



JIM WILSON/NT-FRENCH/REA

L'iPhone a révolutionné le marché des smartphones.

Steve Jobs IL LES A INSPIRÉS

Son talent pour le design, son sens du client ou sa maestria lors des grands shows qu'il orchestrait sont devenus des sources d'inspiration pour des sociétés comme SEB, Eminence, SFR ou Ubisoft.

PAR AURÉLIE BARBAUX, AVEC LA RÉDACTION

Steve Jobs est une muse. Au-delà des produits Apple, NeXT ou Pixar qu'il a imaginé, désigné ou suscité, l'ancien patron d'Apple a influencé, par son travail, des générations entières de dirigeants d'entreprise. Une aura que lui reconnaît d'ailleurs le grand public. Pour 68 % des Français, Apple est la société technologique la plus innovante de ces dix dernières années, selon une enquête réalisée par Toluna. Ses produits les plus marquants restant l'iPad et l'iPhone, du point de vue des consommateurs. À l'heure où Steve Jobs vient de quitter ce monde, «L'Usine Nouvelle» est allé interroger des patrons et des designers pour comprendre tout ce qu'ils devaient à ce génie controversé.

JEAN-PASCAL TRICOIRE, président du directoire de Schneider Electric
« Un grand merci à celui qui nous a offert le Macintosh, l'iPod et a ranimé le dessin animé. »



« Steve Jobs avait la capacité de rendre les choses simples en effectuant des choix radicaux. Il a été à l'origine de ruptures fortes dans de nombreux secteurs, de l'informatique aux dessins animés, du baladeur à la musique et à la vidéo, ou encore dans la distribution commerciale. Son modèle de management était unique, perfectionniste, exigeant, très cool vers le client et très discipliné en interne... Et tout cela au nom d'une cause unique : que l'expérience du client soit totale et parfaite. J'ai beaucoup de respect pour ses multiples vies et sa capacité à se réinventer, pour celui qui a fait d'une pomme croquée une marque culte. Un grand merci aussi à celui qui nous a offert le Macintosh, l'iPod et a ranimé le dessin animé et sa belle au bois dormant, Walt Disney. »

YVES GUILLEMOT, PDG de l'éditeur de jeux vidéo Ubisoft

« Il savait captiver son assistance avec quelques visuels et quelques mots clés. »

« Deux aspects de Steve Jobs m'ont attiré. Sa manière de manager la société Pixar et sa façon de parler en public. Nous avons beaucoup étudié l'exemple de Pixar. Il l'a dirigée de manière très différente d'Apple. Il cherchait à ce que chaque individu apporte à l'entreprise, qu'il soit créatif, qu'il puisse prendre des risques. Il a laissé la main à ses collaborateurs. Dans ce studio, on mettait aussi en avant «l'erreur du mois». On apprend de ses échecs. Nous nous sommes imprégnés de la manière de communiquer de Steve Jobs et l'avons utilisée pour la communication à la fois externe et interne

LES DATES CLÉS DE SON INFLUENCE

- **1977**
Démocratiser l'informatique.
 Steve Jobs et Steve Wozniak lancent l'Apple 2, le premier micro-ordinateur produit en série.
- **1984**
Exploiter les bonnes technologies.
 Le Macintosh fait ses débuts avec une souris, une technologie Xerox.
- **1986**
Manager autrement.
 Steve Jobs fonde NeXT et achète les studios d'animation Pixar.
- **2001**
Concevoir



chez Ubisoft. Les entreprises passent trop de temps à produire des PowerPoint qui ennuient l'auditoire. Steve Jobs ne s'aidait que de quelques visuels pour conserver l'attention de l'assistance et s'appuyait sur quelques règles : marteler certains mots clés, limiter le nombre d'idées à faire passer en un certain laps de temps... »

JEAN-CHRISTOPHE SIMON, directeur général de l'innovation du groupe SEB

« Il nous a incités à placer le consommateur au cœur de nos réflexions. »

« Steve Jobs est une influence parmi d'autres. Il nous a incités à placer le consommateur au cœur de nos réflexions dans le développement de nos produits. Par exemple pour l'Actify, notre friteuse presque sans huile, il nous a montré la voie sur l'importance de mettre l'usage, en l'occurrence le bénéfice sur la santé, au cœur de notre communication. »

BRUNO MAISONNIER, PDG d'Aldebarran Robotics

« Steve Jobs m'a fortement influencé sur l'importance du design dans nos produits. »



« Il m'a fortement influencé. Pas tant dans mon métier d'entrepreneur, que dans l'importance du design dans nos produits. Le design est impératif. Il ne faut accepter aucun compromis. Mes lectures sur Steve Jobs et son mode de management m'ont également confirmé dans l'idée qu'il faut porter sa vision jusqu'au bout, sans écouter ceux qui cherchent le consensus. Même s'il y a des phases où il faut savoir écouter les clients, il faut suivre son idée. »

PATRICK BERTRAND, directeur général de l'éditeur Cegid

« L'innovation et la réussite passent par l'acceptation de ses échecs. »

« Je retiendrais trois éléments essentiels que j'ai souvent donnés en exemple dans mon management d'entreprise. D'abord, Apple a fait oublier la technologie au profit des usages. C'est le plus bel exemple dans l'industrie des nouvelles technologies. Ensuite, Steve Jobs était tout sauf technocentré. Il ne cherchait pas à tout concevoir mais à innover, et avait une capacité à utiliser les technologies existantes, à les assembler, à les fondre à ses propres technologies. Enfin, l'innovation et la réussite passent par l'acceptation »

des objets de désir.

Apple lance le baladeur iPod.

● 2003

S'affranchir des opérateurs. Apple ouvre sa boutique de

musique en ligne iTunes.

● 2007 Revisiter l'interface

homme-machine. Il révolutionne le marché des téléphones

multifonctions avec l'iPhone.

● 2010 Inventer un marché.

Apple présente sa tablette iPad.



➔ de ses échecs. On retient quelques grands succès d'Apple : le Mac, l'iPod, l'iPhone, l'iPad... Steve Jobs a aussi essayé plusieurs échecs et a connu sa traversée du désert. Mais il a su s'en nourrir. »

« Steve Jobs a porté l'expérience client à des niveaux jamais égalés. C'est cette approche qui guide nos actions au quotidien. »

FRANK ESSER, PDG de SFR

« Il a été le seul à créer un modèle industriel intégré. »

DIIDER LAMOUCHE, directeur général de STMicroelectronics



« J'ai eu la chance de rencontrer Steve Jobs lorsque j'étais responsable des opérations mondiales de semi-conducteurs chez IBM en 2003 et que nous fabriquions à l'époque les microprocesseurs pour le Macintosh d'Apple. Il cumulait plusieurs qualités exceptionnelles :

la capacité à voir ce qui attirerait irrésistiblement le consommateur dans le futur ; un opportunisme exceptionnel pour capturer les nouvelles technologies émergentes et pour sentir leur usage possible et enfin une capacité exceptionnelle d'exécution et de management opérationnel. Il mettait en pratique ses plans et ses idées, quoi qu'il arrive, quelles que soient les difficultés. Ce sont déjà des qualités de communication hors du commun. Enfin, il a été le seul à créer un modèle industriel intégré fournissant produits, logiciels et services d'exception à ses clients. »

« Son extrême exigence est une source d'inspiration pour la vente de nos sous-vêtements. »

DOMINIQUE SEAU, PDG d'Eminence (Eminence - Athéna)

« Steve Jobs était un véritable homme de marketing. Il a su transformer ses clients en une tribu résistante à une forme de pensée unique. Il a surtout réussi, grâce à son perfectionnisme, à cacher la complexité technologique à l'intérieur de la machine. Cette extrême exigence, qui permet d'afficher des codes simples, est une source d'inspiration pour la vente de nos sous-vêtements. »

« Il m'aura appris que chacun doit trouver sa propre stratégie, correspondant à ses passions. »

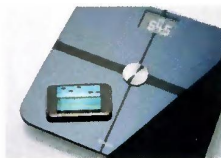
HENRY VERDIER, PDG de MFG Labs, président Cap digital

« J'ai toujours été fasciné par la stratégie anticonformiste de Steve Jobs. Il s'est attaché à l'intégration verticale et à son système d'exploitation propriétaire, quand tout le monde prônait l'ouverture. Il m'aura en tout cas appris que chacun doit trouver sa propre stratégie, correspondant à ses passions, à sa manière de fonctionner. Il n'y a pas de modèle académique à suivre. »

« Il nous a démontré que l'on peut bousculer les habitudes. »

ÉRIC CARREEL, cofondateur de Withings, Sculpteo, Invoxia...

« Steve Jobs savait montrer et surtout utiliser ses produits. C'est important. Il nous a aussi démontré que l'on pouvait



S'affranchir des opérateurs, comme pour la balance Withings.

sauter les barrières, bousculer les habitudes, et par exemple s'affranchir des opérateurs traditionnels pour distribuer un service. C'est exactement ce que nous avons appliqué au lancement du pese-personne Wi-Fi de Withings. Le but est que l'utilisateur puisse disposer de sa courbe de poids, quel que soit son fournisseur de service internet. Enfin, il m'a montré que l'important c'est d'abord d'avoir une vision. Ensuite, seulement de chercher le chemin pour y arriver. Et ne pas faire l'inverse, avançant par petits pas, sans avoir une direction claire. C'est exactement la philosophie qui mène une autre de mes start-up, Sculpteo, qui met le prototypage rapide à la portée de tous. »

« Il ne faut pas demander aux gens ce qu'ils veulent. »

FRANÇOIS LENFANT, directeur du design de GE Healthcare



Le scanner Venue40, fruit des influences Apple.

« Avec l'iPad, notamment, Steve Jobs a démontré qu'il ne fallait pas demander aux gens ce qu'ils veulent ou ce qu'ils vont acheter dans trois ans, mais anticiper leur besoin. Il a également prouvé que la rupture pouvait être amenée par l'usage et non par la technologie. GE Healthcare s'est d'ailleurs doté d'un centre de recherche et en a fait un lieu dédié à l'expérience de l'utilisateur. Apple a aussi prouvé au fil de ses lancements de produits que le prix n'est pas essentiel, mais qu'il est en rapport avec le service rendu. En l'occurrence, la connexion émotionnelle, apportée par le design, a un prix. Le scanner ultrason Venue40 est le fruit de ces influences. Enfin, Steve Jobs a surtout donné du courage aux industriels. Il leur a prouvé que l'on pouvait aussi miser sur son intuition. Et qu'il était bon de prendre des risques. C'est ce que fait GE. Et Apple continue d'être cité en exemple lors de toutes les présentations. »

« S'il n'avait pas été là, tous les designers seraient encore vus comme des graphistes. Il a élevé le design au rang d'outil stratégique. »

OLIVIER LACOUR, VP Design chez NDS Design, agence de SFR

« Le Mac porte en lui la démarche de son concepteur. »

JEAN-LOUIS FRECHIN, directeur de l'agence Nodesign



Les entreprises prennent plus de risques, à l'image de Parrot.

« J'étais architecte. C'est en travaillant sur un Macintosh que j'ai découvert la typographie et que je suis devenu designer d'interface. Un Mac est un outil exemplaire qui porte en lui la démarche et la façon de penser de son concepteur. Et c'est le premier à avoir montré qu'une interface pouvait être design. Il a surtout augmenté le risque que peuvent prendre les entreprises. Et ouvert la voie à des sociétés comme Parrot, qui ose lancer un hélicoptère ou un cadre photo pilotable depuis un iPhone. Enfin, il a donné une valeur égale au matériel et au logiciel, le tout étant dédié à l'usage et à l'utilisateur. Ce qui apparaît à l'écran est aussi important que la boîte. » ■

PAGE SUIVANTE
Le Pirée ne veut pas se brader