

Guide du Porteur d'idée(s)

- [Quésaco ?](#)
- [Une fonction et des rôles à jouer](#)
- [Le cadre et les limites](#)
 - Les attentes du client
 - Les attentes du GdP-Lab
- [Les astuces des anciens](#)

Quésaco ?

Un porteur d'idée est d'abord LE CLIENT, il est à l'initiative de l'idée d'un projet et cherche une équipe mais il ne veut pas la réaliser lui-même. Il n'est pas participant au GdP-Lab.

Une fonction et des rôles à jouer

Le porteur d'idée tient la fonction du CLIENT, il doit être consulté sur des points spécifiques du projet, mais pas sur la méthodologie puisque les participants sont là pour expérimenter le projet à partir des méthodes et outils appris.

Il n'a pas de rôle d'animation sauf pour le recrutement de son équipe et n'est pas tenu d'assister à toutes les réunions.

Il remplit aussi le formulaire d'inscription, trouve les équipiers, le chef de projet et envoie les documents demandés (fiche d'inscription + Pdf pour vérifier les résultats du tronc commun de chaque participant à son projet).

Le cadre et les limites

Le porteur d'idée ne reçoit aucune certification et n'attend, ne demande rien d'autres aux participants que la mise en pratique des acquis du Mooc Gestion de Projet. La priorité n'est pas la réalisation finale de son projet mais l'obtention de l'attestation des participants. Il se tient à la disposition de l'équipe afin de répondre aux questions de celle-ci sur le projet et les attendus du projet.

Les attentes du client : Le client attend des participants qu'ils lui transmettent les différents documents relatifs au parcours du GdP-Lab (Fiche de définition, Dossier de Cadrage, Dossier de Montage, Post-Mortem). Il attend de l'équipe un questionnaire, une avancée de son idée et un travail en mode projet. Il ne peut faire preuve d'autorité ou demander des activités hors du parcours du GdP-Lab.

Les attentes du GdP-Lab : Le client doit se tenir à la disposition de l'équipe projet afin de répondre à ses questions. Les communications peuvent être réalisées par mail, par chat, par visio-conférence au choix et en fonction des possibilités de l'équipe et du client.

Les astuces des anciens

Astuce 1 : le client prévoit une réunion en amont ou au tout début du parcours avec les membres de l'équipe déjà constituée.

Astuce 2 : Vous êtes invité afin de répondre aux questions des membres de l'équipe (si tous les membres ne peuvent être présents, prévoyez un questionnaire pour rassembler toutes les demandes !)

Astuce 3 : Soyez convaincus de l'idée de départ, soyez convaincants pour la faire évoluer !

Astuce 4 : En tant que client, prévoyez dans votre organisation de répondre rapidement aux demandes de votre équipe projet, posez bien votre idée de départ (utiliser un premier CQQCOQP pour "déblayer le terrain" sans pour autant faire le travail de l'équipe ou entrer dans la méthodologie)

Astuce 5 : En tant que client, laissez votre équipe vous proposer des idées qui compléteront votre idée initiale, prenez du recul et laissez vous convaincre.