

## La chute d'Amy Howe, an american story



**Antoine DUGAST**

Publié le 18 mai 2026 . Lecture estimée : 13 min



*En 5 ans, l'ancienne de McKinsey et Ticketmaster a fait de FanDuel le premier opérateur de paris sportifs en ligne rentable aux États-Unis, dépassé les 50 % de parts de marché, négocié les partenariats avec la NFL et la MLB, inventé des formats marketing devenus références. Puis les marchés prédictifs sont arrivés, le titre Flutter a chuté de 60 %, et son conseil d'administration l'a remerciée.*

Le 6 mai 2026, CNBC révèle en exclusivité qu'Amy Howe ne dirige plus FanDuel. La confirmation tombe le lendemain, lors de la publication des résultats du 1er trimestre de Flutter Entertainment, la maison mère irlandaise. Peter Jackson, CEO du groupe, reconnaît publiquement que la décision ne vient pas d'elle. Dans un aveu rare pour un dirigeant de cette stature, il déclare que FanDuel a « sous-performé » et que le moment est venu de « mettre en place la bonne équipe ». Christian Genetski, président de FanDuel et ancien directeur juridique, prend le relais. Amy Howe part avec une [indemnité de 4,37 millions de dollars](#) (2 ans de salaire de base et bonus cumulés), la libération accélérée de ses stock-options et 12 mois de couverture santé.

Son mail d'adieu aux équipes, récupéré par Front Office Sports, donne le ton : gratitude, fierté, et un appel à ses collègues féminines à « continuer à se soutenir mutuellement et à relever la barre ». Elle était, au moment de son départ, la seule femme à la tête d'un opérateur majeur de paris sportifs aux États-Unis.

Née à Eden, banlieue de Buffalo dans l'État de New York, Amy Howe a emprunté la voie royale du consulting américain : Cornell en 1994, Wharton en 1999, puis McKinsey pendant 14 ans. Elle y gravit les échelons jusqu'au rang d'associée, conseillant des clients Fortune 500 dans les médias, le divertissement et le commerce de détail.

C'est là qu'elle forge la conviction qui structurera toute la suite de sa carrière : la technologie ne sert à rien si elle ne transforme pas l'expérience du consommateur de bout en bout.

En 2014, Michael Rapino, patron de Live Nation, la recrute comme directrice de la stratégie. Un an plus tard, elle devient directrice des opérations de Ticketmaster pour l'Amérique du Nord, la plus grosse division du groupe.

Les résultats sont tangibles : sous sa direction, Ticketmaster double son volume brut de billetterie et multiplie par 5 les installations de son application mobile. Elle refond l'architecture de distribution, unifie les parcours d'achat entre le web et le mobile, modernise l'interface. Elle témoigne devant le sous-comité Énergie et Commerce du Congrès américain sur les pratiques du secteur de la billetterie.

Quand elle quitte Ticketmaster fin 2020, le monde du spectacle vivant la considère comme l'une des architectes de sa mue numérique.



Amy Howe a dirigé FanDuel de 2021 à mai 2026. (Crédit : Flutter Entertainment)

## FanDuel sous Amy Howe : construire le leader

En mars 2021, FanDuel crée pour elle un poste de présidente, sous la direction du CEO Matt King. Le contexte est celui d'une expansion fulgurante : l'abrogation du PASPA par la Cour Suprême en 2018 a ouvert les vannes de la légalisation État par État, et FanDuel, porté par les ressources de Flutter, est en train de prendre le dessus sur DraftKings.

Quelques mois plus tard, King s'efface et Amy Howe prend le titre de directrice générale. Ce qu'elle construit en 5 ans est impressionnant par sa cohérence.

**La rentabilité :** En 2023, FanDuel devient le premier opérateur de paris sportifs en ligne aux États-Unis à atteindre la profitabilité annuelle sur la base de l'EBITDA, un jalon que l'ensemble du secteur considérait comme lointain. L'argument central de Howe est celui de l'échelle : dans un marché où les coûts d'acquisition et les contraintes réglementaires sont élevés, seuls les acteurs capables d'atteindre une masse critique peuvent espérer être viables.

**La diversification :** Amy Howe identifie très tôt le casino en ligne comme un relais de croissance déterminant. Elle a raison : au 1er trimestre 2026, les revenus iGaming de FanDuel progressent encore de 19 % sur un an, à 564 millions de dollars. Parallèlement, elle intègre les courses hippiques dans le compte unique FanDuel (fin 2022), lance FanDuel TV, un réseau câblé dédié aux courses héritier du pionnier TVG (fondé en 1999), et déploie une plateforme de streaming.

**Le marketing comme levier de marque :** La campagne « Kick of Destiny », lancée au Super Bowl 2023 avec l'ancien joueur de NFL Rob Gronkowski, en est l'illustration. Le concept : un tir au but tenté en direct pendant une coupure publicitaire du Super Bowl, avec 10 millions de dollars de bonus à partager pour les clients ayant parié sur le résultat.

La campagne est reconduite en 2024 (avec John Cena et Carl Weathers en vedettes invitées), primée par SBC. Au-delà du coup médiatique, le format illustre l'approche Amy Howe : transformer le pari en expérience participative, brouiller la frontière entre divertissement et jeu d'argent. « Nous construisons la prochaine grande marque du sport et du jeu, expliquait-elle. FanDuel n'est pas qu'une plateforme de paris. Nous voulons être cette marque iconique. »

**Les partenariats avec les ligues :** FanDuel devient partenaire officiel de la NFL, négocie des accords avec la MLB, la NBA, la WNBA, signe un contrat de fourniture de cotes avec Amazon pour les retransmissions NBA et WNBA sur Prime Video.

En 2023, FanDuel dépasse les 50 % de parts de marché sur les paris sportifs en ligne, atteint 17 millions de clients et une présence dans les 50 États. En 2025, les revenus atteignent 2,14 milliards de dollars, avec 4,8 millions de joueurs actifs mensuels en moyenne.

La série de récompenses individuelles accompagne cette trajectoire : Executive of the Year du Sports Business Journal (2023), deux fois American Executive of the Year aux Global Gaming Awards (2022 et 2023, du jamais vu), CEO of the Year SBC (2022), CNBC Changemaker (2026).

## Quand le sol se fissure sous FanDuel

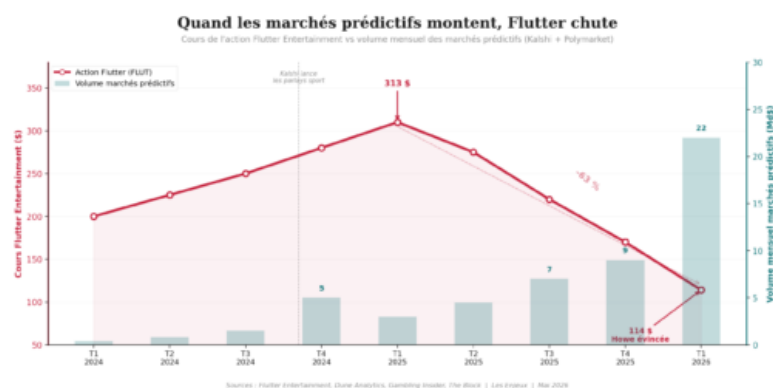
La première lézarde est extérieure à Amy Howe. En septembre 2024, Kalshi introduit des combinaisons personnalisées sur sa plateforme de marchés prédictifs. C'est un tournant.

Ces contrats événementiels sont classés comme des produits dérivés sous la supervision de la CFTC (l'autorité fédérale américaine des marchés à terme), et non comme des paris sportifs sous régulation étatique. Concrètement, cela permet de proposer des paris sur le sport dans des États où les paris sportifs ne sont pas encore légalisés. C'est une attaque par le flanc réglementaire que personne dans le secteur n'avait anticipée.

L'effet est rapide. Kalshi et Polymarket captent un volume croissant, en particulier auprès de parieurs récréatifs qui auraient pu devenir des clients FanDuel ou DraftKings. Les investisseurs paniquent. Le titre Flutter, qui avait culminé au-dessus de 313 dollars en 2025, entame une chute vertigineuse. Au moment du départ de Howe, il a [perdu près de 60 % de sa valeur sur 12 mois](#). DraftKings souffre aussi (environ -30 %), mais proportionnellement moins.

FanDuel réagit. En décembre 2025, Amy Howe lance FanDuel Predicts, en partenariat avec le CME Group, dans 5 États. La plateforme propose des contrats sur des données financières (S&P 500, cours du pétrole, PIB, inflation) et sur des événements sportifs. L'idée stratégique est forte : utiliser les marchés prédictifs comme porte d'entrée dans les États où les paris sportifs ne sont pas encore autorisés, puis convertir ces utilisateurs quand la légalisation arrive.

Mais le calendrier joue contre elle. Les résultats du 4e trimestre 2025 déçoivent, pénalisés par une saison NFL jugée moins attractive pour les parieurs. En février 2026, Flutter publie des prévisions annuelles très en dessous des attentes de Wall Street. Le titre décroche encore.



*Le cours de Flutter a perdu 63 % entre son pic de 313 \$ (T1 2025) et l'éviction d'Amy Howe (T1 2026), tandis que le volume mensuel des marchés prédictifs passait de moins d'un milliard à 22 milliards de dollars. (Source : Flutter Entertainment, Dime Analytics, Gambling Insider, The Block)*

En interne, les départs se multiplient. En mars, Mike Raffensperger, président de la division Sports depuis 2024, figure clé du développement commercial de FanDuel depuis 8 ans (il avait notamment piloté le rebranding de TVG en FanDuel TV et la campagne Kick of Destiny), quitte l'entreprise. Quelques jours plus tard, FanDuel annonce la fermeture de FanDuel TV (100 postes supprimés d'ici fin 2026) et de FanDuel Picks, son produit de concours entre amis. Des verticales qu'Amy Howe avait elle-même lancées sont démantelées.

## Les chiffres du verdict

Les résultats du 1er trimestre 2026, publiés le jour même de son éviction, éclairent la décision du conseil d'administration.

FanDuel (division US) affiche des revenus de 1,8 milliard de dollars, en hausse de seulement 6 % sur un an. Le cœur de métier, les paris sportifs, ne progresse que de 1 %, avec un volume de mises en baisse de 9 % et un nombre de joueurs actifs en recul de 6 %. L'EBITDA ajusté chute de 26 % sur un an, à 119 millions de dollars, plombé par les coûts d'acquisition liés au lancement dans le Missouri et les investissements dans FanDuel Predicts. Seul le casino en ligne maintient une dynamique forte (+19 %).

Le contraste avec DraftKings est cruel. Le rival de Boston publie au même moment un [1er trimestre record](#) : revenus de 1,65 milliard de dollars (+17 %), paris sportifs en hausse de 24 %, EBITDA ajusté à 168 millions (+64 %, un record trimestriel), et surtout un retour au bénéfice net (21,1 millions de dollars, contre une perte de 33,8 millions un an plus tôt).

Jason Robins, CEO de DraftKings, annonce que le volume annualisé de ses marchés prédictifs dépasse le milliard de dollars en avril, que le coût d'acquisition sur ce produit a chuté de plus de 80 % grâce à l'intégration dans l'application principale, et que le volume de prédiction par client dépasse déjà celui des paris sportifs classiques.

## Le paradoxe Amy Howe

Le départ d'Amy Howe cristallise un paradoxe que le marché américain va devoir affronter. L'innovation qu'elle a incarnée chez FanDuel était d'une autre nature que celle qui s'impose aujourd'hui : un compte unique permettant de basculer entre paris sportifs, casino en ligne et courses hippiques sans friction ; un produit de paris en temps réel baptisé

The Pulse, qui transformait chaque action de jeu en opportunité de mise ; des partenariats de contenu avec la NFL, la MLB et Amazon (fourniture de cotes intégrées aux retransmissions sur Prime Video) ; un format marketing participatif (Kick of Destiny) qui brouillait la frontière entre spectacle et pari.

Tout cela relevait d'un modèle de croissance fondé sur l'hypothèse d'un marché en expansion continue, nourri par la légalisation État par État et par la conversion de parieurs informels vers des plateformes régulées.

L'arrivée des marchés prédictifs change la donne de façon structurelle. Ce n'est pas un concurrent supplémentaire : c'est un modèle alternatif, qui contourne la régulation étatique par le droit fédéral des dérivés, qui attire un profil d'utilisateur différent (plus jeune, plus familier des interfaces de trading), et qui propose une promesse produit plus large que le sport.

Flutter l'a compris : Peter Jackson a annoncé que le groupe se positionnera désormais aussi comme teneur de marché sur les plateformes prédictives tierces, en exploitant ses algorithmes de tarification sportive pour fournir de la liquidité et capter la marge entre achat et vente. En avril, Flutter a commencé à opérer en tant que teneur de marché sur une grande plateforme tierce (non nommée), et Jackson a déclaré vouloir étendre cette activité à « autant de plateformes que possible ». La stratégie post-Howe est déjà différente de la sienne.

Ce repositionnement explique sans doute le choix de Genetski. L'ancien directeur juridique de FanDuel, présent dans l'entreprise depuis ses débuts, est profilé pour naviguer la complexité réglementaire du pivot vers les marchés prédictifs. La nomination simultanée de Dan Taylor, patron de la division internationale de Flutter, au poste nouvellement créé de président du groupe, suggère un resserrement de la gouvernance entre Dublin et New York.

L'ironie est qu'Amy Howe avait elle-même théorisé cette réalité. Dans une interview donnée 2 ans avant son départ, elle expliquait que FanDuel se trouvait à un « point d'inflexion » et que les dirigeants qui avaient amené l'entreprise à sa position actuelle n'étaient pas nécessairement ceux qui la mèneraient à la suivante. Elle parlait alors de ses équipes. Le conseil d'administration de Flutter a appliqué le raisonnement à sa propre personne.

## Ce que le départ de Howe dit du marché américain

Au-delà du portrait individuel, cette éviction acte un changement de cycle. Les paris sportifs américains entrent dans leur phase de maturité au moment précis où un modèle concurrent, fondé sur une base réglementaire différente et un profil d'utilisateur plus jeune, vient capter une partie de la croissance résiduelle. Flutter et DraftKings prévoient chacun d'investir entre 200 et 300 millions de dollars dans les marchés prédictifs en 2026. De nouveaux entrants (Robinhood, Coinbase) arrivent par le flanc fintech, fragmentant encore le paysage.

La phase de conquête territoriale, fondée sur l'ouverture de nouveaux États et des budgets marketing massifs, touche à sa fin. Le nombre d'États restant à légaliser se réduit. Le coût d'acquisition d'un nouveau client augmente. Les marges se compriment. Le modèle qui a fait la fortune d'Amy Howe, celui de la course à l'échelle dans un marché neuf, cède la place à un modèle de rétention, de diversification et d'optimisation.

Le rôle de la structure actionnariale éclaire aussi cette décision. Amy Howe dirigeait FanDuel, mais FanDuel appartient à Flutter, coté à New York et à Londres. C'est la même logique de rationalisation qui a conduit le groupe, quelques semaines plus tôt, à [absorber les sites PokerStars américains dans l'écosystème FanDuel](#). Les attentes d'un conseil d'administration transatlantique, soumis à la pression des investisseurs institutionnels et à la volatilité des valeurs liées au jeu, ne sont pas celles d'un fondateur. Quand le titre perd 60 % en un an, le changement de direction devient presque mécanique, indépendamment du bilan réel de la dirigeante.

Amy Howe a un parcours sans équivoque et un réseau qui s'étend de Wall Street aux ligues professionnelles américaines. Elle n'a encore rien communiqué sur la suite. Le secteur, lui, continue de tourner : le jour de son départ, Flutter annonçait le lancement d'une application unifiée qui propose paris sportifs ou marchés prédictifs selon l'État de l'utilisateur. L'innovation de demain, déjà, ne porte plus son empreinte.