

COMPTE RENDU DE LA REUNION
A L'HOPITAL DE HAUTEPIERRE
Lundi 23 mars 2015

Réunion réalisée en présence de M.Goetz (l'un des deux clients) et de l'ensemble du groupe.

I - Ce que nous avons présenté au client

- L'avancée de notre travail depuis la première présentation orale.
- Notre diaporama de la dernière présentation.
- Le couplage des mouvements, la partie mécanique actuellement opérationnelle.
- Nos premiers profils d'objet obtenus avec une RGB.
- Le travail que nous avons commencé pour l'acquisition de profils avec un laser.
- Nos mesures d'incertitudes et notre futur travail avec un potentiomètre plus précis.

II - Ce que nous devons faire par la suite

Le client a répondu à nos questions concernant leurs exigences au sujet du livrable et la manière dont sera reconstruit le profil de l'objet scanné.

- Pour la partie mécanique :
 - Refaire les incertitudes avec le potentiomètre plus précis.
 - Ne pas s'inquiéter si le temps de positionnement du plateau n'est pas rapide : cela permettra aux étudiants lors des TP de bien voir comment ça marche.
- Pour la partie optique :
 - Obtenir un profil avec le laser.
 - Mettre en place la routine de rétroprojection fournie par le client.

- Ne pas s'intéresser au filtrage de l'image (sa netteté). Il possède des logiciels adaptés.
- Essayer de voir ce que donne le profil d'un objet 3D (Arrive-t-on à distinguer l'objet après reconstruction ?). Par exemple une tige de stylo.
- Faire attention au phénomène de diffraction de l'objet : travailler plutôt avec un objet arrondi, transparent ou semi-transparent, pas trop épais.
- Faire attention à l'indépendance vis-à-vis de la lumière environnante (la maquette doit fonctionner de préférence sans éteindre la lumière dans la salle).
- Vérifier la bonne collimation du dispositif, nécessaire à l'obtention d'un profil.

- Pour le livrable

- Ne pas s'embêter. Tout mettre dans une boîte si on veut.
- Rendre un travail propre, bien branché.
- Rien ne sert de tout cacher aux futurs utilisateurs (les étudiants qui l'utiliseront en TP).
- Les clients possèdent des modules Labview.

- Pour la présentation finale

- Faire une démonstration en direct lors de la présentation si celle-ci n'est pas trop longue, sinon faire un film.
- Rédiger le rapport final.
- Préparer le diaporama de la présentation et nos parties orales respectives.

Bilan Global :

Cette réunion nous a été très profitable. Nous avons désormais le module qui nous permettra de mettre en place la reconstruction de l'image. Nous connaissons de plus les attentes des clients concernant le livrable que nous leur remettrons le 11 mai 2015. Enfin, le client était satisfait du travail et de notre avancé sur le projet à ce jour.

