occasionnels, des joueurs peu actifs ou des comptes dormants.

Toutefois, il est important de préciser que la partie gratuite concerne seulement la première tentative de qualification. Pour obtenir les précieux sésames pour les suivantes, il sera impératif aux participants de réussir des missions en argent réel.

Le format génère un volume massif de parties, étalé sur plusieurs semaines, avec une récurrence élevée. Les joueurs reviennent pour défendre les couleurs de leur équipe, améliorer leur classement et ne pas pénaliser leurs coéquipiers. D'un point de vue opérateur, le temps passé sur la plateforme et la fréquence de connexion deviennent des indicateurs clés.



Comme pour toute compétition sportive, le KING5 se compose de plusieurs phases éliminatoires. Pour chaque équipe, l'objectif est de sortir de la phase préliminaire pour rêver d'un destin américain.

## Le KING5 vient surfer sur la hype Space KO

Lancé fin 2024 par Winamax et rapidement adopté par la communauté, [le Space KO a démontré qu'un tournoi pouvait être réinventé](#) par son habillage, sa narration et ses mécaniques annexes, sans bouleverser les fondamentaux du poker. Résultat, cette édition du KING5 sera placée sous le signe du Space KO.

Winamax applique ici une logique similaire. Le KING5 bénéficie d'un univers graphique identifiable, d'un vocabulaire propre et d'une mise en scène qui transforme chaque phase du tournoi en événement et vient la coupler avec celle du Space KO. Cette capacité à créer des formats propriétaires, immédiatement reconnaissables, constitue l'un des marqueurs forts de la stratégie produit de la room.

Dans les deux cas, Winamax mise sur l'expérience plutôt que sur la simple promesse financière.

## Une stratégie orientée communauté et rétention

D'un point de vue stratégique, le KING5 coche plusieurs cases essentielles. Il favorise l'engagement collectif, encourage la discussion hors des tables et crée une dynamique sociale forte. Les équipes se constituent souvent en dehors de la plateforme, via des groupes privés, des réseaux sociaux ou des forums.

Ce phénomène d'auto-organisation est particulièrement intéressant pour l'opérateur. Chaque joueur devient prescripteur. Pour former une équipe, il faut recruter, convaincre, motiver. Le KING5 agit ainsi comme un outil d'acquisition indirecte, sans coût marketing supplémentaire.

Dans un contexte où les coûts d'acquisition explosent sur le marché du jeu en ligne, ce type de format communautaire représente un avantage compétitif difficile à reproduire.

## Un premier mardi révélateur de la dynamique

[Les premiers chiffres communiqués](#) à l'issue du premier mardi de compétition confirment cette dynamique. Dès le lancement, le KING5 a enregistré une mobilisation massive, avec un volume de participants (34 585 joueurs, contre 32 813 l'an dernier) et de tables ouvertes très élevé, dans la continuité des éditions précédentes.

On note ainsi une affluence soutenue dès les premières heures, traduisant à la fois l'attente autour du format et sa capacité à fédérer rapidement. Ce démarrage solide n'est pas anecdotique. Il valide le positionnement du KING5 comme un rendez-vous identifié, attendu et intégré dans les habitudes de jeu d'une partie importante de la communauté Winamax.

Ce premier signal est d'autant plus significatif qu'il intervient dans un environnement très concurrentiel, où l'offre tournoi est abondante. Le King5 parvient néanmoins à capter l'attention, grâce à son ADN spécifique et à sa dimension collective.



*Vainqueur du KING5 en 2025, le team Merlin Magic Cards, constituée de joueurs professionnels, a remporté un package pour les WSOP à Las Vegas.  
@CarolineDarcourt/Winamax*

## Un format difficilement répliquable

L'un des points forts du KING5 réside dans sa difficulté à être copié. Le format repose sur une combinaison précise : une base de joueurs suffisamment large, une infrastructure technique capable d'absorber le volume et une culture communautaire déjà installée.

Peu d'opérateurs disposent de ces trois éléments. C'est en cela que le KING5 s'inscrit pleinement dans la stratégie de différenciation de Winamax. À l'image du Space KO, il participe à la construction d'un catalogue de formats propriétaires, qui renforcent l'identité de la room et limitent la banalisation de l'offre.

## Une vision long terme de l'offre tournoi

Avec le KING5, Winamax confirme une approche de long terme. Plutôt que de multiplier les nouveautés éphémères, la room consolide des rendez-vous récurrents, identifiés et attendus. Le KING5 n'est pas un événement opportuniste. Il est devenu un pilier, au même titre que certains grands festivals online.

Cette logique permet à Winamax de structurer son calendrier autour de temps forts communautaires, tout en laissant de la place à l'innovation sur d'autres segments.