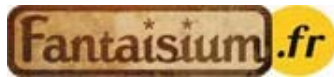


Cette brochure  
vous est offerte par :



# Le Poker est **bon** pour vous

("Poker is good for you")

par  
**David Sklansky**  
et **Alan N. Schoonmaker**

Traduit de l'anglais par  
Jean-Paul "Jupiter" Renoux

Article paru dans  
*Two Plus Two Internet Magazine*  
vol. 3, n°9



**Brochure gratuite. Ne peut être vendue.**

Brochure éditée par Fantaisium  
et soutenue par :

**Fantaisium**  
www.fantaisium.fr

**L'Ecole Française de Poker**  
www.ecolefrancaisedepoker.fr

**Poker For Business**  
www.pokerforbusiness.com

*Les éditions Fantaisium sont fières de vous présenter cette brochure. Elle est destinée à remettre les idées en place à l'égard d'un jeu de cartes souvent décrié, par des personnes qui ne le connaissent pas ou mal.*

*Les éditions Fantaisium militent pour une pratique pondérée du poker. Ce jeu a ses dangers, mais pourquoi ne connaître qu'eux ? Pourquoi refuser d'en connaître aussi les bienfaits ? Si ce jeu était aussi criticable, pourquoi est-il étudié et pratiqué ouvertement dans les grandes écoles et les universités du monde entier, France y compris ?*

*David Sklansky et Alan N. Schoonmaker, reconnus internationalement comme les deux grands spécialistes stratégiques et psychologiques de ce jeu, apportent ici des éclaircissements.*



www.fantaisium.fr  
www.fantaisium.com

4<sup>e</sup> édition.

© **Two Plus Two Publishing 2007.**

© **Fantaisium 2009 pour la présente édition française.**

© **Jean-Paul "Jupiter" Renoux pour la traduction française.**

Tous droits réservés.

Imprimé par Robert Arts Graphiques, Suresnes (92).

ISBN 978-2-917425-16-9.

## Sommaire des bénéfiques du Poker

### Le Poker...

1. ... est un excellent professeur.....	5
2. ... vous apprend à apprendre .....	7
3. ... développe vos compétences mathématiques.....	8
4. ... développe votre raisonnement logique .....	9
5. ... développe votre concentration .....	9
6. ... développe votre patience .....	10
7. ... développe votre discipline .....	10
8. ... vous apprend à vous focaliser sur le long terme.....	11
9. ... vous apprend que rater un profit équivaut à subir une perte (et vice-versa).....	12
10. ... développe votre réalisme .....	12
11. ... vous apprend à vous adapter aux situations changeantes .....	13
12. ... vous apprend à vous adapter à différents types de personnes.....	14
13. ... vous apprend à éviter racisme, sexisme et d'autres préjugés .....	14
14. ... vous apprend comment gérer les pertes.	15
15. ... vous apprend à dépersonnaliser les conflits .....	16
16. ... vous apprend à établir un plan d'action..	17
17. ... vous apprend à gérer les trompeurs .....	18
18. ... vous apprend à choisir vos meilleures "parties" .....	19
19. ... vous apprend les avantages à agir en dernier .....	20
20. ... vous apprend à vous concentrer sur les sujets importants .....	21
21. ... vous apprend à appliquer la théorie des probabilités .....	22
22. ... vous apprend les analyses en termes de risque/récompense .....	23
23. ... vous apprend à placer les choses en con- texte et à évaluer toutes les variables .....	25
24. ... vous apprend à "entrer dans la tête des gens".....	26
<b>Notes .....</b>	<b>29</b>
<b>Conclusions .....</b>	<b>30</b>
<b>Œuvres de David Sklansky .....</b>	<b>31</b>

## Préambule

De nombreuses personnes pensent que le poker doit être traité différemment des jeux de hasard en général. Cet argument fait partie des discussions au sujet de la légalisation du jeu. L'idée majeure est que le poker est un jeu de compétences, alors que les autres jeux d'argent impliquent beaucoup moins, voire pas du tout de compétences [comme la roulette, les machines à sous ou les nombreuses loteries de la Française Des Jeux, Ndt].

Nous sommes d'accord, mais nous pensons que la plupart n'ont pas assez expliqué de nombreuses particularités spécifiques au poker. Le poker ne demande pas seulement de la compétence. Il demande et développe de nombreuses qualités techniques et personnelles qui sont essentielles pour prendre tous types de décisions, comme le choix d'une carrière, l'investissement financier, la réalisation d'un travail ou l'achat d'une maison. \*<sup>1</sup>

---

\*<sup>1</sup> Les notes sont réunies en page 29.

- 1 -

## Le Poker est un excellent professeur

La recherche a clairement prouvé que les gens ont tendance à répéter les actions qui ont été récompensées, et à cesser celles qui ont été punies. Le poker est formateur, en récompensant les actions correctes comme réfléchir logiquement et comprendre les autres, et en punissant les actions inadéquates comme ignorer les cotes et probabilités, ou agir de manière impulsive. \*<sup>2</sup> D'autres règles pédagogiques s'appliquent aussi au poker.

### **L'apprentissage vient du retour d'expérience.**

Les récompenses et punitions font retours d'expérience. Plus rapide et plus clair est le retour, plus vite vous apprendrez. Malheureusement, pour apprendre de nombreuses qualités souhaitables, la boucle des retours d'expérience est lente ou peu claire. Par exemple, si vous faites une erreur avec un client important, vous pourrez ne jamais savoir pourquoi vous aurez perdu cette affaire. A la table de poker, vous avez le plus souvent un retour bien plus rapide.

Jusqu'à récemment, la plupart des gens ont appris à jouer au poker essentiellement en mode essais et erreurs. Ces dernières décennies, une rapide croissance du nombre de livres, cassettes vidéo, DVD, cours et coachings, ont permis à des millions de joueurs d'accélérer leur courbe d'apprentissage. Mais rien ne remplace l'expérience. Vous devez effectuer de bons et de mauvais coups, en être récompensé et puni, pour apprendre les leçons essentielles du poker.

### **Plus vous recevrez de retours d'expérience, plus vite vous apprendrez.**

Les décisions les plus importantes de votre vie ne sont pas prises de manière régulière. Certaines d'entre elles, comme le choix de carrière, ne sont parfois prises qu'une fois. Les joueurs de poker prennent au cours d'une seule session de jeu des centaines de décisions avec une rétroaction

immédiate, ce qui accroît fortement leurs capacités d'apprentissage.

### **Les leçons apprises dans une situation se généralisent souvent à d'autres situations.**

Si les leçons de poker ne s'appliquaient qu'au jeu, nous n'aurions pas écrit cet article. Mais ces leçons s'appliquent pratiquement à tous les aspects de la vie. Par exemple, si vous êtes impatient ou illogique, et que vous ne savez pas analyser le rapport risques/pertes, vous perdrez au poker, et vous ferez beaucoup d'erreurs dans vos relations professionnelles et personnelles. Si le poker vous apprend à contrôler vos émotions, vous serez bien plus efficace pratiquement partout.

### **Les jeunes apprennent généralement plus vite que les anciens.**

Les ennemis du poker insistent à prétendre protéger les jeunes des mauvaises habitudes, mais ils les empêchent en fait d'en apprendre de bonnes. Les jeunes *adorent* prendre des risques, parfois pour de l'argent, souvent pour bien d'autres choses comme les diplômes, la grossesse, et même leur vie.

Ils prennent leur pied en tentant leur chance, et certains de leurs paris sont tout simplement stupides. Ils risquent de mourir ou de rester handicapés par des cascades en skate, à vélo ou en snowboard. Ils peuvent contracter le Sida en prenant des risques faciles à éviter, des jeunes filles tombent enceintes sans l'avoir désiré. Il est aussi impossible d'empêcher les jeunes de risquer des "paris" (au sens le plus large) que de les empêcher de découvrir leur sexualité.

La vie est en elle-même risquée, et apprendre à appréhender ces risques est une composante importante de la maturité. Le poker vous apprend à penser au rapport risques/bénéfices *avant* d'agir. S'il ne devait rien enseigner d'autre, le poker pourrait préserver les plus jeunes de commettre certaines erreurs terribles. Plus généralement, la plupart des enseignements du poker aideraient les jeunes à prendre les décisions critiques essentielles.

- 2 -

## **Le Poker vous apprend à apprendre**

Parce que vous voulez être respecté, vous et n'importe qui d'autre développez naturellement des qualités élevées et négligez les autres. Malheureusement, le modèle américain et occidental – en particulier chez les jeunes – est principalement basé sur l'attirance physique et sur la capacité athlétique. Les personnes de haut standing, que les autres envient et souhaitent rencontrer, sont attirantes physiquement et douées dans des sports tels que le football ou le basket. Bien sûr, ces beaux enfants athlétiques finiront sûrement par travailler sous les ordres de plus studieux qu'eux, mais ils pourraient bien n'apprendre cette leçon que trop tard.

Les étudiants américains ont des résultats catastrophiques en mathématiques, en sciences et en expression orale et écrite, en bonne partie *parce que* la plupart d'entre eux pensent qu'étudier n'est pas important. Ils ne sont pas plus stupides que les Européens, les Asiatiques ou les Sud-Américains, mais on leur apprend dès la naissance qu'ils seront récompensés en étant beaux et forts.

Pire encore, ils apprennent qu'être studieux est souvent *puni*. Leurs parents seraient ravis s'ils obtenaient de bons diplômes, mais les jeunes ne se soucient vraiment que de l'opinion de leurs pairs. Les élèves brillants sont traités de "fayots" ou de "tarés".

Cet anti-intellectualisme se poursuit à l'infini. Les Américains récompensent mieux ceux qui ont un beau look et de bonnes capacités sportives que les studieux. Mannequins, acteurs et athlètes gagnent bien plus, et sont bien plus reconnus socialement que les scientifiques, professeurs ou savants.

Les jeunes sont réticents à étudier les mathématiques, la psychologie, la logique, l'analyse risque/récompense, la théorie des probabilités, et beaucoup d'autres matières qui leurs seront utiles à l'âge adulte, car ces sujets leur semblent en-de-

hors de leur vie. Ils ne voient pas en quoi les étudier leur servirait dans les compétitions qui les intéressent, celles du statut social, de la popularité ou des rencontres amoureuses. Beaucoup d'Américains n'apprennent *jamais* ces matières parce que les gens les étudient rarement après leur diplôme.

Le poker leur enseigne rapidement la valeur de ces matières. Les "tarés" qui étudient le poker et les sujets comme les maths, la logique et la psychologie *écrasent* leurs adversaires plus beaux et plus athlétiques. Ils battent aussi les plus intelligents qui sont trop paresseux ou arrogants pour étudier. Gagner améliore leur situation sociale et leur confiance en eux, et leur donne plus de chances d'obtenir des rendez-vous galants et de l'influence sur leurs pairs. Le poker ne développe pas seulement l'habitude d'apprendre et d'autres qualités importantes ; il augmente également la valeur que les gens leur accordent.

- 3 -

### **Le Poker développe vos compétences mathématiques**

Les Américains sont *épouvantables* en maths. Nos étudiants obtiennent des scores abysaux aux tests de maths, et la plupart des gens n'essaient même pas d'apprendre les maths après avoir quitté l'école. Ils pâtiront toute leur vie de leurs carences.

La plupart des gens ne sont pas seulement mauvais en maths ; ils ne veulent même pas s'améliorer. Ce qu'ils en disent se résume à : "A quoi ça sert ?" Quand ils jouent au poker, ils se rendent vite compte qu'ils en ont besoin. Les gagnants comprennent et appliquent les calculs nécessaires, alors que les perdants n'essayent même pas, ou en sont incapables. Après que leurs enfants se sont mis au poker, beaucoup de parents se sont exclamés : "Je suis impressionné. Il veut se mettre à étudier les maths".

- 4 -

### **Le Poker développe votre raisonnement logique**

De nombreux experts sont scandalisés par le mépris des Américains pour la logique. Au lieu de réfléchir logiquement, nombre d'entre nous font des suppositions infondées, croient en l'intuition, ou sautent sur des conclusions basées sur l'émotion.

Le poker vous apprend à respecter et à suivre la logique, parce qu'il s'agit d'une succession d'énigmes. Puisque vous ne connaissez pas les cartes des autres joueurs, vous avez besoin de logique pour estimer ce qu'ils ont, et d'encore plus de logique pour décider comment utiliser au mieux cette information. Cette approche générale, qui s'applique au poker, vous aidera à prendre des décisions bien plus importantes.

- 5 -

### **Le Poker développe votre concentration**

La première étape pour résoudre un problème au poker ou dans la vraie vie est d'acquérir la bonne information.

Sans elle, vous ferez à coup sûr des erreurs coûteuses. Le poker développe les qualités d'acquisition de l'information, en particulier la concentration. Chaque joueur de poker a raté des signaux, y compris les plus évidents, fait des erreurs, et ensuite s'est auto-flagellé : "Comment ai-je pu être aussi stupide ?" Nous ne pouvons imaginer de meilleur moyen d'améliorer notre concentration.

- 6 -

## Le Poker développe votre patience

Les Américains sont notoirement impatients, ce qui dégrade de nombreux aspects de leur vie. Nous sommes endettés de milliards de dollars car nous achetons à crédit plutôt que d'attendre d'avoir les moyens de payer. Notre économie surévalue les résultats à court terme et perd des marchés au profit de concurrents étrangers plus patients.

Le poker développe la patience de la manière la plus puissante possible. Si vous attendez patiemment la bonne situation, vous allez à *coup sûr* battre les impatients qui jouent beaucoup trop de mains. En fait, pour de nombreux joueurs, la première leçon du poker est : "*Soyez patient*".

- 7 -

## Le Poker développe votre discipline

Beaucoup de personnes manquent de discipline. Elles cèdent à leurs pulsions, y compris les plus destructrices. Le poker développe la discipline en la récompensant largement. Pratiquement tous les joueurs gagnants sont extrêmement disciplinés.

Leur discipline affecte tous leurs actes. Ils jettent des mains qu'ils seraient tentés de jouer. Ils résistent à l'envie de s'attaquer aux joueurs les plus forts. Ils évitent les distractions, même les plus agréables, comme bavarder avec des amis ou avec des étranger(e)s sexuellement attractifs. Ils ne critiquent pas les joueurs médiocres car leurs erreurs leur rapportent de l'argent. Ils contrôlent leurs émotions. *Ils possèdent le self-control pour faire les actions nécessaires, mais désagréables, au contraire de la plupart des gens.*

La télévision a créé une image du poker ridiculement faussée. Après avoir vu sur le petit écran

des joueurs connus s'énerver et hurler, les téléspectateurs considèrent naturellement que ces piteuses sont normales, alors qu'il n'y a rien de plus faux.

Les réalisateurs de télévision montrent ces outrances pour leur "effet dramatique", et certains joueurs rivalisent de stupidité pour passer à la télé. Vous verrez davantage d'outrances en une demi-heure de télévision qu'en un mois dans une salle de poker. De grâce, souvenez-vous que les personnes qui se contrôlent sont souvent appelées "poker face".

- 8 -

## Le Poker vous apprend à vous focaliser sur le long terme

L'impatience n'est pas la seule cause à la myopie. De savantes recherches prouvent qu'une récompense immédiate a plus d'impact que les plus lointaines. Par exemple, *la plupart* des Américains adultes sont obèses parce que leur plaisir immédiat à manger est plus puissant que les effets désastreux à long terme, comme les attaques cardiaques.

Les joueurs de poker apprennent vite qu'un jeu *erroné* peut leur donner un résultat *positif*, et inversement. Mais ils apprennent tout aussi vite que la prise de décisions avec une espérance de gain positive à long terme est la clé du succès <sup>\*2 bis</sup>. Si vous jouez trop de coups à espérance négative, vous perdrez à coup sûr. Si vous prenez suffisamment de décisions à espérance positive, vous gagnerez. C'est aussi simple que cela.

Si les gens réfléchissaient plus à long terme, beaucoup de nos plus gros problèmes seraient résolus ou deviendraient moins graves. A cause de leur courte vue, des millions d'enfants laissent tomber les études, des jeunes filles tombent enceintes et des millions d'adultes négligent leur santé et leurs finances.

- 9 -

## **Le Poker vous apprend que rater un profit équivaut à subir une perte (et vice-versa)**

Les économistes appellent “manque à gagner” le fait de passer à côté d’un profit, et ils ont beaucoup écrit sur le sujet. Malheureusement, la plupart des gens n’ont pas lu leurs travaux, et s’ils le faisaient, ils ne seraient probablement pas d’accord. Ils préféreraient largement laisser passer la chance de gagner un dollar, plutôt que risquer d’en perdre un. Moyennant quoi, ils ratent de nombreuses opportunités de profit.

Le poker nous apprend que manquer un profit est *objectivement* la même chose que subir une perte. Par exemple, si le pot vous offre une cote de 8 contre 1, et que la cote de votre tirage est de 5 contre 1, vous devriez suivre la mise. Ne pas suivre est équivalent à gâcher votre argent en suivant à tort quand la cote vous est défavorable.

- 10 -

## **Le Poker développe votre réalisme**

Vous, comme tout le monde, déniez des réalités déplaisantes à votre sujet, à propos des autres, et sur beaucoup d’autres sujets. Vous croyez ce que vous avez envie de croire.

Le poker développe le réalisme de la plus cruelle mais de la plus efficace des manières. Si vous niez la réalité sur vous-même, vos adversaires, les cartes, les cotes ou même n’importe quoi d’autre, vous le paierez très vite très cher. Des centaines de fois par session de jeu, vous devrez affronter une situation compliquée : vos cartes et celles des autres joueurs, ce que vont faire les autres, les probabilités que diverses cartes apparaissent au prochain tour, votre position ainsi que beaucoup d’autres facteurs, particulièrement vos

propres compétences et styles, et ceux des autres joueurs. Si vous êtes réaliste, vous gagnez. Si vous niez la réalité, vous perdez.

- 11 -

## **Le Poker vous apprend à vous adapter aux situations changeantes**

Beaucoup de personnes ne se demandent pas : *“en quoi cette situation est-elle différente ?”* Elles continuent simplement de faire ce qu’elles ont toujours fait. Le poker *exige* des ajustements car la situation change sans arrêt. Une carte peut transformer une main sans valeur, comme un tirage à couleur, en un jeu imbattable. Le joueur obtient la couleur, et tous ses adversaires doivent s’adapter immédiatement. Le joueur détenant la main gagnante devrait tout faire pour maximiser son profit, et les autres devraient de même minimiser leurs pertes.

D’autres choses changent aussi. Après avoir misé le petit blind, la pire position, vous êtes au bouton, la meilleure position. Chaque fois qu’un joueur est remplacé par un autre à la table, le jeu change. Chaque fois qu’on vous surprend en passant, checkant, misant ou relançant, vous devez réévaluer la situation et vous adapter à cette nouvelle information.

S’adapter dans la vraie vie a toujours été nécessaire, mais c’est devenu encore plus important du fait que le rythme des changements s’est considérablement accéléré. Nous subissons plus de changements chaque année que nos ancêtres n’en rencontraient en plusieurs décennies. La technologie, l’économie, les attitudes sociales et morales, ainsi que nombre d’autres facteurs changent tellement qu’Alvin Toffler <sup>\*2<sup>ter</sup></sup> a employé l’expression “choc du futur” pour désigner la désorientation brutale provoquée chez les individus par trop de changements dans un temps si court. <sup>\*3</sup> Il affirme : *“Les changements tombent en avalanches sur nos*

*têtes, et la plupart des gens sont d'une impréparation grotesque à y faire face". \*4*

Le poker peut nous aider à faire face à ce monde en changement perpétuel.

**- 12 -**

## **Le Poker vous apprend à vous adapter à différents types de personnes**

La plupart des gens, surtout les plus jeunes, ont peu d'expérience de la diversité. Ils vivent dans des villes et un voisinage relativement homogènes, et sont le plus souvent en relation avec des gens qui leur ressemblent.

Dans les parties en ligne et au casino, vous devez jouer avec celui qui s'assoit. Vous devez affronter toutes sortes de gens : agressif ou passif, sympathique ou désagréable, poli ou grossier, bien ou mal élevé, discret ou bavard, intelligent ou stupide, contrôlant ou ne contrôlant pas ses émotions, et ainsi de suite.

Vous apprenez donc comment comprendre et vous adapter à des personnes qui pensent et agissent d'une manière très différente de la vôtre. Plus vite et mieux vous le ferez, meilleur sera votre résultat. Comme vous allez certainement rencontrer des gens différents dans des situations plus importantes, apprendre à communiquer avec eux est d'une grande valeur. \*5

**- 13 -**

## **Le Poker vous apprend à éviter racisme, sexisme et autres préjugés**

Un préjugé est toujours une erreur, mais au poker il est particulièrement destructeur. Il vous fait sous-estimer vos adversaires et commettre des erreurs coûteuses. Pour bien jouer, il faut être

“aveugle au sexe, à la couleur de peau, et simplement aveugle à tout ce genre de choses, car au final, la victoire est basée sur le mérite”. \*6

Le poker offre une extrême “récompense au mérite”. Dans aucune autre compétition connue, personne n'est traité sur un pied plus égalitaire. Vous ne pouvez pas jouer au golf contre Tiger Woods, mais vous pouvez vous asseoir à n'importe quelle table de poker. Vous pouvez jouer contre n'importe qui, du débutant au joueur de classe mondiale, et vous serez tous traité à égalité. Si vous recevez des cartes et si vous les jouez bien, vous gagnerez, qui que vous soyez.

**- 14 -**

## **Le Poker vous apprend comment gérer les pertes**

Beaucoup de gens ne savent pas gérer les pertes. Une perte d'emploi, une dispute ou la fin d'une relation amoureuse est une terrible tragédie. Ils ne peuvent pas accepter la perte et peuvent même en être obsédés. Cela prend le pas sur leur vie, en les faisant se tourner vers le passé plutôt que vers l'avenir.

Le poker vous apprend à gérer les pertes car celles-ci se produisent très fréquemment. Vous perdez beaucoup plus de mains que vous n'en gagnez. Les sessions perdantes et les séries négatives sont juste une part normale du jeu. Vous apprenez également qu'essayer de vous refaire rapidement est une garantie de catastrophe. Vous devez accepter les pertes à court terme et continuer à jouer un poker solide et patient. Vous ne pouvez pas être un gagnant – au poker ou dans la vie – si vous n'apprenez pas comment dépasser vos pertes pour aller de l'avant.



## Le Poker vous apprend à dépersonnaliser les conflits

Beaucoup de gens prennent les conflits trop personnellement. Ils peuvent tellement vouloir battre quelqu'un qu'ils "gagnent la bataille, mais perdent la guerre". Pire encore, s'ils perdent, ils peuvent considérer cela comme un échec personnel et chercher à se venger. Quiconque a sérieusement pratiqué des sports de contacts physiques (tels que le rugby, la boxe, le football) est moins enclin à prendre les conflits trop personnellement. Se blesser apprend à certains athlètes que le conflit fait juste partie du jeu et de la vie. Hélas, beaucoup de gens n'apprennent *jamais* cette leçon.

Le poker vous apprend à dépersonnaliser les conflits parce qu'il est basé sur un conflit impersonnel. L'objectif est de gagner l'argent des autres, et l'argent de tout le monde est le même. Aucune importance de gagner ou perdre contre Harry, Susan ou Bob. Les jetons de tous ont la même valeur et l'argent de tous se dépense de la même façon.

Le poker vous enseigne vite qu'être bluffé, attrapé la main dans le sac, battu par un tirage ou simplement surclassé n'est pas un défi personnel ni une insulte. Cela fait juste partie du jeu. Le poker vous apprend également que prendre les conflits personnellement peut coûter très cher.

Si vous cherchez vengeance, vous pouvez agir bêtement et perdre beaucoup d'argent. Battre votre "ennemi" peut vous obséder au point de jouer des cartes que vous auriez dû jeter, tenter des bluffs désespérés, et prendre beaucoup d'autres décisions stupides et autodestructrices. Les Chinois ont un merveilleux proverbe : "Si vous cherchez la vengeance, creusez deux tombes : une pour lui et une pour vous."

Le poker enseigne ce principe à tout joueur ouvert d'esprit.

## Le Poker vous apprend à établir un plan d'action

La plupart des personnes ne planifient pas comme il faut. Au lieu de se fixer des objectifs et de planifier les étapes pour les atteindre, elles réagissent de manière impulsive ou par habitude.

Le poker développe votre capacité à planifier sur une large gamme d'intervalles de temps :

- Ce tour de mise
- Au long de ce coup
- Cette session de jeu
- Ce tournoi
- Cette année
- Toute votre carrière au poker

Planifier sur toutes ces durées exige de se fixer des objectifs et d'anticiper les réactions des autres. Par exemple, une paire d'As est la meilleure main possible, et vous espérez monter un gros pot quand vous la possédez. En début de position à une table large et passive, vous devriez relancer car vos adversaires vont probablement suivre. A une table sauvagement agressive vous devriez juste suivre, en l'attente d'une relance, suivie par d'autres, ce qui vous donnera l'opportunité de sur-relancer.

Le poker vous apprend aussi à établir une stratégie pour le coup en entier. Utilisez le style de réflexion des échecs ("je ferai ça, ils feront ça, et alors je pourrai..."). Vous pouvez sacrifier un peu de profit sur les premiers tours de mises, pour accroître vos gains sur le coup entier.

Vous pouvez aussi sacrifier un peu de profit immédiat pour des profits à long terme. Par exemple, vous pourriez sur-jouer quelques-unes de vos premières mains pour vous faire une image de "Chacal sauvage", ce qui vous permettra d'avoir plus d'action sur vos mains ultérieures. Ou vous pourriez jouer extrêmement serré au début pour pouvoir bluffer par la suite. Le poker vous apprend à définir des objectifs précis, à penser à ce que feront les autres, à planifier des actions pour attein-

dre vos objectifs, et toujours savoir pourquoi vous faites quelque chose.

Pour bien planifier, il faut penser à de multiples contingences. Vous devriez souvent analyser : “Que se passera-t-il si... ?” Si la prochaine carte est un pique, vous miserez. Si elle crée une paire au tableau et que Joe mise, vous vous coucherez. Si c’est une carte inoffensive et qu’Harriet mise, vous relancerez. La plupart des gens n’envisagent que trop peu de possibilités. Et quand quelque chose d’inattendu survient, ils ne savent pas quoi faire.

Planifier dans la vie de tous les jours est si évidemment profitable, mais si rarement bien fait, qu’il n’est nul besoin de donner des exemples. Vous savez très bien que vous devriez pratiquer ces analyses : “Que se passerait-il si ... ?” pour organiser votre travail, vos finances et votre vie en général, mais c’est ce que vous ne planifiez probablement pas bien.

- 17 -

## **Le Poker vous apprend à gérer les trompeurs**

Beaucoup de gens sont faciles à tromper. Voyez les publicités télévisées qui vous promettent de devenir riche rapidement, de mincir, de vous libérer de toutes vos douleurs et de vos souffrances. Les annonceurs ne paieraient pas pour ça si les naïfs ne leur achetaient rien, et ce n’est que la partie visible de l’iceberg. Comme l’a dit Barnum, “*Un gogo naïf à chaque minute*”.

Du fait que les joueurs de poker passent leur temps à essayer de vous bluffer, de vous attraper la main dans le sac, et d’une manière plus générale se trompent l’un l’autre, vous devez apprendre à reconnaître quand quelqu’un détient une bonne main, quand il est sur un tirage vers une belle main, ou s’il bluffe complètement. Ces aptitudes vous aideront à identifier et à réagir efficacement face à des trompeurs *partout*. Beaucoup de gens espèrent vous tromper, et vous devriez apprendre à vous en protéger.

- 18 -

## **Le Poker vous apprend à choisir les meilleures “parties”**

La sélection des “parties” est d’une importance cruciale, tant au poker que dans la vie. Le poker vous apprend à vous auto-évaluer, à évaluer la concurrence, la situation globale, puis à choisir la meilleure “partie” pour vous.

Les joueurs de poker sérieux admettent que la raison principale qui explique leurs victoires ou leurs défaites, c’est la différence entre leurs compétences et celles de la concurrence. S’ils sont meilleurs que la concurrence, ils gagnent. S’ils sont plus faibles, ils perdent.

Une seconde considération est l’adéquation entre leur style et la partie. Prenons deux joueurs de poker ayant les mêmes capacités. Le joueur A est gagnant à une table conservatrice mais perd à une table agressive, tandis que c’est l’inverse pour le joueur B. Manifestement, ils doivent choisir des parties différentes.

Ces deux facteurs ont une incidence sur vos résultats dans la vie réelle. Si vous êtes moins talentueux ou moins qualifié que vos adversaires, vous devriez vous diriger vers une partie plus facile. Vous devriez aussi choisir une partie qui convienne à votre style. Par exemple, vous et votre ami avez peut-être des capacités et des qualifications identiques, mais des tempéraments différents. Vous devriez peut-être travailler dans une grande organisation, mais lui devrait rejoindre une petite société ou lancer sa propre affaire.

La plupart des gens ne savent pas s’évaluer, ni comment ils sont adaptés à différentes “parties”. Ils font d’énormes erreurs qu’ils mettront des années à comprendre. Regardez ne serait-ce que le nombre de personnes qui ont changé de “partie” aux environs de la trentaine ou de la quarantaine ! Ils ont  *finalement*  compris : “Je n’ai rien à faire ici”.

## **Le Poker vous apprend les avantages qu'il y a à agir en dernier**

Si vous agissez en dernier, vous en tirez un énorme avantage. Vous savez ce que vos adversaires ont fait, alors qu'ils doivent agir sans savoir ce que vous ferez. La position est si importante qu'en dernière position, tout bon joueur relancera avec des mains qu'il aurait jetées s'il devait choisir en premier.

Le poker est un jeu de gestion de l'information, et il existe de nombreux jeux similaires comme vendre ou négocier. Les règles de base de ces jeux sont :

- récupérer le plus d'information possible
- donner le moins d'information possible

Par exemple, en négociant, vous préférez que l'autre s'avance le premier, afin de connaître sa position avant d'exprimer la vôtre. Supposons que vous deviez vendre rapidement une maison atypique. Un expert agréé l'a estimée à environ \$250.000, mais elle est si unique qu'il lui est difficile d'en donner une valeur précise.

Avant d'en offrir un prix, vous désirez savoir ce qu'en pense *cet* acheteur potentiel. Il peut l'adorer, la détester, ou être indifférent au caractère particulier de la maison. S'il fait la première offre, vous aurez une première idée de son sentiment. Il se peut qu'il vous en propose \$275.000 ! Et puisqu'il aime son caractère si particulier, vous pourrez même essayer d'obtenir un meilleur prix.

Les recruteurs savent combien il est précieux d'agir en dernier. La plupart des entretiens d'embauche contiennent une question qui ressemble à : "Estimez votre salaire de départ". Si vous répondez, vous donnez votre position à votre interlocuteur sans savoir ce qu'il est prêt à vous payer. Vu qu'il y a peu de chance d'obtenir plus que ce que vous avez répondu, *essayez d'éviter de faire la première offre.*

## **Le Poker vous apprend à vous concentrer sur les sujets importants**

Focaliser son attention sur des choses sans importance coûte cher au poker et dans la vraie vie. Les joueurs de poker sérieux savent que toutes les erreurs ne sont pas d'égale importance. Trop s'efforcer de ne faire aucune petite erreur peut engendrer de grosses.

Sur-réagir aux petites erreurs d'un adversaire peut vous amener à commettre l'erreur fatale de le sous-estimer.

Par exemple, vous pouvez voir qu'un adversaire sur-joue une main médiocre telle que Dame-Valet dépareillés. C'est une erreur, mais relativement peu grave, surtout parce qu'il n'aura cette main qu'un petit nombre de fois par nuit. S'il joue bien les autres mains, n'en concluez pas que c'est un joueur faible.

Vous devez analyser aussi vos propres erreurs. Certaines pourront être assez subtiles, mais très importantes. Par exemple, vous voulez tellement jouer un poker "correct" que vous apparaîtrez trop sérieux aux yeux de vos adversaires faibles qui étaient juste venus passer du bon temps. Alors ils vont vous éviter, ce qui réduit votre part de l'argent qu'ils dilapident.

Une autre erreur consiste à avoir une approche trop "livresque", ce qui peut être la source d'erreurs stratégiques. Par exemple, vous pouvez jouer vos mains d'une manière techniquement correcte, mais ne pratiquement jamais bluffer. Vos adversaires vous accorderont peu d'action quand vous jouerez vos bonnes mains. Ce principe aboutit à toujours jouer les mêmes mains de la même façon. Votre côté prévisible vous coûtera plus que ce que vous rapportera votre jeu toujours techniquement correct.

Une analogie avec les affaires consisterait en une organisation si rigide que toutes les décisions sont bien prises, mais :

– Vos employés ne seront pas incités à être créatifs quand les procédures habituelles ne fonctionnent pas. En fait, ils craindront d’être sanctionnés pour avoir violé les procédures.

– Votre organisation ne peut pas répondre efficacement aux surprises inévitables.

– Vos bons employés partent.

– Votre organisation deviendra une bureaucratie typique, pleine de poids morts, et incapable d’atteindre ses objectifs.

## - 21 -

### **Le Poker vous apprend à appliquer la théorie des probabilités**

Si vous êtes comme la majorité des gens, vous ne pensez pas en termes de probabilités, ou vous le faites grossièrement. Vous pensez quelque chose comme :

- ça va arriver
- ça n’arrivera pas
- ça va probablement arriver
- ça ne va probablement pas arriver

Vous êtes incapable de faire une distinction fine entre des probabilités de 30%, 20% ou 10%.

Le poker vous apprend que cette distinction est importante, et développe votre capacité à la calculer. Vous apprendrez que vous devriez parfois suivre une mise si vous avez 30% de probabilité de gagner, mais jeter votre main si cette probabilité est de 20%. Vous apprendrez aussi à estimer ces probabilités vite et précisément.

Cette aptitude souvent négligée peut être appliquée à beaucoup de décisions dans la vraie vie.

Par exemple, si vous devez prendre l’avion de Los Angeles pour une négociation commerciale ou pour un entretien d’embauche, cela peut valoir le coup si vos probabilités de succès sont de 30%, et pas si elles ne sont que de 20%. Pratiquement personne ne raisonne ainsi, ce qui génère de nombreuses décisions erronées.

## - 22 -

### **Le Poker vous apprend les analyses en termes de risque/récompense**

Ces analyses sont une formalisation particulière de la théorie des probabilités. Comme la vie est risquée par nature, vous ne pourrez probablement pas gagner au poker ou dans la vie sans évaluer précisément risques et récompenses.

Une analyse risque/récompense ressemble à une étude coût/bénéfice qui inclurait en plus les probabilités de chacun des résultats possibles.

Disons que le pot est de \$100. Vous avez un tirage à couleur que vous estimez gagnant si la couleur arrive, et perdant si vous la ratez. Cela vous coûte \$20 pour suivre la mise. La cote pour toucher votre couleur est de 4 contre 1. Si vous trouvez votre couleur, vous gagnerez \$20 de plus car vous êtes certain que votre adversaire payera une mise supplémentaire. Vous êtes certain de ne pas pouvoir bluffer. Devez-vous suivre la mise de \$20 ?

Vous perdrez certainement plus souvent que vous ne gagnerez, mais les gains potentiels pourraient surpasser les pertes éventuelles. Etant entendu que seul le long terme doit être pris en considération, simulons 100 fois ce cas de figure :

– Vous gagnez \$120 vingt fois pour un total de \$2.400

– Vous perdez \$20 quatre-vingts fois pour un total de – \$1.600

- Votre gain net pour 100 occurrences est de **\$800**

- Votre espérance de gain pour chaque suivi est de \$8

Conclusion : vous devez évidemment payer la mise.

Les joueurs de poker font constamment de telles analyses risque/récompense, et ces analyses sont souvent plus complexes.

Par exemple, pour savoir s'il faut faire un semi-bluff <sup>\*7</sup>, il va vous falloir estimer les probabilités, les gains et les pertes de :

- gagner le pot tout de suite parce que votre adversaire passe

- gagner parce que vous miserez de nouveau au tour suivant et votre adversaire passera

- gagner parce que vous toucherez la carte qui vous donnera le meilleur jeu

- perdre parce que vous serez suivi et ne toucherez pas votre carte

Ces calculs mathématiques peuvent être difficiles, mais les joueurs aguerris ont appris à faire ces analyses de manière précise et rapide.

De telles analyses seraient utiles dans les situations risquées de la vie. Malheureusement, la plupart des gens ne le font pas. Ils achètent des actions ou des maisons, prennent un travail, lancent une affaire ou prennent des risques personnels sans en identifier les issues potentielles, ni estimer la probabilité qu'elles ont de survenir. Du coup, ils prennent de mauvaises décisions.

Le poker est si formateur pour la prise de décisions à risques que Peter Lynch, ancien gérant de The Magellan Fund et vice-président de Fidelity, a déclaré un jour qu'une bonne façon de devenir un meilleur investisseur était "d'apprendre à jouer au poker". <sup>\*8</sup>

- 23 -

## **Le Poker vous apprend à placer les choses en contexte et à évaluer toutes les variables**

Les gens demandent souvent aux experts du poker : "Comment devrais-je jouer cette main ?" Ils sont le plus souvent frustrés par la réponse classique : "Cela dépend de la situation". L'expert leur demande alors des détails sur les autres joueurs, leur position, la taille du pot, ce qui s'est passé aux mains précédentes, et de nombreux autres sujets. Beaucoup de personnes ne veulent pas entendre "Cela dépend de la situation", et elles refusent obstinément de répondre aux questions.

En fait, elles ne peuvent le plus souvent pas répondre à ces questions parce qu'elles n'avaient pas compté le pot, n'avaient pas pensé aux autres joueurs, ni fait toutes les autres choses que les experts font. Elles veulent connaître les deux ou trois règles simples pour jouer une paire d'As, un full ou un tirage à couleur, et les experts ne le leur diront pas. Car *ces règles simples n'existent pas*.

Si vous jouez sérieusement, vous apprendrez que la formule KISS (Keep It Simple, Stupid, que l'on peut traduire par *Ne te complique pas la vie, idiot !*) ne s'applique pas au poker. Plus important, elle ne s'applique pas à la plupart des décisions dans la vraie vie. Cette formule est devenue populaire parce que les gens ont envie de croire que la vie est plus simple qu'elle ne l'est réellement. Le poker vous apprend à vous poser le même type de questions à propos d'investissements, de votre carrière et autres choix de vie, que celles que vous devez vous poser à la table de poker pour prendre de meilleures décisions.

## Le Poker vous apprend à “entrer dans la tête des gens”

Le poker vous apprend à comprendre et à appliquer la psychologie, car la compréhension de l'autre y est absolument essentielle. De fait, le poker a souvent été appelé “un jeu de personnes, joué avec des cartes”. *Si vous ne comprenez pas les autres joueurs, vous ne pouvez pas gagner.*

Nous avons déjà abordé des aspects psychologiques, comme éviter les préjugés et choisir les bonnes parties. Nous terminerons ce long essai en abordant brièvement la plus importante leçon psychologique au poker : vous apprendre ce que les autres perçoivent, pensent et veulent.

La première étape consiste à faire glisser votre attention non plus vers vous, mais vers les autres, et le poker vous oblige à ce glissement. Si vous vous concentrez sur vos propres cartes, vous ne pouvez pas gagner parce que les mains de poker n'ont qu'une valeur relative. La question-clé n'est pas la valeur de vos cartes, mais leur valeur relative par rapport à celles des autres joueurs. Une couleur est une très bonne main, mais elle perd face à une couleur supérieure ou face à n'importe quel full, ou mieux. Alors le poker vous apprend vite à penser à ce qu'ont les autres. Il vous apprend aussi à penser à ce que les autres pensent que vous avez. Et même à ce qu'ils pensent que vous pensez qu'ils pensent. <sup>\*9</sup>

Nous (et d'autres) avons longuement écrit sur ce sujet, mais la place dont nous disposons ici ne nous permet que quelques exemples. Les bons joueurs prennent toujours en considération l'autre joueur pour prendre une décision. Avec les mêmes cartes et dans la même situation, ils passeront sur une mise de Charlie, un joueur très conservateur, mais ils relanceront sur une mise de Mary, une joueuse très agressive.

Les bons joueurs se demandent aussi comment leurs adversaires se perçoivent entre eux.

Par exemple, si un adversaire perspicace mise contre quelqu'un dont il pense qu'il va certai-

nement le payer, il ne bluffe probablement pas. Si un bon joueur sur-relance un maniaque, il a probablement une main bien plus faible que s'il avait sur-relancé un adversaire serré. Comprendre vos perceptions des autres joueurs améliore grandement vos décisions lorsque vous disputez un pot.

Comprendre les autres est vital dans presque tous les domaines de la vie. Vous ne pourrez pas avoir de bonnes relations personnelles ni de réussite professionnelle sans perspicacité envers les gens. L'importance des relations personnelles est si évidente que nous ne parlerons ici que de deux sujets, la négociation et l'investissement.

“La démarche essentielle vers une négociation efficace consiste à faire glisser sa concentration de sa position vers celles des autres. Malheureusement, la plupart des gens se concentrent sur leur propre position. Leurs actes disent, simplement : *“Si je pouvais les amener à comprendre MES arguments, MA logique et MES besoins, ils feraient les concessions qu'il me faut”*. L'autre camp dit exactement la même chose. Ils ont de ce fait deux monologues parallèles au lieu d'un véritable dialogue. Les deux camps se répètent encore et encore, espérant convaincre l'autre d'accepter ses positions. Mais l'éloquence ne remplace pas la compréhension, et vous ne pourrez pas obtenir cette compréhension sans faire glisser votre attention ni vouloir sincèrement comprendre l'autre camp”. <sup>\*10</sup>

Tous les bons joueurs de poker connaissent et appliquent le “Théorème Fondamental du Poker” de David Sklansky. <sup>\*11</sup>

Bien moins connu est son “Théorème Fondamental de l'Investissement” :

*“Avant de décider un investissement... vous devez être en mesure d'expliquer pourquoi la partie adverse a envie de prendre l'autre part du marché... Si vous n'êtes pas capable d'aboutir à une bonne explication, votre achat, vente ou mise n'est certainement pas aussi bon que vous le pensez”. <sup>\*12</sup>*

Malheureusement, la plupart des gens n'analysent pas sérieusement les raisons de l'autre partie. Leur attention est focalisée en premier lieu sur eux-mêmes, leur économie, leurs analyses, et leurs raisons d'acheter ou de vendre. S'ils réfléchissaient aux motivations et sentiments de l'autre partie, ils pourraient réaliser qu'ils sont en train de commettre une erreur désastreuse.

Le principe est très clair. Vous devriez toujours déterminer le plus précisément possible pourquoi la partie adverse souhaite vendre, acheter ou faire d'autres affaires avec vous.

Si vous ne comprenez pas ses raisons, "toutes les statistiques, les déclarations de revenus, les données de bilan ou les recommandations des analystes ne veulent pas dire grand-chose. Il y a pourtant une raison pour laquelle ils prennent votre mise – et si vous ne la connaissez pas, vous ne l'aimerez pas." \*13

Nous pourrions citer bien d'autres experts sur l'importance de la compréhension des autres, mais ce n'est pas indispensable. A la place, nous terminerons par une citation de l'un des livres les plus vendus de tous les temps, *Comment se faire des amis et influencer les autres* de Dale Carnegie : "S'il y a un secret du succès, il réside dans la capacité à appréhender le point de vue de l'autre, et à voir les choses sous l'angle de cette personne comme du vôtre". \*14

Puisque vous ne pouvez pas gagner au poker sans voir les choses du point de vue des autres, vous apprendrez cette leçon précieuse. Vous serez alors plus performant pour trouver des amis, influencer les gens et prendre des décisions sur à peu près tout.

\*1 Nous supposons, bien sûr, que vous ne deviendrez pas obsédé par le poker, ou que vous ne jouerez pas à des montants supérieurs à vos moyens.

\*2 Ces récompenses ou punitions ne sont pas toujours instantanées. Cela peut prendre un moment avant que les choses tendent vers la moyenne.

\*2 bis Espérance de gain = EV, expected value.

\*2 ter Célèbre écrivain, sociologue et futurologue américain.

\*3 "Le choc du futur". *Future Shock*, New York, Random House, 1970, page 4.

\*4 *Ibid.* page 14.

\*5 S'adapter à des joueurs variés était le thème initial du livre d'Alan Schoonmaker, *The Psychology of Poker*, Henderson, Nevada, Two Plus Two Publishing, 2000.

\*6 Barbara Connors, "Poker Play" in *Women's Poker Night*, par Maryann Morrison, New York, Kensington Publishing, 2007, p. 26.

\*7 "Un semi-bluff est une mise avec une main qui n'est probablement pas la meilleure à cet instant mais qui, si elle est suivie, a une probabilité raisonnable de s'améliorer et de vaincre les mains qui l'ont suivie initialement." David Sklansky, *Poker Théorie*, p. 109 (Fantaisium).

\*8 "Ten lessons poker teaches great investors" par Christopher Graja, in *Bloomberg's Personal Finance*, juin 2001, p. 56.

\*9 Cf. "Multiple level thinking" dans *No Limit Hold'em Theory And Practice*, par David Sklansky & Ed Miller, Henderson, Nevada, Two Plus Two Publishing, 2006, pp. 168-175.

\*10 Alan N. Schoonmaker, *Negotiate to win*. Englewood Cliffs, New Jersey, Prentice-Hall, 1989, p. 76.

\*11 "Le Théorème Fondamental du Poker" est expliqué dans *Poker Théorie*, pages 29 à 38 (Fantaisium).

\*12 David Sklansky, "The Fundamental Theorem of Investing", *Card Player*, 16 août 2002, pages 34 à 36.

\*13 *Ibid.*

\*14 Dale Carnegie, *How To Win Friends and Influence People*, NY, Simon and Schuster, 1936, copyright renouvelé 1964, p. 37. Les italiques étaient dans le livre.

## Conclusions

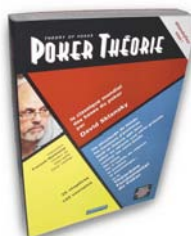
Nous avons décrit beaucoup de compétences et qualités personnelles – mais certainement pas toutes – que le poker développe. La plupart des leçons du poker sont une variation sur le même thème : “*Réfléchissez bien avant d’agir*”. Ce principe s’applique partout, mais bien trop de gens l’ignorent.

Les tentatives du gouvernement [*c’est valable en France également, NdT*] de mettre le poker hors-la-loi sont basées sur une profonde mécompréhension de sa nature et de sa valeur. Le poker n’est pas “juste du pari” et ne devrait pas répondre aux mêmes règles et restrictions que les jeux de hasard. Le poker n’est pas un jeu de hasard, et ne doit pas être traité comme tel. Au contraire, les gouvernements devraient nous autoriser à jouer au poker dans des lieux légaux et taxés, parce que le poker est bon pour l’Amérique et pour les Américains [*pour les autres aussi, NdT*].

D. S. & A. S.

## Des mêmes Auteurs

aux éditions Fantaisium

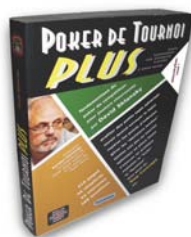


### POKER THÉORIE

David Sklansky

*“Encore aujourd’hui, j’estime que c’est le livre le plus important à lire si l’on veut progresser.”* (Greg Raymer, champion du monde WSOP 2004)

> EAN 9791091987134. Coll. Poker Expert. 352 pages. 17 x 24 cm. 29€



### POKER DE TOURNOI PLUS

David Sklansky

Plus jamais vous jouerez de la même manière après avoir lu ce livre. Il se complète de 62 exercices et 280 quiz.

> EAN 9791091987080. Coll. Poker Expert. 416 pages. 17 x 24 cm. 29€

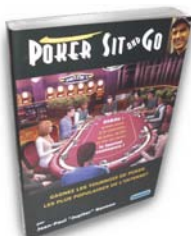


### CEUX QUI GAGNENT AU POKER SONT DIFFÉRENTS

Alan M. Schoonmaker

22 catégories où les gagnants excellent ou sont plus forts que la moyenne.

> EAN 9791091987165. Coll. 17 x 17. 334 pages. 17 x 17 cm. 15€



### POKER SIT AND GO

Jean-Paul Renoux

Au fil des années, ce livre de l’ancien prof à l’Ecole Française de Poker s’est imposé comme LE livre référence du sujet.

> EAN 9791091987202. Coll. Poker Expert. 352 pages. 17 x 24 cm. 25€

Commandes de livres de poker en direct sur internet au meilleur prix :

**Fantaisium.fr**





**Que vous soyez parent, élu, médecin, responsable d'association, travailleur social... et même joueur, cette brochure a pour but de vous expliquer la nature profonde du Poker du XXI<sup>e</sup> siècle, pour en finir avec les on-dit et les rumeurs.**



**David Sklansky** est un des auteurs les plus éminents en matière de jeux d'argent. Américain, diplômé des sciences, c'est un véritable professionnel du poker depuis les années 1970. Il est titulaire de 3 bracelets des World Series of Poker, la compétition la plus dure du circuit. Ses livres, nombreux et rigoureux, sont tous devenus des références en la matière. *Poker Théorie* et *Poker de Tournoi PLUS* sont ses deux livres disponibles en français (Fantaisium).



**Alan N. Schoonmaker** est l'auteur de *Ceux qui gagnent au poker sont différents* (Fantaisium) et de *The Psychology of Poker*. Il est chroniqueur auprès du magazine *Card Player*. Docteur en psychologie à l'université de Berkeley, il a conduit des recherches à l'université de Los Angeles (UCLA), Carnegie-Mellon et l'université catholique de Louvain. Il habite à Las Vegas.



**Jean-Paul "Jupiter" Renoux** est l'auteur de *Poker Sit&Go* (Fantaisium 2009). Après une carrière dans l'informatique comme formateur, commercial et dirigeant, il a été le premier professeur recruté par l'Ecole Française de Poker, et accompagne plusieurs joueurs en tant que coach. Il est associé de PokerForBusiness, entreprise qui met en œuvre la métaphore du poker dans ses programmes de formation pour managers et commerciaux.



**Brochure gratuite. Ne peut être vendue.**