

Le Web c'est pour les stagiaires

Par Eric Daspet [Ganf]

Mon premier article ici a très bien marché avec un titre provocateur alors je réitère : La conception Web c'est pour les stagiaires, les secrétaires et les opérateurs de saisie. Je le confirme et je l'affirme haut et fort. Dans ce billet il y a un gros raz le bol, un peu de sermon et, je l'espère, une piste pour l'avenir.

Le raz le bol...

J'utilise une partie non négligeable de mon temps à promouvoir ce qui me semble être la bonne direction pour la conception Web : une démarche de qualité, pérenne et efficace. Cette promotion passe par des interventions pour expliquer mes choix, d'autres pour faire des explications techniques, et aussi quelques articles comme celui-ci. C'est peut être un brin présomptueux de ma part mais je le fais parce que je crois avec force que je contribue ainsi à améliorer la situation future.

Quand on cherche à modifier les habitudes des gens on s'oppose bien évidemment souvent à des réticences. On me parle de difficultés d'apprentissage, de non-adéquation à la réalité du marché, de complexité de mise en oeuvre et même d'inutilité. C'est parfois signe d'une difficulté réelle, parfois signe d'une mauvaise compréhension ou mauvaise information. Peu importe à vrai dire, ça engendre un débat, un échange, et ça c'est toujours positif avec des gens qui ont une réelle envie d'évoluer ou d'étudier les propositions.

Par contre, j'entends trop souvent la même idiotie : « oui, je sais qu'il ne faut pas le faire mais c'est mon client qui le demande ».

...d'une certaine vision du métier...

Cette réaction est ce que j'appelle une réaction de stagiaire ou de secrétaire. Que les stagiaires et les secrétaires se rassurent, je dis ça sans aucune connotation péjorative. Le stagiaire est là pour apprendre et pour mettre en pratique. Par principe le stagiaire ne sait pas, il croit savoir. En tant qu'apprenant il aura à remettre en cause certaines de ses pratiques au profit de ce que demande la personne expérimentée devant lui.

Le secrétaire, lui, est là pour exécuter et saisir ce qu'on lui demande. Le secrétaire ne sait pas, il n'a pas à savoir. En tant qu'exécutant il n'a pas à commenter la pertinence d'un choix, son travail se porte sur la rédaction et le traitement. Il ne s'occupe que de ça.

Article publié sur CYBERcodeur.net le 13 mars 2004 :

- http://www.cybercodeur.net/weblog/articles/art_20040606.php
- <http://www.cybercodeur.net/weblog/commentaires/detailsCarnet.php?idmessage=1020> (billet)

Un concepteur Web qui se place dans le rôle d'un stagiaire ou d'un secrétaire doit effectivement se plier aux recommandations de son client. Son métier est alors de rédiger quelques lignes de code pour faire ce que souhaite le client, sans intervenir au niveau des choix eux-mêmes.

Si c'est comme ça que vous considérez la conception Web alors oui : ce Web est pour les stagiaires et les secrétaires. C'est d'ailleurs cohérent avec ce que font les grandes entreprises : c'est effectivement le stagiaire qui s'occupe de la conception Web.

...qui n'est pas la mienne

Personnellement je perçois mon métier autrement, je pense que ça ne vous étonnera pas. Le concepteur Web a un réel pôle d'expertise, son travail n'est pas uniquement de la mise en oeuvre. Son travail est de la réflexion, de la conceptualisation. Son travail consiste à utiliser ses connaissances pour répondre aux besoins de son client de la meilleure manière possible. Concevez-vous réellement votre métier comme un métier d'exécution ? ou êtes-vous aussi là pour répondre aux problèmes de votre client, pour le conseiller et lui trouver des solutions ?

Allons, si une entreprise fait appel à vous au lieu d'aller chercher un stagiaire c'est parce que justement vous êtes plus qu'un stagiaire. Les stagiaires en informatique ont actuellement tous des compétences en HTML et en scripts Web, même les secrétaires en ont. Vous avez par contre des compétences qu'il n'a pas, et pas uniquement des compétences techniques. Votre avantage sur le stagiaire repose en partie sur votre expérience de qu'il faut faire ou pas, votre vision sur ce qui est pérenne ou mauvais, etc. Vous savez comment produire du Web de qualité qui fera la différence.

Valorisez votre métier !

Si comme moi vous pensez que votre métier ne se résume pas au simple alignement de balises HTML, dites-le haut et fort. Dites-le et agissez en conséquence. Votre client vous demande quelque chose d'idiot ? Dites-le lui, simplement.

Comment croyez-vous que font les autres corps de métier ? Fournissez une image compressée avec les pieds à votre imprimeur en lui demandant de l'utiliser sur la première de couverture d'une plaquette, vous allez vite obtenir une fin de non-recevoir. Demandez à votre plombier de vous faire une canalisation en fer non-traité parce que ça coûte moins cher, il va refuser en vous expliquant que ça va rouiller en moins de deux.

Ce qui différencie ces gens de mes concepteurs Web stagiaires c'est qu'ils ont conscience de leurs connaissances et de leur pôle d'expertise. Ils se placent en tant que responsables de leur domaine et refuseront ce qu'ils savent être une mauvaise solution. Et vous, avez-vous une si mauvaise opinion de vos compétences pour ne

Article publié sur CYBERcodeur.net le 13 mars 2004 :

- http://www.cybercodeur.net/weblog/articles/art_20040606.php
- <http://www.cybercodeur.net/weblog/commentaires/detailsCarnet.php?idmessage=1020> (billet)

pas les utiliser ? Si on vous demande quelque chose d'idiot refusez-le et proposez de meilleures solutions en les justifiant : c'est votre rôle.

Histoire d'enfoncer des portes ouvertes : vous n'êtes pas là pour faire ce que demande le client, vous êtes là pour résoudre son besoin réel. Entre les deux il peut y avoir un bon écart et c'est à vous de le repérer, d'en discuter avec votre client pour recadrer ce qu'il demande.

Le besoin du client est-il réellement d'avoir un menu en Flash ? Peut-être est-ce simplement d'avoir un menu attirant qui a une interaction avec le visiteur. Refusez donc ! Discutez avec lui de son besoin réel, expliquez-lui pourquoi vous pensez avoir une meilleure solution : une solution de qualité qu'il ne regrettera pas dans le futur et qui vous évitera la phrase maudite du « c'est idiot mais c'est le client qui demande ».

...vous n'en aurez que plus de clients

Oh, je ne vous dis pas de renvoyer vos clients, mais simplement de commencer à refuser en vous expliquant. Si le client insiste et ne veut rien entendre d'autre, il sera toujours temps de vous poser en exécutant. Maintenant mettons-nous quelques instants à la place du client. Le Web est un domaine très concurrentiel et nous démarchons trois sociétés pour répondre à nos besoins.

La première dit « nous savons faire » et vous détaille ses compétences. La seconde dit « nous l'avons déjà fait » et vous montre des exemples de ce qu'elle a fait. La troisième, elle, dit « nous vous le déconseillons, on peut le faire mais c'est une mauvaise idée pour vous » et vous explique pourquoi en vous proposant d'autres solutions. Franchement, laquelle prendriez-vous ? En laquelle auriez-vous confiance ?

Voulez-vous d'un garagiste qui s'exécute sans rien dire lorsque vous lui demandez, par méconnaissance, de faire une manipulation qui mettra en danger votre moteur sur le long terme ? Pourquoi alors acceptez-vous de développer des solutions qui ne sont pas pérennes simplement « parce que c'est le client qui le demande » ?

L'informatique n'est pas différente des autres corps de métier, celui qui montrera la plus grande valeur obtiendra les marchés. Les clients préféreront toujours celui qui propose une bonne solution à ceux qui exécutent la mauvaise sans rien dire. Et si certains clients ne voyant pas leur intérêt choisissent le concurrent, vous pouvez être sûrs qu'ils reviendront vers vous au premier échec. Si par contre vous acceptez n'importe quoi, c'est avec vous qu'ils feront ce premier échec et c'est avec un autre qu'ils établiront une relation durable de qualité : prenez-le en compte.

Si la conception Web est votre métier, montrez que vous apportez plus qu'un stagiaire... sachez dire non.

Article publié sur CYBERcodeur.net le 13 mars 2004 :

- http://www.cybercodeur.net/weblog/articles/art_20040606.php
- <http://www.cybercodeur.net/weblog/commentaires/detailsCarnet.php?idmessage=1020> (billet)