

## Cinquante managers spécialistes du marché chinois à recruter.

En 1998, la Reims Management School s'est ouverte à la Chine avec son programme Cesem. Les deux années d'études à Reims sont suivies de deux ans à la prestigieuse Tongji Management School de Shanghai, avec une année facultative d'approfondissement de la langue et de la culture chinoises. Les diplômés arrivent sur le marché.

### ARRÊT SUR IMAGE

# Le talent des affaires se révèle aussi au poker

Tous les week-ends, des patrons se retrouvent pour des parties de poker endiablées... où ils développent des compétences bien utiles dans les affaires.

Né d'anciens pas à ses voisins qu'Hervé Yah, ancien vice-président de Bull et actuel président de Virtuools, joue au poker, ils le croient respectable. Comme lui, de nombreux dirigeants, cadres et avocats se retrouvent autour de tables de jeu costellées de billets. Mais ils ne le croient pas sur les toits. Ils jouent gros, dans un secret bien gardé, dicté par la loi et les convenances. Car le poker reste souvent considéré en France comme un jeu de dévotés sinon de voyous.

Rares sont, dès lors, les amateurs qui acceptent d'en parler. « C'est un sujet délicat, admet Hervé Yah, quarante-cinq ans. Le poker a une connotation péjorative ou très légère. Alors quand vous avez des responsabilités, vous redoutez qu'on dise de vous : "Comment ? Et il dirige son entreprise comme il joue aux cartes ?" » Même trouble chez ce président d'une société de tourisme, de trente-sept ans, joueur passionné soucieux de conserver l'anonymat : « Mon actionnaire principal est une société internationale cotée en Bourse. Aucun de ses dirigeants n'apprécierait que le nom de ma société soit associé à un patron

## Création du club Horizon. Trente jeunes cadres à

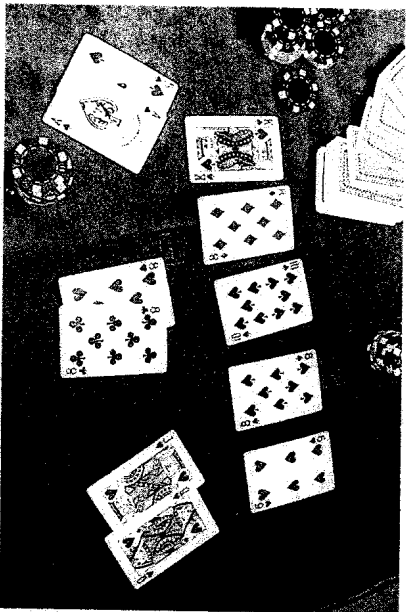
haut potentiel du privé et du public créent le club Horizon, un cercle de réflexion et d'action, parrainé par Maurice Lévy, président du directoire de Publicis Groupe SA. Leur but : « Réfléchir et agir autrement ». Dans les faits, chaque analyse fera l'objet d'un rapport auprès de leaders d'opinion, accompagné de propositions concrètes réalisées.

*jeu de poker », déplore-t-il. Inutile. Les businessmen doivent donc salomonner entre gêne et ferveur. Ils ne se précipitent pas moins pour rejoindre des parties, jouées entre copains ou dans les cercles de jeu autorisés – comme les célèbres établissements parisiens l'Aviation Club et le Cercle Wagram.*

### Anticiper et évaluer les risques

La démente et l'excitation intense ne sont pas les seules raisons de cette coupable passion. Le poker « entraîne » ces hommes d'affaires et développe leurs compétences en stratégie et en psychologie. « C'est un jeu de hasard et de probabilités », résume Hervé Yah. *Le lien avec la*

*direction d'une entreprise est évident. » Mais, analyse François Monturet, joueur et auteur de plusieurs livres sur ce jeu, « la grande différence, c'est qu'au poker, il y a un gagnant et un perdant, alors que dans la négociation commerciale, il y a forcément quelqu'un qui gagne, un peu plus que les autres ». Henri de Bodinat, ancien directeur général du Club Méditerranée, joueur occasionnel et consultant chez Arthur D. Little, tempère : « Le lien entre business et poker est pertinent uniquement dans certaines situations comme la vente d'une entreprise ou sa mise en Bourse. Là, le bluff peut intervenir pour faire croire à des choses qui*



Le poker développe la réflexion et l'analyse des situations.

vous arrivent. » Reste qu'au poker, comme dans les affaires, il faut anticiper ce que souhaite l'autre. Et être capable de dire non, lorsqu'il y a trop de risques.

Il convient en effet d'évaluer au plus juste. Au poker fermé, on compte, pour un jeu de 52 cartes, plus de 2.500.000 possibilités de combinaisons de cinq cartes. Les meilleurs joueurs sont ceux qui auront intégré les probabilités de donne ou d'amélioration apportée à un jeu par le remplacement aléatoire d'une ou plusieurs cartes. « Ce jeu développe la réflexion et l'analyse des situations. Il offre un excellent entraînement pour intégrer très rapidement d'impor-

## Didier Gesp, lauréat en 1994,

est, depuis le 8 septembre, président de l'association d'aide aux créateurs d'entreprises Nord Entreprendre. Depuis sa création, 336 entreprises ont été soutenues et 10 millions d'euros de prêts d'honneur accordés.



Cela ne veut pas dire que les bons joueurs de poker soient automatiquement de parfaits filous. Mais de fielles malins, assurément. L'air de rien, ils chercheront inlassablement à deviner les intentions de l'adversaire et les cartouches dont il dispose. Le « décryptage » des autres est l'élément clef : regards, attitudes et signes physiques, langage... Au poker, tout est signal, rien n'est neutre ! « Il faut apprendre à tout relire », analyse Henri Driat. Les joueurs les plus psychologues arrivent ainsi à « jouer l'homme, connaître ses réactions, le manipuler », admet Hervé Yah.

Tout un art, cent fois remis sur le métier, qui peut s'avérer terriblement précieux dans le cadre d'âpres négociations professionnelles. « Nous cherchons sans cesse à comprendre la motivation de l'autre et à l'influer. Cela vous sert aussi quand vous gérez du personnel », confirme Ken Listes, ex-directeur général de la société de télécommunications Interoute.

Poker fermé, Texas hold'em, stud... Quelle que soit la variante jouée, le poker reste « un jeu mêlé qui peut monter à l'airée », met en garde Laurent Dumont, animateur du Club Poker, qui rassemble près de 200 joueurs. Certains reconnaissent au poker, à leur arrivée de perdre des sommes rondelletes, « l'art de la négociation commerciale, qui est un jeu de bluff et de psychologie priment, tout comme dans le monde des affaires. »

### Des nerfs d'acier

Certains de ces joueurs vont d'ailleurs jusqu'à consulter, comme le confirme le docteur Marc Vallée, psychiatre à l'hôpital Marmottan et spécialiste de la dépendance, aux jeux d'argent : « Le poker est particulièrement intéressant car ce n'est pas tout à fait un jeu de hasard. Le me souviens d'un patient qui voulait continuer à diputer des tournaux mais ne plus jouer dans les cercles de jeux auxquels qu'il fréquentait. Son impression était que, dans les tournaux, c'était comme une compétition sportive. Globalement, il y gagnait de l'argent. Alors que, dans les cercles, les enjeux, les paris, se jouaient sur des enjeux de hasard, où l'on n'a que trop souvent le sentiment de jouer à la roulette. » Ou comment tinner des heures d'efforts aveuglés par un mélange de fatigue et d'ego.

Etre fin stratège, psychologue, bon gestionnaire et mathématicien suffit donc pas. Pour gagner et survivre au poker, il faut des nerfs d'acier. Ceux dont doivent disposer les décideurs en somme.

PASCAL MAUPAS