LES ENJEUX

INTERVIEWS & PORTRAITS | POKER

Brewenn Cariou, PMU : « Remettre le poker au cœur de notre stratégie multi-univers »

Brewenn Cariou / Head of Poker / PMU



Vincent Reynaert
Publié le 26 mai 2026 . Lecture estimée : 0 min



Un an après la migration vers le réseau iPoker et quelques jours après l'annonce des nouveaux représentants Pro Dream, Brewenn Cariou, Head of Poker PMU Play, revient sur le retour en croissance du poker chez PMU. Cross-sell avec les paris sportifs et hippiques, montée en puissance de PMU Play, avenir du live, stratégie Team Pro : le dirigeant détaille la nouvelle feuille de route poker du groupe.

Un an après la migration vers iPoker, quel bilan tirez-vous de cette transition ? La promesse d'une liquidité accrue et d'un écosystème plus riche s'est-elle concrétisée pour les joueurs PMU ?

Ce n'est pas un secret : nous sommes extrêmement satisfaits et fiers de la réussite de cette migration. Elle s'est déroulée de manière très fluide et nous a permis de retrouver une dynamique positive après plusieurs années plus compliquées.

Cela montre aussi que le potentiel de PMU Poker était toujours présent, mais qu'il fallait se donner les moyens d'adapter notre produit et notre offre aux standards actuels du poker en ligne.

L'intégration du Twister dans les apps Paris Sportifs et Paris Hippiques a visiblement généré un regain de parts de marché. Quelles mécaniques ont rendu ce cross-sell aussi efficace et ce succès était-il anticipé à cette échelle ?

C'est un ensemble de facteurs qui nous a permis de retrouver une forte croissance sur le segment du poker en ligne et de regagner des parts de marché. Le produit Playtech ainsi que la dynamique du réseau iPoker ont été déterminants dans le succès de cette migration.

> *L'accès aux Twister en standalone depuis nos applications Turf et Sport faisait effectivement partie des points forts de leur proposition. Nous savions à quel point Betclic puis ParionsSport avaient bénéficié de ce format pour générer de très bons résultats.*

Le principal défi résidait dans notre capacité à réattirer les joueurs PMU.fr vers le poker. Finalement, les résultats ont dépassé nos prévisions. Mais, encore une fois, c'est l'ensemble de la proposition qui a contribué à cette réussite, ainsi que les points forts historiques de l'offre PMU Poker.

Avec le départ de ParionsSport du réseau, PMU se retrouve de nouveau seul opérateur français sur iPoker, aux côtés de PartyPoker et Bwin qui communiquent très peu autour du poker. Est-ce que cette solitude est vécue comme une faiblesse structurelle, et y a-t-il des discussions avec Playtech pour attirer de nouveaux partenaires ?

Ce n'est effectivement pas une situation nouvelle pour nous. Mais le contexte est aujourd'hui très différent des périodes précédentes, avec une dynamique PMU bien plus favorable et des perspectives encourageantes sur le réseau iPoker.

Il existe notamment des perspectives d'arrivée de nouveaux entrants, certains étant même imminents, aussi bien en France qu'en Espagne. La capacité de Playtech à signer de nouveaux opérateurs n'est plus à démontrer.

Le départ de ParionsSport n'est évidemment pas anodin en matière de liquidité, mais nous sommes confiants dans la capacité de PMU Play à compenser une partie de cet impact. D'ailleurs, les premiers résultats observés sont particulièrement encourageants.

Sur l'offre live, comment le FPO, l'Hip'Poker Tour et les autres rendez-vous physiques ont-ils évolué cette année ? Ces événements sont-ils encore de vrais leviers d'acquisition ou restent-ils principalement un outil de communication, de création de contenus et de fidélisation des joueurs existants ?

La première évolution concerne la marque PMU Play®, avec un branding renouvelé et un positionnement qui vont nous permettre de gagner encore en pertinence. Si l'histoire de PMU Poker a été un véritable succès, l'ère PMU Play® nous permet aujourd'hui d'affirmer une marque plus forte et plus cohérente.

Nos événements et notre offre live s'inscrivent pleinement dans cette proposition. Le partenariat avec les deux étapes WSOP Circuit organisées par le groupe Partouche en France montre à quel point nous continuons à croire dans la complémentarité entre online et live, sous toutes ses formes.

Le Hip'Poker Tour illustre parfaitement cette logique de passerelle entre les univers. Globalement, les événements physiques permettent avant tout de fidéliser et d'animer notre communauté de joueurs, mais aussi de maintenir une présence forte auprès des joueurs de poker afin de continuer à recruter au sein du bassin de joueurs français.



Exit la marque PMU Poker, c'est bien avec PMU Play que le PMU continue d'accompagner Texapoker dans les casinos de France à travers le FPO mais aussi les WSOPC.

PMU Play regroupe désormais l'ensemble de l'offre sous une seule application. Pour le poker, quels sont les effets attendus concrètement en termes de découvrabilité, de conversion et de fréquence de jeu ?

Comme évoqué précédemment, l'intégration du poker en standalone sur les applications Turf et Sport avait déjà mis en évidence l'impact du multi-univers. Avec PMU Play®, cet effet est encore plus marqué.

L'ajout du cash game, même s'il ne s'agit pas du segment le plus porteur, ainsi que l'enrichissement global de l'expérience de jeu séduisent de plus en plus nos clients issus des paris hippiques et sportifs.

Nous avons quasiment doublé le poids représenté par cet accès dit « standalone », alors même que nous n'avons pas encore exploité tout le potentiel de PMU Play®.

L'offre tournois n'a pas pu être intégrée dans PMU Play dès le lancement, ce qui a conduit à maintenir une application PMU Play 100% Poker. Est-ce une solution transitoire ou une stratégie assumée sur le long terme d'avoir deux points d'entrée distincts ?

Ce n'est pas l'absence provisoire des tournois dans PMU Play qui a conduit au maintien des applications 100 % Poker ainsi que des logiciels PC et Mac. Nous sommes actuellement en train de finaliser le développement de l'accès aux tournois depuis PMU Play®, avec une arrivée prévue avant l'été. Dans un premier temps, cette fonctionnalité sera proposée en mono-tabling afin d'offrir une expérience fluide et adaptée aux joueurs récréatifs.

Nous disposons donc d'une offre poker complémentaire, capable de s'adapter aux différents profils et parcours des joueurs, tout en nous permettant d'adresser des cibles distinctes dans nos campagnes digitales.

Le Twister a prouvé que les parieurs sportifs et hippiques peuvent devenir des joueurs de poker. Mais le chemin inverse existe-t-il ? PMU parvient-il aujourd'hui à recruter des joueurs de poker et à les faire migrer vers ses verticales historiques qui constituent le cœur de métier du groupe ?

Avant même le Twister, dès le lancement de l'activité poker en 2010, nous avions déjà commencé à exploiter l'effet cross-univers avec les joueurs de paris hippiques et sportifs. L'arrivée du format Expresso/Twister, combinée aux intégrations standalone, a considérablement renforcé les passerelles entre les différentes activités.

Comme pour l'ensemble du marché, la majorité du recrutement provient du sport. Mais la manière dont l'application PMU Play® a été pensée favorise clairement les rebonds entre les univers.

Par ailleurs, la nouvelle dynamique et les outils développés sur notre offre de paris hippiques commencent à porter leurs fruits, notamment avec l'optimisation de l'information ou les outils de conseil basés sur l'IA, et il existe un véritable potentiel de cross-sell vers le turf.



Maintenir le lien avec le monde hippique est important pour les équipes poker de PMU qui organise tous les ans le jury final Pro Dream à l'hippodrome de Vincennes ou de Longchamp. Cette édition n'a pas échappé à la tradition.

Avec PMU Play, le poker devient potentiellement visible pour des millions de clients qui ne l'auraient pas cherché. Comment prépare-t-on une offre et une expérience utilisateur pour accueillir des profils aussi différents, du parieur occasionnel au grinder régulier ?

C'est précisément tout l'intérêt de disposer d'une offre adaptée aux néophytes sur PMU Play®, avec une continuité vers les plateformes 100 % Poker pour les joueurs plus expérimentés ou les passionnés.

Au-delà de cela, nous revenons aussi à une logique CRM qui intègre pleinement la multi-activité au sein de PMU Play®. Concernant le poker, nous avons toujours proposé des offres capables de répondre à la fois aux joueurs très engagés et experts, mais aussi à des profils plus casual grâce à des mécaniques d'animation adaptées.

Nous bénéficions désormais d'une visibilité beaucoup plus importante pour faire émerger ces offres auprès du plus grand nombre. Et bien sûr, nous allons continuer à développer des formats mêlant les différents univers, comme nous avons pu le faire pendant la Coupe du monde de football ou autour des grandes courses hippiques.

Avec PMU Play, quelle est aujourd'hui l'ambition réelle du groupe sur le marché français du poker en ligne ? Redevenir un acteur du top 3 ou construire un modèle différent davantage centré sur le cross-sell et la rentabilité ?

Notre ambition est avant tout de continuer à construire une offre durable et performante dans un marché extrêmement concurrentiel. Le poker reste une activité stratégique dans l'écosystème PMU Play®, notamment grâce à sa capacité à créer des passerelles avec nos autres univers.

Évidemment, retrouver une place parmi les acteurs majeurs du marché fait partie de nos ambitions, mais cela doit s'inscrire dans une logique globale de cohérence produit, d'expérience utilisateur et de création de valeur à long terme.

Avec le départ de Julien Martini, PMU ne compte plus de Team Pro au sens traditionnel du terme. Pro Dream est-il aujourd'hui le seul véhicule de personal branding du PMU ? Ou est-ce que l'opération prend délibérément une autre direction que la construction d'un ambassadeur pérenne ?

La combinaison du départ de Julien et le contexte particulier de 2026 nous ont amenés à faire ce choix et à proposer un Pro Dream renforcé avec deux contrats. Pour autant, cela ne signifie pas un abandon définitif du modèle Team Pro.

Cette année, nous aurons donc une Team Pro Dream avec un format qui a permis de redynamiser notre promotion phare. Mais cela ne nous empêche absolument pas de signer un ou une Team Pro dans les prochains mois si une belle opportunité se présente.

Antoine Berruel arrive au terme de son année Pro Dream. Quel regard portez-vous sur ce qu'il a apporté à l'opération et sur ce que l'opération lui a apporté ? Est-ce un tremplin vers une carrière poker, ou davantage une parenthèse exceptionnelle ?

C'est surtout à lui qu'il faudrait demander ce que l'opération lui a apporté concrètement. Mais une chose est certaine : il a vécu l'une des années Pro Dream les plus positives de la promotion.

Entre ses résultats (15 places payées en live pour 128 000 dollars de gains), les expériences vécues et les contenus réalisés, Antoine s'est pleinement investi tout au long de son contrat. L'ensemble du staff a énormément apprécié l'avoir à nos côtés.

Pour la suite, il possède toutes les qualités pour utiliser cette expérience comme un véritable tremplin, ou au minimum capitaliser sur l'énorme expérience acquise pendant cette année.

En ouvrant un des packages à une qualification purement basée sur les résultats online, PMU prenait aussi le risque de voir émerger un profil très éloigné des standards habituels de communication ou d'image de marque. Finalement, c'est Florian Guimond, un joueur déjà bien identifié par les équipes du PMU, qui l'a remporté. Est-ce que ce résultat vous rassure… ou est-ce qu'il montre finalement que les profils capables de performer restent souvent les mêmes dans l'écosystème français ?

C'est effectivement un changement notable et une forme de prise de risque pour nous. Pour la première fois nous n'avions pas la main sur le choix final d'un Pro Dream.

Mais c'est aussi une opportunité de mixer à la fois la performance pure sur le leaderboard final et l'épreuve mythique du jury. On ne se voyait pas organiser une finale qui aurait désigné 2 Pro Dream via Jury donc on a décidé de combiner les 2.

Et le résultat final est à la hauteur de nos espérances avec 2 profils très complémentaires. Evidemment Florian est un joueur connu et reconnu mais il a eu l'énorme mérite de se donner les moyens d'accéder au contrat Pro Dream.

De son côté Yannis a réussi à convaincre le Jury à l'issue d'une des finales les plus denses jamais vues dans l'histoire de la promotion. Je tiens vraiment à remercier à nouveau tous les finalistes pour la qualité de leurs présentations et le mal de tête qu'ils nous ont donné quand il a fallu choisir l'heureux élu. Un joueur confirmé et un joueur en pleine ascension c'est un très bon combo pour la Team Pro Dream 2026. On a hâte de voir ces 2 joueurs porter les couleurs de PMU Play®.



En remportant la promotion Pro Dream, Yannis Lefur et Florian Guimond pourront compter sur le soutien de PMU Play pendant un an et faire le circuit Live en étant encadré.

Comment le jury parvient-il à faire le "bon choix" en si peu de temps face à des profils qui se sont préparés pour convaincre ? Y a-t-il une méthodologie, des questions qui font la différence, un moment qui tranche systématiquement ?

D'abord, et tous les joueurs passés par une finale Pro Dream pourront en témoigner, les présentations devant le jury constituent une épreuve unique et particulièrement intense.

Pour le jury aussi, c'est un exercice très particulier et émotionnellement fort, car décider de la personne qui pourra vivre ce rêve représente une vraie responsabilité.

Au final, ce qui fait souvent la différence, c'est le parcours du candidat et surtout sa capacité à convaincre le jury pendant les 45 minutes de présentation. Nous assumons pleinement la part de subjectivité dans le choix final, mais je ne connais aucun Pro Dream qui n'ait pas mérité sa place, quel que soit son profil.