

Livrable B

Équipe : FB14

I. Introduction:

L'entreprise Canadienne Nortex Environnement a fait appel aux étudiants de l'Université d'Ottawa afin de concevoir un produit du béton issu de leurs Transformations. Ainsi, la conception d'un ponceau modulaire a été choisi au détriment d'un mobilier urbain par l'équipe FB14 de ce cours. Afin de réaliser cette tâche, une rencontre avec le client a été faite dans le processus d'identification des besoins. On a conclu que le ponceau doit assurer une sécurité optimale, être simple, durable, attrayant etc. Cela étant achevé, Notre équipe dans ces lignes a essayé de transcrire de la façon la plus précise les besoins de notre client afin de ressortir le véritable problème à régler grâce au processus d'identification des besoins passant tour à tour par la collecte des données, l'interprétation des données, l'Organisation et la priorisation des besoins et enfin par l'énoncé du problème.

II. Interprétations de données:

Questions	Énoncés du client	Besoins interprété
Comment est-ce que vous voyez l'impact écologique à long-terme... je veux avoir une vision de ce que vous attendez.	On veut que le produit soit sécuritaire à long terme... nous voulons que ça soit un produit pour survivre les hivers canadiens	La sécurité et l'estimation de la durée de vie du dispositif ainsi que sa résistance aux conditions environnementales les plus durs
Quel groupe vont être les utilisateurs du produit?	Aucune limite, ça peut-être très original, ça peut être la municipalité, comme ça pourrait être quelqu'un dans sa maison...	La diversité des utilisateurs et l'originalité du produit
Quels sont vos objectifs à court et à long terme pour le projet?"	Être capable de produire du béton écologique qui génère de grand profit a un coût environnementale	La capacité de produire un dispositif du béton commercialisable et facile à reproduire à grand échelle
Pour le mode de production est-ce que vous attendez que ça soit de façon artisanale (petit à petit) ou un mode de production industriel?	Si c'est un produit complexe qui apporte un grand revenu donc nous cherchons un plus petit volume. Idéalement ce serait gros volume... l'objectif de nortex est d'éviter d'envoyer des produits à l'enfouissement	Le mode de production du produit et son impact sur le profit généré par l'entreprise
Comment voulez-vous que votre produit distingue de d'autre compagnie?	Nortex ne produit aucun projet fini, donc ceci est ou le point innovateur va être très important...	Les différents points qui font la distinction entre Nortex et les autres compagnies cherchant à concevoir un produit du béton qui se manifeste principalement dans l'aspect innovateur de cette entreprise
A quel point êtes-vous ouvert à l'inclusion de la technologie	C'est toujours intéressant d'inclure la technologie tout en gardant un format	L'incorporation de la technologie dans le dispositif et ses limites

dans le projet	standard qui contient un pourcentage de 90% du béton	d'usage dans ce dernier
----------------	--	-------------------------

III. Organisation et priorisation des données

Légende d'importance:

1. Indesirable	2. Pas d'importance	3. Bien mais pas nécessaire	4. Très desirable	5. Critique
----------------	---------------------	-----------------------------	-------------------	-------------

Numéro	Besoin	Importance
1	Le ponceau assure une sécurité optimale	5
2	Le ponceau est simple à désigner	4
3	La production en masse du ponceau est aisée	5
4	Le ponceau est durable	3
5	Le ponceau est attrayant et esthétique	4
6	Modification de la largeur et la hauteur du ponceau	2
7	Le ponceau devrait être innovant	2
8	Le ponceau aura un écart d'au moins de 30 cm	5
9	Le prototype aura un coût abordable	2

IV. Énoncé de problèmes:

L'entreprise Northex a besoin d'un ponceau typiquement beau et attrayant à base de béton destiné à un usage léger (pour le passage de piétons, des voiturettes de golf ou tracteurs agricoles) de sécurité optimale et de façon durable. Aussi, avec un design facilement reproductible à grande échelle, le système pourra éventuellement modifier sa hauteur et sa largeur.

V. Conclusion:

Arrivés aux termes de ce travail, où il était question pour nous de cerner aussi bien les besoins exprimés et latents du client afin de ressortir le véritable problème, notre équipe grâce à nos notes de cours et à l'interview du client a pu essayer de comprendre toutes les subtilités du ponceau que Northex désire, il en ressort qu'au départ la réalisation d'un ponceau s'apparentait à une construction plus technique et durable mais grâce à la méthode d'identification notre équipe a pu souligner des besoins plus surprenants du client tels que la beauté du ponceau. Dans cet élan, notre but dans les prochaines semaines sera de se focaliser sur les critères de conception d'un système qui réponde aux attentes du problème de notre client.

Prénom	Nom	NI
Mahamane	Tandina	300151892
Yann	Épée Biko	300225232
Hissen	Youssouf	300237812
Fodé	Sidibé	300247609
Younes	Yahyaoui	300241420