

Le prix de la superstition : quand les casinos font leurs comptes avec des fantômes



Emmanuel GOLDSTEIN

Publié le 13 février 2026 . Lecture estimée : 10 min



Dans l'industrie du jeu, certains chiffres coûtent une fortune sans jamais apparaître. Le 13 en Occident, le 4 en Asie, le 17 en Italie : autant de trous béants dans la numérotation des tables, des chambres d'hôtel, parfois d'étages entiers. Loin du folklore, ces petits arrangements avec l'irrationnel relèvent d'un calcul économique chirurgical. Bienvenue dans un monde où la superstition a son propre poste budgétaire.

Dans l'industrie du jeu, certains chiffres coûtent une fortune sans jamais apparaître. Le 13 en Occident, le 4 en Asie, le 17 en Italie : autant de trous béants dans la numérotation des tables, des chambres d'hôtel, parfois d'étages entiers. Loin du folklore, ces petits arrangements avec l'irrationnel relèvent d'un calcul économique chirurgical. Bienvenue dans un monde où la superstition a son propre poste budgétaire.

La géographie des évitements numériques est plus complexe qu'on ne l'imagine. En Occident, le 13 disparaît avec une régularité quasi industrielle. Pas de table 13 au poker, rarement de machine à sous portant ce numéro, et dans les resorts intégrés, le nettoyage s'étend aux chambres, aux salles de conférence, parfois jusqu'aux places de parking. En Asie, c'est le 4 qui cristallise la peur. Sa prononciation en mandarin comme en japonais (si/shi) sonne comme le mot « mort », autant dire que le chiffre est radioactif pour tout opérateur ciblant la clientèle asiatique. Le Venetian Macao l'a bien compris : son ascenseur saute du 3 au 5, puis du 39 au 50, en esquivant au passage tout étage contenant un 4, le 14, le 24, le 34, et l'intégralité de la quarantaine. Un bâtiment de 50 étages qui en affiche à peine 35 : voilà un tour de magie que même Houdini n'avait pas tenté. L'Italie, elle, bannit le 17 (XVII étant l'anagramme de VIXI, « j'ai vécu » en latin, comprendre : « je suis mort »). Le Japon ajoute le 9 (ku, homophone de « souffrance »). Chaque marché a ses fantômes numériques, chaque culture ses angles morts arithmétiques.

666 : le diable caché dans la roulette que personne ne remarque

Et c'est là que ça devient savoureux. Au milieu de cette traque obsessionnelle des chiffres maudits, un détail mathématique passe sous le radar de tout le monde. Prenez une roulette, additionnez ses 36 numéros. Le total ? 666. Le chiffre de la Bête, inscrit dans l'ADN même du jeu le plus iconique des casinos. Les concepteurs du XVIII^e siècle le savaient probablement, d'où le surnom tenace de « jeu du diable ». Pourtant, personne n'a jamais exigé qu'on retire un numéro pour casser la somme infernale. Aucun joueur ne quitte la table en apprenant que chaque tour de roue invoque arithmétiquement Satan. Un directeur de casino français résume le paradoxe avec un sourire en coin :

“ J’ai des joueurs qui refusent catégoriquement de miser sur le 13. Mais ils passent des heures sur une roulette dont la somme fait 666. Je me garde bien de le leur signaler. Ce chiffre-là, ils ne le voient pas, donc il n’existe pas. ”

Tout est là : la superstition ne fonctionne que sur ce qui se voit, ce qui se choisit. Un numéro isolé inquiète parce qu’on peut le fuir. Une somme enfouie dans la mécanique du jeu ? Invisible, inoffensive, même si elle est objectivement plus « chargée » symboliquement qu’un simple 13. Certains établissements, d’ailleurs, retournent l’anecdote en argument marketing : le « jeu du diable » devient un récit de glamour transgressif pour soirées VIP. La malédiction recyclée en branding.



Quand ceux qui connaissent les maths jettent du sel sous les tables

Voilà peut-être le paradoxe le plus délicieux de cette affaire : les employés de casino, ceux-là mêmes qui voient la loi des grands nombres s’appliquer sous leurs yeux huit heures par jour, ne sont pas épargnés. Un chef de table parisien, 15 ans de métier, raconte :

“ J’ai vu régulièrement des collègues jeter du gros sel autour des tables quand les résultats n’étaient pas au rendez-vous. Officiellement, c’est interdit. Mais quand une table perd trop longtemps, ce qui arrive, c’est la variance, certains sortent discrètement leur petit sachet. Ils attendent la fin de service, et hop, un peu de sel sous le tapis. Le lendemain, si la maison regagne, ils sont convaincus que c’est grâce à eux. ”

Le phénomène n’a rien d’anecdotique. Dans certains casinos méditerranéens, où la tradition du mauvais œil reste vivace, les pratiques vont plus loin : pendentifs mystiques glissés dans les tiroirs des tables, formules murmurées avant l’ouverture de salle, gestes soigneusement évités. « Le plus absurde », poursuit le chef de table, « c’est qu’on sait tous que ça ne change rien. On connaît les stats, l’avantage maison, la variance. Mais quand tu passes ta vie à voir des séries improbables, des joueurs qui gagnent contre toute logique, des machines qui crachent 3 jackpots la même semaine après des mois de silence,

tu finis par chercher des explications. Et le sel, au moins, ça ne coûte rien. » La hiérarchie ? Elle ferme les yeux. Un employé qui croit pouvoir « relancer » une table avec du gros sel est un employé qui ne baisse pas les bras face à une mauvaise passe. Certains managers vont même plus loin : ils changent le croupier quand une table « tourne mal », font tourner les jeux de cartes jugés « froids », ré-agencent discrètement le mobilier. Officiellement, c'est pour « rafraîchir l'ambiance ». Officieusement, c'est pour briser une série noire que personne ne peut expliquer mais que tout le monde veut conjurer. D'autres poussent le système jusqu'à avoir leurs « croupiers fétiches » : des employés appelés en renfort dès qu'une table saigne trop. Et les habitués le savent. Quand le croupier porte-bonheur débarque, certains quittent la table en souriant ; d'autres, au contraire, augmentent leurs mises, persuadés que leur propre chance tiendra le choc. Superstition contre superstition, le duel est lancé.



Combien coûte un chiffre fantôme ?

Côté direction, le regard est glacial. L'équation est brutale : d'un côté, le coût de l'accommodation, une table en moins dans l'inventaire, une numérotation baroque source de confusion, de la signalétique à refaire. De l'autre, le coût de l'obstination, des clients qui refusent une table, boycottent une chambre, ou partent chez le concurrent. Dans un secteur où un seul client VIP peut représenter des dizaines de milliers d'euros de valeur sur une vie, le calcul ne traîne pas. Les opérateurs premium ciblant la clientèle asiatique franchissent un cap supplémentaire. Des « lucky tables » portant des numéros favorables, le 8 en Asie, les multiples de 7 ailleurs sont proposées avec des minimums de mise plus élevés. Le surcoût est assumé, payé, redemandé par les joueurs eux-mêmes. À Macao, certains établissements emploient des consultants en feng shui pour valider l'orientation des tables, la circulation des flux, l'agencement des salles. La facture ? Plusieurs dizaines de milliers de dollars annuels. Le retour sur investissement ? Impossible à quantifier mais jugé stratégique quand vos clients misent parfois plusieurs millions en une seule session.

Ceux qui refusent de céder

Tous les opérateurs ne jouent pas le jeu. En Europe, et notamment en France, certains établissements maintiennent une numérotation rigoureusement séquentielle. Leur raisonnement : céder à la superstition, c'est la valider, l'amplifier, et finir par construire son modèle commercial sur des biais cognitifs. Un responsable d'un Club parisien tranche :

“ Nous avons une table 13, elle tourne normalement. Les superstitieux vont ailleurs ? Possible. Mais nous ne bâtissons pas notre positionnement sur l’entretien de l’irrationnel. Notre clientèle vient pour le jeu, pas pour le rituel. ”

La posture est rare, mais elle dessine un pari inverse : celui d’une différenciation par la rigueur, visant précisément une clientèle qui la valorise. Entre ces deux pôles, la majorité des opérateurs ajustent au cas par cas. Les casinos de destination, Las Vegas, Macao, Monaco, accommodent largement. Les établissements de proximité, aux clientèles plus captives, arbitrent selon le contexte et la pression concurrentielle.

Quand le casino passe de la tolérance à la mise en scène

Esquiver les superstitions, c’est bien. Les transformer en machine commerciale, c’est nettement plus rentable. Et c’est exactement ce que font les opérateurs les plus affûtés. Premier acte, le plus rodé : la célébration des jackpots. Chaque gros gain est photographié, filmé, diffusé sur tous les écrans disponibles. Le gagnant, s’il accepte, se retrouve propulsé ambassadeur malgré lui, son visage en boucle sur les réseaux sociaux et les supports marketing. Le message est limpide : « ici, on gagne ». Combien de milliers de sessions silencieuses se soldent par des pertes pour chaque jackpot exhibé ? Personne ne filme celles-là. Le spectacle de la chance n’a pas besoin de figurants perdants dans le cadre. Deuxième acte : l’invention de rituels maison. Jetons collecteurs pour le Nouvel An chinois, vendredi 13 retourné en porte-bonheur, machines estampillées « hot » ou « lucky » sans autre justification que le hasard des derniers gains. Le Bellagio de Las Vegas a longtemps cultivé la légende de sa table de baccarat n° 7, réputée bénie des dieux du jeu. Aucune statistique ne le confirme, évidemment. Mais la croyance se suffit à elle-même : les joueurs la réclament, font la queue pour s’y asseoir, misent plus gros parce qu’ils s’y sentent « protégés ». Quand la superstition fait monter le ticket moyen, on ne la combat pas, on lui déroule le tapis rouge. L’opérateur, lui, ne croit pas une seconde à tout ça. Mais il sait que ça marche. Pas sur les résultats (les mathématiques n’ont que faire des croyances), mais sur l’expérience, l’envie de rester, l’envie de revenir. Et quand l’avantage maison se joue à quelques pourcents, chaque levier psychologique est bon à prendre. La superstition ne change pas les probabilités. Elle change juste la docilité du client face à elles.

La superstition ultime

Au bout du compte, aucun rituel ne modifie l’espérance de gain. Si des joueurs se proclament « chanceux » et gagnent effectivement, c’est mécaniquement qu’il y a des perdants en face. Dans ce jeu à somme négative, l’opérateur n’est jamais du mauvais côté. Les porte-bonheur, les talismans accrochés aux machines, le sel sous les tapis, tout cela ne change pas les probabilités. Cela transforme l’expérience émotionnelle de la perte, la rend supportable, presque narrative : « pas de chance aujourd’hui, mais la prochaine fois... » Et c’est exactement ce que recherche l’opérateur. Pas qu’un joueur gagne ou perde sur une session, le hasard s’en charge. Mais qu’il revienne. Si pour cela il faut supprimer une table 13, engager un maître feng shui ou célébrer bruyamment chaque jackpot, le raisonnement est parfaitement rationnel : le coût de ces accommodations est dérisoire face à la valeur à vie d’un client qui se sent « chez lui » avec ses croyances. La vraie superstition, au fond, n’est peut-être ni celle des joueurs qui fuient le 4, ni celle des croupiers qui jettent du sel en douce. C’est celle, universelle, qui consiste à croire qu’un rituel, un chiffre ou un jour faste peut déjouer la froide mécanique des probabilités. Mais cette croyance-là, les casinos n’ont aucune raison de la combattre. Elle est leur meilleure alliée. Tant que les joueurs chercheront la chance plutôt que de calculer l’espérance, tant que les employés eux-mêmes croiront pouvoir infléchir le hasard avec une poignée de gros sel, les tables continueront de tourner. Avec ou sans le 13. Avec ou sans le diable embusqué dans la roulette. Parce que le seul chiffre qui compte vraiment, pour un opérateur, c’est celui du bilan mensuel. Et celui-là bizarrement n’est jamais maudit.