LIVRABLE A

Contrat d'équipe, préparation pour la rencontre avec le client et squelette pour la gestion de projet

Université d'Ottawa
Faculté de Génie

Travail présenté à

Professeur : Dr. Emmanuel Bouendeu

dans le cadre du cours GNG 2501

Introduction à la gestion et au développement de produits en génie et en informatique

Groupe FA17
Section A05

Étudiant 1 : Chi Wang
Étudiant 2 : Oumahane Koné
Étudiant 3 : Benjamin Gabriel
Étudiant 4 : Estelle Miville-Déchêne
Étudiant 5 : Tina Le
Étudiant 6: Tawfiq Abubaker

Date de la soumission : 16.09.2021

Table des matières

I. Introduction 3
II. Le contrat 3
III. La préparation pour votre rencontre avec le client 3
1. Les choses déjà connues sur le client 3
2. Listes des choses qu'on veut connaitre chez le client 3
3. Décrivez les outils ou les méthodes planifiées 4
4. Créer une guide d'entrevue 4
IV. Le squelette pour la gestion de projet 5

I. Introduction

Dans le cadre du cours GNG2501, nous travaillons en group sur un projet de « Défilement Accessible », ayant comme but de concevoir un produit pouvant résoudre le problème du client. Dans le texte qui suit, nous nous mettons d'accord sur le contrat de travail. Ensuite, nous préparons les questions et la mentalité nécessaire à la rencontre du client ainsi que les méthodes planifiées pour le déroulement du projet. Enfin, nous présenterons le squelette pour la gestion de projet. Ce dernier nous aidera, en assurant que tous les membres restent sur la bonne voie et que les dates d'échéances soient respectées.

II. Le contrat

Nous nous s'entendons sur le contrat lié aux règlements et aux attentes du projet. Nous sommes 6 dans le groupe, au moment (des changements sont possibles). Dans le contrat, nous nous mettons d'accord sur les procédures d'équipe, les attentes d'équipe et les conséquences pour ne pas avoir suivi les procédures et répondu aux attentes. Le contrat est soumis sur Brightspace en format PDF.

III. La préparation pour la rencontre avec le client

1. Ce que l'on connaît déjà au sujet du client

Comme le client travaille et lit souvent des pages web et des documents électroniques, il utilise beaucoup de mouvements répétitifs sur une souris. Il aimerait trouver un alternatif pouvant remplacer les mouvements sur la souris ; l'utilisation d'une pédale lui permettant d'utiliser ses pieds au lieu de ses mains, par exemple, aiderait à varier les muscles utilisés lors de l'utilisation d'un ordinateur.

Le but de notre équipe est de concevoir un dispositif qui permet de remplacer ces petits mouvements. Les boutons et/ou dispositifs futurs devraient aussi être facilement reprogrammables et durables.

2. Listes des choses qu'on veut connaitre chez le client

Pour concevoir un produit répondant le plus possible aux besoins et aux attentes du client, notre équipe souhaite également mieux connaitre le client.

- Son produit final idéal
- Les mouvements qu'il utilise le plus
- Les solutions qu'il a essayé dans le passé
- Les exigences fonctionnelles
    - Les 3 critères principaux de conception du produit
    - Le matériel qu'il préfère

        - La durabilité
        - La portabilité
    - Les exigences non fonctionnelles
        - L'esthétique du produit
    - Les contraintes
        - Son budget
        - Les aspects affectant la sécurité du produit (enfants, animaux de compagnie, etc.)

3. Décrivez les outils ou les méthodes planifiées :

Nous allons utiliser la méthode « Pensée de conception », pour accomplir ce projet. D'abord, nous allons commencer la rencontre en se présentant ainsi qu'en posant des questions pour mettre le client à l'aise. Ceci nous permettra de construire un lien positif avec le client. Ensuite, nous poursuivrons la rencontre en demandant des questions pour définir et comprendre ses besoins : habitudes d'utilisation, caractéristiques d'un produit idéal, le budget, etc. Par après nous pourrons commencer la procédure de conception de produit, en faisant des prototypes et des essais. Après cela, nous devrions pouvoir atteindre un produit final qui répond aux besoins du client.

4. Créer un guide d'entrevue :

- **Brouillon pour l'horaire de l'entrevue / "Chemin" (durée et activités de base/domaines des questions) :**
    1. (5 minutes) : Les présentations et questions pour mettre le client à l'aise
    2. (5 minutes) : Conversation pour généralement mieux connaître le client
    3. (10 minutes) : Les questions concernant le côté technique du produit
    4. (5 minutes) : Les questions concernant d'autres côtés

- **Questions spécifiques (l'ordre peut être ajusté pour maintenir une conversation 'naturelle') :**
    1. Grandes lignes : Qui ? Quand ? Où ? Pourquoi ?
    2. Quelle est la mobilité du client ?
    3. Quel est l'utilisation informatique régulière du client (durée, fréquence, temps de la journée, style de navigation, programmes les plus utilisés) ?
    4. Qu'aimez-vous pas ou moins des options de navigation traditionnelles ? Y a-t-il des aspects de la navigation traditionnelle que vous aimez ?
    5. Quel est l'importance ou l'avantage du produit pour le client ? / Qu'est-ce qui vous pousse à vouloir ce produit ?
    6. Avez-vous déjà utilisé des produits alternatifs à une souris régulière ? Qu'en pensez-vous ?

7. Quelle est votre vision du produit ? / Qu'est-ce qu’un produit idéal, d’après-vous ?

IV. Le squelette pour la gestion de projet

Le squelette pour la gestion de projet permet aux membres de l’équipe de mieux organiser le cours, de se partager les tâches, de plus respecter les dates d’échéance et de mieux surveiller le progrès du projet. Les tâches seront mises à jour chaque semaine, sur l’application Wrike, et soumises sur Brightspace en format EDF.

V. Conclusion

Pour conclure, lors du livrable A de Contrat d'équipe, nous avons eu la chance de se préparer pour la rencontre avec le client ainsi que nous avons complété un squelette pour la gestion de projet. Nous étions donc prêts lors de la rencontre et avons beaucoup appris au sujet du client et de ses attentes ainsi que nous avons pu se faire une meilleure idée quant aux aspects techniques qu’aura notre futur produit.