

SUJETS	Axe	Objectif	Présentateur	Invités	Durée	Dcts
1. Ouverture de la rencontre	-	-	Myriam Régnier		8 h 30	-
Suivi des travaux de CASA	Préparation au déploiement de CASA	Pour information				
2. Suivi du projet CASA et tour de table par vice-présidence - o Pouls du terrain de la dernière semaine à la suite de l'annonce du report - o Impacts et risques dans les équipes - o Ajustements requis			Caroline Foldes-Busque Karine Morneau Anne-Renée Beaulieu Patrick Morin Caroline Pilon Claudette Viau Laura Lizotte Vicky Maranda Audrey Chaput	Suzie Coderre Jean-François Doré Anick Rouleau Christian Marcotte Guylaine Cochrane Sandrine Bellenfant Annie Robitaille Isabelle Tremblay	8 h 35 50 min	
3. Communications Tableau des livrables de la semaine et perspectives pour la semaine prochaine			Béatrice Farand	Lucie Laviolette	9 h 25 10 min	
4. Suivi du plan de déploiement du processus de soutien			Lyne Pouliot Christian Dionne		9 h 35 10 min	
5. Connexion des commerçants au Portail			Jean-François Doré		9 h 45 15 min	
6. Arrimage partenaires avec administrations frontalières canadiennes et américaines			Carl Gauthier Lyne Vézina François Fortin		10 h 10 min	
7. Habilitation intelligence d'affaires - o Suivi du tableau - o Communauté de pratique			Maurice Guénard Alida Tremblay	Charles Allard-Bergeron Monia Picher Maxime Brault Julie Béliveau Johanne Cloutier Simon Robin Patrick Chabot	10 h 10 5 min 15 min	

SUJETS	Axe	Objectif	Présentateur	Invités	Durée	Dcts
				Véronique Scott		
8. Huis clos CASA avec EY	Préparation au déploiement de CASA		Caroline Hérault EY PDG et VP		10 h 30 30 min	

Points à venir pour le prochain Forum

Ne pas ajouter de sujet dans ce tableau. Pour en ajouter, utilisez ce tableau : [Planification des sujets du Forum de collaboration](#)

Déploiement du portail SAAQclic commerçants

Stratégie de connexion

9 décembre 2022

Hypothèses OT pour connexion des commerçants

Commerçants agréés

1. Communication transmise en janvier pour leur fixer une journée pour réaliser la connexion au portail commerçants
2. Privilégie le rendez-vous (Bookings) pour lisser la charge de travail dans la journée et ainsi, générer une belle expérience pour le partenaire
3. La stratégie de priorisation : passer les commerçants à plus gros volumes en premier

Commerçants non agréés

1. Communication transmise en janvier pour leur fixer une semaine pour réaliser la connexion au portail commerçants
2. Privilégie le rendez-vous (Bookings) pour lisser la charge de travail dans la semaine et ainsi, générer une belle expérience pour le partenaire
3. La stratégie de priorisation : cibler ceux qui ont répondu au sondage (50 % des commerçants) et connecter directement ceux qui effectuent la demande de nouveaux formulaires

Stratégie d'inscription au portail

