

Un YouTubeur à l'assaut de Winamax : ce que les comptes ne disent pas



Antoine Dugast

Publié le 12 mars 2026 . Lecture estimée : 7 min



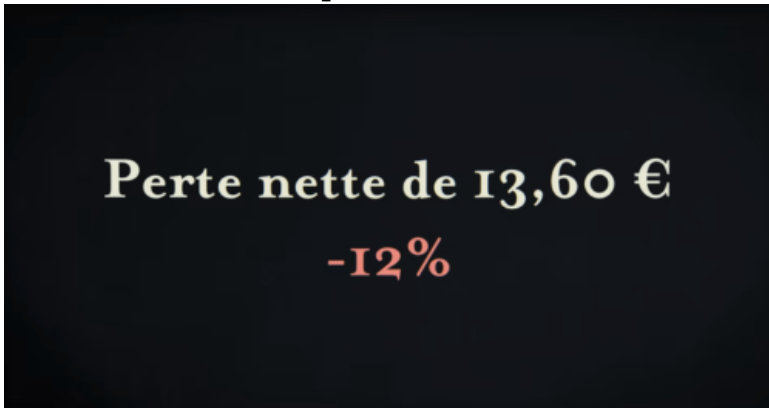
Un expert-comptable a publié une vidéo de 16 minutes sur le modèle économique de Winamax. Le travail est honnête, pédagogique, et mérite d'être lu par ceux qui connaissent le secteur : précisément parce qu'il illustre ce qu'on voit quand on lit un bilan sans connaître la réglementation qui l'encadre.

La chaîne YouTube [Bienvenue au cabinet](#), tenue par Jérôme, expert-comptable, comptabilise 168 000 abonnés et une approche de vulgarisation financière qui fonctionne. Sa vidéo sur Winamax, publiée le 11 mars 2026, propose une lecture des comptes officiels 2023 de l'opérateur et une petite expérience personnelle : 94 paris simulés sur les favoris des cinq grands championnats européens, pour un rendement négatif de 12 %. La conclusion : le système est conçu pour que vous perdiez. Le problème n'est pas que Jérôme se trompe. C'est qu'en lisant un bilan sans connaître la réglementation qui l'encadre, il présente comme des révélations ce qui est, pour l'essentiel, le produit de choix délibérés du régulateur. Plusieurs points appellent des corrections de métier, sans remettre en cause la démarche. La décomposition fiscale est solide et rarement présentée avec cette clarté : sur 750 millions d'euros de produit brut des jeux (PBJ), Winamax reverse environ 400 millions à l'État français sous forme de prélèvements spécifiques, avant même l'impôt sur les sociétés. L'État est de loin le premier bénéficiaire du système, et le dire clairement a le mérite de recadrer le débat public souvent focalisé sur les seuls opérateurs. La fin de la vidéo est plus intéressante qu'il n'y paraît. En comparant les paris sportifs à TikTok et aux lootboxes, Jérôme touche intuitivement à un concept analytique encore récent dans la littérature sectorielle : le funnel d'acquisition culturelle de long terme. L'idée que des produits gratuits ou sans enjeu financier (fantasy leagues, jeux mobiles, eSport) servent de sas d'entrée vers le pari réel rejoint directement les débats autour du social casino et des JONUM en France. Le lien, qu'il fait sans le nommer, est précisément ce que les grandes structures du gaming et du betting construisent méthodiquement depuis plusieurs années.

Le TRJ n'est pas une découverte comptable

Jérôme présente le taux de retour aux joueurs (TRJ) de 85 % comme le résultat de son expérience sur 94 matchs. En réalité, ce taux est une obligation réglementaire

encadrée par [l'Autorité Nationale des Jeux](#) (ANJ). Il figure noir sur blanc dans le cahier des charges auquel tout opérateur agréé est soumis. L'ANJ fixe et contrôle ce taux par catégorie de paris précisément pour réguler la consommation de jeu. Simuler 94 paris pour retrouver un paramètre légalement encadré revient, sans malice, à découvrir que l'essence brûle en allumant une voiture.



Dans sa vidéo, Jérôme indique avoir perdu 12% de son capital en 94 paris. Ce qu'il ne dit pas, c'est qu'il est déjà au-dessus du seuil des 85% que l'opérateur doit respecter pour des conditions légales.

Le cantonnement des fonds joueurs est une obligation, pas une astuce

La vidéo présente également, avec une certaine surprise, le fait que Winamax place les 100 millions d'euros de soldes joueurs sur des actifs financiers, générant 5,6 millions de produits financiers annuels. Ce mécanisme est pourtant inscrit dans le cahier des charges ANJ : les opérateurs agréés ont l'obligation de cantonner les fonds joueurs, séparés de leurs fonds propres, et de garantir leur restitution à tout moment. L'obligation de placement est là pour protéger le joueur, pas pour enrichir discrètement l'opérateur. La vraie question, que la vidéo effleure sans la poser : à qui appartiennent les intérêts générés par ces placements obligatoires ? La loi ne les interdit pas à l'opérateur. C'est là que se trouverait un angle de fond plus intéressant. Jérôme aborde pour finir sur cette partie, le fait que Winamax garde les fonds des joueurs lorsque ces derniers ne les réclament pas. Sur ce point, il donne l'impression que Winamax fait cela ne manière intentionnelle et malveillante alors que l'opérateur ne fait qu'appliquer la loi.

2006 n'est pas l'ouverture du marché français

La vidéo, autour de la neuvième minute, date l'ouverture du secteur des jeux en ligne à 2006, ce qui amène Jérôme à conclure que « ça fait à peine 15 ans que ce secteur existe ». En réalité, la loi du 12 mai 2010 relative à l'ouverture à la concurrence et à la régulation du secteur des jeux d'argent et de hasard en ligne est le texte fondateur, accompagné de la création de l'ARJEL, devenue ANJ en 2020. Ce que Winamax faisait depuis 2006, c'est opérer, depuis une licence britannique et avec un logiciel tiers, en profitant du flou juridique européen, avant l'ouverture légale du marché français. La nuance n'est pas anodine : elle situe le secteur dans un cadre réglementaire de 15 ans, pas de 19.

Patrick Bruel, actionnaire et ambassadeur, pas cofondateur

Jérôme présente ensuite Winamax comme « co-fondé notamment par Patrick Bruel ». C'est une simplification répandue mais inexacte. Winamax a été créé en

1998 par Max Derhy, puis racheté en 2004-2005 par Alexandre Roos et Christophe Schaming. Patrick Bruel est entré au capital en 2009, avec Marc Simoncini, dans le cadre du dossier de candidature à l'agrément français. Son rôle a été central pour la notoriété du lancement poker, mais il n'est pas à l'origine de l'entreprise. Un commentaire sous la vidéo illustre bien l'effet concret de cette approximation : « je savais pas que Bruel était derrière, content de ne jamais l'avoir enrichi. »



Au cours de sa vidéo, Jérôme multiplie quelques inexactitudes dont une répandue : non, Patrick Bruel n'est pas l'un des fondateurs de Winamax. Mais il a fortement contribué à en faire le succès actuel.

L'ANJ existe, et elle sanctionne

La vidéo donne l'impression d'un secteur livré à lui-même, où l'opérateur fixe ses règles. L'ANJ est absente du récit. C'est pourtant elle qui encadre le TRJ, impose le cantonnement, contrôle les stratégies promotionnelles, certifie les logiciels de jeux et dispose d'un pouvoir de sanction pouvant aller jusqu'au retrait d'agrément. Sur la question du bridage des joueurs gagnants, sujet évoqué en commentaires sous la vidéo, le Conseil d'État a d'ailleurs statué en mars 2021 et l'ANJ a engagé des procédures. Le « far west » décrit n'est pas la réalité du marché régulé français, même si des pratiques discutables persistent et méritent d'être documentées.

Winamax n'est pas un cas isolé

Betclic, Unibet, PMU et ParionsSport appliquent exactement les mêmes mécaniques : TRJ encadré par la loi, cantonnement réglementaire, investissements massifs en communication, stratégie de normalisation du pari dans l'expérience sportive. Winamax est le leader visible, celui dont le nom clique. Mais cibler un seul opérateur revient à décrire un secteur à travers son meilleur communicant, ce qui est en soi une forme de biais. En titrant « Le plan diabolique de Winamax pour vider votre épargne » plutôt que « l'industrie française des paris en ligne », Jérôme a fait exactement ce qu'il décrit dans sa vidéo : contribuer à l'omniprésence mentale d'une marque dont la stratégie repose précisément sur cela. La meilleure preuve que leur communication fonctionne, c'est qu'on en parle encore quand on croit les attaquer.