



ÊTES-VOUS UN POKER-MANAGER ?

Le poker n'est pas qu'un jeu. C'est aussi un moyen de progresser dans son job. Voici comment devenir le Patrick Bruel des open space. Par Julien Blanc-Gras
Illustration Pierre La Police

« Le poker aide à comprendre les différentes composantes émotionnelles et psychologiques de la prise de décision, et il apprend à mieux lire la concurrence », explique Jean-Claude Pellegrin, PDG d'une société de transport. Comme ce chef d'entreprise, un nombre croissant de personnes utilisent leur science du tapis vert pour optimiser leurs choix stratégiques. Grand fan de poker, le présentateur de Canal+ Bruce Toussaint gère ainsi sa carrière comme une partie de cash game. « Ce qui me plaît dans ce jeu, explique l'animateur de "L'Édition spéciale", ce n'est pas tant le gain que l'idée de maîtrise. »

« Une métaphore de l'entreprise stratégique »
Véritable école de gestion des émotions, le poker a connu, ces quatre dernières années, un boom sans précédent chez les hommes de 18 à 35 ans. « C'est un excellent outil pour apprendre à évaluer les risques, explique Antoine Dorin, président de la fédération française des joueurs de poker. C'est également utile pour former des vendeurs, car il s'agit d'amener votre client/adversaire à penser ce que vous voulez qu'il pense. Récemment, ça m'a aidé à convaincre mon banquier.

Je l'ai observé en joueur. Il tremblait légèrement des mains et je me suis servi de sa fébrilité. J'ai obtenu mon crédit. » Cette extrapolation du bluff dans la sphère professionnelle a même donné naissance à une nouvelle figure, celle du poker manager. « Le principe du jeu, c'est de faire fructifier son capital dans un environnement concurrentiel. Le poker est une métaphore de l'entreprise stratégique », explique Pierre Fiastre, le fondateur de Poker for business, une société qui propose aux cadres des sessions de formation à suivre cartes à la main. Le maître mot de sa méthode: rationalisation du rapport risque/rentabilité. « Si les banquiers jouaient mieux au poker, il n'y aurait pas de crise financière. Certes, l'économie est un environnement aléatoire, mais le hasard s'annule sur le long terme. Il faut donc apprendre à ne pas aller trop vite. » Au delà de sa dimension stratégique, le poker s'impose comme un nouvel outil relationnel. « Mes patrons ont appris que je jouais et m'ont invité à une partie », explique Bertrand, récemment embauché dans une boîte de production. « Ça a favorisé mon intégration. » Dans ce genre de situation, un simple conseil: laissez gagner le patron. ■

QUELQUES COUPS À TENTER (OU PAS) AU BUREAU

FAIRE TAPIS

Le *all-in* consiste à miser tout votre argent d'un seul coup. Au bureau, il peut s'agir de négocier une grosse augmentation en menaçant de démissionner en cas de refus.
Rentabilité Élevée.
Risque Perdre votre job.
Ne tentez pas un coup comme ça sans une bonne double paire/une proposition d'embauche extérieure.

BLUFFER

Au poker, faire croire qu'on a un full aux as par les rois alors qu'on tient une misérable paire de cinq. Au bureau, répéter: « Houlà, je suis sur un dossier méga-important » alors que vous draguez une Ukrainienne sur Internet.
Rentabilité Vous pourriez gagner plus que ce que vous valez.
Risque Les imposteurs finissent souvent par être démasqués.

DISSIMULER SON JEU

Au poker, faire profil bas avant d'attaquer comme une hyène. Au bureau, simuler la soumission pour mieux endormir vos rivaux: « Jean-Marc, je te ramène un petit café? »
Rentabilité Permet de poignarder la concurrence au moment opportun.
Risque On ne vous fera tout simplement plus jamais confiance.