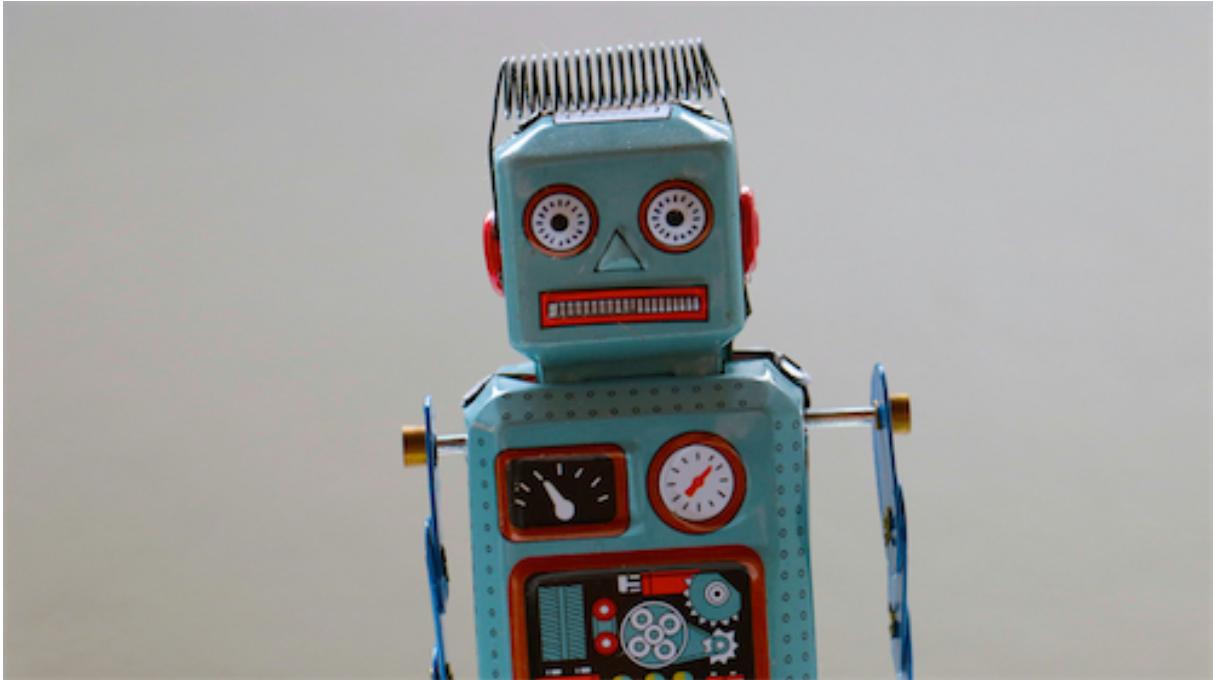


« Boosté par l'IA » n'est pas une proposition de valeur, l'inverse non plus - Jean-François Nogier - Pulse



Photographie de [Emilipothèse](#) sur [Unsplash](#)

[“Powered By AI” Is Not a Value Proposition](#), un excellent article de Pavel Samsonov dans les AlertBox du NN/g, nous rappelle que la proposition de valeur s'adresse aux utilisateurs.

La proposition de valeur est un élément clé dans la conception d'un produit, c'est la promesse que fait le Product Designer à l'utilisateur sur le bénéfice qu'il pourra tirer de l'utilisation du produit. Les produits les plus performants sont ceux qui vont s'aligner sur une proposition de valeur claire et la réaliser correctement.

Une bonne proposition de valeur se construit sur le Quoi et pas sur le Comment. Ce n'est qu'une fois le Quoi défini, que l'équipe de développement choisit la manière de le réaliser, c'est le Comment.

En commençant par le Comment, on met la charrue avant les bœufs. On choisit une technologie, puis on cherche quelle proposition de valeur pourrait être implémentée avec cette technologie. En procédant ainsi, il est rare que la proposition de valeur réponde à l'attente des utilisateurs.

L'IA n'est pas une proposition de valeur, c'est une technologie. Elle relève du Comment. Actuellement, sous la pression des actionnaires et des investisseurs, le marketing utilise l'IA et le met en valeur comme un atout du produit. Ça ne parle pas aux utilisateurs. **L'IA par elle-même n'apporte rien à l'utilisateur.** D'ailleurs, l'utilisateur ne comprend pas ce que lui apporte l'IA, car l'IA est une technologie pas un bénéfice.

Par effet de contraste, ou pour se singulariser, certains vont, au contraire, promouvoir le fait que le service proposé est réalisé par des humains éventuellement avec amour, c'est adorable et touchant, mais là encore ça ne parle pas plus à l'utilisateur.

Ce n'est pas parce qu'un humain a codé une application, qu'elle va être plus efficace que si c'est une machine qui produit le code. **Ce qui compte pour l'utilisateur c'est que le service réponde à son attente.** La manière dont ça fonctionne sous le capot ne compte pas à ses yeux.

En d'autres termes, peu m'importe que le pneu de mon vélo soit réparé par un robot ou par un humain, ce qui compte pour moi, c'est qu'il ne crève pas.

JF Nogier – Usabilis – 28 octobre 2025

Lien vers l'article : <https://www.linkedin.com/pulse/boost%C3%A9-par-lia-nest-pas-une-proposition-de-valeur-linverse-nogier-phd1e/>