

«Steve Jobs avait une intensité hors norme»

TECHNOLOGIE Steve Wozniak, cofondateur d'Apple, était de passage pour une conférence à Crissier (VD). Il a raconté ses débuts dans la Silicon Valley, ce qui l'a animé tout au long de sa carrière, ses ambitions et le tandem formé avec la figure emblématique du groupe

ANOUGH SEYDTAGHIA

C'est un personnage majeur du monde informatique qui était de passage mercredi soir à Crissier (VD): Steve Wozniak, cofondateur d'Apple. Le jour même du 50e anniversaire de la multinationale, l'ingénieur était près de deux heures sur la scène du complexe Millennium, dans le cadre d'une conférence privée. Interrogé par Yann Guyonvarc'h, président du Groupe Millennium, et Robert van den Heuvel, directeur artistique exécutif chez Publicis Groupe Suisse, Steve Wozniak a été très bavard. De sa passion pour les ordinateurs à son aventure chez Apple, l'ingénieur, aujourd'hui âgé de 75 ans, a été intarissable. Morceaux choisis.



«Ma passion, c'était de créer des ordinateurs. Steve Jobs, lui, voulait vendre un maximum de machines»

STEVE WOZNIAK, COFONDATEUR D'APPLE

Les débuts d'une passion

«Très jeune, avec mon père, j'ai fabriqué des radios, des systèmes de télégraphe, des montages pour envoyer du morse. On s'est même amusés à tendre des fils entre maisons voisines, avec un microphone, un haut-parleur et une batterie, pour pouvoir se parler. C'est comme cela que j'ai appris: en essayant, en construisant, en me trompant. J'ai toujours pensé qu'on apprend souvent mieux de cette manière qu'en lisant seulement des livres. Vers l'âge de 10 ans, je savais que je voulais devenir ingénieur.

A l'adolescence, j'ai commencé à m'intéresser de plus en plus à l'architecture des ordinateurs. Je lisais des papiers techniques le week-end, j'étudiais la manière de relier des puces, de construire une machine. Sur les murs de ma chambre, j'avais même des schémas et des affiches de puces et d'architectures. Je voulais dessiner mon propre ordinateur. Un jour, j'ai dit à mon père que je voulais un ordinateur Nova 4K. Il m'a répondu que cela coûtait le prix d'une maison. Et moi, j'ai répondu: alors nous vivrons dans un appartement, mais j'aurai mon ordinateur.

A l'époque, mon rêve n'était pas de créer une entreprise. Mon rêve,

c'était Hewlett-Packard. Je voulais être ingénieur chez HP toute ma vie. Je ne voulais pas devenir manager. Je voulais concevoir, inventer, construire.»

En 1971, j'ai rencontré Steve Jobs grâce à Bill Fernandez [un inventeur et un informaticien, ndr]. J'avais 16 ans, lui 21. J'avais déjà dessiné des ordinateurs et passé énormément de temps sur de l'électronique. Steve n'était pas un ingénieur au sens académique du terme, mais il avait autre chose: une intuition, une énergie, une manière de comprendre les gens et de sentir ce qui pouvait compter. J'étais très timide et il me comprenait. Nous sommes devenus proches. On partageait des goûts communs, on allait à des concerts, je lui faisais écouter Bob Dylan. C'était mon ami le plus proche dans le domaine technique, même si nous étions très différents.

Avant les ordinateurs, nous avons travaillé sur les *blue boxes*. J'ai conçu ces appareils qui permet-

taient de détourner le réseau téléphonique pour passer des appels longue distance, gratuitement. Steve a tout de suite compris qu'on pouvait aussi les vendre. Moi, ce n'était pas ma priorité. J'aimais surtout l'idée technique. Lui voyait déjà le produit, le marché, l'argent qu'on pouvait en tirer. Nous en avons vendu un certain nombre. Avec le recul, je pense que cette expérience a été fondatrice: elle nous a montré que nous pouvions, à deux, concevoir quelque chose, le fabriquer, puis le vendre.

En 1975, il y a eu pour moi un vrai tournant avec la découverte du Homebrew Computer Club. J'y ai vu des passionnés qui voulaient tous construire leur ordinateur personnel. Mais beaucoup de machines étaient encore très primitives: des rangées d'interrupteurs, des lumières, quelque chose de peu pratique et franchement peu séduisant. Moi, je voulais autre chose: créer un ordinateur utile, simple, que l'on puisse contrôler avec un clavier et un écran. Je voulais taper quelque chose et voir immédiatement le résultat.»

L'Apple II, un succès mondial

«J'avais déjà construit plus tôt, avec Bill Fernandez, une machine appelée «Cream Soda Computer», mais cette fois je voulais aller plus loin. Je me disais que si l'ordinateur devait entrer dans les maisons, il fallait le rendre abordable. Et il fallait aussi qu'il soit amusant. Pour moi, le jeu comptait beaucoup. Un ordinateur domestique devait aussi permettre de jouer.

J'ai donc conçu ce qui allait devenir l'Apple I. J'ai montré ce travail au Homebrew Computer Club. Steve Jobs a tout de suite compris que nous pouvions créer une entreprise autour de cela. Moi, je voulais encore rester chez HP. J'ai même présenté mon travail à HP, parce que j'y travaillais et que je pensais que c'était ma place naturelle. Mais HP n'a pas voulu de cette idée. Steve, lui, poussait pour que nous nous lancions.

Nous avons fondé Apple le 1er avril 1976 avec Steve Jobs et Ronald Wayne. Pour financer le début de l'aventure, j'ai vendu ma calculatrice HP-65. Nous n'avions pas d'argent. Nous demandions des crédits pour acheter les composants. Le moment décisif a été lorsque la chaîne de magasins Byte Shop a commandé 50 Apple I entièrement assemblés. Pour nous, c'était énorme. Tout à coup, ce n'était plus seulement un projet de club ou de passionnés. Cela devenait une vraie activité.

Ensuite est arrivé l'Apple II, et c'est là que j'ai vraiment eu le sentiment de concevoir l'ordinateur que j'avais en tête depuis des années. Pour moi, l'Apple II était une machine complète, pensée pour les gens. Il y avait le clavier, l'affichage, la couleur, le son, la possibilité de programmer, de jouer, d'apprendre. Je croyais profondément à cette vision. Je voulais qu'un enfant puisse presque créer son propre jeu. Je voulais démocratiser cela.

Avec l'Apple II, j'ai vraiment eu le sentiment d'avoir conçu l'ordinateur que j'avais en tête depuis des années: une machine simple, élégante, utile, que l'on pouvait utiliser chez soi, pour apprendre, pour programmer, mais aussi pour jouer. Son succès a dépassé tout ce que j'aurais pu imaginer. Apple en avait déjà vendu plus de 100 000 à la fin de 1980, puis la gamme Apple II a atteint un pic d'environ un million d'unités vendues en 1983, avant de totaliser autour de 6 millions d'exemplaires sur l'ensemble de sa carrière. Surtout, l'Apple II a rapporté les millions qui ont permis à Apple de survivre et de financer la suite: sans lui, l'entreprise n'aurait sans doute pas tenu assez longtemps pour lancer le reste.

Steve et moi savions construire un produit, mais nous ne savions pas encore bâtir une entreprise. Mike Markkula a changé cela. Il a apporté environ 250 000 dollars au début de 1977, mais surtout une structure, une crédibilité et un vrai leadership. Il nous a aidés à penser plus grand,

à parler aux banques, aux investisseurs, aux distributeurs, et à transformer Apple d'un projet d'ingénieurs en véritable société.»

Des tensions, puis le départ

«Plus tard, chez Apple, j'ai aussi vu naître des tensions entre les ingénieurs et le marketing. L'Apple III, par exemple, a représenté pour moi l'un des cas où les considérations marketing ont trop pris le dessus sur la pure qualité d'ingénierie. Avec Lisa, puis le Macintosh, nous avons vécu une autre phase: celle des interfaces graphiques, des fenêtres, des menus, de la souris, d'une relation beaucoup plus intuitive entre l'humain et la machine.

Steve Jobs n'était pas un ingénieur de détail, mais il avait une capacité extraordinaire à pousser les équipes vers une vision du futur. Cela pouvait être inspirant, mais aussi brutal. Il pouvait dire à des gens très brillants qu'ils étaient des idiots. Il y avait chez lui une intensité hors norme.

«J'aimais l'idée d'aider les enfants à comprendre comment fonctionnent les ordinateurs»

STEVE WOZNIAK

Le Macintosh a ensuite demandé des années d'efforts marketing. Au début, il n'y avait pas assez de logiciels. Beaucoup de choses étaient visionnaires, mais le marché n'était pas encore totalement prêt. Pendant ce temps, la société survivait grâce à l'Apple II. Il ne faut jamais oublier cela: l'Apple II a rapporté énormément d'argent à notre entreprise. C'est lui qui a permis à l'entreprise de tenir pendant que d'autres paris plus ambitieux mourraient.

Quand Apple est entré en bourse, cela n'a pas changé ma manière de voir les choses. L'argent ne m'a jamais motivé. Je ne voulais pas créer une entreprise pour devenir riche. Je voulais construire de bons produits. C'est pour cela que j'ai aussi redistribué une partie importante de mon argent à des gens autour de moi. Cela me paraissait naturel.»

Les mythes

«En 1985, mon histoire chez Apple s'est terminée. J'avais de plus en plus le sentiment que l'entreprise s'éloignait de ce qui comptait le plus pour moi. J'étais attaché au travail des ingénieurs, à la reconnaissance du rôle central de produits comme l'Apple II, et à une certaine idée du respect.»

On me parle souvent du mythe des deux Steve. La vérité, c'est que nous étions très différents, mais nous sommes restés amis jusqu'à sa mort. Il y a eu des tensions, des désaccords, des scènes dures parfois, mais il n'y a pas eu cette guerre permanente que certains aiment raconter. Ma passion, c'était de créer des ordinateurs. Steve Jobs, lui, voulait vendre un maximum de machines.

On me parle aussi beaucoup du garage, dans lequel nous aurions conçu Apple. La réalité est un peu différente. Le garage a surtout servi à un peu d'assemblage, de stockage, de logistique. Nous n'avions simplement pas assez de place dans la cuisine pour y assembler des ordinateurs. Nous n'avons pas conçu toute la révolution Apple dans ce garage de manière romantique. Il y avait une table, des pièces, des cartes à assembler. C'est tout.

Après Apple, j'ai gardé un attachement très fort à l'éducation. J'ai toujours voulu enseigner. J'aimais l'idée d'aider les enfants à comprendre comment fonctionnent les ordinateurs, comment on construit quelque chose, comment on pense. J'ai passé des années à travailler avec des enfants et des adolescents, à essayer de leur transmettre cette curiosité.»

PROPOSÉ PAR BCGE

Espoirs de désescalade déçus

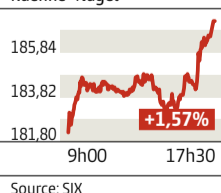
BOURSE Avant le long week-end pascal, la bourse suisse a démarré la séance du jeudi 2 avril en baisse de 0,82% à 12884,78 points. Dans l'après-midi, Wall Street était en recul sur les premiers échanges, alors que les cours du pétrole réagissaient négativement à un énième retournement de l'instable président Donald Trump, décevant les espoirs de désescalade. En Suisse, l'inflation a accéléré de 0,3% en mars, atteignant un niveau inédit depuis un an en raison de la hausse des produits pétroliers. Le SMI a clôturé en très léger repli de 0,07% à 12981,97 points et le SPI de 0,06% à 18123,68 points. Parmi les gagnants du jour, **Kuehne+Nagel** s'est apprécié de 1,57% à 187,25 francs et **Swisscom** de 0,75% à 671,50 francs. **Zurich Insurance** (+0,53% à 570,80 francs) et **Swiss Re** (+0,38% à 132,30 francs) ont gagné un peu de terrain. Aux poids lourds, **Novartis** a

grignoté de 0,24% à 123,20 francs. **Roche** s'est effrité de 0,09% à 318 francs. Le laboratoire rhénan n'est pas parvenu à bénéficier du feu vert obtenu par le géant américain Eli Lilly auprès des autorités sanitaires américaines pour un nouveau traitement de l'obésité GLP-1 sous forme de comprimé. Pour sa part, **Nestlé** a affiché un léger repli de 0,03% à 78,37 francs. Les acteurs du secteur cyclique des matériaux, de la construction et du bâtiment ont peiné, freinés par les craintes liées à la conjoncture macroéconomique. Lanterne rouge du jour, **Amrize** a reculé de 1,76% à 43,64 francs.

Geberit (-1,30% à 530,20 francs), **Holcim** (-0,88% à 67,20 francs) et **Sika** (-0,61% à 131,40 francs) se sont également affaiblis. Ce fut également le cas des bancaires **UBS** (-0,41% à 31,43 francs) et **Julius Baer** (-0,73% à 59,74 francs). ■ BCGE, SALLE DES MARCHÉS

LE TITRE VEDETTE

Kuehne+Nagel



Source: SIX

PUBLICITÉ

CENTRE DES MALADIES DIGESTIVES LAUSANNE

HIRSLANDEN CLINIQUE BOIS-CERF CLINIQUE CECIL

DR AMANIEL KEFLEYESUS

Spécialiste en chirurgie, chirurgie viscérale, membre FMH

a le plaisir de vous faire part de son installation en pratique privée ainsi que de sa collaboration avec les cliniques Bois-Cerf et Cecil.

Adresse du cabinet :

Avenue André-Schnetzler 1
CH-1003 Lausanne
T +41 21 512 41 20
T +41 21 512 41 23
secretariat.kefleyesus@cmd-lausanne.ch, www.cmd-lausanne.ch