

Livrable B : Identification des besoins et énoncé du problème

01-10-2020

GNG1503, Section D00

No. d'équipe : D5

Membres de l'équipe:

- 1) Armand Guigma
- 2) Mohamed Amine Benamara
- 3) Linda Uwase
- 4) Shaun Montebon

Tables des matières

Introduction	3
Entretien avec le client (Mohamed)	3
Identification des besoins	4
Énoncé du problème	6
Conclusion	6

I. Introduction

Ce livrable porte sur l'identification des besoins et l'énoncé du problème. Lors de la première rencontre avec le client, il a été possible d'identifier les besoins du client et de l'utilisateur ainsi que les limites de notre produit. De plus, il était question de recueillir les données des clients par l'observation, l'entrevue et la discussion ainsi que l'interprétation en besoins du client. Enfin, pour apporter une structure au cours, un énoncé de problème concis a été rédigé.

II. Entretien avec le client

Voici un résumé/prise de note de notre première rencontre avec le client :

Le client a besoin d'un moyen autonome pour avertir les étudiants quand la limite d'une salle est atteinte où il n'y a pas d'employés, capable de savoir quand une personne entre et sort d'une salle automatiquement ainsi qu'avoir la possibilité de donner l'accès en cas si la capacité limite est atteinte. Cette dernière demande que ce système soit capable de savoir quand une personne rentre et sort d'une salle automatiquement. Un des premiers points évoqués par le client est l'aspect opérationnel. En effet, le client veut un système qui est fonctionnel et utile pour les utilisateurs. Le client désire également un produit fiable, efficace et qui répond aux normes professionnelles. Le client veut aussi un produit final qui utilise peu de ressources. Le client nous donne le choix sur la mobilité du produit et l'émission sonore mais est catégorique sur le fait d'avoir un écran donnant aux usagers les consignes à appliquer. Sur le plan esthétique, le client est peu exigeant, et nous laisse la main libre sur ce qui est du design, couleur, mais veut un produit de petite taille, facile à transporter, simple et original, avec un système de notification à distance (application mobile). Le dernier point souligné par le client est le coût de fabrication. Le client souhaite fortement un produit bien abordable.

IV. Identification des besoins

Suite à la rencontre avec le client, nous avons identifié les besoins à travers l'énoncé. Voici un tableau regroupant l'ensemble des besoins, leur catégorie ainsi que l'ordre de priorité.

Tableau 1 : Besoins

N#	Catégorie	Déclaration du client	Besoin identifiés	Importance (1 à 5)
1	Fonctionnalité	"Je veux connaître assez rapidement et de façon précise le nombre de personnes présentes dans les salles de des facultés."	Comptage rapide et précis, fiabilité	5
2		"Je veux avoir une affichage sur la porte indiquant le nombre de personnes présentes dans une salle."	Affichage du nombre de personnes dans une pièce	5
3		"J'aimerais avoir une application mobile qui m'alerte quand la limite de personnes est atteinte dans une salle."	Système de notification à distance	3
4		"Je veux un système lisible, lumineux qui soit visible pour les personnes à vue réduites."	Visibilité et lisibilité du système	5
5		"Je veux un système comportant une sonnerie."	Émission sonore	4
6	Maintenance	"Je veux un système autonome"	Autonomie	4
7		"Je veux un produit qui utilise peu de ressources et fonctionnant au courant électrique et qui soit durable."	Efficacité, et durabilité	4
8	Esthétique	"Je veux un produit bien, original et qui ait l'air professionnel"	Originalité et professionnalisme	4
9		"Je veux un écran affichant des couleurs différentes selon les situations."	Visibilité	4
10	Dimension	"Je veux un produit de petite taille et simple."	Simplicité et petite taille	3
11	Transport	"J'ai besoin d'un système facile à transporter."	Transport facile	3
12	Coût	"Je veux un produit à coût raisonnable dans le budget imposé."	Coût abordable	3

Légende :

5- Critique

4 - Très désirable

3 - Bien mais pas nécessaire

2 - Pas important

1 - Indésirable

NB: Les phrases entre guillemets représentent ce que nous tirons comme besoins exprimés par le client. Ces phrases ne sont pas exactement les mots propre du client

V. Énoncé du problème

Pour définir le problème à aborder par le processus de conception en tenant compte des besoins du client, un énoncé de problème a été rédigé. Il sera utilisé comme une référence tout au long du projet.

Énoncé : Concevoir pour la Faculté de Génie de l'Université d'Ottawa un dispositif de détection du nombre de personnes entrant et sortant d'une salle avec un système d'affichage, et indiquant de ne plus entrer, afin de respecter la limite de personnes admissible dans une salle due au COVID-19.

VI. Conclusion

En conclusion, l'identification des besoins a permis de récolter des informations pertinentes et donc, limiter nos recherches de produits. Il est désormais plus simple de définir les caractéristiques et nécessités de notre projet de conception. De plus, il a été possible d'empathiser avec le client sur les raisons derrière le produit.