

## Projet IHM

### « Nous avons besoin d'un outil de supervision »

Vous venez d'obtenir un marché pour un grand compte, positionné dans le secteur bancaire ; on l'appellera simplement « La Banque ». Cette banque possède un système d'information (SI) de très grande envergure, dont :

- Un *canal bancaire*, de vente de produits bancaires (prêts, comptes, chéquiers, cartes, etc.).
- Un *canal assurance*, de vente de produits d'assurance
- Un *canal boursier*, de vente de produits d'investissements boursiers

Un même produit peut être décliné en plusieurs versions. Par exemple, le produit « prêt » existe en version « prêt immobilier », en version « prêt consommation », etc. Chaque version possède ses spécificités.

Dans ce contexte, un *canal* fait référence à un ensemble fonctionnel d'applications (appli web, back-end, etc.), utilisés par les banquiers en agence pour réaliser les opérations de vente, et non par les clients de la banque.

En l'état actuel, La Banque a une vue séparée sur les performances de chaque canal, et les performances globales doivent être calculées à la main à la veille de chaque comité directeur (CODIR), soit une fois par trimestre. Le prochain CODIR approche à grands pas : il est prévu pour la semaine du 12 avril 2021. Votre objectif est de concevoir et de développer une application unique de monitoring des canaux de vente de la société d'ici le prochain comité directeur, et d'y faire la présentation.

Prochain comité directeur Vous aurez 5 à 10 min pour présenter votre travail	Semaine du 12 avril 2021
Nombre de séances pour le projet	6
Paieement (note)	Coefficient 4 Conformément aux MECC
Travail en groupe	Non
Technologie imposée	Qt 5.12.1/C++
Technologies interdites	Nous consulter

Page 2, vous trouverez un extrait de l'entretien que l'un de vos collaborateurs a eu avec La Banque. Cet extrait vous fournira sans doute quelques éléments de cahier des charges afin de commencer à travailler.

Page 3, vous trouverez quelques idées pour progresser dans le projet, ainsi que les modalités d'évaluation, dans un style plus ... « universitaire ».

### Extrait de l'entretien avec La Banque

"

Bonjour ! Alors les produits qu'on vend sont très bien définis, ils ont chacun leurs caractéristiques propres et il n'y a aucune variable inconnue ou imprévue. C'est La Banque, quand même ! Par exemple, dans le canal bancaire, on a des produits de la famille « prêts ». Ils ont tous un certain nombre de caractéristiques : nom, prix de vente, durée et montant rapporté par an. Ce qui va distinguer une version de prêt d'une autre version seront les valeurs attribuées à ses caractéristiques. On a donc la hiérarchie :

Canal bancaire {prêts, comptes, chèquiers, ...} :

Famille « prêt » :

Version « prêt habitation »

Version « prêt auto »

Famille « comptes » :

Version « compte courant »

Version « compte épargne »

Etcetera

C'est plus simple pour le canal assurance, puisqu'il n'y a qu'une seule famille « assurances » avec des versions différentes, selon les valeurs des caractéristiques : nom, prix de vente, durée minimale. On a une hiérarchie de type :

Canal assurance {assurances} :

Famille « assurances »

Version « assurance vélo »

Version « assurance ordi »

Etcetera

Pour les produits boursiers, c'est un peu plus délicat, car on vient de se lancer. Pour l'instant, on ne vend qu'un seul produit boursier qui est notre action : on facture le prix de l'action et des frais de garde annuels. On a une toujours une hiérarchie *canal boursier > famille > version*, mais avec une seule famille et une seule version de produit : notre action.

Quand un prêt est vendu, pour rester sur cet exemple, on sait *par qui*, c'est-à-dire par quel banquier, ainsi qu'à *qui*, c'est-à-dire à quel client. On ne veut pas que vous touchiez aux clients, ce sont des données trop sensibles. En revanche, connaître les performances nominatives de chaque banquier, de chacune de nos 5 agences, ça peut nous intéresser...

Des insights comme le nombre de produits (ce qu'on appelle dans notre jargon le volume), le chiffre d'affaires (CA) et leurs proportions en pourcentages sont à la base de nos processus de décision. Ce qui serait vraiment top, c'est qu'on puisse avoir ces insights, mais entre deux dates, et non sur une durée figée.

Quoi qu'il en soit, nous avons un peu réfléchi aux vues qu'on veut avoir, mais on compte beaucoup sur votre expérience pour nous faire des propositions. Du coup, les vues suivantes revêtent un caractère impératif car on en a besoin pour le comité directeur, mais vos propositions seront d'autant mieux rémunérées qu'elles seront abouties et intéressantes :

- Au départ, on imagine simplement une vue avec les volumes de produits vendus sur chaque canal. Trois graphiques, donc ; par exemple trois histogrammes, avec dans chaque histogramme une barre par famille de produits
- Ensuite, on veut pouvoir sélectionner une ou plusieurs agences, et voir ses volumes de vente par canal
- Enfin, on veut une vue pour le canal prêt, aussi détaillée que possible (chaque version de chaque produit doit y apparaître)

Ah oui, j'oubliais : certains de nos collaborateurs - qui seront utilisateurs de votre travail, sont malvoyants. D'autres n'ont pas de souris et, d'après des informations à confirmer, certains n'ont pas d'écran. Une chose est sûre, c'est que les directeurs d'agence voudront que l'application démarre sur la vue de leur agence, alors que la directrice générale voudra que l'application démarre sur la vue toutes agences confondues. Personnellement, je travaille la nuit alors les fonds blancs, merci bien ! Nous savons qu'il est difficile de satisfaire toutes les catégories d'utilisateur, mais nous souhaitons que ce genre de préoccupations demeure au centre de votre travail.

"

**Les codes sources** devront être envoyés avant la présentation, et seuls les codes sources envoyés pourront servir de support à la présentation.