

Pourquoi et comment faire des progrès ?

On rentre en bridge de bien des façons. Si l'on décide d'y demeurer, on est vite confronté à la question de son niveau et des progrès qu'il faut accomplir pour en être satisfait. Mais il n'est pas si facile de progresser...

Nous jouons d'abord pour le plaisir. Au bridge, nombreux sont les facteurs qui y concourent. Pêle-mêle, citons la relation avec le partenaire, la rencontre renouvelée avec d'autres bridgeurs ou encore le goût de l'effort intellectuel, celui qu'on doit convoquer pour résoudre les petits casse-tête que chaque donne nous propose, à l'en- chère comme à la carte.

Mais avec tout ça, pour la plupart d'entre nous, il est sans doute plus agréable de jouer en souhaitant avoir une chance de gagner. Dès lors que la volonté de vaincre pervertit le plaisir innocent du jeu, nous rentrons dans le domaine bien plus complexe de la compétition.

Pour y réussir, on peut s'en remettre à la chance, ingrédient de toute façon nécessaire à nos succès. La phrase de Pierre Desgraupes, qui disait «Le manque de chance est une faute professionnelle», s'applique parfaitement aux bridgeurs. Mais il s'agit d'une alliée si inconstante qu'il apparaît nécessaire de lui adjoindre d'autres ingrédients pour réussir. Cette fois, c'est plutôt Arnold Palmer, le célèbre golfeur américain, qu'il nous faut citer, lui qui avait coutume de dire : «Plus je m'entraîne et plus j'ai de la chance.»

C'est à ce moment de notre rapport au jeu que nous décidons de faire des progrès. Nous y parviendrons de mille manières. En jouant, d'abord. S'intéresser au bridge sans pratiquer régulièrement à la table n'est pas une solution efficace. On en vient très vite à s'angoisser au moment de s'asseoir en face d'un partenaire de chair et d'os et notre

technique si durement acquise devient inutilisable. Encore faut-il jouer sérieusement, en tentant de donner son meilleur sur chaque donne. Nous développerons ainsi la première condition de nos réussites futures, la concentration.

Et puis il faut réfléchir à notre pratique. Soit de façon informelle, par le biais de discussions avec les uns et les autres à la fin de la partie. Les conseillers n'étant pas les payeurs, il nous faut alors faire preuve de discernement pour trier les avis que nous recevons ! Soit en lisant et en s'exerçant. Comme un pianiste fait ses gammes, un bridgeur ambitieux devrait, chaque jour, répéter des problèmes assez simples en face du mort ou en flanc pendant une trentaine de minutes pour acquérir les automatismes de sa discipline.



Philippe Cronier
Rédacteur en chef

Progresser à l'enchère est plus complexe. D'abord parce qu'une fois franchies les premières étapes de l'acquisition de la technique, il est logique et rentable d'impliquer son partenaire dans la démarche. Ce qui nécessite déjà

d'avoir découvert cette perle : un bon partenaire qui veut lui aussi s'améliorer... Et puis, autant l'analyse du jeu de la carte est rationnelle et souffre peu de discussion, autant les enchères conservent une part de subjectivité qui rend difficile l'assimilation d'un discours prédigéré.

Finalement, nous progressons en observant les meilleurs. L'exemple des champions, pour autant qu'on l'étudie, est une source d'inspiration constamment renouvelée car elle varie avec le temps. La pratique d'aujourd'hui n'est pas la même que celle d'il y a trente ans et sera vite obsolète aux yeux de la nouvelle génération.

Au fond, c'est à tout cela que doit servir notre magazine. Donner à apprendre, à entraîner, à comprendre et à voir. Et c'est ce que nous nous efforçons de vous offrir.

le Bridgeur La référence du bridge 27, rue du Quatre-Septembre - 75002 Paris **Internet** <http://www.lebridgeur.com> **email** revue@lebridgeur.com **Téléphone** 01 42 96 25 50 **Télécopie** 01 40 20 92 34 **Directeur de la publication** Antoine Hébrard **Directeur de la rédaction** Philippe Cronier (8745) **Secrétaire générale de rédaction** Muriel Clément (8742) **Rédacteur en chef adjoint** Vincent Labbé (8738) **Abonnements** Sophie Makeiev (8734) (voir page 43) **Publicité au magazine** Muriel Clément (8742) **ADMINISTRATION** : **Directeur général** Karine Meyer-Naudan (8733) **Comptabilité** Christine Lemoine (8739) **COMMERCIAL** : **Responsable des achats** Anne Pinchon (8740) **Boutique Paris** : Sandrine Veyssière (8736) **Boutique Bruxelles** : Christine Deknudt **Ventes par correspondance** Maïté Loï (2550) **Expéditions** Jean-François Ruiz et Viral Parekh **Conception graphique** Maya **Impression Imprimerie Léonce Deprez** ZI de Ruitz - 62620 Barlin

Chaque service est joignable directement au 01 42 96 suivi des quatre chiffres entre parenthèses.

Magazine mensuel, le 15 de chaque mois, sauf en août