

ACTEURS

Développons nos produits selon l'adage «Don't make me think»

CÉLINE RENAUD

CEO et fondatrice JMC LUTHERIE

Un samedi d'été, il est 12h30, je suis dans la cuisine chez mes beaux-parents et je vis un moment de solitude. Je veux réchauffer un repas et je suis devant le four. Avec tous les boutons, j'ai beau y faire, je n'arrive pas à l'enclencher car je dois programmer une chaleur, une durée et peser sur toute une série de boutons en respectant la bonne séquence... et la dernière fois que l'on me l'avait montré, c'était il y a bien longtemps.

Pourtant, je ne devrais pas à avoir à réfléchir avec les objets courants du quotidien. Est-ce qu'il ne devrait pas avoir simplement deux boutons, juste la durée et la puissance? Et me voici réduite à mendier de l'aide pour arriver à le manipuler. Alors j'imagine ce genre d'appareils dans les cafétérias, avec un besoin d'un mode d'emploi fait maison que personne ne lit. Plusieurs personnes doivent certain-

nement manger leurs plats froids! C'est comme beaucoup d'objets de notre quotidien. Tenez les vitres électriques des voitures, chez moi, plus d'une fois, elles sont restées bloquées soit en-haut, soit en-bas en hiver à la vallée de Joux! J'ai la mélancolie des manivelles, mais ce n'est plus une option depuis longtemps.

Interaction entre l'humain et l'ordinateur

L'adage «Don't make me think» qui est le titre du livre de Steve Krug, devrait être le leitmotiv dans toute commercialisation. L'auteur parle de l'interaction entre l'humain et l'ordinateur ou les sites internet et souligne l'importance de la simplicité et de l'ergonomie, le but étant que l'utilisateur puisse effectuer ses tâches de manière directe, efficace et simple. Ce qui n'est pas toujours le cas malheureusement. Avec l'apparition de l'informatique, nous avons gagné en rapidité... mais pas toujours juste-

ment! Dans ce cas, il faut alors regarder le processus pour définir si la tâche est essentielle et comment l'automatiser. Mais qui le fera? Avec la domotique également, c'est fabuleux le potentiel et l'ergonomie que cela nous a apporté. Mais les débuts ont été laborieux. J'ai vu des clients en larmes devant leur ordinateur qui ne savaient pas comment écouter leur musique... D'autres enfermés dans leur garage sans pouvoir en faire sortir leur voiture. Dans notre entreprise, nous avons lancé le Nomade, un haut-parleur Bluetooth transportable en bois d'harmonie qui combine les techniques de lutherie centennaires avec la technologie actuelle. Il ne contient des boutons que pour allumer et éteindre et

pour régler le volume. Son mode d'emploi également est ultra-simple et court avec juste deux visuels.

Il est tellement important de penser à l'ergonomie, la simplicité et à l'utilité quand nous commercialisons des produits. Sinon, nous perdons le sens... et la patience ainsi que le

IL N'Y A RIEN DE PLUS
RAGEANT QU'UN OUTIL
QUI NE FONCTIONNE PAS!
ON LAISSE UNE TRACE DANS
CE QUE NOUS PRODUISONS
OU ASSEMBLONS
AVEC LES OUTILS.
C'EST UN ENSEMBLE.

bonheur! Il n'y a rien de plus rageant qu'un outil qui ne fonctionne pas! L'emploi qu'on en fait est comme un geste presque méditatif, on laisse une trace dans ce que nous produisons ou assemblons avec ces outils. C'est un ensemble. Et c'est tout à fait humain de vouloir rajouter quelque chose, faire mieux... et compliquer. Beaucoup d'exemples de notre quotidien en sont



PHILIPPE WOODS

le triste résultat. Alors testons-les, mettons un moment nos qualités d'ingéniosité de côté pour vérifier que l'utilisateur

n'aura pas à penser trop, qu'il pourra être intuitif... et heureux dans l'utilisation de son instrument! ■