

LGS-IBM/SAP

AMENDEMENTS À LA SOUMISSION

DOCUMENTS ET ANNEXES COMPLÉTÉS ET EXIGÉS

CAHIER RÉPONSES DE L'APPEL D'OFFRES DE SUITE DE PROGICIELS DE GESTION INTÉGRÉS

ÉTAPE G : SÉLECTION DE LA SOLUTION D'AFFAIRES ET DES SERVICES PROFESSIONNELS

P22899-3

**DÉPOSÉ À
LA SOCIÉTÉ DE L'ASSURANCE AUTOMOBILE DU QUÉBEC**

EN DATE DU 20 JANVIER 2017

Formulaires exigés au cahier réponses amendé

Vous trouverez, aux pages suivantes, tous les formulaires administratifs exigés au cahier des charges amendé mis à notre disponibilité le 11 novembre 2016 et s'intitulant : « Appel d'offres de suite de progiciels de gestion intégrés, Étape G : Sélection de la solution d'affaires et des services professionnels, P22899-3 » et ce, dans l'ordre suivant :

1. **Annexe 4 - Engagement de l'alliance**
2. **Annexe 14 - Garantie de présence des ressources**
3. **Annexe 15 - Cautionnement de soumission**
4. **Autorisation de signature**

ANNEXE 4 - ENGAGEMENT DE L'ALLIANCE

(Soumission avec rapport qualité-prix)

TITRE DU PROJET : **CAHIER RÉPONSES DE L'APPEL D'OFFRES
DE SUITE DE PROGICIELS DE GESTION INTÉGRÉS**
**ÉTAPE G : SÉLECTION DE LA SOLUTION D'AFFAIRES ET DES SERVICES
PROFESSIONNELS**

NUMÉRO DU PROJET : **P22899-3**

EN MON NOM PERSONNEL OU AU NOM DE L'ALLIANCE QUE JE REPRÉSENTE :

1. JE DÉCLARE :

- a) AVOIR REÇU ET PRIS CONNAISSANCE DE TOUS LES DOCUMENTS AFFÉRENTS AU PROJET EN TITRE, LESQUELS FONT PARTIE INTÉGRANTE DU CONTRAT À ÊTRE ADJUGÉ;
- b) AVOIR PRIS LES RENSEIGNEMENTS NÉCESSAIRES SUR LA NATURE DES SERVICES À FOURNIR ET LES EXIGENCES DU PROJET;
- c) ÊTRE AUTORISÉ À SIGNER CE DOCUMENT.

2. JE M'ENGAGE, EN CONSÉQUENCE :

- a) À EFFECTUER LES TÂCHES DÉCRITES DANS LES DOCUMENTS REÇUS AINSI QUE TOUT AUTRE TRAVAIL QUI POURRAIT ÊTRE EXIGÉ SUIVANT L'ESPRIT DE CES DOCUMENTS;
- b) À RESPECTER TOUTES LES CONDITIONS ET SPÉCIFICATIONS APPARAISSANT AUXDITS DOCUMENTS;
- c) À RESPECTER LA SOUMISSION PRÉSENTÉE EN RÉPONSE À CET APPEL D'OFFRES;
- d) À VÉRIFIER LES ANTÉCÉDENTS JUDICIAIRES DES RESSOURCES VISÉES PAR LA CLAUSE DE SÉCURITÉ PRÉVUE À L'ARTICLE 4.5.2;
- e) À N'AFFECTER À LA RÉALISATION DU PRÉSENT MANDAT QUE LES RESSOURCES QUI RESPECTENT LES EXIGENCES DE LA CLAUSE DE SÉCURITÉ;
- f) À FOURNIR À LA DEMANDE DE LA SOCIÉTÉ L'ORIGINAL DE CHAQUE ATTESTATION D'ANTÉCÉDENTS JUDICIAIRES;
- g) À INFORMER LES RESSOURCES CONCERNÉES DES EXIGENCES DE LA CLAUSE DE SÉCURITÉ, À RECUEILLIR AUPRÈS DE CES RESSOURCES LES RENSEIGNEMENTS ET AUTORISATIONS NÉCESSAIRES À LA VÉRIFICATION DES ANTÉCÉDENTS JUDICIAIRES ET À LA COMMUNICATION DES RÉSULTATS À LA SOCIÉTÉ;
- h) À EXÉCUTER LE PROJET POUR LE PRIX SOUMIS* DANS L'OFFRE DE PRIX ET, LE CAS ÉCHÉANT, DÉTAILLÉ DANS LES BORDEREAUX DE PRIX.

3. JE CERTIFIE QUE LA SOUMISSION ET LE PRIX SOUMIS* SONT VALIDES POUR UNE PÉRIODE ADDITIONNELLE DE CENT QUATRE-VINGTS (180) JOURS À PARTIR DE L'HEURE ET DE LA DATE LIMITES FIXÉES POUR LA RÉCEPTION DES SOUMISSIONS AMENDÉES.

4. JE CONVIENS QUE LE PRIX SOUMIS* DANS L'OFFRE DE PRIX SOUS PLI SÉPARÉ INCLUT LE COÛT DE LA MAIN-D'ŒUVRE ET DE L'ÉQUIPEMENT (SI REQUIS) NÉCESSAIRES À L'EXÉCUTION DU CONTRAT DE MÊME QUE LES FRAIS GÉNÉRAUX, LES FRAIS D'ADMINISTRATION, LES AVANTAGES SOCIAUX, LES PROFITS ET LES AUTRES FRAIS INDIRECTS INHÉRENTS AU CONTRAT ET, LORSQU'ILS S'APPLIQUENT, LES FRAIS ET LES DROITS DE DOUANES, LES PERMIS, LES LICENCES ET LES ASSURANCES.

NOM DU MEMBRE DE L'ALLIANCE : SAP CANADA INC.

ADRESSE : 4128 Yonge Street Suite 600
North York ON M2P 2B8

COURRIEL : [REDACTED] NEQ : 1145004181

TÉLÉPHONE : [REDACTED] TÉLÉCOPIEUR : 613-364-2501

NOM ET TITRE DU SIGNATAIRE : John Ramsell, Vice-président Senior, SAP Canada Inc.

(En lettres moulées)

Le 17 janvier 2017

(Date)

* MONTANT EXCLUANT LES TAXES

NOM DU MEMBRE DE L'ALLIANCE : SOCIÉTÉ CONSEIL GROUPE LGS

ADRESSE : 2700, boulevard Laurier, Édifice Champlain, Bureau 4000
Québec QC G1V 4K5

COURRIEL : [REDACTED] NEQ : 1142691709

TÉLÉPHONE : [REDACTED] TÉLÉCOPIEUR : 418-653-9588

NOM ET TITRE DU SIGNATAIRE : Gratien Côté, Vice-président

(En lettres moulées)

Le 17 janvier 2017

(Date)

* MONTANT EXCLUANT LES TAXES

ANNEXE 14 - GARANTIE DE PRÉSENCE DES RESSOURCES STRATÉGIQUES

TITRE DU PROJET : CAHIER RÉPONSES DE L'APPEL D'OFFRES DE SUITE DE PROGICIELS DE GESTION INTÉGRÉS

ÉTAPE G : SÉLECTION DE LA SOLUTION D'AFFAIRES ET DES SERVICES PROFESSIONNELS

NUMÉRO DU PROJET : P22899-3

Je, soussigné(e) : Gratien Côté, Vice-président

(Nom et titre de la personne autorisée par l'Alliance)

représentant(e) dûment autorisé(e) de l'Alliance, je m'engage à garantir la présence des ressources stratégiques présentées dans les amendements à la soumission pour l'entrevue (étape G) et pour la réalisation du mandat décrit à l'appel d'offres numéro P22899-3.

Les ressources stratégiques affectées sont :

FONCTION	NOM	DATE D'ENTRÉE EN FONCTION
Coach au directeur du programme	Nabil Aboutanos	4 avril 2017
Coach au gestionnaire du Chantier Affaires & TI	Vincent Robert	4 avril 2017
Coach au gestionnaire du Chantier TI	Martine Gagné	18 avril 2017
Team leads Intégration fonctionnelle (insérer les lignes requises en fonction de l'organisation proposée par l'Alliance)	Dominique Paquay	11 avril 2017
	David Coyles	11 avril 2017
	Stéphane Lazure	11 avril 2017
	Marc Simard	11 avril 2017
	Richard Gagnon	11 avril 2017
	Laho Rich	11 avril 2017
Team leads Intégration technologique (insérer les lignes requises en fonction de l'organisation proposée par l'Alliance)	Tobi Aouad	4 avril 2017
	Alvaro Jimenez	1er mai 2017
	Mohammed Chitaouy	1er mai 2017
	Naji Aboutanos	1er mai 2017
	Ian Poisson	4 avril 2017
Team lead Gestion du changement, Formation, Communication	Nancy Purdon	4 avril 2017
Team lead Bureau de programme	Mario Rodier	4 avril 2017
Team lead Intégration & Assurance-qualité	Brigitte Bracken	4 avril 2017

Et, j'ai signé,  (Signature) Gratien Côté

Le 20 janvier 2017 (Date)

AUTORISATION DE SIGNATURE POUR SAP CANADA INC.

Tel que mentionné à votre section Aide-mémoire, nous vous invitons à consulter la page suivante afin de prendre connaissance de l'Autorisation de signature pour Monsieur Johan Ramsell, vice-président senior.



À QUI DE DROIT

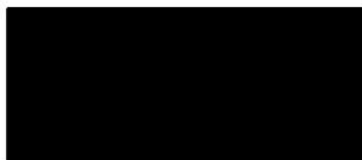
Autorisation de signature de SAP en faveur de l'Alliance SAP-IBM à l'Appel d'offres P22899-3 de la Société de l'Assurance Automobile du Québec (SAAQ) :

***Appel d'offres de Suite de Progiciels de gestion intégrés
Étape C : Sélection de la Solution d'Affaires et des Services professionnels***

Le soussigné, Secrétaire corporatif, Chef du contentieux et officier de SAP Canada Inc., une société de l'Ontario (la « Société »), confirme par les présentes que **Monsieur John Ramsell, Vice-Président Sr - Ventes, SAP Canada Inc.**, a été autorisée à signer pour et au nom de l'Alliance SAP-IBM, la proposition présentée à la SAAQ en réponse à l'Appel d'offres de Suite de Progiciels de gestion intégrés — Étape F : Sélection de la Solution d'Affaires et des Services professionnels, ainsi que les formulaires requis dans le cadre de celui-ci.

Signé ce 16^e jour de janvier 2017.

SAP CANADA INC.



Signature



Nom : Daniel Greenberg
Titre : Chef du contentieux et Secrétaire corporatif

LGS-IBM/SAP

AMENDEMENTS À LA SOUMISSION

CAHIER RÉPONSES_P1

CAHIER RÉPONSES DE L'APPEL D'OFFRES DE SUITE DE PROGICIELS DE GESTION INTÉGRÉS

ÉTAPE G : SÉLECTION DE LA SOLUTION D'AFFAIRES ET DES SERVICES PROFESSIONNELS

P22899-3

**DÉPOSÉ À
LA SOCIÉTÉ DE L'ASSURANCE AUTOMOBILE DU QUÉBEC**

EN DATE DU ...20 JANVIER 2017...

TABLE DES MATIÈRES

1	PRÉCISIONS SUR LES INSTRUCTIONS AUX ALLIANCES	5
1.1	AIDE-MÉMOIRE	5
1.2	MODÈLE D'ÉVALUATION DE L'ÉTAPE G	6
2	INSTRUCTIONS POUR COMPLÉTER LE CAHIER RÉPONSES	9
2.1	INVENTAIRE DES DOCUMENTS DU CAHIER RÉPONSES	9
2.2	INSTRUCTIONS GÉNÉRALES	10
2.3	INSTRUCTIONS SPÉCIFIQUES POUR LES RESSOURCES PROPOSÉES COMME « COACH » OU « TEAM LEAD »	11
2.4	INSTRUCTIONS SPÉCIFIQUES POUR LA SECTION PERMETTANT À L'ALLIANCE D'INCLURE DES AMENDEMENTS ADDITIONNELS À SA SOUMISSION	12
2.5	INDEX DES SECTIONS TRAITANT L'INTELLIGENCE D'AFFAIRES (BI)	13
3	CAHIER RÉPONSS	15
3.1	SOMMAIRE EXÉCUTIF	15
3.2	GRILLE F.1 – COUVERTURE DES PROCESSUS	33
3.2.1	Instructions pour compléter la grille F.1 des processus	33
3.2.2	Grille F.1 des processus	39
3.2.2.1	CDP	126
3.2.2.2	Dossier Client 360°	146
3.2.2.3	Recommandation pour l'assignation des tâches et la gestion des effectif	151
3.2.2.4	Orientation et liste des applications FIORI proposées	154
3.3	GRILLE F.3B ET F.3C – FONCTIONNALITÉS – VOLET INFORMATIONNEL	171
3.3.1	Grille F.3-b –Grille de la couverture des indicateurs de gestion requis par les rapports officiels et le suivi de la réalisation des bénéfices par la solution informationnelle	171
3.3.2	Grille F.3-c – Grille des besoins informationnels actuariels	181
3.4	GRILLE T.1 – THÉMATIQUES RELATIVES À L'INFRASTRUCTURE TECHNOLOGIQUE	185
3.5	GRILLE T.3 – THÉMATIQUES RELATIVES À LA SOLUTION INFORMATIONNELLE ET SES OUTILS	225
3.6	GRILLE T.4-A – THÉMATIQUES RELATIVES AU CYCLE DE VIE DE LA SOLUTION	235
3.7	GRILLE T.5 – THÉMATIQUES RELATIVES À LA SÉCURITÉ	253
3.7.1	Approche de sécurité soutenant la consommation de services de type infonuagique	253

LISTE DES FIGURES

Figure 1	– Modèle d'évaluation de l'étape G – Reconnaissance des résultats obtenus à l'étape E .	6
Figure 2	– Modèle d'évaluation de l'étape G – Évaluation des thèmes du dialogue compétitif	7
Figure 3	– Modèle d'évaluation de l'étape G – Note globale Étape G	8
Figure 4	– Schéma des documents du Cahier réponses à remettre	10

1 PRÉCISIONS SUR LES INSTRUCTIONS AUX ALLIANCES

1.1 AIDE-MÉMOIRE

DOCUMENTS RELATIFS À L'ADMISSIBILITÉ ET LA CONFORMITÉ DES AMENDEMENTS À LA SOUMISSION										
Réf.°	Documents et annexes à compléter et déposer avec les amendements à la soumission sauf exception ¹ .	Particularité	À titre informatif	Formulaire à compléter	Signature requise	Version originale papier	Deux (2) copies papier de l'original	Sous scellé à insérer dans une enveloppe	Fichier non-altérable (PDF)	Fichier éditable
a	Annexe 1 – Schéma de présentation des amendements à la soumission	Instructions pour le dépôt des amendements à la soumission	✓							
b	Annexe 4 – Engagement de l'Alliance (soumission avec rapport qualité-prix).			✓	✓	✓				
c	Annexe 5 – Offre de prix			✓	✓	✓		✓		
d	Annexe 6 – Bordereaux de prix (3) (sous pli séparé)	i. Services professionnels ii. Solution progicielle de type PGI iii. Infrastructures matérielles et logicielles		✓	✓	✓		✓	✓	✓
e	Annexe 14 – Garantie de présence des ressources stratégiques			✓	✓	✓				
f	Annexe 15 – Cautionnement de soumission			✓	✓	✓				
g	Annexe 17 – Liste des sous-contractants pour l'attestation de Revenu Québec et le RENA	À déposer s'il y a des ajustements		✓	✓	✓				
h	Annexe 18 – Feuille de retour	À apposer pour identification des amendements à la soumission de l'Alliance lors de son dépôt		✓		✓				
i	Résolution de signature	À déposer s'il y a des ajustements			✓	✓				

Important :

Assurez-vous de respecter, tout au long du processus de sélection, les conditions d'admissibilité et de conformité du document d'appel d'offres. La Société se réserve le droit de vérifier le maintien de l'intégralité de ses conditions avant la signature du contrat.

De plus, il est de votre responsabilité de nous déposer, à nouveau, les annexes prévues dans le document d'appel d'offres s'il y a des modifications à apporter.

¹ À l'exception des documents fournis à titre informatif ou pour lesquels une mention est faite à cet effet.

1.2 Modèle d'évaluation de l'étape G

Figure 1 – Modèle d'évaluation de l'étape G – Reconnaissance des résultats obtenus à l'étape E

ÉTAPE G : ANALYSE DE LA QUALITÉ DES OFFRES AMENDÉES

Étapes "D" & "E" - Pondération des grilles F2																	
F.2-Fonctionnalités volet opérationnel	%																
BESOINS GÉNÉRAUX	15%																
AMND	1%																
CSP	15%																
CSV	15%																
GRP	10%																
GRU	15%																
IND	15%																
SOR	10%																
SPS	4%																
A1-1- respect des orientations d'architecture d'entreprise																	
F.1-Couverture de processus																	
F.2-Fonctionnalités volet opérationnel																	
F.2-Fonctionnalités volet opérationnel AMND																	
F.2-Fonctionnalités volet opérationnel CSP																	
F.2-Fonctionnalités volet opérationnel CSV																	
F.2-Fonctionnalités volet opérationnel GRP																	
F.2-Fonctionnalités volet opérationnel GRU																	
F.2-Fonctionnalités volet opérationnel IND																	
F.2-Fonctionnalités volet opérationnel SOR																	
F.2-Fonctionnalités volet opérationnel SPS																	
F.3-abc-Fonctionnalités volet informationnel																	
CO.1- Thématiques relatives aux rubriques de conversion des données																	
T.1-Thématiques relatives à l'infrastructure technologique																	
T.2-Thématiques relatives à l'intégration et la cohérence avec l'existant																	
T.3-Thématiques relatives à la solution informationnelle et ses outils																	
T.4-ab-Thématiques relatives au cycle de vie de la solution																	
T.5-Thématiques relatives à la sécurité																	
T.5-Thématiques relatives à la gestion des données																	
SP.1- Services professionnels globaux																	
SP.2- Serv. Profs. Intégration fonctionnelle																	
SP.3- Serv. Profs. Intégration technologique																	
SP.4- Serv. Profs. Gestion de changement																	
SP.5- Serv. Profs. Communication																	
SP.6- Serv. Profs. Formation																	
SP.7- Serv. Profs. Assistance à la gestion & intégration - Assurance qualité																	
C.1- Thématiques commerciales et contractuelles																	

Qualité de la solution - Adéquation	12,0%
Adéquation fonctionnelle	3,0%
Éléments technologiques	9,0%
Qualité des services professionnels	12,0%
Qualité commerciale	0,0%
Total provenant de l'étape E	24,0%

SP 2	SP 3	SP 4	SP 5	SP 6	SP 7*
Approche (15%)	0,48%	0,24%	0,12%	0,12%	0,36%
Expertise (15%)	0,48%	0,24%	0,12%	0,12%	0,36%
Expérience * (60%)	1,08%	0,72%	0,36%	0,12%	3,12%
Bassin d'expertise (10%)	0,24%	0,12%	0,12%	0,12%	0,24%
*Expérience Coach SP7					
2,32%					
*Expérience Team Lead SP7					
0,60%					

0,45%	0,90%	1,35%	2,25%	1,35%	1,35%	0,90%	0,45%	2,40%	2,26%	1,32%	0,72%	0,48%	0,72%	4,08%	0,00%
-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

ÉTAPE G : ANALYSE DE LA QUALITÉ DES OFFRES AMENDÉES

Figure 2 – Modèle d'évaluation de l'étape G – Évaluation des thèmes du dialogue compétitif

Étapes "D" & "E" - Pondération des grilles F2	
F2- Fonctionnalités volet opérationnel	%
BESOINS GÉNÉRAUX	15%
AMD	1%
CSP	15%
CSV	15%
GRP	10%
GRU	15%
IND	15%
SOR	10%
SPS	4%

A.1- respect des orientations d'architecture d'entreprise
F.1-Couverture de processus
F.2- Fonctionnalités volet opérationnel Besoins généraux
F.2- Fonctionnalités volet opérationnel AMD
F.2- Fonctionnalités volet opérationnel CSP
F.2- Fonctionnalités volet opérationnel CSV
F.2- Fonctionnalités volet opérationnel GRP
F.2- Fonctionnalités volet opérationnel GRU
F.2- Fonctionnalités volet opérationnel 'ND
F.2- Fonctionnalités volet opérationnel SOR
F.2- Fonctionnalités volet opérationnel SPS
F.3-abc- Fonctionnalités volet informationnel
CO.1- Thématiques relatives aux rubriques de conversion des données
T.1-Thématiques relatives à l'infrastructure technologique
T.2-Thématiques relatives à l'intégration et la cohabitation avec l'actuel
T.3-Thématiques relatives à la solution informationnelle et ses outils
T.4-ab-Thématiques relatives au cycle de vie de la solution
T.5-Thématiques relatives à la sécurité
T.6-Thématiques relatives à la gestion des données
SP.1 - Services professionnels globaux
SP.2- -Serv. Profs. Intégration fonctionnelle
SP.3- Serv. Profs. Intégration technologique
SP.4- Serv. Profs. Gestion de changement
SP.5- Serv. Profs. Communication
SP.6- Serv. Profs. Formation
SP.7- Serv. Profs. Assistance à la gestion & intégration - Assurance qualité
C.1- Thématiques commerciales et contractuelles

Évaluation des thèmes du dialogue compétitif

Évaluation des thèmes du dialogue compétitif																	
Qualité de la solution						18,0%											
Adéquation fonctionnelle						12,0%											
Éléments technologiques						6,0%											
Qualité des services professionnels						53,0%											
Qualité commerciale						5,0%											
Total provenant des amendements à la soumission						76,0%											
CO.1 et T.1 à T.6 - Éléments technologiques																	
T.1 - Crit. 6 : Concept de site miroir						9,00%											
Autres critères technologiques						5,0%											
Total						1,0%						6,0%					
SP.1 - Services professionnels globaux																	
C.1 Organisation et mécanismes de gouvernance **						10,0%											
C.2 Méthodologie						2,0%											
C.5 Facteurs de risques						5,0%											
C.6 Stratégie de mise en oeuvre						17,0%											
Total						34,0%											
Détails sur l'expérience des ressources																	
Coachs (1,9% par coach) 1,9% x 3 = 5,7%						Team Leads = 13,3%*											
* 13,3% distribué à parts égales sur le nombre total de team leads proposés par l'Alliance en considérant tous les domaines																	

Figure 3 – Modèle d'évaluation de l'étape G – Note globale Étape G

ÉTAPE G : ANALYSE DE LA QUALITÉ DES OFFRES AMENDÉES

Étapes "D" & "E" - Pondération des grilles F2	
F.2- Fonctionnalités volet opérationnel	%
BESOINS GÉNÉRAUX	15%
AMD	1%
CSP	15%
CSV	15%
GRP	10%
GRU	15%
IND	15%
SOR	10%
SPG	4%

Note globale Étape G	
Qualité de la solution	30,0%
Adéquation fonctionnelle	15,0%
Éléments technologiques	15,0%
Qualité des services professionnels	65,0%
Qualité commerciale	5,0%
Note Globale - Étape G	100,0%

A.1- respect des orientations d'architecture d'entreprise	
F.1- Couverture de processus	0,15%
F.2- Fonctionnalités volet opérationnel	
Besoins généraux	
F.2- Fonctionnalités volet opérationnel AMD	
F.2- Fonctionnalités volet opérationnel CSP	
F.2- Fonctionnalités volet opérationnel CSV	
F.2- Fonctionnalités volet opérationnel GRP	
F.2- Fonctionnalités volet opérationnel GRU	
F.2- Fonctionnalités volet opérationnel IND	
F.2- Fonctionnalités volet opérationnel SOR	
F.2- Fonctionnalités volet opérationnel SPG	
F.3-arc- Fonctionnalités volet informationnel	
CO.1- Thématiques relatives aux rubriques de couverture des données	1,80%
T.1- Thématiques relatives à l'infrastructure technologique	
T.2- Thématiques relatives à l'intégration et la cohabitation avec l'existant	
T.3- Thématiques relatives à la solution informationnelle et ses outils	
T.4-a- Thématiques relatives au cycle de vie de la solution	
T.5- Thématiques relatives à la sécurité	
T.6- Thématiques relatives à la gestion des données	
SP.1- Services professionnels globaux	
SP.2--Serv. Profs. Intégration fonctionnelle	
SP.3-Serv. Profs. Intégration technologique	
SP.4-Serv. Profs. Gestion de changement	
SP.5-Serv. Profs. Communication	
SP.6-Serv. Profs. Formation	
SP.7-Serv. Profs. Assistance à la gestion & intégration - Assurance qualité	
C.1- Thématiques commerciales et contractuelles	5,00%

2 INSTRUCTIONS POUR COMPLÉTER LE CAHIER RÉPONSES

2.1 Inventaire des documents du Cahier réponses

Le tableau ci-dessous liste l'ensemble des documents qui font partie intégrante du Cahier réponses. Pour les documents N° 8 à 11 du tableau, veuillez aussi vous référer à l'Aide mémoire et au schéma de l'annexe 1.

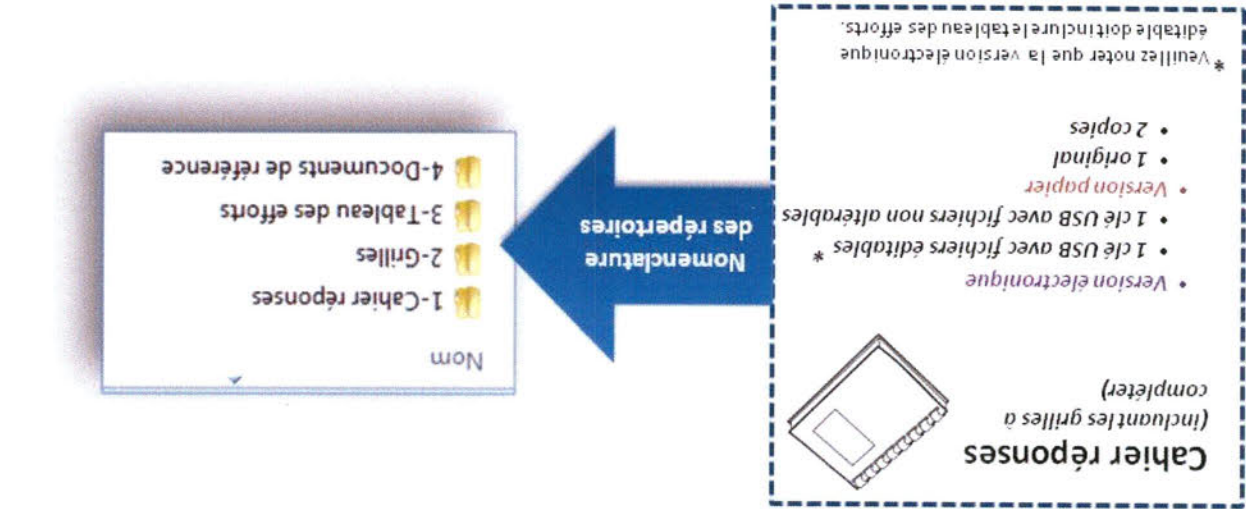
N°	Description du document	Format	N° de figure	Nom du fichier
1	Cahier réponses.	Word	4	AO-C-P22899-3-nom Alliance-Amendements au cahier réponses.docx
2	Gabarit « <i>Calendrier</i> » contient 3 onglets pour le critère qui concerne la section « Stratégie de mise en œuvre » (grille SP.1) : • Instructions; • Gabarit du calendrier global; • Gabarit du calendrier détaillé.	Excel	4	AO-C-P22899-3-nom Alliance-Gabarit-Calendrier.xlsx
3	Gabarit « <i>Portée des livraisons</i> » contient 2 onglets pour le critère qui concerne la « Stratégie de mise en œuvre » (grille SP.1) : • Instructions; • Gabarit de portée des livraisons.	Excel	4	AO-C-P22899-3-nom Alliance-Gabarit-Portée des livraisons.xlsx
4	Gabarit « <i>Tableau des objets de développement</i> » contient 2 onglets pour le critère qui concerne la « Stratégie de mise en œuvre » (grille SP.1) : • Instructions; • Gabarit du tableau des objets de développement.	Excel	4	AO-C-P22899-3-nom Alliance-Gabarit-Objets Dev.xlsx
5	Gabarit « <i>Inventaire des produits de la solution proposée</i> » contient 2 onglets pour le critère qui concerne la « Vision d'affaires » de la grille commerciale C.1 • Instructions; • Gabarit d'inventaire des produits de la solution proposée.	Excel	4	AO-C-P22899-3-nom Alliance-Gabarit-Inventaire des produits de la solution proposée.xlsx
6	Document « <i>Annexe 2 – Tableaux détaillés des efforts</i> » dans lequel sont insérés les tableaux détaillés des efforts des services professionnels (veuillez aussi référer au N° 8).	Word	4	AO-C-P22899-3-nom Alliance-Annexe 2-Bordereau SP.docx
7	Document « <i>Annexe 3 – Curriculum Vitae</i> », l'Alliance doit y insérer les curriculum vitae des ressources proposées comme « Coach » ou « Team Lead ».	Word	4	AO-C-P22899-3-nom Alliance-Annexe 3-CV.docx
8	Document « <i>Tableau des efforts</i> » des services professionnels lorsque complété : • l'onglet « <i>Sommaire</i> » du chiffrer « <i>Tableau des efforts</i> » doit être inclus dans la section « Stratégie de mise en œuvre » du Cahier réponses prévue à cet effet (grille SP.1); • les onglets détaillés du chiffrer « <i>Tableau des efforts</i> » doivent être inclus à l'annexe 2 (veuillez aussi référer au N° 6). Veuillez aussi vous référer à l'Aide mémoire (Annexe 6 – <i>Bordereaux de prix</i> (3) (sous pli séparé)) ainsi qu'à l'annexe 1	Excel	4 et 5	AO-C P22899-3 nom Alliance An 6 BP Services professionnels-efforts.xlsx

LGS-IBM/SAP

N°	Description du document	Format	N° de figure	Nom du fichier
9	- SCHEMA DE PRESENTATION DES AMENDEMENTS A LA SOUMISSION. Vous référer à l' Aide mémoire (Annexe 6 – Bordereaux de prix (3) (sous pli séparé)) ainsi qu'à l'annexe 1 - SCHEMA DE PRESENTATION DES AMENDEMENTS A LA SOUMISSION.	Excel	5	AO-C P22899-3 nom Alliance An 6 BP Services professionnels.xlsx
10		Excel	5	AO-C P22899-3 nom Alliance An 6 BP Intras mat et log.xlsx
11		Excel	5	AO-C P22899-3 nom Alliance An 6 BP Solution prog PGI.xlsx

NOMENCLATURE DES RÉPERTOIRES DES CLÉS USB DU CAHIER RÉPONSES
(format éditable et format non altérable)

Figure 4 – Schéma des documents du Cahier réponses à remettre



2.2 Instructions générales

- L'Alliance doit s'assurer de répondre à tous les critères des sections du cahier réponses en tenant compte de l'ensemble des documents de l'appel d'offres ainsi que des addendas publiés.
Lorsqu'opportun, l'Alliance peut réutiliser le matériel de sa soumission initiale pour répondre aux critères ou aux questions se trouvant dans les sections du présent cahier réponses.
• Seules les sections concernant les thématiques du dialogue compétitif ont été incluses dans le cahier réponses. Parmi les changements apportés, il peut s'agir notamment :
 - de critères regroupés sous une autre section. À titre d'exemple, le critère 1 des grilles de services professionnels SP.2 à SP.7 ont été regroupés sous la grille SP.1;
 - de questions ou de critères additionnels;
 - d'instructions pour guider l'Alliance à répondre à même le cahier réponses. Ces instructions ont préséance sur les instructions fournies à la section 3.3.3 de l'appel d'offres;
 - de sous-sections à compléter à l'aide d'un gabarit fourni par la Société. À titre d'exemple, pour le critère SP1.6 de la stratégie de mise en œuvre, il y a quatre (4) gabarits Excel à compléter et à insérer lorsque complétés dans les sections prévues à cet effet.
- Les limites de nombre de pages ont été retirées pour permettre à l'Alliance de fournir les réponses complètes sans avoir à recourir à une section « Information additionnelle ».

- S'il y a des textes de référence, veuillez les insérer à la suite des grilles concernées. S'il s'agit de documents de référence, veuillez inscrire dans la grille la référence au nom du fichier et inclure ce fichier dans le sous-répertoire « 4 - Documents de référence » de la clé USB. De plus, tel que mentionné à l'« Annexe 1 – Schéma de présentation des amendements à la soumission », veuillez inclure les versions papier nécessaires.

Veuillez noter que la section qui concerne la grille commerciale C.1 n'est pas complète dans la présente version du Cahier réponses. Celle-ci fera l'objet d'une publication ultérieure. Seule l'insertion de la grille « Inventaire des produits de la solution proposée » est présentement incluse dans cette section du Cahier réponses.

2.3 Instructions spécifiques pour les ressources proposées comme « Coach » ou « Team Lead »

- Pour présenter les ressources qu'elle propose comme « Coachs » et comme « Team Leads » (grilles SP.2 à SP.7 critère 3), l'Alliance doit :
 - Proposer, par rôle, un seul candidat de choix rencontrant les critères énoncés à l'addenda sur l'Expérience des « Coachs » et « Team Leads » (aucun candidat de relève n'est requis);
 - Fournir le nom de chaque candidat proposé ainsi que tout le détail requis permettant de bien évaluer chacune des candidatures;
 - Compléter l'annexe 14 « Garantie de présence des ressources stratégiques ».

Veuillez noter que l'ensemble des ressources proposées comme « Coach » ou « Team Lead » seront évaluées ou réévaluées selon le cas.

- Les rôles pour lesquels l'Alliance doit présenter la meilleure ressource disponible sont les suivants :

Coach Direction de programme	Team lead Processus GRU
Coach Chantier TI	Team lead Processus GRP
Coach Chantier Affaires et TI	Team lead Processus CSP-AMD
Team Lead du Bureau de programme (ajouté)	Team lead Processus CSV
Team Lead Intégration & assurance qualité	Team lead Processus IND (retiré)
Team Lead Architecture et ingénierie	Team lead Processus SPS1.6-GRU7
Team Lead Solution opérationnelle	Team lead Processus SPS
Team Lead Solution informationnelle	Team lead Processus GOR
Team Lead Conversion, amélioration et acquisition de données	Team lead Processus SOR
Team Lead Infrastructure et exploitation	Team Lead Gestion du changement
Team Lead en Communication (retiré)	Team Lead Formation (retiré)

Il est à noter :

L'ajout*, par rapport à l'appel d'offres initial, du :

- « Team Lead » au Bureau de programme;

Et le retrait* des :

- « Team Lead » Processus IND;
- « Team Lead » Formation;
- « Team Lead » Communication.

* Pour plus de détails sur l'ajout et le retrait de rôles, se référer à l'addenda traitant de l'Organisation du programme et des Mécanismes de gouvernance.

Note : L'Alliance pourrait modifier le nombre de « Team Leads » proposés en ajustant les regroupements d'activités de la façon qu'elle juge la plus optimale pour la Société ou en ajoutant/enlevant des « Team Leads » où elle le juge approprié.

Dans cette situation, la grille suivante (correspondant à l'exemple) serait incluse dans le cahier réponses.

Nomenclature :	3.14.x	GRILLE x.x - NOM DE LA GRILLE - Critères x, y, z
Exemple :	3.14.1	Grille T.6 - THÉMATIQUES RELATIVES À LA GESTION DES

DONNÉES - Critères 2, 5, 9

○ Dans le cas où plus d'un critère de la même grille font l'objet d'un amendement, les conventions suivantes doivent être utilisées :

[illegible]

Exemple :

concernée.

- Si l'amendement concerne la réponse se trouvant dans un critère d'une grille, insérer la réponse amendée en incluant l'entête et la ligne de la grille du critère

Nomenclature :	3.14.x	GRILLE x.x - NOM DE LA GRILLE - Critère x
Exemple :	3.14.1	Grille T.6 - THÉMATIQUES RELATIVES À LA GESTION DES
		DONNÉES - Critère 2

- Créer une sous-section en identifiant la grille et le critère contenant l'amendement à la réponse de la soumission initiale.

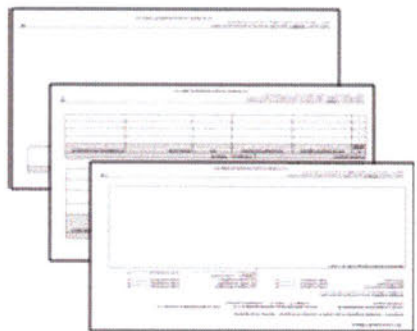
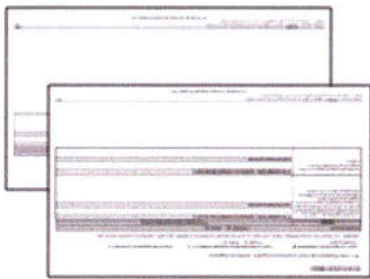
- La section 3.14 permet à l'Alliance des amendements additionnels à sa soumission. Voici les conventions à suivre pour facilement identifier ces amendements :

2.4 Instructions spécifiques pour la section permettant à l'Alliance d'inclure des amendements additionnels à sa soumission

- L'information présentée dans la grille sommaire d'expérience, au niveau de la nature des interventions, **doit refléter les expériences réelles de la ressource;**
- L'information présentée dans la grille d'évaluation **doit démontrer que la candidature proposée satisfait ou dépasse l'ensemble des attentes et de l'expérience attendues;**
- **Les Curriculum vitae doivent être suffisamment détaillés** afin de permettre de corroborer l'expérience présentée dans la grille sommaire et dans la grille d'évaluation.

IMPORTANT:

Veillez noter que tous les CV des ressources proposées doivent être insérés à l'annexe 3 – Curriculum Vitae.

Grille sommaire
d'expérience

Grille d'évaluation



Curriculum vitae

- Les documents suivants, à compléter par l'Alliance afin de fournir le détail concernant les candidatures proposées, se retrouvent dans chacune des sections du présent cahier réponses selon la grille à laquelle ils se rapportent :

1 - Rubriques d'intégration et de cohabitation de la solution avec l'actuel			2 - Aspects de vérification										3 - Information à compléter par l'alliance		
N°	Référence	Énoncé des rubriques d'intégration et de cohabitation de la solution avec l'actuel	Importance E: Essentiel N: Nécessaire S: Souhaitable	Fiabilité	Viabilité	Éventail de fonctionnalités	Utilisabilité	Robustesse	Performance	Interopérabilité	Élasticité	Évolution	Module(s) ou composant(s) de la solution	Décrire comment la solution proposée répond à l'énoncé en tenant compte des aspects de vérification	Références
2	2.7.10	Intégration et cohabitation Respecter les bonnes pratiques de définition et de conception d'un service: - Faible couplage; - Respect de la propriété des données lors des accès.	E	X				X	X	X	X	X			
5	2.7.10	Intégration et cohabitation Permettre d'harmoniser la sécurité entre l'écosystème PGI et l'écosystème de la Société.	E	X	X		X	X	X	X		X			
9	2.7.10	Identification des interfaces : Fournir à la Société l'identification des interfaces temporaires nécessaires à la suite de l'implantation d'une livraison afin que la Société puisse continuer ses opérations.	N	X						X					

2.5 Index des sections traitant l'intelligence d'affaires (BI)

Le tableau suivant indique dans quelles sections du Cahier réponses sont traités les sujets qui concernent l'intelligence d'affaires (BI).

N°	Thèmes	Sections du Cahier réponses
1	Fonctionnalités spécifiques du volet informationnel	3.3 GRILLE F.3b et F.3c – FONCTIONNALITÉS – VOLET INFORMATIONNEL
2	Intégration des données de sources externes au PGI	3.5 GRILLE T.3 – THÉMATIQUES RELATIVES À LA SOLUTION INFORMATIONNELLE ET SES OUTILS
3	h. Vision proposée en intelligence d'affaires, approche spécifique recommandée et modèle d'organisation qui la supporte incluant le nombre moyen de ressources internes requises par livraison, par année tant pour le bâton rouge « GOR » que pour le bâton bleu « Solution informationnelle ».	3.8.1 Organisation du programme et mécanismes de gouvernance
4	h. L'Alliance doit démontrer comment la méthodologie encadre et soutient l'intelligence d'affaires.	3.8.2 Méthodologie intégrée de mise en œuvre de solution PGI
5	b. Quels sont les rôles et responsabilités prévus de chacune des équipes tant au niveau des ressources de l'Alliance que pour les ressources internes de la Société; e. Dans la méthodologie globale du programme, quels sont les principaux outils, les gabarits et les accélérateurs qui seront utilisés 2. Pour adresser plus spécifiquement l'intelligence d'affaires; g. Quels sont les stratégies et les moyens utilisés pour combler les écarts des besoins des processus qui ne sont pas couverts en standard par les progiciels et composants de la solution proposée : 2. Besoins informationnels	3.8.1.3 Approche préconisée en intégration fonctionnelle
6	b. Quels sont les rôles et responsabilités prévus pour chacune des équipes tant au niveau des ressources de l'Alliance que des ressources internes de la Société	3.8.1.4 Approche préconisée en intégration technologique
7	Critères spécifiques pour le « Team Lead » du regroupement du processus GOR.	3.9.1 Expérience des « team leads » en intégration fonctionnelle
8	Critères spécifiques pour le « Team Lead » du "Domaine conception, réalisation et évolution de la solution informationnelle"	3.10.1 Expérience des « team leads » en intégration technologique

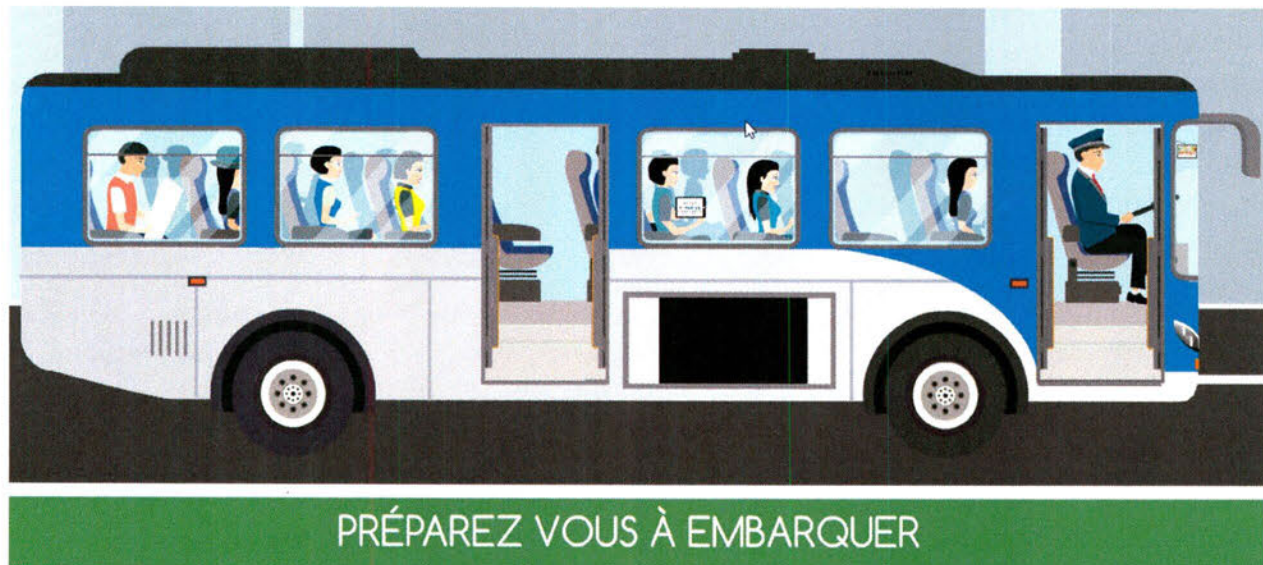
3.1 SOMMAIRE EXÉCUTIF

L'Alliance doit faire valoir les amendements à sa soumission et la valeur ajoutée de l'ensemble de celle-ci pour la Société.

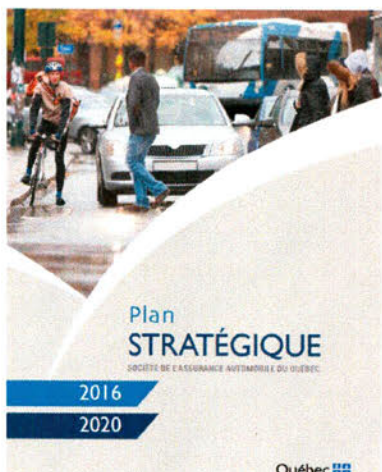
La compréhension des besoins et attentes de la Société

Un programme de transformation aligné sur le nouveau plan stratégique 2016-2020 de la SAAQ

La description de l'offre amendée de l'alliance LGS/IBM-SAP présentée ci-après démontre de façon éloquente son adéquation avec le programme de transformation tel que décrit dans les documents d'appel d'offres initiaux et amendés.



En premier lieu, il importe de souligner que la publication et la présentation du nouveau plan stratégique 2016-2020 a considérablement enrichi notre compréhension des besoins de la Société. Nous référons notamment au 24 octobre dernier, lorsque ce nouveau plan stratégique

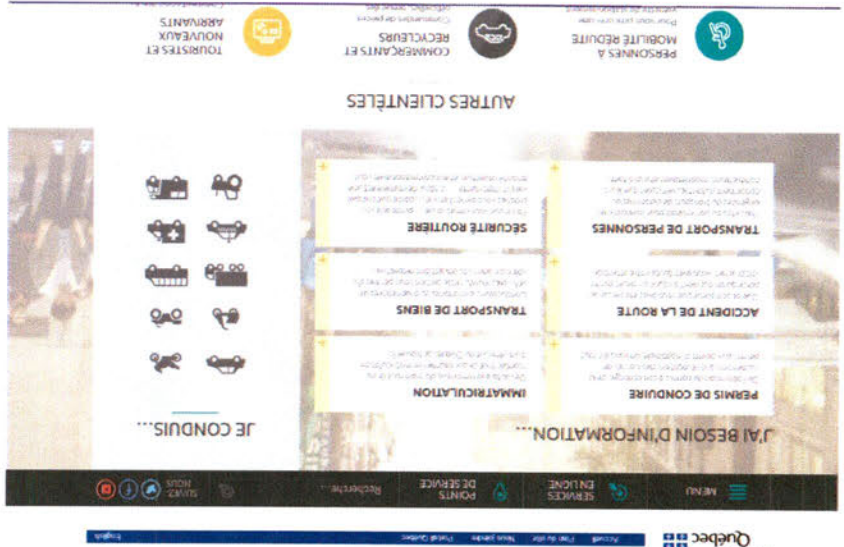


2016-2020 a été dévoilé aux deux alliances, quelques semaines après son dépôt à l'Assemblée nationale. D'une clarté et d'une concision remarquables, ce nouveau plan dirige l'attention du lecteur sur le **rôle-clé d'assureur public de la SAAQ**. Ce qui était déjà annoncé dans le document d'appel d'offres initial, et que nous avons volontairement souligné fortement dans notre sommaire exécutif d'origine, se retrouve au premier plan. Sans être une surprise, **ce choix est parfaitement cohérent avec le modèle de la maison, dont le toit est l'image de la protection que l'assureur veut offrir à ses clients.**

La déclinaison qui est proposée de ce plan stratégique, en termes d'enjeux stratégiques, orientations tactiques et objectifs opérationnels, démontre également toute la pertinence du programme de transformation organisationnelle qui s'appuie sur l'implantation d'une suite de progiciels intégrée. **Les précisions apportées** durant les rencontres du dialogue compétitif, **ainsi que les nouveaux positionnements** en sont également des suites logiques puisqu'ils précisent comment ce programme d'envergure soutiendra de bout en bout le plan stratégique. Et **les différentes zones d'améliorations** qui ont été soulignées au cours des rencontres du dialogue compétitif s'éclairent aussi par la compréhension de la planification 2016-2020.

Premier enjeu du plan stratégique, le bilan routier. La protection des personnes contre les risques liés à l'usage de la route est une **traduction très concrète de la mission d'assureur public** de la Société. En la matière, nous comprenons aisément que l'évolution du bilan routier au cours des cinq prochaines années est l'affaire de tous; celle des usagers du réseau routier d'abord et avant tout, mais aussi bien évidemment celle de tous ceux qui sont impliqués dans la conception et la réalisation de stratégies renforçant la sécurité routière ou améliorant les contrôles. Pour l'assureur qu'est la SAAQ, le nouveau potentiel technologique en information doit l'aider :

d'assurance ne s'y trompent pas : aujourd'hui, une stratégie moderne et performante de communication avec la clientèle place l'expérience **client au cœur de la relation client**. Lors de la première séance de présentation le 15 avril dernier devant près de 100 ressources internes de la Société, notre alliance a exposé l'offre de l'équipe **IBM** qui est à ce jour la plus grande agence digitale de communications au Canada.



contribuer à rendre l'usage de la route plus sûre partout au Québec

Ainsi, la valeur ajoutée de notre solution permet de passer de l'information à la connaissance, et de la connaissance à l'intelligence. En effet, la technologie permet maintenant d'activer la prise de décision stratégique par le passage à une action ciblée et pertinente, rapidement, sinon en temps réel. La puissance de l'alliance est à votre service pour

- Trouver l'information pertinente, historique, nouvelle, structurée ou non structurée;
- Exploiter cette information, la traiter;
- La croiser avec d'autres informations pour produire une nouvelle information.

performance de l'organisation est liée directement à valorisation de l'information.

historiques, ou encore d'autres données d'origines diverses, internes ou externes – est le filon pour nous permettre de suivre les indicateurs clés de performance, et éclairer les choix de gestion. **L'information a une valeur économique, par la valeur de son usage et la valeur de son échange.** Il est crucial, dans un contexte tel que celui de la Société, d'en avoir pleinement conscience. En effet, pour un assureur, notamment en dommages corporels, tel que la SAAQ, la

modernes, puissants et performants.

L'alliance LGS/IBM-SAP voit dans cette orientation une merveilleuse opportunité pour **souligner la pertinence de sa solution en intelligence d'affaires**, une solution que les plus grands assureurs utilisent à travers le monde. L'analytique des données que nous sommes à même d'exploiter – aussi bien les données issues des systèmes patrimoniaux que des bases de données

De nos jours, 80 % des données sur terre sont invisibles. Il s'agit de données «cachées», non structurées. La plupart des systèmes ne peuvent pas les voir ni les déchiffrer. Dans ce contexte, qu'est-ce qui nous échappe? Les données des capteurs de l'Internet des objets. Les données publiées par les clients sur les réseaux sociaux. Les données des partenaires.

Les résultats du bilan routier sur les dernières années ont démontré le bien fondé des stratégies mises en œuvre, mais aussi la difficulté à maintenir une belle courbe de progression. Conséquemment, il devient de plus en plus important d'offrir aux gestionnaires à tous les niveaux **des informations fiables, intégrées, complètes, le plus rapidement possible**. Face aux exigences de plus en plus élevées de la clientèle, et à ses attentes qui évoluent si rapidement, il est capital que les responsables de la Société soient à même de prendre de bonnes décisions, au bon moment, appuyés en cela par des outils

- **A convaincre** les clients d'adopter des comportements sécuritaires;
- À les **soutenir** dans leurs efforts en démontrant les bénéfices pour eux; et
- Ultérieurement, à mieux **gérer les mécanismes de contraintes** et ainsi mieux contrôler les

LGS-IBM/SAP

Présentation actualisée de l'Alliance

Membres de l'Alliance



L'alliance, telle que présentée dans la proposition d'origine, demeure, bénéficiant toujours des forces qui ont été détaillées dans notre proposition initiale. Souignons au passage que, parmi les projets phares auxquels les équipes de LGS ont participé, deux d'entre eux se sont vus décerner des prix de reconnaissance. **La refonte du site Web**, tel que mentionné plus haut, dont LGS a réalisé le rapport d'affaires, ainsi que le projet relatif au **processus de remboursement automatisé des médicaments**, dont les équipes de LGS ont réalisé l'architecture détaillée. Ce dernier a permis à la Société d'être lauréate du « **Prix Initiatives numériques** » lors du 30^{ème} gala des Prix d'excellence de l'administration publique du Québec.

Le niveau de préparation de l'alliance

Il ne s'agit pas de répéter des choses déjà dites. Cependant, nous tenons à souligner que la réalisation des différentes étapes du présent processus d'appel d'offres, cet **exercice novateur** initié par la Société en 2015, a été d'une **valeur inestimable** pour l'équipe de l'Alliance. En effet, l'**investissement important** consenti par l'Alliance pour sa participation à chacune des étapes prévues (réponse à l'appel d'offres initial, présentations sur la faisabilité de la solution, dialogue compétitif, préparation de l'offre amendée, etc.) a été **des plus bénéfiques** nous ayant notamment permis:

- de **roder non seulement le fonctionnement et le mode d'échange** entre les partenaires de l'Alliance mais aussi, entre l'équipe des « Coachs » à la direction et des « Team leads » pour en faire, **une équipe efficace** capable de bien comprendre les attentes précises de la Société et de vous **livrer une solution moderne et adaptée**;
- de développer, **bien avant le démarrage du programme**, une **vision claire** de la direction où la Société souhaite se projeter et d'assurer l'adéquation des stratégies pour y parvenir;
- d'identifier les outils et la méthodologie permettant de **faciliter le parcours de sa transformation**;
- de clarifier le besoin en **expertise** qu'il soit lié à l'offre de service en général ou spécifique à une livraison et de nous **assurer de sa présence locale**;
- de peaufiner l'analyse des facteurs de risques et de succès pour ainsi, être rapidement en mesure de proposer à la Société les **moyens privilégiés** à mettre en œuvre afin de **préserver la livraison des bénéfices**;

- et enfin à titre partenaire de la Société, de contribuer à **tracer la nouvelle voix gouvernementale québécoise**, non seulement par la teneur de ce processus d'acquisition mais aussi par la volonté intrinsèque de vouloir mettre en œuvre une **solution au service de la vision** de l'organisation ainsi que les moyens pour en assurer ensuite sa **totale prise en charge**.

L'expérience déjà acquise par l'équipe de l'alliance LGS/IBM-SAP profitera ainsi rapidement à la Société!

Les nouveautés, précisions et améliorations apportées

Team-leads, et coachs à la direction

À l'issue de l'étape E de l'appel d'offres et lors des rencontres du Dialogue compétitif, la Société a partagé son point de vue quant à une première appréciation des ressources stratégiques présentées initialement par l'alliance LGS/IBM-SAP. La Société a profité de l'étape F pour actualiser ses exigences et affiner ses besoins. Ainsi, la présentation d'un Team Lead IND n'est désormais plus exigée au dépôt de la soumission amendée, et pour les équipes en charge de la

gestion du changement, de la formation et des communications, la Société a décidé de ne retenir la présence que d'un Team Lead. Quant aux exigences relatives aux ressources proposées, il est maintenant spécifié qu'en plus des exigences requises aux étapes précédentes, l'expérience et l'expertise de ressources **francophones** proposées sont basées sur :

- le PGI de SAP et ses différents modules proposés;
- la méthodologie, les meilleures pratiques, les outils et accélérateurs présentés, selon les principes d'agilité;
- la participation à des projets de mise en œuvre initiale dans un contexte similaire à celui de la Société et comportant la notion de parallélisme dans les livraisons.

Les coaches à la direction

Un des motifs de satisfaction réside dans le fait que l'équipe exécutive de l'alliance organisée autour de ses trois (3) coaches à la direction répond aux critères amendés d'admissibilité. Cette confirmation est importante. Leur leadership croisé, et leur connaissance réciproque basée sur leur présence conjointe lors d'un des plus gros programmes de transformation en cours au Canada, basé sur une grande variété de composantes du PGI SAP, auprès des Forces canadiennes, sont reconnus. L'alliance est fière de compter sur une équipe aussi forte, déjà en mode action, puisque cette même équipe soutient et coordonne les travaux de rédaction de la présente offre. **Non seulement ils partagent des expériences communes, mais ils sont déjà à l'œuvre pour le programme de transformation de la Société!** Et leur complicité n'est pas à construire; elle anime déjà les travaux en cours.

Les Team Leads

Parmi ces ressources stratégiques, six (6) d'entre elles ne couvraient pas l'intégralité des critères requis. Dans le même temps, compte tenu de divers impératifs stratégiques propres à l'alliance, il a été décidé de procéder au remplacement de deux (2) ressources qui répondaient initialement aux critères.

Le tableau qui suit offre une **présentation succincte des changements apportés à l'équipe qui est mise en place**. Les expériences et expertises sont décrites plus loin dans le cahier réponses, aux sections prévues à cet effet, et pour l'ensemble des ressources stratégiques de l'alliance LGS/IBM-SAP. Nous en profitons pour souligner le fait que le rehaussement des exigences à cette étape ne nous oblige pas à déposer de nouvelles ressources. Nos critères de sélection lors de la soumission initiale étaient déjà suffisamment élevés pour satisfaire à ces nouvelles exigences.

Changements aux «Team Leads»	Évaluation Étape E		Changements apportés à la présente étape	
	Nom	Évaluation	Nom	Évaluation
Team Lead Integration et AQ	Tamar Alexanian		Brigitte Bracken	
Team Lead Bureau de programme	N/A	N/A	Mario Rodier	
Team Lead Processus CSP-AMD	Adam Smith		David Coyles	
Team Lead Processus IND	Linda Chartrand		Profil abandonné	N/A
Team Lead Processus SOR-SPS1.6-GRU7	Linda Chartrand		Marc Simard	
Team Lead Processus SPS	Ingrid Desrosiers		Richard Gagnon	
Team Lead Architecture / ingénierie	Martin Barbeau		Tobi Aouad	
Team Lead Conception Réalisation Évolution - Solution informationelle	Marc Lavoie		Mohammed Chitaouy	
Team Lead Conversion - Amélioration - Acquisition de données	Yves Duchaine		Naji Aboutanos	
Team Lead infrastructure technologique Exploitation - Opérations	Christian Spitz		Ian Poisson	
Team Lead Gestion du Changement	Julie Bourgault		Nancy Purdon (Profils regroupés)	
Team Lead Formation	Nancy Purdon			
Team Lead Gestion des communications	Ruth Fernandez			

Team-lead au bureau de programme :

L'alliance LGS/IBM-SAP est particulièrement fière de voir sa proposition initiale d'introduire un Team-Lead au Bureau de programme retenue par la Société, qui a décidé d'appuyer cette recommandation en y apportant des précisions pour bien décrire son besoin. La ressource présentée, telle que décrite dans la section prévue, répond pleinement aux critères. Elle est un élément stratégique pour accompagner les équipes de l'alliance, dans une logique de fonctionnement « two in a box » avec le leader de la Société en charge du bureau de programme.

Un nouveau calendrier de livraison répondant aux attentes



Le nouveau plan stratégique 2016-2020 a mis en lumière une amélioration possible à notre proposition initiale. En effet, tenant compte des enjeux et objectifs d'affaires alignés sur cette nouvelle planification, il est éminemment souhaitable de livrer une solution d'affaires avant le terme de cette planification, pour les principaux services de mission liés aux privilèges de conduire et de circuler. Tout le détail de cette nouvelle stratégie de mise en œuvre se retrouve aux sections prévues à cet effet dans le cahier réponses. Nous ne présentons ici qu'un aperçu à haut niveau, pour justifier les changements apportés et leur plus-value au regard des attentes exprimées.

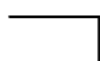
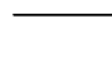
Dans l'exposé qui suit, nous vous proposons de poursuivre la visite de la maison rénovée du sous-sol au plafond, comme nous l'avons présentée à la Société le 15 avril 2016.

La philosophie globale de la stratégie de mise en œuvre débute avec l'impératif de commencer par poser les fondations de la solution d'affaires.

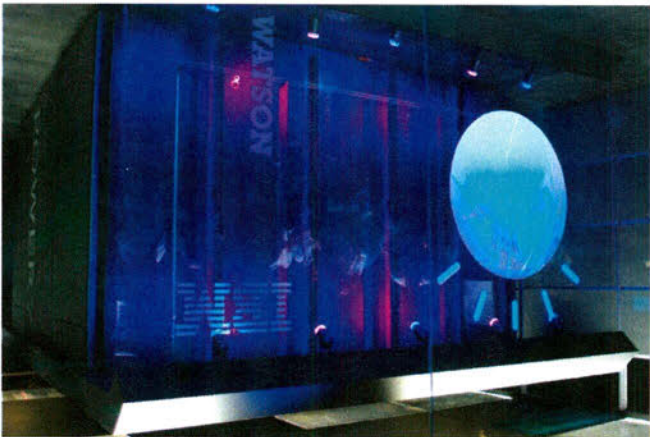
Alors que nous l'avons déjà positionnée comme ceci, nous appuyons aujourd'hui davantage sur le fait que les processus de soutien à l'organisation SOR (et notamment les processus RH), ainsi que les processus de gouvernance de l'organisation GOR sont maintenant implantés de manière plus complète dans le cadre de la première livraison. C'est ainsi que même l'intelligence d'affaires voit la très grande majorité de ses efforts de mise en œuvre positionnée dans cette Livraison 1.

Reprenant l'image de la maison intégrée, nous comprenons que la construction de la maison qui permet de mettre en œuvre le programme de transformation doit respecter les étapes suivantes :





Chaque phase du programme contribue à augmenter l'intelligence d'affaires et rapproche la Société de ses objectifs stratégiques.



Un autre point déjà souligné dans le préambule de ce sommaire concerne l'intelligence d'affaires en vue de traiter le « Big Data ». Notre solution est conçue à la base pour pouvoir intégrer, dans le futur et selon les besoins alors identifiés les outils de type Watson et ce, en conformité avec la vision de la Société et son allocation d'un budget spécifique dédié à cette fin.

Le cycle de vie de la solution et l'environnement de conversion

Les composants de la solution (progiciels de la suite SAP et autres solutions) ont été mis à jour dans la section correspondante (références, versions, etc.)

L'offre amendée de l'alliance relativement à ce point assure le maintien au terme du programme de l'environnement de conversion, tel que demandé par la Société.

La sécurité

Le but est d'assurer et de protéger le « trésor » de la Société constitué des données relatives à ses clients, par une solution hautement sécuritaire. La crédibilité de la SAAQ est en jeu! La question est donc de savoir comment nous protégeons ce trésor. Le concept de la maison intégrée de la SAAQ, ouverte sur le monde et accueillante pour ses clients, est préservé, sans pour autant l'ouvrir indûment à ceux qui n'ont aucune raison valable, réelle et sérieuse d'y accéder, et sans transformer la Société en un bunker dans lequel on ne peut entrer que par un trou de souris.

C'est ainsi que nous avons conçu notre solution depuis l'origine; une simple précision technique est apportée à la grille pour identifier les connecteurs prévus à cet effet.

De plus, la solution proposée ne se limite pas à un concept de sécurité passive, puisque des composants de sécurité active sont intégrés, de type détection de fraude; citons par exemple la capacité de bloquer une fonction d'affaires en temps réel en cas de détection frauduleuse.

L'expertise et l'expertise pour des services professionnels performants

Gouvernance et organisation

Concrétisant la philosophie de partenariat « gagnant- gagnant » et le transfert de connaissances, l'alliance présente comment l'organisation de l'équipe de l'alliance s'aligne parfaitement sur la structure adoptée par la Société pour la composition et la gouvernance de ses équipes. Ainsi, la structure des équipes de l'alliance et son fonctionnement en mode matriciel consolident le partenariat avec la Société, renforcent l'esprit de collaboration et surtout assurent la complémentarité des équipes de la Société et de l'alliance.

Nous insistons sur le léger changement apporté dans la présentation de l'organigramme de l'alliance. En effet, nous précisons que le coach au directeur de programme est véritablement le représentant de l'alliance, présent en permanence sur le plancher, pour répondre aux questions qui pourraient se présenter. Il est appuyé dans sa tâche d'une équipe d'experts issus des différentes lignes d'affaires de LGS/IBM. Au-dessus du coach au directeur de programme, l'exécutif de l'alliance siège au Comité directeur.

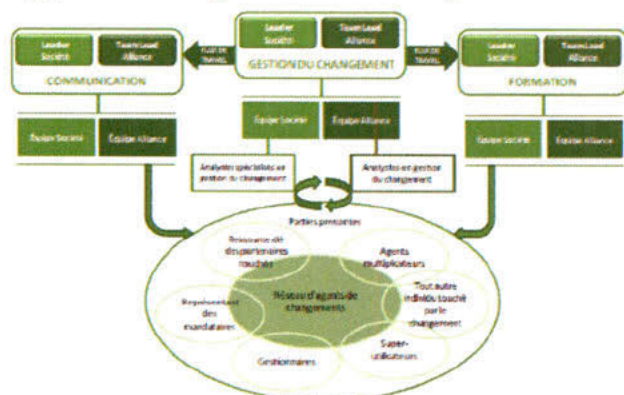
Tenant compte du nouveau positionnement demandé par la Société en matière d'intelligence d'affaires, l'alliance saisit l'opportunité pour proposer sa vision novatrice. Celle-ci se combine à une stratégie progressive, permettant de passer de l'ère cognitive à l'ère prédictive. Une approche originale, spécifique, ciblée, intégrée et structurée est proposée, rappelant toute la pertinence et la valeur ajoutée de l'intelligence d'affaires pour la Société. Le tout est soutenu par

S'appuyant sur IBM [REDACTED] le déploiement de la solution et de ses infrastructures sera judicieusement piloté.

Quant à la stratégie de conversion, elle est décrite très largement dans la section prévue. **Nous insistons sur l'utilisation de composants SAP (SAP Data Services et SAP Test Data Migration Server-TDMS) et des outils Attunity (Connector et Replication) qui sont les outils de base** utilisés au cours des neuf étapes qui jalonnent la stratégie de conversion.

Enfin, en termes de transferts de connaissances, les mêmes outils et stratégies de formation prévues pour les utilisateurs seront utilisés pour les ressources TI de la Société appelées progressivement à prendre en charge la solution technologique dans son ensemble. Évidemment, **les calendriers de formation seront basés sur des formations dispensées dès la phase 0, sous la forme de Boot Camps**. L'enjeu, à ce stade-ci, est que les ressources internes puissent être associées très vite aux équipes du chantier TI de l'alliance. Il leur faut donc acquérir les connaissances de base sur les processus et la technologie SAP, ainsi que sur la méthodologie qui sera par la suite appliquée tout au long du programme.

Approche en gestion du changement, formation et communications



L'alliance LGS/IBM-SAP a proposé dans son offre initiale que l'ensemble des activités de support à la transformation (équipes vertes) soient placées sous le leadership de l'équipe en charge de la gestion du changement. Ainsi, **le nouveau positionnement pris par la Société pour unifier le leadership des « bâtons verts » vient renforcer notre stratégie.**

La connaissance que les équipes LGS au sein de l'alliance ont des pratiques de la Société, notamment du cadre de référence en gestion du changement, représente un accélérateur au service de l'alliance lui permettant d'assimiler plus rapidement la culture d'entreprise de la Société. Cette connaissance a d'ailleurs largement inspiré l'équipe en charge de la rédaction de la première offre. Celle-ci l'a adaptée aux meilleures pratiques en matière de gestion du changement dans le cadre de programmes de transformation visant à l'implantation d'une suite de PGI

L'application du concept de leadership commun et partagé que l'alliance a largement décrit dans son offre initiale sous l'appellation « *Two in a Box* » s'applique bien évidemment pour la gestion du changement. Il est à la base du transfert de connaissance, tel que le comprend et l'applique l'alliance dans ses nombreux programmes de transformation, et en constitue un des facteurs de succès.

Approche en assistance à la gestion, intégration et assurance qualité

Assurance-qualité et bureau de programme en soutien d'une intégration fonctionnelle et technologique de haut calibre

En complément aux définitions déjà émises, l'alliance propose des amendements aux responsabilités : – intégration fonctionnelle, intégration technologique – architecture et ingénierie, intégration technologique – infrastructure technologique – exploitation – opérations.

De plus, l'apport de comités à vocation spécifique est proposé – Intégration fonctionnelle, mise en production, gestion des risques, assurance qualité, méthodes et outils.

L'ajout d'un Team-lead au Bureau de programme, tel que nous le suggérons dans notre approche initiale, permet d'arrimer les outils de gestion à la méthodologie et aux accélérateurs proposés.

Méthodologie de mise en œuvre

Une méthodologie et des accélérateurs facilitant le déploiement, l'apprentissage et l'appropriation de la solution pour une autonomisation rapide de la Société

Dans une dynamique de réalisation en mode Agile, les groupes multidisciplinaires sont constitués pour répondre à des ensembles d'exigences de nature plutôt affaires, technologique

ou de soutien à la transformation. La méthodologie de mise en œuvre vient donc supporter les équipes tout au long du programme.

L'alliance a révisité et optimisé les outils et accélérateurs afin d'en clarifier leur utilisation et leur valeur ajoutée. **Chaque groupe de travail dispose d'outils et d'accélérateurs qui leur sont spécifiques.** La liste des outils et accélérateurs, qui au premier abord peut paraître très complexe et longue, prend en réalité tout son sens lorsque répartie pour chaque groupe.

À la grande différence d'une méthodologie purement Agile, le regroupement des déploiements des sprints en livraison et le contenu du 'backlog' étant constitué des processus d'affaires déjà établis en font un modèle hybride et optimisé.

Facteurs de risques et de succès

La réussite d'un programme de transformation d'une grande portée, comme celui que la Société initie est tributaire de plusieurs facteurs. **Au-delà de la qualité technologique de la solution et de l'expertise des équipes chargées de son intégration dans l'écosystème et de son arrimage aux processus d'affaires, il est absolument nécessaire d'identifier tous les facteurs de risques, pour les supprimer ou les atténuer, ainsi que les facteurs de succès pour se les approprier.** On dit que « 100 % des gagnants du 6/49 ont tenté leur chance » ! Celui qui ne joue pas ne gagnera jamais. Dans un programme tel que celui de la Société, il ne s'agit aucunement d'un jeu de hasard. Mais pour s'assurer d'en faire un succès, encore faut-il s'y être préparé et avoir effectué tout ce travail d'analyse des facteurs de risques et de succès.

L'extraordinaire travail réalisé par la Société pour concevoir et rédiger l'appel d'offres a permis à l'alliance d'affiner sa proposition de manière très précise. L'étape F du dialogue compétitif est venue bonifier cette démarche, et souligner la profondeur de la préparation de part et d'autre. Les travaux préparatoires au PGI, présentés par la Société dans le cadre des diverses séances de l'étape F, et les travaux d'analyse et d'architecture de la solution très approfondie, réalisés par les membres de l'alliance ont abouti, en fin de dialogue compétitif en un échange croisé sur l'évaluation du niveau de risques liés au programme.

À la lumière de cette logique de partenariat gagnant-gagnant, l'alliance a proposé la mise en place d'un comité de gestion des risques, résultant des bonnes pratiques de gouvernance de projet.

Les facteurs de succès pour un programme de transformation font l'objet d'une abondante littérature. L'alliance en avait aussi identifié d'autres dans son offre initiale et a vu avec une certaine fierté qu'ils figuraient maintenant dans les requis amendés du programme. Le concept de leadership croisé « Two in a Box », le leadership accordé à la gestion du changement pour coordonner les activités de formation et de communications, ou encore la mise en place d'un centre d'excellence, font partie de ces propositions dont la valeur ajoutée est notamment de contribuer fortement au succès du programme.

Pour un programme de transformation organisationnelle d'envergure reposant sur l'implantation d'une suite de PGI constituée d'un très grand nombre de composants, il existe un autre facteur clé de succès très important que les intégrateurs omettent parfois. **Il s'agit de la planification des mises à jour du progiciel dans le plan de mise en œuvre global.** L'ignorer peut conduire à des enjeux importants de livraison. C'est pourquoi nous insistons très fortement sur ce point et alertons contre le risque de prétendre pouvoir livrer une solution dans des délais qui ne seraient pas raisonnables.

Synthèse des corrections et autres compléments apportés à l'offre de l'alliance, consécutivement aux demandes faites lors du dialogue compétitif

Un tableau synthèse des différentes zones d'améliorations signalées et identifiées lors des premières rencontres du dialogue compétitif se joint à notre proposition dans le cadre de la section 3.13. Nous y précisons les références aux sections du cahier réponses amendé dans lesquelles nous apportons les réponses adéquates à chacune des problématiques soulevées. Ce tableau vient comme parachever le travail de mitigation des risques, en permettant, dès le départ, d'être en phase sur les points de vigilance soulevés et d'identifier où et comment ils ont été résolus.

Conclusion

Dès le départ du processus d'appel d'offres, la Société a voulu mettre l'emphasis sur une caractéristique essentielle de sa relation d'affaires avec l'alliance en charge du programme de transformation: **la notion de partenariat gagnant-gagnant**.

Pour l'alliance LGS/IBM-SAP, cette notion est tout aussi capitale :

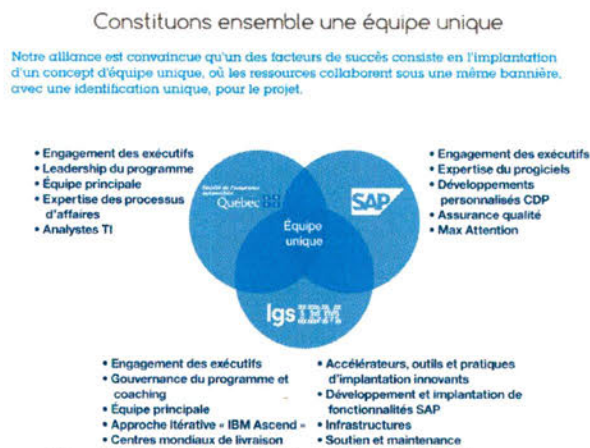
- Elle est à l'origine du concept de leadership commun « **Two in a Box** ».

- Elle est à la base même de ce que nous avons exposé le 15 avril dernier lors de la première séance de présentation orale quand nous avons parlé d'**équipe unique**.

- Elle traduit dans les faits la **convergence transparente des intérêts** de la Société et de l'alliance.

Ainsi donc :

- Vous voulez bénéficier d'une **solution fiable, fonctionnelle, innovante, performante** qui vous aide dans l'atteinte de vos objectifs,
 - Nous souhaitons faire de ce projet un succès qui nous profitera en termes d'image, de réputation et nous ouvrira de nouveaux horizons pour le gouvernement provincial;
- Vous voulez **exploiter, opérer et développer la solution** par vous-mêmes,
 - Nous souhaitons mettre en place un transfert de connaissance complet pour ensuite capitaliser sur cette expérience et la proposer à d'autres clients;
- Vous voulez **avoir toute la maîtrise du programme** et « avoir les deux mains sur le volant »,
 - Nous souhaitons vous libérer des contraintes du quotidien et vous faire profiter de toute l'expertise de nos Team-leads et coachs, en vous proposant le concept « Two in a Box »;
- Vous voulez **accélérer le retour sur investissement** d'un programme conséquent,
 - Avec la notion de partage de risques auquel nous adhérons pleinement, nous voulons livrer une solution tout en assurant une rentabilité économique;
- Vous voulez **bénéficier d'une solution d'avenir**,
 - Nous avons un monde de solutions innovantes à vous partager, pour vous aider à accroître votre leadership.



Nous tenons à souligner que notre enthousiasme n'a cessé de grandir durant les différentes phases du projet, et notamment lors du dialogue compétitif. Que ce soit lors de la première rencontre de présentation de l'étape F, ou lors des différentes séances (en particulier lors de la discussion sur le travail réalisé par les équipes de la Société sur le nettoyage des données), **nous avons pu mesurer à quel point la Société est aujourd'hui prête pour le démarrage du programme**. Nous en reparlons plus loin dans la suite du cahier réponses amendées, mais **c'est un enjeu de taille qui consiste à mesurer l'engagement du leadership, indispensable à la conduite du changement**.

En 2016, l'ensemble des québécois titulaires d'un permis de conduire ou détenteurs d'un véhicule immatriculé, ont vu très concrètement les effets d'une gestion rigoureuse sur leur porte-monnaie : la Société a réduit pour les trois prochaines années les contributions d'assurance perçues au travers du permis ou des plaques d'immatriculation. Cette baisse des contributions d'assurances de près de 400 millions de \$ annuels, selon le Plan économique du Québec publié au printemps 2016, est plus que significative. Cet effort inédit et audacieux, consenti librement par l'équipe de direction de la Société, est aussi le fruit d'une lecture prospective des comptes de la Société. La volonté affirmée d'offrir un service de qualité au meilleur coût possible trouve dans ce chantier de transformation une traduction bien concrète. La pérennité du résultat global de la

LGS-IBM/SAP

Société est maintenant liée au succès du PGI. Demain, connecter le montant de la prime d'assurance, attachée aux permis de conduire et aux immatriculations, au comportement des conducteurs devient une possibilité qui ne relève plus de la science-fiction.

Notre alliance LGS/IBM-SAP est tout aussi fière de pouvoir participer à cette entreprise. La solution proposée, intégrée nativement de bout en bout et implantée par un intégrateur qui possède l'expérience et l'expertise, vient soutenir l'ensemble de cette vision. Nous profitons de cette tribune pour rappeler qu'IBM est sans conteste l'acteur le mieux placé pour vous proposer la solution la plus performante dans le domaine de l'intelligence d'affaires, fort de ses succès avec *The Weather Company* et *Watson*. Cette expertise mondialement reconnue vous est offerte pour soutenir votre vision, servir votre ambition, et vous aider à répondre avec efficacité à vos enjeux.



Arrivez à destination avec nous en toute sécurité

Société de l'assurance automobile Québec | lgs | IBM | SAP

3.2 GRILLE F.1 – COUVERTURE DES PROCESSUS

Aux sections prescrites par la Société, l'alliance a ajouté trois autres sections afin de limiter la redondance dans les réponses de chacun des processus. Ces sections sont :

- 3.2.2.1 Présentation du CDP.
- 3.2.2.2Présentation de la vision 360 du dossier Client : Présente la solution de l'alliance pour la composition du dossier partenaire central pour en offrir une vision 360 (zone d'amélioration du dialogue compétitif).
- 3.2.2.3 Recommandation pour l'assignation des tâches et la gestion des effectifs : Présente la recommandation de l'alliance pour répondre à ce besoin (zone d'amélioration du dialogue compétitif)
- 3.2.2.4 Orientation et liste des applications FIORI proposées : Présente l'approche de l'intégrateur pour l'utilisation des applications Fiori à la Société ainsi qu'une ébauche de la liste des applications native mise à la disposition de la Société par l'éditeur.

3.2.1 Instructions pour compléter la grille F.1 des processus

L'onglet contenant la grille comporte deux (2) sections distinctes, soit :

1. Liste des processus
2. Information à compléter par l'Alliance

1 -Liste des processus					2 - Information à compléter par l'Alliance				
Numéro	Famille processus	Référence processus	Processus pour lesquels la couverture de la solution doit être établie	Criticité 1-Très critique 2-Critique 3-Peu critique	Couverture des processus par la solution	Module(s) de la solution	Justifier l'écart et apporter les précisions requises (Détail des modules ainsi que leur valeur ajoutée)	Références	
1	AMD	AMD1	Gérer les vignettes pour personnes handicapées	3					
2	AMD	AMD2	Gérer les permis de chauffeur de taxi	2					

La première section intitulée « 1 - Liste des processus » comprend cinq (5) colonnes qui sont les mêmes que dans la grille initiale. Il s'agit des colonnes suivantes :

"Numéro"	est un numéro séquentiel attribué au processus.
"Famille processus"	contient un identifiant qui indique l'appartenance du processus à une famille de processus comme décrit à la section 2 de l'appel d'offres.
"Référence processus"	réfère à l'identifiant du processus comme décrit dans le « <i>Modèle des processus d'entreprise de la Société</i> » dans la section 2 de l'appel d'offres.
"Processus pour lesquels la couverture de la solution doit être établie"	contient le nom du processus qui fait l'objet de l'appariement avec la solution.
"Criticité"	est représentée par un chiffre qui indique l'importance relative du processus dans la grille selon l'échelle suivante (par ordre décroissant d'importance) :
	1 : indique que le processus est très critique et a une incidence importante sur : • revenus générés; • volume de transactions traitées; • conformité légale; • nombre de clients, intervenants, partenaires ou mandataires impactés; • contribution à l'atteinte des objectifs de service.
	2 : indique que le processus est critique mais n'a pas une incidence importante sur les revenus générés, le volume de transactions traitées, les diverses clientèles desservies et la conformité légale. 3 : indique que le processus est peu critique.

La seconde section intitulée « **2 - Information à compléter par l'Alliance** » comprend quatre (4) colonnes dont certaines ont été modifiées par rapport à la grille initiale. Les quatre (4) colonnes suivantes doivent être complétées par l'Alliance:

"Couverture des processus par la solution"	Réviser, si requis, la couverture évaluée initialement. Pour se faire, choisir :	
	% Couverture	
	100 %	Si le niveau de couverture des processus par la solution se fait par paramétrage seulement; c'est-à-dire 100% sans RICEFW.
	90 % si a) 70 % si b) 50 % si c)	Si le niveau de couverture des processus par la solution requiert une combinaison de paramétrage et développement incluant des RICEFW . Choisir, parmi les valeurs suivantes, la proportion de développement et RICEFW en pourcentage (%) requis pour combler l'écart se trouve entre:

	30 % si d) 10 % si e)	a) 01 % - 20 % b) 21 % - 40 % c) 41 % - 60 % d) 61 % - 80 % e) 81 % - 99 %			
	0%	Si le niveau de couverture de la solution nécessite que du développement.			
"Module(s) de la solution "	Identifier le ou les modules de la solution proposée. Identifier les ajouts (<i>italique</i>) ou les retraites (barré) des modules proposés initialement, si requis.				
"Justifier l'écart et apporter les précisions"	Veuillez considérer les points suivants dans votre réponse				
	Veuillez considérer les points suivants dans votre réponse				
	Tous les processus (si requis)	Processus spécifique ou besoins généraux	1. L'information présentée doit être suffisamment détaillée pour permettre à la Société de comprendre la proposition et d'apprécier les enjeux et la complexité qui s'y rapportent. De plus, justifier de façon détaillée l'écart de l'évaluation révisée par rapport à l'évaluation initiale.	X	
			2. Indiquer pour chacun des processus si des Interfaces █████ sont prévues et qu'elles sont les hypothèses (provenant du catalogue SAP ou à développer).	X	
			3. Indiquer pour chacun des processus si des RICEFW sont prévus.	X	
			4. Justifier l'utilisation des modules qui répondent à moins de 12 besoins et démontrer la valeur ajoutée de ce module;	X	
			5. Démontrer comment les composants proposés vont répondre aux besoins précisés du processus SPS1.1. et leur valeur ajoutée.		SPS1.1
			6. Préciser le concept de dossier client et identifier tous les aspects qui en font partie incluant les besoins précisés sur le dossier médical.	X	Dossier client, dossier partenaire, compte client
7. Expliquer comment le LMS soutiendra la gestion des données dans les environnements de formation (ex. : création de cas et anonymisation)				SPS4.2	

	8. BI calcul opérationnel : proposer des solutions qui respectent les besoins d'affaires de la Société et ses orientations d'architecture.	X	CSV2
	9. BI-Développement de service d'affaires : confirmer et décrire sommairement la portée informationnelle qui est incluse dans les services proposés.	X	CSP2
	10. BI-Production des indicateurs rapport officiel : Décrire la solution de façon suffisamment détaillée pour être en mesure d'apprécier comment et quand les données, les indicateurs ainsi que les mécanismes qui assureront l'intégrité et la cohérence de l'information produite seront déployés par la solution proposée.	X	SOR5.5, SOR5.6
	11. En fonction des besoins spécifiés dans l'addenda, veuillez considérer les points suivants dans votre réponse : le Développement organisationnel; la Rémunération et les avantages sociaux (retraite et boni); la Gestion de la main d'œuvre; les relations de travail; la Santé des personnes (assurance et réhabilitation).		SOR4
	"Références"	Indiquer, s'il y a lieu, une référence à de la documentation de support fournie par l'Alliance.	

Appréciation de la grille

Le pointage pouvant être obtenu pour un processus est tributaire de la criticité (1, 2, 3) qui lui est associée ainsi que de la couverture du processus par la solution proposée. L'évaluation du pourcentage de couverture tiendra compte de la description des écarts ainsi que des mesures proposées pour les combler. Le tableau suivant décrit comment le pourcentage de couverture du processus est attribué:

Criticité du processus opérationnel	Couverture du processus par la solution (%)	
	Paramétrage	Paramétrage et développement
		% établi selon l'évaluation le choix du pourcentage de développement requis et de la nature des écarts et mesures décrite pour les combler
1 - Très critique	100 %	90 % si l'intervalle de pourcentage de développement est 1 : 01 % - 20 %
2 - Critique		70 % si l'intervalle de pourcentage de développement est 2 : 21 % - 40 %
3 - Peu critique		50 % si l'intervalle de pourcentage de développement est 3 : 41 % - 60 %
		30 % si l'intervalle de pourcentage de développement est 4 : 61 % - 80 %
		10 % si l'intervalle de pourcentage de développement est 5 : 81 % - 99 %
		0 %

Note importante

L'information soumise par l'Alliance permettra d'apprécier le résultat ainsi obtenu. Chaque résultat pourra être revu en fonction des justifications apportées par l'Alliance. Si aucune explication n'est fournie par l'Alliance, le critère se verra attribuer la note de zéro (0).

Pondération des résultats

Suite à l'appréciation des résultats, les processus seront regroupés en famille de processus. Le résultat de l'appréciation sera pondéré selon la grille suivante :

Fonctionnalités volet opérationnel	%
Besoins généraux	15%
AMD	1%
CSP	15%
CSV	15%
GRP	10%
GRU	15%
IND	15%
SOR	10%
SPS	4%

Introduction de l'Éditeur de logiciels

Clarification pour la grille F1 révisée

Voir la note portant sur les RICEFW dans le **Cahier de réponse**, 3.2 Grille F. 1 – Couverture des processus, sous-section 3.2.1 Instructions pour compléter la grille F. 1 des processus Dans la grille F1, nous avons considéré que les processus sont **couverts** lorsque le processus d'affaires est rencontré en utilisant les outils de configuration inhérents aux quatre (4) domaines suivants :

- La fonctionnalité Workflow pour modéliser les flux de travail.
- Les interfaces avec des systèmes du patrimoine et/ou systèmes externes à la SAAQ qui utiliseront la plateforme SAP Process Orchestration (PO) de SAP [REDACTED]
- Le Business Rules Framework+ (BRF+) pour configurer des règles d'affaires complexes;
- La mise en page de rapports et tableaux de bord.

Dans chacun des cas identifiés, nous avons mis une note sur les RICEFW dans la colonne Référence. Cette note signifie qu'il y a un effort nécessaire pour livrer la fonctionnalité, mais cet effort ne requiert aucune modification au code source de SAP. Il est cependant noté dans les commentaires.

Identification des écarts de fonctionnalité :

- Si le processus ne pouvait être couvert complètement sans une véritable « customization » (modification au code de SAP), nous avons alors noté un niveau moindre de conformité et nous avons identifié par la mention **ÉCARTS** dans la colonne « Écart ». Les hypothèses suivantes ont été prises en compte lors de la préparation de la Grille F1 révisée :
 1. Dès qu'un CDP est requis, un % de développement est identifié.
 - o Le % de développement pour les CDP est réparti également entre l'ensemble des processus ou ils apparaissent.
 2. Les modules indiqués sont les PRINCIPAUX modules fonctionnels requis ou alternativement, la Suite de modules fonctionnels requis (par exemple : [REDACTED] etc.)
 - o Les modules techniques (interfaces avec PO, Sécurité, BI, etc.) sont implicites partout dans la grille et ne sont pas indiqués.
 - o Les sous-modules ne sont pas indiqués (BRF+, BP, PO, FI/CO, ETL, etc.)
 - o La liste définitive des modules SAP est incluse à la grille « 3.13 – C. 1 – Thématiques commerciales et contractuelles »
 3. Dans la grille F1, RICEFW inclut seulement les Interfaces, Enhancements, Formulaires et Workflow mais exclut les Rapports et Conversions
 - o Les Rapports opérationnels/analytiques ne sont pas notés dans la grille F1 mais sont inclus dans le plan de livraison global de l'Alliance.

- o La Conversion de données requise est implicite partout et n'est pas notés dans la grille F1 mais sont inclus dans le plan de livraison global de l'Alliance.
 - o Le % de développement inclut les ÉCARTS + RICEFW mais exclut le paramétrage. Tous sont inclus dans le plan de livraison global de l'Alliance.
 - o Le développement d'interfaces utilisateurs avec [REDACTED] n'est pas inclus dans la grille F1 mais sont inclus dans le plan de livraison global de l'Alliance.
 - o Formulaire est défini pour inclure les Formulaire entrants et sortants, papiers ou électroniques
 - o Le développement de transactions en mode PAS est implicite à l'ensemble des processus offert en prestation autonome. Les efforts n'ont pas été inclus dans la grille F1 mais sont inclus dans le plan de livraison global de l'Alliance.
 - Si un requis PAS est SPÉCIFIQUEMENT mentionné au devis fonctionnel ou aux grilles F2, les efforts liés au PAS ont alors été notés. (Par exemple, la fonctionnalité PAS pour l'IRP)
4. La liste des paramétrages est un sommaire à titre indicatif seulement.
- Finalement, nous avons essayé de prendre en compte les requis exprimés au devis fonctionnel y compris les schémas de processus ainsi qu'aux grilles F2 y compris les besoins généraux et workflows inclus dans ces grilles. Cependant, ce travail comporte un potentiel élevé pour l'interprétation ainsi qu'un certain nombre de divergences. À titre indicatif, nous en avons notés quelques-unes. Lors de doute, nous avons inclut le requis à nos évaluations.

Exemples : Informations supplémentaires dans le devis fonctionnel versus les grilles F2

Description au devis fonctionnel – éléments non retracés dans les grilles	Page devis fonctionnel
GRU3.1 - Contrôle de l'admissibilité : Valider électroniquement l'authenticité de certains documents à la source par les intervenants externes identifiés	Page 52
CSV1.3- Émettre un certificat de vérification.... Une signature électronique est apposée sur le formulaire produit en PDF du CVM	Page 118
CSV 1.3 – Prendre une décision – Les informations sur les capacités de charge approuvées par essieu doivent être disponibles aux agents de la paix	Page 123
CSV8.3 – Recevoir une demande de reconnaissance d'un véhicule – Un formulaire est requis pour chaque véhicule	Page 161
GRP 2 et GRP 4 : on nomme les intervenants externes : GRP2 : REQ, SC, ARQ, ARC et GRP4 : ARQ, MTESS alors que dans la grille G4 on ne les nomme pas contrairement aux autres grilles	Pages 209 et 215
SOR5.6.10- Produire les rapports financiers – Transmettre des documents officiels électroniques aux intervenants externes identifiés – CFQ, ISQ, MFQ, SCT. Dans ce processus on parle d'échange d'information électronique mais pas de documents.	Page 245
SOR8.2- Gérer les projets – Pour la gestion de ses projets, la VPTI utilise l'outil SPGE basé sur le logiciel Microsoft EPM 2013 et souhaite le conserver.	Page 269
SPS1.1 – Gérer les effectifs et les assignations – Opérationnel – La solution doit permettre une interopérabilité avec la solution de gestion des files d'attente récemment implantée dans tous les points de services de la Société.	Page 271

3.2.2 Grille F.1 des processus

1 - Liste des processus					2 - Information à compléter par l'Alliance			
Numéro	Famille processus	Référence processus	Processus pour lesquels la couverture de la solution doit être établie	Criticité 1-Très critique 2-Critique 3-Peu critique	Couverture des processus par la solution	Module(s) de la solution	Justifier l'écart et apporter les précisions requises (Détail des modules ainsi que leur valeur ajoutée)	Références
1	AMD	AMD1	Gérer les vignettes pour personnes handicapées	3	90%	CRM CDP	ÉCARTS - Le dossier médical sera développé par SAP via le CDP #3 RICEFW -Le développement de Workflow fera l'objet d'un effort d'implantation -Le développement de Formulaires fera l'objet d'un effort d'implantation PARAMÉTRAGES - Le Partenaire d'Affaires (BP) de SAP sera configuré dans S/4 HANA - Le Compte Client du Partenaire d'Affaires (BP) de SAP est configuré dans [REDACTED] - La pièce « vignette » et le privilège associé seront configurés dans [REDACTED] - Efforts d'implantation, de configuration et d'intégration pour le dossier médical afin de déterminer l'admissibilité et le type de privilège selon des règles d'affaires paramétrées (BRF+) - L'utilisation des données médicales dans les règles d'éligibilité et de facturation (BRF+) fera l'objet de paramétrage lors de la réalisation - L'utilisation de OpenText pour la gestion de documents entrants et sortants fera l'objet de paramétrages - Configuration de la fonctionnalité de gestion de cas de CRM pour assurer la gestion de demandes et documenter les décisions JUSTIFICATIONS 1-Description : a) Les objets SAP « équipements » et « contrats de service » permettront de gérer la pièce « vignette » et le privilège associé, le renouvellement, les coûts.... Tel que décrit dans le diagramme de l'architecture du modèle d'affaires. Certaines propriétés seront définies sur les deux objets par exemple : - La propriété « Type » de l'objet « Contrats de service » permettra de gérer les différents types de privilèges soit conduire ou circuler, etc. Pour le processus AMD1 le Type sera configuré à ex : privilèges de stationnement. - La propriété « Catégorie/Type » de l'objet « équipements » permettra de gérer les différentes catégories les permis de conduire, les plaques d'immatriculation, etc. Pour le processus AMD1 le Catégorie/Type sera	Voir la description du CDP #3 ainsi dans la section 3.2.2.1 CDP du présent document
							Voir la Dossier Client 360 dans la section 3.2.2.2 du présent document	Voir la liste des applications Fiori dans la section 3.2.2.4 du présent document

1 -Liste des processus					2 - Information à compléter par l'Alliance			
Numéro	Famille processus	Référence processus	Processus pour lesquels la couverture de la solution doit être établie	Criticité 1-Très critique 2-Critique 3-Peu critique	Couverture des processus par la solution	Module(s) de la solution	Justifier l'écart et apporter les précisions requises (Détail des modules ainsi que leur valeur ajoutée)	Références
							configuré à « vignette » b) Les objets «numéro de série et classification » permettre de gérer classification et le numéro de série de la Société pour « vignette » et « privilège de stationnement » c) L’objet «Price/Condition » sera configuré pour gérer les couts liés aux « vignette » et « privilège de stationnement » et selon la complexité l’outil BRF+ peut être utilisé. d) L’objet « compte des contrats» (FI) lié au partenaire d’affaires permettra de capturer toutes les transactions financières des objets « contrats de service » et « équipements » du partenaire d’affaires. (Ci-joint en annexe). e) Les cas générés dans CRM sont liés nativement au partenaire d’affaires et aux diverses informations, telles que des transactions, des objets techniques, des produits et des documents qui pourraient résider dans différents processus d’affaires de la Société. f) Les cas et les demandes services permettent selon des règles d’affaires de mettre à jour les propriétés des contrats de service et équipement ex : bloquer le privilège lors de la réception d’une évaluation d’un médecin <u>L’écart repose essentiellement sur le développement de workflow et formulaires.</u> 2- Interfaces Fiori : SAP offre en standard une série d’écrans détaillée au catalogue disponible sur le site SAP pour l’ensemble des domaines incluant le processus SAAQ AMD1. Voici des exemples d’applications FIORI qui seront utilisées (section 3.2.2.3). 3-RICEFW : se référer ci-dessus. 4- Modules peu utilisés : Non applicable 6- Dossier client (CF. section 3.2.2.1 et 3.2.2.2): Le partenaire d’affaires unique de SAP constitue pour l’ensemble des processus de la SAAQ incluant AMD1, le DOSSIER CLIENT de la SAAQ : a. Les objets standards de SAP (équipements, contrats de service...) sont nativement reliés au partenaire d’affaires (dossier client). b. Les objets non standards, développés en CDP, (dossier médical dans le cas d’AMD1), seront également nativement reliés au partenaire d’affaires (dossier client). c. Tous les documents intrants et sortants, maintenus dans OpenText, sont également nativement reliés au partenaire d’affaires (dossier client). d. Le rôle du partenaire d’affaires (tel que Client(SD), fournisseur(MM), Partenaire contractuel...etc.), la catégorie (par exemple : individuel, groupe ou organisation)	

1 - Liste des processus					2 - Information à compléter par l'Alliance			
Numéro	Famille processus	Référence processus	Processus pour lesquels la couverture de la solution doit être établie	Criticité 1-Très critique 2-Critique 3-Peu critique	Couverture des processus par la solution	Module(s) de la solution	Justifier l'écart et apporter les précisions requises (Détail des modules ainsi que leur valeur ajoutée)	Références
							- et les plages de numéros de série (externe / interne) sont configurés e. Vous référez aux documents ci-joints : i. Diagramme d'architecture ii. Dialogue compétitif – SAP Custom Development Program 8- BI calcul opérationnel : La solution SAP et ses modules permettront à la SAAQ de déployer les rapports opérationnels et des rapports statistiques opérationnels. Chaque module a ses propres rapports opérationnels. La plateforme [redacted] met à la disposition de l'utilisateur des rapports statistiques et analytiques disponibles dans le bureau de l'utilisateur ([redacted] ancher) mis à jour en temps réel. L'utilisateur sur une «clique» de tuile peut visionner ces rapports à tout moment. Les outils sont disponibles pour les différents niveaux de profils utilisateurs de la société. On trouve des outils pour : a. les utilisateurs finaux (Multidimensional Report, Smart business KPI/APF, Query Browser, [redacted] analytics qui permettront aux utilisateurs des processus AMD1 de sortir les rapports, analyses et tableaux de bord requis (par exemple, Nombre de vignettes attribuées, par lieu, par échéance, etc.) b. les analystes d'affaires (Query Designer, KPI Modeler). c. Les analystes de données BI pour l'utilisation plus poussée des outils (SAP Lumira, design studio, SAP BI suite). d. Quant au BI, il permet de produire toutes les analyses stratégiques et produire les tableaux de bord et cubes requis. Les données du BI ne servent pas qu'à la production des rapports officiels. L'analyse des données du BI peut avoir des répercussions directes sur les processus d'affaires. Ainsi, le constat d'un nouveau phénomène par l'étude de données du BI pourra donner lieu à des recommandations, de nouvelles procédures, un changement législatif ou des nouvelles actions en milieux opérationnels. 9- BI développement service d'affaires : Il n'y a pas de service d'affaires pour ce processus, les données sont totalement intégrées à SAP [redacted] 10- BI production indicateurs rapport officiel (Cf. section 3.3.1 relative à la grille F3b): a. Les outils de la solution « [redacted] Embedded analytics » tel que l'outil « KPI Modeler » permettra la configuration et la personnalisation des applications analytiques de [redacted] pour le processus AMD1. Cet outil permet aussi le développement des KPI en se basant sur les vues Core Data Services (CDS) standards de la solution [redacted] b. La solution SAP BI Suite permet aussi de créer des KPI spécifiques à partir des	

1 - Liste des processus					2 - Information à compléter par l'Alliance					
Numéro	Famille processus	Référence processus	Processus pour lesquels la couverture de la solution doit être établie	Criticité 1-Très critique 2-Critique 3-Peu critique	Couverture des processus par la solution	Module(s) de la solution	Justifier l'écart et apporter les précisions requises (Détail des modules ainsi que leur valeur ajoutée)	Références		
							entrepôts de données de la Société afin d'approfondir les analyses sur la gestion et les caractéristiques liées au processus. c. Ces indicateurs consommés par les utilisateurs sont aussi utilisés par la solution « DISCLOSURE MANAGEMENT » pour la production de rapports officiels. Cette solution permet de créer des rapports officiels selon les gabarits définis par la Société, et en se basant sur différentes données sources (telles qu'une base donnée d'un système patrimonial, des KPI issus des systèmes patrimoniaux, de nouveaux KPI, des vues CDS, des fichiers Word, Excel, etc.) et en considérant les rôles de chaque utilisateur. Par la suite ces données sont traitées et validées conformément aux besoins de la Société.			
de 2	AMD	AMD2	Gérer les permis de chauffeur de taxi	2	90%	CRM CDP	ÉCARTS - Le dossier médical sera développé par SAP via le CDP #3 - Le dossier sanctions sera développé par SAP via le CDP #2 RICEFW -Le développement de Workflow fera l'objet d'un effort d'implantation -Le développement de Formulaires fera l'objet d'un effort d'implantation -Le développement d'interfaces (BTM, CTQ) fera l'objet d'un effort d'implantation PARAMÉTRAGES - La pièce « permis » et le privilège associé seront configurés dans - Le Compte Client du Partenaire d'Affaires (BP) de SAP est configuré dans - Efforts d'implantation, de configuration et d'intégration pour le dossier médical et le dossier sanctions afin de déterminer l'admissibilité et le type de privilège selon des règles d'affaires paramétrées (BRF+) - L'utilisation de ces données dans les règles d'éligibilité et de facturation (BRF+) fera l'objet de paramétrage lors de la réalisation -L'utilisation de pour la gestion de documents entrants et sortants fera l'objet de paramétrages - Configuration de la fonctionnalité de gestion de cas de CRM pour assurer la gestion de demandes et documenter les décisions JUSTIFICATIONS • 1-Description : a) Les objets SAP « équipements » et « contrats de service » permettront de gérer la	Voir la description des CDPs #2 et #3 dans la section 3.2.2.1 CDP du présent document	Voir la Dossier Client 360 dans la section 3.2.2.2 du présent document	Voir la liste des applications dans la section 3.2.2.4 du présent document

1 - Liste des processus					2 - Information à compléter par l'Alliance			
Numéro	Famille processus	Référence processus	Processus pour lesquels la couverture de la solution doit être établie	Criticité 1-Très critique 2-Critique 3-Peu critique	Couverture des processus par la solution	Module(s) de la solution	Justifier l'écart et apporter les précisions requises (Détail des modules ainsi que leur valeur ajoutée)	Références
							pièce « vignette » et le privilège associé, le renouvellement, les coûts, etc. Tel que décrit dans le diagramme de l'architecture du modèle d'affaires. Certaines propriétés seront définies sur les deux objets par exemple : - La propriété « Type » de l'objet « Contrats de service » sera configurée pour gérer les différents types de privilèges soit conduire ou circuler, etc. - La propriété « Catégorie/Type » de l'objet « Équipements » permettra de gérer les différentes catégories les permis de conduire, les plaques d'immatriculation, etc. Pour le processus AMD2 le Catégorie/Type sera configuré à « Permis » b) Les objets « numéro de série et classification » permettra de gérer le numéro de série de la Société pour « permis » et « privilège de conduire » c) L'objet « Price/Condition » sera configuré pour gérer les couts liés aux « permis » et « privilège de conduire » et selon la complexité l'outil BRf+ peut être utilisé. d) L'objet « compte des contrats » (FI) lié au partenaire d'affaires permettra de capturer toutes les transactions financières des objets « contrats de service » et « équipements » du partenaire d'affaires. e) Les cas générés dans CRM sont liés nativement au partenaire d'affaires et aux diverses informations, telles que des transactions, des objets techniques, des produits et des documents qui pourraient résider dans différents processus d'affaires de la Société. f) Les cas et les demandes services permettent selon des règles d'affaires de mettre à jour les propriétés des contrats de service et équipement ex : bloquer le privilège lors de la réception d'une infraction <u>L'écart repose essentiellement sur le développement de workflow, interfaces et formulaires.</u> • 2- Interfaces : SAP offre en standard une série d'écrans détaillée au catalogue disponible sur le site SAP pour l'ensemble des domaine incluant le processus SAAQ AMD2. Voici des exemples d'applications FIORI qui seront utilisées (section 3.2.2.3). • 3-RICEFW : se référer ci-dessus. • 4- Modules peu utilisés : Non applicable • 6- Dossier client (CF, section 3.2.2.1 et 3.2.2.2): Afin de limiter la redondance, les justifications a) b) c) d) e) relatives au point 6 du processus AMD1 sont applicables sur le processus AMD2 • 8- BI calcul opérationnel : Afin de limiter la redondance, les justifications a) b) c) d) relatives au point 8 du processus AMD1 sont applicables sur le processus AMD2	

1 -Liste des processus					2 - Information à compléter par l'Alliance			
Numéro	Famille processus	Référence processus	Processus pour lesquels la couverture de la solution doit être établie	Criticité 1-Très critique 2-Critique 3-Peu critique	Couverture des processus par la solution	Module(s) de la solution	Justifier l'écart et apporter les précisions requises (Détail des modules ainsi que leur valeur ajoutée)	Références
							9- BI développement service d'affaires : Il n'y a pas de service d'affaires pour ce processus, les données sont totalement intégrées à SAP 10- BI production indicateurs rapport officiel (Cf. section 3.3.1 relative à la grille F3b): Afin de limiter la redondance, les justifications a) b) c) relatives au point 10 du processus AMD1 sont applicables sur le processus AMD2	
							ÉCARTS -Le dossier médical sera développé par SAP via le CDP #3 -Le dossier sanctions sera développé par SAP via le CDP #2 -Le dossier point d'inaptitude sera développé par SAP via le CDP #1 RICEFW -Le développement de Workflow fera l'objet d'un effort d'implantation -Le développement de Formulaires fera l'objet d'un effort d'implantation -Le développement d'interfaces (ACRDQ...) fera l'objet d'un effort d'implantation PARAMÉTRAGES -Le Partenaire d'Affaires (BP) de SAP sera configuré -Le Compte Client du Partenaire d'Affaires (BP) de SAP est configuré dans - La pièce « permis » et le privilège associé seront configurés dans - Efforts d'implantation, de configuration et d'intégration pour le dossier médical et le dossier sanctions et points d'inaptitude afin de déterminer l'admissibilité et le type de privilège selon des règles d'affaires paramétrées (BRF+) - L'utilisation de ces données dans les règles d'évaluation de la capacité de conduire fera l'objet de paramétrage lors de la réalisation -L'utilisation de pour la gestion de documents entrants et sortants fera l'objet de paramétrages - Configuration de la fonctionnalité de gestion de cas de CRM pour assurer la gestion de demandes et documenter les décisions JUSTIFICATIONS 1-Description : a. Les objets SAP « équipements » et « contrats de service » permettront de gérer la pièce « vignette » et le privilège associé, le renouvellement, les coûts.... Tel que décrit dans le diagramme de l'architecture du modèle d'affaires. Certaines	Voir la description des CDPs #1, #2, #3 dans la section 3.2.2.1 CDP du présent document
3	CSP	CSP1	Évaluer la capacité de conduire vs l'état de santé	1	90%	CRM CDP		Voir la Dossier Client 360 dans la section 3.2.2.2 du présent document
								Voir la liste des applications dans la section 3.2.2.4 du présent document

1 - Liste des processus					2 - Information à compléter par l'Alliance			
Numéro	Famille processus	Référence processus	Processus pour lesquels la couverture de la solution doit être établie	Criticité 1-Très critique 2-Critique 3-Peu critique	Couverture des processus par la solution	Module(s) de la solution	Justifier l'écart et apporter les précisions requises (Détail des modules ainsi que leur valeur ajoutée)	Références
							propriétés seront définies sur les deux objets par exemple : - La propriété « Type » de l'objet « Contrats de service » sera configurée pour gérer les différents types de privilèges soit conduire ou circuler, etc.. - La propriété « Catégorie/Type » de l'objet « Équipements » permettra de gérer les différentes catégories les permis de conduire, les plaques d'immatriculation, etc. Pour le processus CSP1 le Catégorie/Type sera configuré à « Permis » b. Les objets « numéro de série et classification » permettre de gérer le numéro de série de la Société pour « Permis » et « privilège de conduire » c. L'objet « Price/Condition » sera configuré pour gérer les couts liés aux « permis » et « privilège de conduire » et selon la complexité l'outil BRF+ peut être utilisé. d. L'objet « compte des contrats » (FI) lié au partenaire d'affaires permettra de capturer toutes les transactions financières des objets « contrats de service » et « équipements » du partenaire d'affaires. e. Les cas générés dans CRM sont liés nativement au partenaire d'affaires et aux diverses informations, telles que des transactions, des objets techniques, des produits et des documents qui pourraient résider dans différents processus d'affaires de la Société. f. La gestion des cas permet aussi de mettre à jour les informations contrats de service et équipement tel que : le statut du contrat et équipement. etc ex : une nouvelle maladie qui résulte s'ajoute dans lors d'une décision L'écart repose essentiellement sur le développement de workflow, interfaces et formulaires. • 2- Interfaces : SAP offre en standard une série d'écrans détaillée au catalogue disponible sur le site SAP pour l'ensemble des domaines incluant le processus SAAQ CSP1. Voici des exemples d'applications qui seront utilisées (section 3.2.2.3). • 3-RICEFW : se référer ci-dessus. • 4- Modules peu utilisés : Non applicable • 6- Dossier client (CF, section 3.2.2.1 et 3.2.2.2): Le partenaire d'affaires unique de SAP constitue pour l'ensemble des processus de la SAAQ incluant CSP1, le DOSSIER CLIENT de la SAAQ : a. Les objets standards de SAP (équipements, contrats de service, etc.) sont nativement reliés au partenaire d'affaires (dossier client). b. Les objets non standards, développés en CDP, (dossier médical, points d'inaptitude et sanctions dans le cas de CSP1), seront également nativement	

1 -Liste des processus					2 - Information à compléter par l'Alliance			
Numéro	Famille processus	Référence processus	Processus pour lesquels la couverture de la solution doit être établie	Criticité 1-Très critique 2-Critique 3-Peu critique	Couverture des processus par la solution	Module(s) de la solution	Justifier l'écart et apporter les précisions requises (Détail des modules ainsi que leur valeur ajoutée)	Références
							reliés au partenaire d'affaires (dossier client). c. Tous les documents intrants et sortants, maintenus dans OpenText, sont également nativement reliés au partenaire d'affaires (dossier client). d. Le rôle du partenaire d'affaires (tel que Client(SD), fournisseur(MM), Partenaire contractuel...etc.), la catégorie (par exemple : individuel, groupe ou organisation) et les plages de numéros de série (externe / interne) sont configurés e. Vous référez aux documents ci-joints : i. Diagramme d'architecture ii. Dialogue compétitif – SAP Custom Development Program (réf. : 3.2.2.1) 8- BI calcul opérationnel : La solution SAP et ses modules permettront à la SAAQ de déployer les rapports opérationnels et des rapports statistiques opérationnels. Chaque module a ses propres rapports opérationnels. La plateforme [REDACTED] met à la disposition de l'utilisateur des rapports statistiques et analytiques disponibles dans le bureau de l'utilisateur [REDACTED] mis à jour en temps réel. L'utilisateur sur une «clique» de tuile peut visionner ces rapports à tout moment. Les outils sont disponibles pour les différents niveaux de profils utilisateurs de la société. On trouve des outils pour : a. les utilisateurs finaux (Multidimensionnal Report, Smart business KPI/APF, Query Browser, et Fiori analytics qui permettront aux utilisateurs des processus CSP1 de sortir les rapports, analyses et tableaux de bord requis (par exemple, Nombre de vignettes attribuées, par lieu, par échéance, etc.) b. les analystes d'affaires (Query Designer, KPI Modeler). c. Les analystes de données BI pour l'utilisation plus poussée des outils (SAP Lumira, design studio, SAP BI suite). d. Quant au BI, il permet de produire toutes les analyses stratégiques et produire les tableaux de bord et cubes requis. Les données du BI ne servent pas qu'à la production des rapports officiels. L'analyse des données du BI peut avoir des répercussions directes sur les processus d'affaires. Ainsi, le constat d'un nouveau phénomène par l'étude de données du BI pourra donner lieu à des recommandations, de nouvelles procédures, un changement législatif ou des nouvelles actions en milieu opérationnels. 9- BI développement service d'affaires : Il n'y a pas de service d'affaires pour le processus CSP1, les données sont totalement intégrées à SAP [REDACTED] et disponibles au BI. 10- BI production indicateurs rapport officiel (Cf. section 3.3.1 relative à la grille F3b)	

1 - Liste des processus					2 - Information à compléter par l'Alliance			
Numéro	Famille processus	Référence processus	Processus pour lesquels la couverture de la solution doit être établie	Criticité 1-Très critique 2-Critique 3-Peu critique	Couverture des processus par la solution	Module(s) de la solution	Justifier l'écart et apporter les précisions requises (Détail des modules ainsi que leur valeur ajoutée)	Références
							a. Les outils de la solution « [REDACTED] Embedded analytics » tel que l'outil « KPI Modeler » permettra la configuration et la personnalisation des applications analytiques de [REDACTED] pour le processus CSP1. Cet outil permet aussi le développement des KPI en se basant sur les vues Core Data Services (CDS) standards de la solution [REDACTED] b. La solution SAP BI Suite permet aussi de créer des KPI spécifiques à partir des entrepôts de données de la Société afin d'approfondir les analyses sur la gestion et les caractéristiques liées au processus. c. Ces indicateurs consommés par les utilisateurs sont aussi utilisés par la solution « DISCLOSURE MANAGEMENT » pour la production de rapports officiels. Cette solution permet de créer des rapports officiels selon les gabarits définis par la Société, et en se basant sur différentes données sources (telles qu'une base donnée d'un système patrimonial, des KPI issus des systèmes patrimoniaux, de nouveaux KPI, des vues CDS, des fichiers Word, Excel, etc.) et en considérant les rôles de chaque utilisateur. Par la suite ces données sont traitées et validées conformément aux besoins de la Société.	
							RICEFW -Le développement d'interfaces (CFT, DEC, Examineur) fera l'objet d'un effort d'implantation -Le développement de Formulaires fera l'objet d'un effort d'implantation PARAMÉTRAGES -Le Partenaire d'Affaires (BP) de SAP sera configuré -Le Compte Client du Partenaire d'Affaires (BP) de SAP est configuré dans [REDACTED] -La pièce « permis », le privilège associé et le coût du service seront configurés dans [REDACTED] -L'utilisation de [REDACTED] pour la gestion de documents entrants et sortants fera l'objet de paramètres - Configuration de la fonctionnalité de gestion de cas de CRM pour assurer la gestion des examens et documenter les décisions	
4	CSP	CSP2	Administrer les examens de conduite	1	90%	[REDACTED] CRM [REDACTED]	JUSTIFICATIONS 1-Description : Afin de limiter la redondance, les justifications a) b) c) d) e) f) relatives au point 1 du processus CSP1 sont applicables sur le processus CSP2 - L'écart repose essentiellement sur le développement de workflow, interfaces et formulaires. 2- Interfaces Fiori : SAP offre en standard une série d'écrans Fiori détaillée au catalogue	

1 -Liste des processus					2 - Information à compléter par l'Alliance			
Numéro	Famille processus	Référence processus	Processus pour lesquels la couverture de la solution doit être établie	Criticité 1-Très critique 2-Critique 3-Peu critique	Couverture des processus par la solution	Module(s) de la solution	Justifier l'écart et apporter les précisions requises (Détail des modules ainsi que leur valeur ajoutée)	Références
							disponible sur le site SAP pour l'ensemble des domaines SAAQ CSP2. Voici des exemples d'applications FIORI qui seront utilisées (section 3.2.2.3). 3- RICEFW : se référer ci-dessus 4- Modules peu utilisés : Non applicable 6- Dossier client (CF, section 3.2.2.1 et 3.2.2.2): Afin de limiter la redondance, les justifications a) b) c) relatives au point 6 du processus CSP1 sont applicables sur le processus CSP2 8- BI calcul opérationnel : Afin de limiter la redondance, les justifications a) b) c) d) relatives au point 8 du processus CSP1 sont applicables sur le processus CSP2 9- BI développement service d'affaires : Un service d'affaires pour le processus CSP2. Il comprend les informations relatives au système Poste photo. La portée des données comprend la photo, la signature électronique associée à la photo. Un second service est fait pour le système Examiner qui contient les résultats d'examens de conduite. La portée de ce service comprend les données les codes de questions, les réponses, les résultats finaux des examens, les liens avec les personnes qui ont passé les examens. Un service d'affaires sera mis en place pour transmettre les questions d'examen au progiciel Examiner afin de transmettre les questions qui sont créées et gérées dans SAP 10- BI production indicateurs rapport officiel (Cf. section 3.3.1 relative à la grille F3b) : Afin de limiter la redondance, les justifications a) b) c) relatives au point 10 du processus CSP1 sont applicables sur le processus CSP2	
5	CSP	CSP3	Délivrer le privilège de conduire	1	90%	CRM CDP	ÉCARTS -Le dossier médical sera développé par SAP via le CDP #3 -Le dossier sanctions sera développé par SAP via le CDP #2 -Le dossier point d'inaptitude sera développé par SAP via le CDP #1 RICEFW -Le développement de Workflow fera l'objet d'un effort d'implantation -Le développement de Formulaires fera l'objet d'un effort d'implantation -Le développement d'interfaces (ARQ RAMQ, Photo, etc.) fera l'objet d'un effort d'implantation PARAMÉTRAGES - La pièce « permis » et le « privilège associé » seront configurés dans - Le Compte Client du Partenaire d'Affaires (BP) de SAP est configuré dans - Efforts d'implantation, de configuration et d'intégration pour le dossier médical et le dossier sanctions et points d'inaptitude afin de déterminer l'admissibilité et le type de privilège selon des	Voir la description des CDPs #1, #2 et #3 dans la section 3.2.2.1 CDP du présent document Voir la Dossier Client 360 dans la section 3.2.2.2 du présent document

1 -Liste des processus					2 - Information à compléter par l'Alliance			
Numéro	Famille processus	Référence processus	Processus pour lesquels la couverture de la solution doit être établie	Criticité 1-Très critique 2-Critique 3-Peu critique	Couverture des processus par la solution	Module(s) de la solution	Justifier l'écart et apporter les précisions requises (Détail des modules ainsi que leur valeur ajoutée)	Références
							Justifier l'écart et apporter les précisions requises (Détail des modules ainsi que leur valeur ajoutée)	
6	CSP	CSP4	Suivre le comportement des conducteurs	1	90%	CRM CDP	ÉCARTS -Le dossier médical sera développé par SAP via le CDP #3 -Le dossier sanctions sera développé par SAP via le CDP #2 -Le dossier point d'invalidité sera développé par SAP via le CDP #1	Voir la description des CDPs #1, #2 et #3 dans la section

1 - Liste des processus					2 - Information à compléter par l'Alliance			
Numéro	Famille processus	Référence processus	Processus pour lesquels la couverture de la solution doit être établie	Criticité 1-Très critique 2-Critique 3-Peu critique	Couverture des processus par la solution	Module(s) de la solution	Justifier l'écart et apporter les précisions requises (Détail des modules ainsi que leur valeur ajoutée)	Références
							Justifier l'écart et apporter les précisions requises (Détail des modules ainsi que leur valeur ajoutée) RICEFW -Le développement de Workflow fera l'objet d'un effort d'implantation -Le développement de Formulaires fera l'objet d'un effort d'implantation -Le développement d'interfaces (Ministère Justice, ACRDQ, Policiers, Cour ...) fera l'objet d'un effort d'implantation PARAMÉTRAGES - La pièce « permis » et le « privilège associé » seront configurés dans [REDACTED] - Le Compte Client du Partenaire d'Affaires (BP) de SAP est configuré dans [REDACTED] - Efforts d'implantation, de configuration et d'intégration pour le dossier médical et le dossier sanctions et points d'inaptitude afin de déterminer l'admissibilité et le type de privilège selon des règles d'affaires paramétrées (BRF+) - L'utilisation de ces données dans les règles d'émission du permis de conduire et du privilège de conduire fera l'objet de paramétrage lors de la réalisation -L'utilisation de [REDACTED] pour la gestion de documents entrants et sortants fera l'objet de paramétrages - Configuration de la fonctionnalité de gestion de cas de CRM pour assurer la gestion de demandes et documenter les décisions JUSTIFICATIONS • 1-Description : Afin de limiter la redondance, les justifications a) b) c) d) e) f) relatives au point 1 du processus CSP1 sont applicables sur le processus CSP4 • L'écart repose essentiellement sur le développement de workflow, interfaces et formulaires. • 2- Interfaces [REDACTED] SAP offre en standard une série d'écrans [REDACTED] détaillée au catalogue disponible sur le site SAP pour l'ensemble des domaines [REDACTED] incluant le processus SAAQ CSP4. Voici des exemples d'applications FIORI qui seront utilisées (section 3.2.2.3). • 3-RICEFW : se référer ci-dessus • 4- Modules peu utilisés : Non applicable • 6- Dossier client (CF. section 3.2.2.1 et 3.2.2.2): Afin de limiter la redondance, les justifications a) b) c) d) e) relatives au point 6 du processus CSP1 sont applicables sur le processus CSP4 • 8- BI calcul opérationnel : Afin de limiter la redondance, les justifications a) b) c) d) relatives au point 8 du processus CSP1 sont applicables sur le processus CSP4 • 9- BI développement service d'affaires : Il n'y a pas de service d'affaires spécifique s'appliquant au processus CSP4.	3.2.2.1 CDP du présent document Voir la Dossier Client 360 dans la section 3.2.2.2 du présent document Voir la liste des applications [REDACTED] dans la section 3.2.2.4 du présent document

1 -Liste des processus					2 - Information à compléter par l'Alliance			
Numéro	Famille processus	Référence processus	Processus pour lesquels la couverture de la solution doit être établie	Criticité 1-Très critique 2-Critique 3-Peu critique	Couverture des processus par la solution	Module(s) de la solution	Justifier l'écart et apporter les précisions requises (Détail des modules ainsi que leur valeur ajoutée)	Références
							10- BI production indicateurs rapport officiel (Cf. section 3.3.1 relative à la grille F3b) : Afin de limiter la redondance, les justifications a) b) c) relatives au point 10 du processus CSP1 sont applicables sur le processus CSP4	
							ÉCARTS --Le dossier de sanctions sera développé par SAP via le CDP #2 RICEFW -Le développement de Formulaires ainsi que de signatures électroniques fera l'objet d'un effort d'implantation -Le développement d'interfaces avec Administrations canadiennes & registraire des véhicules (Data Link), les agents de la paix et autres intervenants externes pour vérifier le statut des véhicules, fera l'objet d'un effort d'implantation -Le développement de Workflow tel qu'une activité déclenchée basée sur un délai, l'identification d'un dossier à risque, fera l'objet d'un effort d'implantation PARAMÉTRAGES -Le Partenaire d'Affaires (BP) de SAP sera configuré -Le Compte Client (finance) du Partenaire d'Affaires (BP) de SAP est configuré dans [REDACTED] -La pièce « vignette de conformité » et l'attestation associée seront configurés dans [REDACTED] - Efforts d'implantation, de configuration et d'intégration pour le dossier des sanctions afin de déterminer la conformité du véhicule selon des règles d'affaires paramétrées (BRF+) - L'utilisation des données des sanctions dans les règles de conformité, de vérification et de facturation (BRF+) fera l'objet de paramétrage lors de la réalisation -L'utilisation de OpenText pour la gestion de documents entrants et sortants fera l'objet de paramétrages - Configuration de la fonctionnalité de gestion de cas de CRM pour assurer la gestion de demandes et documenter les décisions JUSTIFICATIONS 1-Description : - L'objet SAP « équipement » permettra de gérer le véhicule tel que décrit dans le diagramme de l'architecture du modèle d'affaires. - Les objets SAP « équipements » et « contrats de service » permettront de gérer la pièce « plaque d'immatriculation » et le privilège associé, le renouvellement, les coûts.... Tel que décrit dans le diagramme de l'architecture du modèle d'affaires.	Voir la description des CDP #2 dans la section 3.2.2.1 CDP du présent document
7	CSV	CSV1	Contrôler la conformité et l'état mécanique des véhicules	2	90%	CRM [REDACTED] CDP		Voir la Dossier Client 360 dans la section 3.2.2.2 du présent document
							Voir la liste des applications [REDACTED] dans la section 3.2.2.4 du présent document	

LGS-IBM/SAP

1 -Liste des processus					2 - Information à compléter par l'Alliance			
Numéro	Famille	Référence processus	Processus pour lesquels la couverture de la solution doit être établie	Criticité 1-Très critique 2-Critique 3-Peu critique	Couverture des processus par la solution	Module(s) de la solution	Justifier l'écart et apporter les précisions requises (Détail des modules ainsi que leur valeur ajoutée)	Références
							Certaines propriétés seront définies sur les deux objets par exemple : - La propriété « Type » de l'objet « Contrats de service » sera configurée pour gérer les différents types de privilèges soit conduire ou circuler, etc. - La propriété « Catégorie/Type » de l'objet « équipements » sera configurée pour distinguer les permis de conduire et plaque d'immatriculation et voiture, etc. Pour le processus CSV1 le Catégorie/Type sera configuré à « plaque d'immatriculation » ou voiture c. Les objets «numéro de série et classification » permettre de gérer le numéro de série de la Société pour « plaque d'immatriculation » et « privilège de circuler» d. L'objet «Price/Condition » sera configuré pour gérer les couts liés aux « permis » et « privilège de conduire » et selon la complexité l'outil BRF+ peut être utilisé. e. L'objet « compte des contrats» (FI) lié au partenaire d'affaires permettra de capturer toutes les transactions financières des objets « contrats de service » et « équipements » du partenaire d'affaires. (Ci-joint en annexe). f. Les cas générés dans CRM sont liés nativement au partenaire d'affaires et aux diverses informations, telles que des transactions, des objets techniques, des produits et des documents qui pourraient résider dans différents processus d'affaires de la Société. <u>L'écart repose essentiellement sur le développement de workflow, interfaces et formulaires.</u> • 2- Interfaces : SAP offre en standard une série d'écrans détaillée au catalogue disponible sur le site SAP pour l'ensemble des domaines incluant le processus SAAQ CSV1. Voici des exemples d'applications qui seront utilisées (section 3.2.2.3). • 3-RICEFW : se référer ci-dessus • 4- Modules peu utilisés : Non applicable • 6- Dossier client (CF. section 3.2.2.1 et 3.2.2.2): Le partenaire d'affaires unique de SAP constitue pour l'ensemble des processus de la SAAQ incluant CSV1, le DOSSIER CLIENT de la SAAQ : a. Les objets standards de SAP (équipements (véhicule), contrats de service...) sont nativement reliés au partenaire d'affaires (dossier client). b. Les objets non standards, développés en CDP, (sanctions dans le cas de CSV1), seront également nativement reliés au partenaire d'affaires (dossier client). c. Tous les documents intrants et sortants, maintenus dans OpenText, sont également nativement reliés au partenaire d'affaires (dossier client). d. Le rôle du partenaire d'affaires (tel que Client(SD), fournisseur(MM), Partenaire	

1 - Liste des processus					2 - Information à compléter par l'Alliance			
Numéro	Famille processus	Référence processus	Processus pour lesquels la couverture de la solution doit être établie	Criticité 1-Très critique 2-Critique 3-Peu critique	Couverture des processus par la solution	Module(s) de la solution	Justifier l'écart et apporter les précisions requises (Détail des modules ainsi que leur valeur ajoutée)	Références
							8- BI calcul opérationnel : La solution SAP et ses modules permettront à la SAAQ de déployer les rapports opérationnels et des rapports statistiques opérationnels. Chaque module a ses propres rapports opérationnels. La plateforme [redacted] met à la disposition de l'utilisateur des rapports statistiques et analytiques disponibles dans le bureau de l'utilisateur ([redacted] ancher) mis à jour en temps réel. L'utilisateur sur un «clique» de tuile peut visionner ces rapports à tout moment. Les outils sont disponibles pour les différents niveaux de profils utilisateurs de la société. On trouve des outils pour : a. les utilisateurs finaux (Multidimensional Report, Smart business KPI/APF, Query Browser, et Fiori analytics qui permettront aux utilisateurs des processus CSV1 de sortir les rapports, analyses et tableaux de bord requis (par exemple, Nombre de vignettes attribuées, par lieu, par échéance, etc.) b. les analystes d'affaires (Query Designer, KPI Modeler). c. Les analystes de données BI pour l'utilisation plus poussée des outils (SAP Lumira, design studio, SAP BI suite). d. Quant au BI, il permet de produire toutes les analyses stratégiques et produire les tableaux de bord et cubes requis. Les données du BI ne servent pas qu'à la production des rapports officiels. L'analyse des données du BI peut avoir des répercussions directes sur les processus d'affaires. Ainsi, le constat d'un nouveau phénomène par l'étude de données du BI pourra donner lieu à des recommandations, de nouvelles procédures, un changement législatif ou des nouvelles actions en milieux opérationnels. 9- BI développement service d'affaires : Les données des systèmes suivants IMAC, MAU, MAR, MDT, MIN, MST, MEA, MFO et MIS sont déversées dans la solution CEDO-CIG et disponibles au SAP BI. Aucun service d'affaires spécifique n'est requis. 10- BI production indicateurs rapport officiel (Cf. section 3.3.1 relative à la grille F3b) : a. Les outils de la solution « [redacted] mbedded analytics » tel que l'outil « KPI Modeler » permettra la configuration et la personnalisation des applications analytiques de [redacted] pour le processus CSV1. Cet outil permet aussi le	

1 - Liste des processus					2 - Information à compléter par l'Alliance			
Numéro	Famille processus	Référence processus	Processus pour lesquels la couverture de la solution doit être établie	Criticité 1-Très critique 2-Critique 3-Peu critique	Couverture des processus par la solution	Module(s) de la solution	Justifier l'écart et apporter les précisions requises (Détail des modules ainsi que leur valeur ajoutée)	Références
							développement des KPI en se basant sur les vues Core Data Services (CDS) standards de la solution b. La solution SAP BI Suite permet aussi de créer des KPI spécifiques à partir des entrepôts de données de la Société afin d'approfondir les analyses sur la gestion et les caractéristiques liées au processus. c. Ces indicateurs consommés par les utilisateurs sont aussi utilisés par la solution « DISCLOSURE MANAGEMENT » pour la production de rapports officiels. Cette solution permet de créer des rapports officiels selon les gabarits définis par la Société, et en se basant sur différentes données sources (telles qu'une base donnée d'un système patrimonial, des KPI issus des systèmes patrimoniaux, de nouveaux KPI, des vues CDS, des fichiers Word, Excel, etc.) et en considérant les rôles de chaque utilisateur. Par la suite ces données sont traitées et validées conformément aux besoins de la Société.	
							ÉCARTS -La déclaration des distances en libre-service (PAS). Les transactions du PAS seront développées par l'intégrateur avec des efforts habituels RICEFW lors de l'implantation (hybris) -Le registre des sanctions sera développé par SAP via le CDP #2 -La gestion du kilométrage et historique de conduite par véhicule. Effort particulier d'implantation et de développement pour gérer le kilométrage et historique de conduite par véhicule et les règles touchant la facturation inter-administration -Le calcul des droits selon les règles RICEFW -Le développement de formulaires fera l'objet d'un effort d'implantation -Le développement d'interfaces avec CTQ, ARQ IRP fera l'objet d'un effort d'implantation -Le développement de Workflow tel que produire une lettre de rappel pour la déclaration annuelle de distances, l'identification d'un dossier à risque, fera l'objet d'un effort d'implantation PARAMÉTRAGES -Le Partenaire d'Affaires (BP) de SAP sera configuré -Le Compte Client du Partenaire d'Affaires (BP) de SAP est configuré dans -La pièce « vignette » et le « privilège IRP » seront configurés dans - La gestion de la facturation pour une flotte de véhicules sera configurée en utilisant les fonctionnalités de FICA/FSCD - Efforts d'implantation, de configuration et d'intégration pour le dossier des sanctions reliées à un	Voir la description des CDP #2 dans la section 3.2.2.1 CDP du présent document Voir la Dossier Client 360 dans la section 3.2.2.2 du présent document Voir la liste des applications dans la section 3.2.2.4 du présent document
8	CSV	CSV2	Traiter les adhésions à l'IRP	1	70%	CRM FICA/FSCD CDP		

1 - Liste des processus					2 - Information à compléter par l'Alliance			
Numéro	Famille processus	Référence processus	Processus pour lesquels la couverture de la solution doit être établie	Criticité 1-Très critique 2-Critique 3-Peu critique	Couverture des processus par la solution	Module(s) de la solution	Justifier l'écart et apporter les précisions requises (Détail des modules ainsi que leur valeur ajoutée)	Références
							véhicule afin de déterminer sa conformité selon des règles d'affaires paramétrées (BRF+) - L'utilisation des données des sanctions dans les règles de conformité, de vérification et de facturation (BRF+) fera l'objet de paramétrage lors de la réalisation - L'utilisation de [REDACTED] pour la gestion de documents entrants et sortants fera l'objet de paramétrages - Configuration de la fonctionnalité de gestion de cas de CRM pour assurer la gestion de demandes et documenter les décisions JUSTIFICATIONS 1-Description : Afin de limiter la redondance, les justifications a) b) c) d) e) f) relatives au point 1 du processus CSV1 sont applicables sur le processus CSV2. De plus : g) Les objets SAP « équipements » et « contrats de service » permettront de gérer aussi la « vignette IRP » et le privilège IRP associé, le renouvellement, les coûts. h) L'objet SAP « poste technique » servira à regrouper les véhicules en parc auto (flotte) et regroupement IRP. i) La configuration des règles de tarification, des capacités de simulation ou tout autre processus transactionnel lié à la gestion de l'IRP seront livrés à même le PGI transactionnel sans avoir recours à l'utilisation de rapports informationnels. Ceux-ci seront livrés pour appuyer et analyser le processus. L'écart repose essentiellement sur le développement de workflow, d'interfaces et formulaires. 2- Interfaces [REDACTED] SAP offre en standard une série d'écrans détaillée au catalogue disponible sur le site SAP pour l'ensemble des domaines [REDACTED] incluant le processus SAAQ CSV2. Voici des exemples d'applications FIORI qui seront utilisées (section 3.2.2.3). 4- Modules peu utilisés : Non applicable 6- Dossier client (Cf. section 3.2.2.1 et 3.2.2.2): Afin de limiter la redondance, les justifications a) b) c) d) e) relatives au point 6 du processus CSV1 sont applicables sur le processus CSV2 8- BI calcul opérationnel : Afin de limiter la redondance, les justifications a) b) c) d) relatives au point 8 du processus CSV1 sont applicables sur le processus CSV2 9- BI développement service d'affaires : Il n'y a pas de service spécifique pour ce processus 10- BI production indicateurs rapport officiel (Cf. section 3.3.1. relative à la grille F3b) : Afin de limiter la redondance, les justifications a) b) c) relatives au point 10 du processus CSV1 sont applicables sur le processus CSV2	

1 -Liste des processus					2 - Information à compléter par l'Alliance			
Numéro	Famille processus	Référence processus	Processus pour lesquels la couverture de la solution doit être établie	Criticité 1-Très critique 2-Critique 3-Peu critique	Couverture des processus par la solution	Module(s) de la solution	Justifier l'écart et apporter les précisions requises (Détail des modules ainsi que leur valeur ajoutée)	Références
9	CSV	CSV3	Immatriculer le véhicule et délivrer le privilège de circuler	1	90%	CRM CDP	ÉCARTS --Le dossier de sanctions sera développé par SAP via le CDP #2 RICEFW -Le développement de formulaires fera l'objet d'un effort d'implantation -Le développement d'interfaces avec Administrations canadiennes & registraire des véhicules (Data Link), OPC, CTQ, MTQ, NIV, PEVL et autres intervenants externes pour le contrôle de l'admissibilité à l'immatriculation fera l'objet d'un effort d'implantation -Le développement de Workflow tel que le changement catégorie d'usage du véhicule ou changement de plaque, l'identification d'un dossier à risque, fera l'objet d'un effort d'implantation PARAMÉTRAGES -Le Partenaire d'Affaires (BP) de SAP sera configuré en outre les types de propriétaires de véhicules et titulaires d'immatriculation - Le Compte Client du Partenaire d'Affaires (BP) de SAP est configuré dans [REDACTED] -La pièce « certificat d'immatriculation » et les types de privilège de circuler, les types de permis, classes et plaques seront configurés dans [REDACTED] - Efforts d'implantation, de configuration et d'intégration pour le dossier des sanctions afin de déterminer l'admissibilité à l'immatriculation selon des règles d'affaires paramétrées (BRF+) - L'utilisation des données des sanctions dans les règles de conformité, de vérification et de facturation (BRF+) fera l'objet de paramétrage lors de la réalisation -L'utilisation de OpenText pour la gestion de documents entrants et sortants fera l'objet de paramétrages - Configuration de la fonctionnalité de gestion de cas de CRM pour assurer la gestion de demandes et documenter les décisions JUSTIFICATIONS 1-Description : Afin de limiter la redondance, les justifications a) b) c) d) e) f) relatives au point 1 du processus CSV1 sont applicables sur le processus CSV3 L'écart repose essentiellement sur le développement de workflow, interfaces et formulaires. 2- Interfaces Fiori : SAP offre en standard une série d'écrans [REDACTED] détaillée au catalogue disponible sur le site SAP pour l'ensemble des domaines [REDACTED] incluant le processus SAAQ CSV3. Voici des exemples d'applications [REDACTED] qui seront utilisées (section 3.2.2.3). 3-RICEFW : se référer ci-dessus 4- Modules peu utilisés : Non applicable 6- Dossier client (CF. section 3.2.2.1 et 3.2.2.2): Afin de limiter la redondance, les	Voir la description des CDP #2 dans la section 3.2.2.1 CDP du présent document
							Voir la liste des applications [REDACTED] dans la section 3.2.2.4 du présent document	

1 - Liste des processus					2 - Information à compléter par l'Alliance			
Numéro	Famille processus	Référence processus	Processus pour lesquels la couverture de la solution doit être établie	Criticité 1- Très critique 2- Critique 3- Peu critique	Couverture des processus par la solution	Module(s) de la solution	Justifier l'écart et apporter les précisions requises (Détail des modules ainsi que leur valeur ajoutée)	Références
							Justifications a) b) c) d) e) relatives au point 6 du processus CSV1 sont applicables sur le processus CSV3 8- BI calcul opérationnel : Afin de limiter la redondance, les justifications a) b) c) d) e) relatives au point 8 du processus CSV1 sont applicables sur le processus CSV3 9- BI développement service d'affaires : Il n'y a pas de service spécifique pour ce processus 10- BI production indicateurs rapport officiel (Cf. section 3.3.1 relative à la grille F3b) : Afin de limiter la redondance, les justifications a) b) c) relatives au point 10 du processus CSV1 sont applicables sur le processus CSV3 ÉCARTS -Le dossier de sanctions sera développé par SAP via le CDP #2 RICEFW -Le développement de Workflow tel que le contrôle d'assurance, l'identification d'un dossier à risque, fera l'objet d'un effort d'implantation PARAMÉTRAGES -Le Partenaire d'Affaires (BP) de SAP sera configuré - Le Compte Client du Partenaire d'Affaires (BP) de SAP est configuré dans [REDACTED] - Efforts d'implantation, de configuration et d'intégration pour le dossier des sanctions afin d'effectuer le contrôle d'assurances selon des règles d'affaires paramétrées (BRF+) - L'utilisation des données des sanctions dans les règles de conformité, de vérification et de facturation (BRF+) fera l'objet de paramétrage lors de la réalisation -L'utilisation de [REDACTED] pour la gestion de documents entrants et sortants fera l'objet de paramétrages - Configuration de la fonctionnalité de gestion de cas de CRM pour assurer la gestion de demandes par exemple corps policiers, avis de jugement et documenter les décisions JUSTIFICATIONS 1-Description : Afin de limiter la redondance, les justifications a) b) c) d) e) f) relatives au point 1 du processus CSV1 sont applicables sur le processus CSV4 L'écart repose essentiellement sur le développement de workflow, interfaces et formulaires. 2- Interfaces [REDACTED] SAP offre en standard une série d'écrans [REDACTED] détaillée au catalogue disponible sur le site SAP pour l'ensemble des domaines [REDACTED] incluant le processus SAAQ CSV4. Voici des exemples d'applications FIORI qui seront utilisées (section 3.2.2.3).	Voir la description des CDP #2 dans la section 3.2.2.1 CDP du présent document
10	CSV	CSV4	Contrôler la couverture d'assurance du véhicule	3	90%	CRM [REDACTED] CDP		Voir la Dossier Client 360 dans la section 3.2.2.2 du présent document

1 -Liste des processus					2 - Information à compléter par l'Alliance			
Numéro	Famille processus	Référence processus	Processus pour lesquels la couverture de la solution doit être établie	Criticité 1-Très critique 2-Critique 3-Peu critique	Couverture des processus par la solution	Module(s) de la solution	Justifier l'écart et apporter les précisions requises (Détail des modules ainsi que leur valeur ajoutée)	Références
							3- RICEFW : se référer ci-dessus 4- Modules peu utilisés : Non applicable 6- Dossier client (Cf. section 3.2.2.1 et 3.2.2.2): Afin de limiter la redondance, les justifications a) b) c) d) e) relatives au point 6 du processus CSV1 sont applicables sur le processus CSV4 8- BI calcul opérationnel : Afin de limiter la redondance, les justifications a) b) c) d) relatives au point 8 du processus CSV1 sont applicables sur le processus CSV4 9- BI développement service d'affaires : Aucun service d'affaires spécifique au processus CSV4 10- BI production indicateurs rapport officiel (Cf. section 3.3.1 relative à la grille F3b) : Afin de limiter la redondance, les justifications a) b) c) relatives au point 10 du processus CSV1 sont applicables sur le processus CSV4 ÉCARTS -Le dossier de sanctions sera développé par SAP via le CDP #2 RICEFW -Le développement d'interfaces avec RVI, MIQ ...pour la mise à jour du RDPRM, CSPQ, CTQ qui génère la mise à jour automatique des données, fera l'objet d'un effort d'implantation -Le développement de Workflow tel que mettre fin à la levée, cessation à la fourrière, mettre fin à la sanction, fera l'objet d'un effort d'implantation PARAMÉTRAGES -Le Partenaire d'Affaires (BP) de SAP sera configuré - Le Compte Client du Partenaire d'Affaires (BP) de SAP est configuré dans [REDACTED] -La saisie ainsi que la levée de saisie seront configurées dans [REDACTED] - Efforts d'implantation, de configuration et d'intégration pour le dossier des sanctions afin de déterminer le statut du véhicule selon des règles d'affaires paramétrées (BRF+) - L'utilisation des données des sanctions dans les règles dans l'analyse des informations reçues, la détermination du délai de saisie, de la facturation ...fera l'objet de paramétrage lors de la réalisation -L'utilisation de [REDACTED] pour la gestion de documents entrants et sortants fera l'objet de paramétrages - Configuration de la fonctionnalité de gestion de cas de CRM pour assurer la gestion de demandes et documenter les décisions par exemple la saisie et levée de la saisie.	Voir la description des CDP #2 dans la section 3.2.2.1 CDP du présent document Voir la Dossier Client 360 dans la section 3.2.2.2 du présent document Voir la liste des applications dans la section 3.2.2.4 du présent document
11	CSV	CSV5	Gérer la saisie des véhicules	2	90%	CRM [REDACTED] CDP		

1 - Liste des processus					2 - Information à compléter par l'Alliance			
Numéro	Famille processus	Référence processus	Processus pour lesquels la couverture de la solution doit être établie	Criticité 1-Très critique 2-Critique 3-Peu critique	Couverture des processus par la solution	Module(s) de la solution	Justifier l'écart et apporter les précisions requises (Détail des modules ainsi que leur valeur ajoutée)	Références
							JUSTIFICATIONS 1-Description : Afin de limiter la redondance, les justifications a) b) c) d) e) f) relatives au point 1 du processus CSV1 sont applicables sur le processus CSV5 - L'écart repose essentiellement sur le développement de workflow, interfaces et formulaires. 2- Interfaces Fiori : SAP offre en standard une série d'écrans [redacted] détaillée au catalogue disponible sur le site SAP pour l'ensemble des domaines [redacted] incluant le processus SAAQ CSV5. Voici des exemples d'applications FIORI qui seront utilisées (section 3.2.2.3). 3-RICEFW : se référer ci-dessus 4- Modules peu utilisés : Non applicable 6- Dossier client (CF. section 3.2.2.1 et 3.2.2.2): Afin de limiter la redondance, les justifications a) b) c) d) e) relatives au point 6 du processus CSV1 sont applicables sur le processus CSV5 8- BI calcul opérationnel : Afin de limiter la redondance, les justifications a) b) c) d) relatives au point 8 du processus CSV1 sont applicables sur le processus CSV5 9- BI développement service d'affaires : Il n'y a pas de service spécifique pour ce processus 10- BI production indicateurs rapport officiel (Cf. section 3.3.1 relative à la grille F3b) : Afin de limiter la redondance, les justifications a) b) c) relatives au point 10 du processus CSV1 sont applicables sur le processus CSV5	
12	CSV	CSV7	Émettre plaquette NIV	3	90%	CRM	RICEFW -Le développement de Workflow tel que l'identification d'un dossier à risque, l'annulation de la plaquette lorsque le NIV est absent... fera l'objet d'un effort d'implantation PARAMÉTRAGES -Le Partenaire d'Affaires (BP) de SAP sera configuré -Les informations sur le véhicule artisanal seront configurées dans [redacted] - L'utilisation des règles d'affaires pour le calcul du montant unitaire de service (BRF+) - L'utilisation de [redacted] pour la gestion de documents entrants et sortants fera l'objet de paramétrages - Configuration de la fonctionnalité de gestion de cas de CRM pour assurer la gestion de demandes et documenter les décisions par exemple la saisie et levée de la saisie. JUSTIFICATIONS 1-Description : Afin de limiter la redondance, les justifications a) b) c) d) e) f) relatives au point 1 du processus CSV1 sont applicables sur le processus CSV7. L'écart repose essentiellement sur le développement de workflow, interfaces et formulaires.	Voir la liste Client 360 dans la section 3.2.2.2 du présent document

1 - Liste des processus					2 - Information à compléter par l'Alliance			
Numéro	Famille processus	Référence processus	Processus pour lesquels la couverture de la solution doit être établie	Criticité 1-Très critique 2-Critique 3-Peu critique	Couverture des processus par la solution	Module(s) de la solution	Justifier l'écart et apporter les précisions requises (Détail des modules ainsi que leur valeur ajoutée)	Références
							2- Interfaces : SAP offre en standard une série d'écrans disponible sur le site SAP pour l'ensemble des domaines SAAQ CSV7. 3-RICEFW : se référer ci-dessus 4- Modules peu utilisés : Non applicable 6- Dossier client (Cf. section 3.2.2.1 et 3.2.2.2): Afin de limiter la redondance, les justifications a) b) c) d) e) relatives au point 6 du processus CSV1 sont applicables sur le processus CSV7 8- BI calcul opérationnel : Afin de limiter la redondance, les justifications a) b) c) d) e) relatives au point 6 du processus CSV1 sont applicables sur le processus CSV7 9- BI développement service d'affaires Il n'y a pas de service d'affaires spécifique processus au processus CSV7 10- BI production indicateurs rapport officiel (Cf. section 3.3.1 relative à la grille F3b) : Afin de limiter la redondance, les justifications a) b) c) d) relatives au point 10 du processus CSV1 sont applicables sur le processus CSV7	
13	CSV	CSV8	Traiter les autorisations particulières	3	90%	CRM	RICEFW -Le développement de formulaires telle la demande de reconnaissance d'un véhicule, fera l'objet d'un effort d'implantation -Le développement de Workflow tel que l'identification d'un dossier à risque, renouvellement biennuel de la reconnaissance du véhicule, fera l'objet d'un effort d'implantation PARAMETRAGES -Le Partenaire d'Affaires (BP) de SAP sera configuré - Le Compte Client du Partenaire d'Affaires (BP) de SAP est configuré dans -Le certificat de reconnaissance et vignette seront configurés dans - L'utilisation des règles d'affaires pour le calcul du montant unitaire de service (BRF+) -L'utilisation de pour la gestion de documents entrants et sortants fera l'objet de paramétrage - Configuration de la fonctionnalité de gestion de cas de CRM pour assurer la gestion de demandes et documenter les décisions par exemple demande d'autorisation pour feux jaunes ou pivotants. JUSTIFICATIONS 1-Description : Afin de limiter la redondance, les justifications a) b) c) d) e) relatives au point 1 du processus CSV1 sont applicables sur le processus CSV8 2- Interfaces : SAP offre en standard une série d'écrans détaillée au catalogue disponible sur le site SAP pour l'ensemble des domaines SAAQ CSV8. Voici des exemples d'applications qui seront utilisées (section 3.2.2.3).	Voir la Dossier Client 360 dans la section 3.2.2.2 du présent document Voir la liste des applications dans la section 3.2.2.4 du présent document

1 - Liste des processus					2 - Information à compléter par l'Alliance			
Numéro	Famille processus	Référence processus	Processus pour lesquels la couverture de la solution doit être établie	Criticité 1-Très critique 2-Critique 3-Peu critique	Couverture des processus par la solution	Module(s) de la solution	Justifier l'écart et apporter les précisions requises (Détail des modules ainsi que leur valeur ajoutée)	Références
							3- RICEFW : se référer ci-dessus 4- Modules peu utilisés : Non applicable 6- Dossier client (Cf. section 3.2.2.1 et 3.2.2.2). Afin de limiter la redondance, les justifications a) b) c) d) e) relatives au point 6 du processus CSV1 sont applicables sur le processus CSV8 8- BI calcul opérationnel : Afin de limiter la redondance, les justifications a) b) c) d) relatives au point 8 du processus CSV1 sont applicables sur le processus CSV8 9- BI développement service d'affaires : Il n'y a pas de service d'affaires spécifique au processus CSV8. 10- BI production indicateurs rapport officiel (Cf. section 3.3.1 relative à la grille F3b) : Afin de limiter la redondance, les justifications a) b) c) relatives au point 10 du processus CSV1 sont applicables sur le processus CSV8	
							RICEFW -Le développement de formulaires tel que le bon de commande fera l'objet d'un effort d'implantation -Le développement d'interfaces avec SEAO fera l'objet d'un effort d'implantation -Le développement de Workflow tel que la demande de biens et services ainsi que tous les flux d'approbation fera l'objet d'un effort d'implantation PARAMÉTRAGES -Le Partenaire d'Affaires (BP) de SAP sera configuré dans [REDACTED] - Le Compte Client/Fournisseur du Partenaire d'Affaires (BP) de SAP est configuré dans [REDACTED] -Tous les processus reliés aux activités d'approvisionnement d'un organisme public seront configurés dans PPS - L'utilisation des règles d'affaires permettront de configurer les estimations de coûts (BRF+) - L'utilisation de [REDACTED] pour la gestion de documents entrants et sortants fera l'objet de paramétrages JUSTIFICATIONS 1-Description : L'objet SAP « Partenaire d'affaires » permettra de gérer toutes les informations sur le partenaire d'affaires ainsi que ses relations, sa catégorie... tel que décrit dans le diagramme de l'architecture du modèle d'affaires. L'écart repose essentiellement sur le développement de workflow, interfaces et formulaires. 2- Interfaces Fiori : SAP offre en standard une série d'écrans [REDACTED] détaillée au catalogue disponible sur le site SAP pour l'ensemble des domaines [REDACTED] incluant le processus SAAQ GRP1. Voici des exemples d'applications FIORI qui seront utilisées (section 3.2.2.3).	Voir la liste des Client 360 dans la section 3.2.2.2 du présent document
14	GRP	GRP1	Développer une relation partenaires	1	90%	PPS [REDACTED]		Voir la liste des applications [REDACTED] dans la section 3.2.2.4 du présent document

LGS-IBM/SAP

1 -Liste des processus					2 - Information à compléter par l'Alliance			
Numéro	Famille processus	Référence processus	Processus pour lesquels la couverture de la solution doit être établie	Criticité 1-Très critique 2-Critique 3-Peu critique	Couverture des processus par la solution	Module(s) de la solution	Justifier l'écart et apporter les précisions requises (Détail des modules ainsi que leur valeur ajoutée)	Références
							3- <u>RICEFW</u> : se référer ci-dessus. 4- Modules peu utilisés : Non applicable 6- Dossier client (CF. section 3.2.2.1 et 3.2.2.2): Le partenaire d'affaires unique de SAP constitue pour l'ensemble des processus de la SAAQ incluant GRP1, le DOSSIER CLIENT de la SAAQ : a. Les objets standards de SAP (équipements, contrats de service...) sont nativement reliés au partenaire d'affaires (dossier client). b. Tous les documents intrants et sortants, maintenus dans [REDACTED] sont également nativement reliés au partenaire d'affaires (dossier client). c. Le rôle du partenaire d'affaires (tel que Client(SD), fournisseur(MM), Partenaire contractuel...etc.), la catégorie (par exemple : individuel, groupe ou organisation) et les plages de numéros de série (externe / interne) sont configurés d. Vous référez au document ci-joint, Diagramme d'architecture 8- BI calcul opérationnel : La solution SAP et ses modules permettront à la SAAQ de déployer les rapports opérationnels et des rapports statistiques opérationnels. Chaque module a ses propres rapports opérationnels. La plateforme [REDACTED] met à la disposition de l'utilisateur des rapports statistiques et analytiques disponibles dans le bureau de l'utilisateur [REDACTED] mis à jour en temps réel. L'utilisateur sur un «clique» de tuile peut visionner ces rapports à tout moment. Les outils sont disponibles pour les différents niveaux de profils utilisateurs de la société. On trouve des outils pour : a. les utilisateurs finaux (Multidimensionnal Report, Smart business KPI/APF, Query Browser, et [REDACTED] analytics qui permettront aux utilisateurs des processus GRP1 de sortir les rapports, analyses et tableaux de bord requis (par exemple, Nombre de vignettes attribuées, par lieu, par échéance, etc.) b. les analystes d'affaires (Query Designer, KPI Modeler). c. Les analystes de données BI pour l'utilisation plus poussée des outils (SAP Lumira, design studio, SAP BI suite). d. Quant au BI, il permet de produire toutes les analyses stratégiques et produire les tableaux de bord et cubes requis. Les données du BI ne servent pas qu'à la production des rapports officiels. L'analyse des données du BI peut avoir des répercussions directes sur les processus d'affaires. Ainsi, le constat d'un nouveau phénomène par l'étude de données du BI pourra donner lieu à des recommandations, de nouvelles procédures, un changement législatif ou des nouvelles actions en milieux opérationnels.	

1 - Liste des processus					2 - Information à compléter par l'Alliance			
Numéro	Famille processus	Référence processus	Processus pour lesquels la couverture de la solution doit être établie	Criticité 1-Très critique 2-Critique 3-Peu critique	Couverture des processus par la solution	Module(s) de la solution	Justifier l'écart et apporter les précisions requises (Détail des modules ainsi que leur valeur ajoutée)	Références
							9- BI développement service d'affaires Il n'y a pas de service d'affaires spécifique à ce processus. 10- BI production indicateurs rapport officiel (Cf. section 3.3.1 relative à la grille F3b) : a. Les outils de la solution « [REDACTED] Embedded analytics » tel que l'outil « KPI Modeler » permettra la configuration et la personnalisation des applications analytiques de [REDACTED] pour le processus GRP1. Cet outil permet aussi le développement des KPI en se basant sur les vues Core Data Services (CDS) standards de la solution [REDACTED] b. La solution SAP BI Suite permet aussi de créer des KPI spécifiques à partir des entrepôts de données de la Société afin d'approfondir les analyses sur la gestion et les caractéristiques liées au processus. c. Ces indicateurs consommés par les utilisateurs sont aussi utilisés par la solution « DISCLOSURE MANAGEMENT » pour la production de rapports officiels. Cette solution permet de créer des rapports officiels selon les gabarits définis par la Société, et en se basant sur différentes données sources (telles qu'une base donnée d'un système patrimonial, des KPI issus des systèmes patrimoniaux, de nouveaux KPI, des vues CDS, des fichiers Word, Excel, etc.) et en considérant les rôles de chaque utilisateur. Par la suite ces données sont traitées et validées conformément aux besoins de la Société.	
							RICEFW -Le développement d'interfaces avec REQ, SC, ARQ, ARC fera l'objet d'un effort d'implantation -Le développement de Workflow tel que tous les flux d'approbation, fera l'objet d'un effort d'implantation PARAMÉTRAGES -Le Partenaire d'Affaires (BP) de SAP sera configuré dans [REDACTED] - Le Compte Client/Fournisseur du Partenaire d'Affaires (BP) de SAP est configuré dans [REDACTED] -Le processus d'acquisition incluant les soumissions sera configuré dans PPS - L'utilisation des règles d'affaires permettront de configurer des règles de mise à jour du dossier partenaire (BRF+) -L'utilisation de [REDACTED] pour la gestion de documents entrants et sortants fera l'objet de paramétrages JUSTIFICATIONS 1-Description : L'Objet SAP « Business Partner » permettra de gérer toutes les informations sur le partenaire d'affaires ainsi que ses relations, sa catégorie...tel que décrit dans le	Voir la liste des Client 360 dans la section 3.2.2.2 du présent document
15	GRP	GRP2	Identifier le partenaire et aiguiller les demandes et les documents	1	90%	PPS [REDACTED]		Voir la liste des applications [REDACTED] dans la section 3.2.2.4 du présent document

1 -Liste des processus					2 - Information à compléter par l'Alliance			
Numéro	Famille processus	Référence processus	Processus pour lesquels la couverture de la solution doit être établie	Criticité 1-Très critique 2-Critique 3-Peu critique	Couverture des processus par la solution	Module(s) de la solution	Justifier l'écart et apporter les précisions requises (Détail des modules ainsi que leur valeur ajoutée)	Références
16	GRP	GRP3	Saisir et gérer les termes de l'obligation	1	90%	[REDACTED] PPS [REDACTED]	diagramme de l'architecture du modèle d'affaires. L'écart repose essentiellement sur le développement de workflow et interfaces. 2- Interfaces Fiori : SAP offre en standard une série d'écrans détaillée au catalogue disponible sur le site SAP pour l'ensemble des domaines incluant le processus SAAQ GRP2. Voici des exemples d'applications FIORI qui seront utilisées (section 3.2.2.3). 3-RICEFW : se référer ci-dessus 4- Modules peu utilisés : Non applicable 6- Dossier client (Cf. section 3.2.2.1 et 3.2.2.2) : Afin de limiter la redondance, les justifications a) b) c) d) relatives au point 6 du processus GRP1 sont applicables sur le processus GRP2 8- BI calcul opérationnel : Afin de limiter la redondance, les justifications a) b) c) d) relatives au point 8 du processus GRP1 sont applicables sur le processus GRP2 9- BI développement service d'affaires : Il n'y a pas de service d'affaires spécifique à ce processus. 10- BI production indicateurs rapport officiel (Cf. section 3.3.1 relative à la grille F3b) : Afin de limiter la redondance, les justifications a) b) c) relatives au point 10 du processus GRP1 sont applicables sur le processus GRP2	Voir la Dossier Client 360 dans la section 3.2.2.2 du présent document Voir la liste des applications [REDACTED] dans la section 3.2.2.4 du présent document
							RICEFW -Le développement de Workflow tel que tous les flux d'approbation et la transmission de documents numérisés, fera l'objet d'un effort d'implantation PARAMÉRAGES - Le Partenaire d'Affaires (BP) de SAP sera configuré dans [REDACTED] - Le Compte Client/Fournisseur du Partenaire d'Affaires (BP) de SAP est configuré dans [REDACTED] - Le processus d'acquisition incluant les soumissions sera configuré dans PPS [REDACTED] - L'utilisation des règles d'affaires permettront de configurer des règles de mise à jour du dossier partenaire, des demandes d'autorisation de modification ainsi que des alertes (BRF+) - L'utilisation de [REDACTED] pour la gestion de documents entrants et sortants fera l'objet de paramétrages [REDACTED] JUSTIFICATIONS 1-Description : L'objet SAP « Partenaire d'affaires » permettra de gérer toutes les informations sur le partenaire d'affaires ainsi que ses relations, sa catégorie, ses contrats...tel que décrit dans le diagramme de l'architecture du modèle d'affaires. . L'écart repose essentiellement sur le développement de workflow.	

1 - Liste des processus					2 - Information à compléter par l'Alliance			
Numéro	Famille processus	Référence processus	Processus pour lesquels la couverture de la solution doit être établie	Criticité 1-Très critique 2-Critique 3-Peu critique	Couverture des processus par la solution	Module(s) de la solution	Justifier l'écart et apporter les précisions requises (Détail des modules ainsi que leur valeur ajoutée)	Références
							2- Interfaces █████ : SAP offre en standard une série d'écrans disponibles sur le site SAP pour l'ensemble des domaines █████ incluant le processus SAAQ.GRP3. Voici des exemples d'applications █████ qui seront utilisées (section 3.2.2.3).. 3-RICEFW : se référer ci-dessus 4- Modules peu utilisés : Non applicable 6- Dossier client (Cf. section 3.2.2.1 et 3.2.2.2) : Afin de limiter la redondance, les justifications a) b) c) d) relatives au point 8 du processus GRP1 sont applicables sur le processus GRP3 8- BI calcul opérationnel : Afin de limiter la redondance, les justifications a) b) c) d) relatives au point 8 du processus GRP1 sont applicables sur le processus GRP3 9- BI développement service d'affaires : Il n'y a pas de service d'affaires spécifique processus au processus GRP3. 10- BI production indicateurs rapport officiel (Cf. section 3.3.1 relative à la grille F3b) : Afin de limiter la redondance, les justifications a) b) c) relatives au point 10 du processus GRP1 sont applicables sur le processus GRP3	
17	GRP	GRP4	Confirmer les obligations financières	1	90%	██████████	RICEFW -Le développement d'interfaces avec ARQ, MTESS fera l'objet d'un effort d'implantation -Le développement de Workflow tel que tous les flux d'approbation et la transmission de documents numérisés, fera l'objet d'un effort d'implantation PARAMÉTRAGES -Le Partenaire d'Affaires (BP) de SAP sera configuré dans █████ -Le Compte Client/Fournisseur du Partenaire d'Affaires (BP) de SAP est configuré dans █████ -L'utilisation de █████ pour la gestion de documents entrants et sortants fera l'objet de paramètres JUSTIFICATIONS 1-Description : L'objet SAP « Partenaire d'affaires » permettra de gérer toutes les informations sur le partenaire d'affaires ainsi que ses relations, sa catégorie, ses contrats, informations financières... tel que décrit dans le diagramme de l'architecture du modèle d'affaires. - L'écart repose essentiellement sur le développement de workflow et interfaces. 2- Interfaces █████ : SAP offre en standard une série d'écrans █████ détaillée au catalogue disponible sur le site SAP pour l'ensemble des domaines █████ incluant le processus	Voir la Dossier Client 360 dans la section 3.2.2.2 du présent document
							Voir la liste des applications █████ dans la section 3.2.2.4 du présent document	

1 -Liste des processus					2 - Information à compléter par l'Alliance			
Numéro	Famille processus	Référence processus	Processus pour lesquels la couverture de la solution doit être établie	Criticité 1-Très critique 2-Critique 3-Peu critique	Couverture des processus par la solution	Module(s) de la solution	Justifier l'écart et apporter les précisions requises (Détail des modules ainsi que leur valeur ajoutée)	Références
							SAAQ GRP4. Voici des exemples d'applications [REDACTED] qui seront utilisées (section 3.2.2.3).. 3-RICEFW : se référer ci-dessus 4- Modules peu utilisés : Non applicable 6- Dossier client (CF. section 3.2.2.1 et 3.2.2.2): Afin de limiter la redondance, les justifications a) b) c) d) relatives au point 6 du processus GRP1 sont applicables sur le processus GRP4 8- BI calcul opérationnel : Afin de limiter la redondance, les justifications a) b) c) d) relatives au point 8 du processus GRP1 sont applicables sur le processus GRP4 9- BI développement service d'affaires Il n'y a pas de service d'affaires spécifique processus au processus GRP 4. 10- BI production indicateurs rapport officiel (Cf. section 3.3.1 relative à la grille F3b) : Afin de limiter la redondance, les justifications a) b) c) relatives au point 10 du processus GRP1 sont applicables sur le processus GRP4	
							RICEFW -Le développement d'interfaces avec [REDACTED] (RVI) fera l'objet d'un effort d'implantation	Voir la Dossier Client 360 dans la section 3.2.2.2 du présent document
18	GRU	GRU1	Accueillir et renseigner le client	1	90%	CRM	PARAMÉTRAGES Configurer la fonctionnalité de CRM JUSTIFICATIONS 1-Description : La fonctionnalité CRM (interactions, Centre d'appel....) permettra d'accueillir et de renseigner/diriger le client. L'écart repose essentiellement sur le développement des interfaces. 2- Interfaces [REDACTED] : SAP offre en standard une série d'écrans [REDACTED] détaillée au catalogue disponible sur le site SAP pour l'ensemble des domaines [REDACTED] incluant le processus SAAQ GRU1. Voici des exemples d'applications [REDACTED] qui seront utilisées (section 3.2.2.3). 3-RICEFW : se référer ci-dessus 4- Modules peu utilisés : Non applicable 6- Dossier client (CF. section 3.2.2.1 et 3.2.2.2): Le partenaire d'affaires unique de SAP constitue pour l'ensemble des processus de la SAAQ incluant GRU9, le DOSSIER CLIENT de la SAAQ : a. Les objets standards de SAP (rendez-vous, calendrier travail, employés...) sont nativement reliés au partenaire d'affaires (dossier client). b. Les objets non standards, développés en CDP, (dossier médical dans le cas de GRU9), seront également nativement reliés au partenaire d'affaires (dossier client).	Voir la liste des applications [REDACTED] dans la section 3.2.2.4 du présent document

1 - Liste des processus					2 - Information à compléter par l'Alliance			
Numéro	Famille processus	Référence processus	Processus pour lesquels la couverture de la solution doit être établie	Criticité 1-Très critique 2-Critique 3-Peu critique	Couverture des processus par la solution	Module(s) de la solution	Justifier l'écart et apporter les précisions requises (Détail des modules ainsi que leur valeur ajoutée)	Références
							8- BI calcul opérationnel : La solution SAP et ses modules permettront à la SAAQ de déployer les rapports opérationnels et des rapports statistiques opérationnels. Chaque module a ses propres rapports opérationnels. La plateforme [redacted] met à la disposition de l'utilisateur des rapports statistiques et analytiques disponible dans le bureau de l'utilisateur [redacted] (lancer) mis à jour en temps réel. L'utilisateur sur un «clique» de tuile peut visionner ces rapports à tout moment. Les outils sont disponibles pour les différents niveaux de profils utilisateurs de la société. On trouve des outils pour : a. les utilisateurs finaux (Multidimensional Report, Smart business KPI/APF, Query Browser, et [redacted] analytics qui permettront aux utilisateurs des processus GRU1 de sortir les rapports, analyses et tableaux de bord requis (par exemple, Nombre de vignettes attribuées, par lieu, par échéance, etc.) b. les analystes d'affaires (Query Designer, KPI Modeler). c. Les analystes de données BI pour l'utilisation plus poussée des outils (SAP Lumira, design studio, SAP BI suite). d. Quant au BI, il permet de produit toutes les analyses stratégiques et produire les tableaux de bord et cubes requis. Les données du BI ne servent pas qu'à la production des rapports officiels. L'analyse des données du BI peut avoir des répercussions directes sur les processus d'affaires. Ainsi, le constat d'un nouveau phénomène par l'étude de données du BI pourra donner lieu à des recommandations, de nouvelles procédures, un changement législatif ou des nouvelles actions en milieux opérationnels. 9- BI développement service d'affaires Un service d'affaires est mis en place pour le processus GRU1. La portée des données comprend les données du système [redacted] (CTI) et comprend les données d'appels téléphoniques. Quant à RVI, il est intégré à CEDO et aucun service d'affaires supplémentaire n'est requis	

1 -Liste des processus					2 - Information à compléter par l'Alliance			
Numéro	Famille processus	Référence processus	Processus pour lesquels la couverture de la solution doit être établie	Criticité 1-Très critique 2-Critique 3-Peu critique	Couverture des processus par la solution	Module(s) de la solution	Justifier l'écart et apporter les précisions requises (Détail des modules ainsi que leur valeur ajoutée)	Références
							10- BI production indicateurs rapport officiel (Cf. section 3.3.1 relative à la grille F3b) : a. Les outils de la solution « [REDACTED] Embedded analytics » tel que l'outil « KPI Modeler » permettra la configuration et la personnalisation des applications analytiques de [REDACTED] pour le processus GRU1. Cet outil permet aussi le développement des KPI en se basant sur les vues Core Data Services (CDS) standards de la solution [REDACTED] b. La solution SAP BI Suite permet aussi de créer des KPI spécifiques à partir des entrepôts de données de la Société afin d'approfondir les analyses sur la gestion et les caractéristiques liées au processus. c. Ces indicateurs consommés par les utilisateurs sont aussi utilisés par la solution « DISCLOSURE MANAGEMENT » pour la production de rapports officiels. Cette solution permet de créer des rapports officiels selon les gabarits définis par la Société, et en se basant sur différentes données sources (telles qu'une base donnée d'un système patrimonial, des KPI issus des systèmes patrimoniaux, de nouveaux KPI, des vues CDS, des fichiers Word, Excel, etc.) et en considérant les rôles de chaque utilisateur. Par la suite ces données sont traitées et validées conformément aux besoins de la Société.	
19	GRU	GRU2	Prendre en charge les demandes et les documents	1	90%	[REDACTED] CRM [REDACTED]	RICEFW -Le développement de formulaires tel que l'accusé de réception fera l'objet d'un effort d'implantation -Le développement d'interfaces avec DEC, REQ, ClicSÉCUR fera l'objet d'un effort d'implantation -Le développement de Workflow tel que la liste des documents ou demandes à traiter, fera l'objet d'un effort d'implantation PARAMÉTRAGES -Le Partenaire d'Affaires (BP) de SAP sera configuré dans [REDACTED] - Le Compte Client du Partenaire d'Affaires (BP) de SAP est configuré dans [REDACTED] -L'assignation des demandes et documents en mode push ou pull et l'aiguillage des demandes de services seront configurés dans CRM - L'utilisation des règles d'affaires permettront de configurer des règles de transfert d'informations à un autre processus pour fins de traitement (BRF+) -L'utilisation de [REDACTED] pour la gestion de documents entrants et sortants fera l'objet de paramétrages JUSTIFICATIONS 1-Description : Les objets SAP « CRM cas » permettront de gérer les demandes et de les acheminer aux différents intervenants. L'écart repose essentiellement sur le développement de workflow, interfaces et formulaires	Voir la Dossier Client 360 dans la section 3.2.2.2 du présent document Voir la liste des applications [REDACTED] dans la section 3.2.2.4 du présent document

1 - Liste des processus					2 - Information à compléter par l'Alliance			
Numéro	Famille processus	Référence processus	Processus pour lesquels la couverture de la solution doit être établie	Criticité 1-Très critique 2-Critique 3-Peu critique	Couverture des processus par la solution	Module(s) de la solution	Justifier l'écart et apporter les précisions requises (Détail des modules ainsi que leur valeur ajoutée)	Références
							2- Interfaces SAP offre en standard une série d'écrans disponible sur le site SAP pour l'ensemble des domaines incluant le processus SAAQ GRU2. Voici des exemples d'applications qui seront utilisées (section 3.2.2.3) 3-RICEFW : se référer ci-dessus 4- Modules peu utilisés : Non applicable 6- Dossier client (CF, section 3.2.2.1 et 3.2.2.2): Afin de limiter la redondance, les justifications a) b) c) d) e) relatives au point 6 du processus GRU1 sont applicables sur le processus GRU2 8- BI calcul opérationnel : Afin de limiter la redondance, les justifications a) b) c) d) relatives au point 8 du processus GRU1 sont applicables sur le processus GRU2 9- BI développement service d'affaires un service d'affaires est mis en place pour le système si nécessaires pour des fins de BI dans le traitement des encaissements. La portée comprend entre autre les données sur les chèques sans signature, les dates et montants des chèques, et les données sur la fusion des transactions 10- BI production indicateurs rapport officiel (Cf. section 3.3.1 relative à la grille F3b) : Afin de limiter la redondance, les justifications a) b) c) relatives au point 10 du processus GRU1 sont applicables sur le processus GRU2	
							RICEFW -Le développement de formulaires tel que la confirmation du changement d'adresse fera l'objet d'un effort d'implantation -Le développement d'interfaces avec DEC, REQ, SOCA, RAMQ fera l'objet d'un effort d'implantation PARAMÉTRAGES -Le Partenaire d'Affaires (BP) de SAP sera configuré dans - Le Compte Client du Partenaire d'Affaires (BP) de SAP est configuré dans - L'utilisation des règles d'affaires permettront de configurer gérer la limitation d'agir et l'admissibilité (BRF+) -L'utilisation de pour la gestion de documents entrants et sortants fera l'objet de paramétrages - Configuration de la fonctionnalité de gestion de cas de CRM pour assurer la gestion de demandes et documenter les décisions JUSTIFICATIONS 1-Description : L'objet SAP « Partenaire d'affaires» permettra de maintenir et mettre à jour des données du client ainsi que ses préférences. L'écart repose essentiellement sur le développement des interfaces et formulaires.	Voir la Dossier Client 360 dans la section 3.2.2.2 du présent document
20	GRU	GRU3	MAJ de l'identité et préférences du client	2	90%	CRM		Voir la liste des applications dans la section 3.2.2.4 du présent document

1 -Liste des processus					2 - Information à compléter par l'Alliance			
Numéro	Famille processus	Référence processus	Processus pour lesquels la couverture de la solution doit être établie	Criticité 1-Très critique 2-Critique 3-Peu critique	Couverture des processus par la solution	Module(s) de la solution	Justifier l'écart et apporter les précisions requises (Détail des modules ainsi que leur valeur ajoutée)	Références
							2- Interface SAP offre en standard une série d'écrans disponible sur le site SAP pour l'ensemble des domaines incluant le processus SAAQ GRU3. Voici des exemples d'applications qui seront utilisées (section 3.2.2.3). 3-RICEFW : se référer ci-dessus 4- Modules peu utilisés : Non applicable 6- Dossier client (Cf. section 3.2.2.1 et 3.2.2.2): Afin de limiter la redondance, les justifications a) b) c) d) e) relatives au point 6 du processus GRU1 sont applicables sur le processus GRU3 8- BI calcul opérationnel : Afin de limiter la redondance, les justifications a) b) c) d) relatives au point 8 du processus GRU1 sont applicables sur le processus GRU3 9- BI développement service d'affaires : Il n'y a pas de processus spécifique au processus GRU3. 10- BI production indicateurs rapport officiel (Cf. section 3.3.1 relative à la grille F3b) : Afin de limiter la redondance, les justifications a) b) c) relatives au point 10 du processus GRU1 sont applicables sur le processus GRU3	
21	GRU	GRU4	Traiter les plaintes	2	90%	CRM	RICEFW -Le développement d'interfaces avec CAI, CTQ, MTQ, REQ, DEC fera l'objet d'un effort d'implantation PARAMÉTRAGES - L'utilisation des règles d'affaires permettra de configurer des alertes pour le respect des délais (BRF+) -L'utilisation de pour la gestion de documents entrants et sortants fera l'objet de paramétrages - Configuration de la fonctionnalité de gestion de cas de CRM pour assurer la gestion des plaintes et documenter les décisions JUSTIFICATIONS 1-Description : Les objets SAP « CRM permettront de gérer les plaintes. L'écart repose essentiellement sur le développement des interfaces. 2- Interface SAP offre en standard une série d'écrans détaillée au catalogue disponible sur le site SAP pour l'ensemble des domaines incluant le processus SAAQ GRU4. Voici des exemples d'applications qui seront utilisées (section 3.2.2.3). 3-RICEFW : se référer ci-dessus 4- Modules peu utilisés : Non applicable 6- Dossier client (Cf. section 3.2.2.1 et 3.2.2.2): Afin de limiter la redondance, les	Voir la Dossier Client 360 dans la section 3.2.2.2 du présent document Voir la liste des applications dans la section 3.2.2.4 du présent document

1 - Liste des processus					2 - Information à compléter par l'Alliance			
Numéro	Famille processus	Référence processus	Processus pour lesquels la couverture de la solution doit être établie	Criticité 1-Très critique 2-Critique 3-Peu critique	Couverture des processus par la solution	Module(s) de la solution	Justifier l'écart et apporter les précisions requises (Détail des modules ainsi que leur valeur ajoutée)	Références
							RICEFW -Le développement d'interfaces avec SAI fera l'objet d'un effort d'implantation -Le développement de Workflow tel que réassigner un ensemble de dossiers fera l'objet d'un effort d'implantation PARAMÉTRAGES -Le Partenaire d'Affaires (BP) de SAP sera configuré dans [REDACTED] - Le Compte Client du Partenaire d'Affaires (BP) de SAP est configuré dans [REDACTED] - L'assignation des demandes et documents seront configurés dans CRM - L'utilisation des règles d'affaires permettra de configurer des règles pour gérer les délais au tribunal (BRF+) -L'utilisation de [REDACTED] pour la gestion de documents entrants et sortants fera l'objet de paramétrages tel que les avis de comparution -L'utilisation des fonctions de la voute documentaire et des capacités de recherche documentaire de [REDACTED] permet de constituer un dossier pour les contestations. JUSTIFICATIONS 1-Description : Les objets SAP « CRM gestion de cas » et « Partenaire d'affaires » permettront de documenter les étapes de contestations [REDACTED] permet de rechercher, d'assembler, de caviarder et de préserver les documents requis pour une contestation spécifique. - L'écart repose essentiellement sur le développement de workflow et interfaces. 2- Interface [REDACTED] : [REDACTED] offre une interface Utilisateur adaptée à la recherche documentaire. SAP offre en standard une série d'écrans [REDACTED] détaillée au catalogue disponible sur le site SAP pour l'ensemble des domaines [REDACTED] incluant le processus SAAQ GRU5. Voici des exemples d'applications FIORI qui seront utilisées (section 3.2.2.3) 3-RICEFW : se référer ci-dessus 4- Modules peu utilisés : Non applicable	Voir la liste des applications [REDACTED] dans la section 3.2.2.4 du présent document
22	GRU	GRU5	Gérer les contestations devant les tribunaux	2	90%	CRM [REDACTED]		Voir la liste des applications [REDACTED] dans la section 3.2.2.4 du présent document

1 -Liste des processus					2 - Information à compléter par l'Alliance			
Numéro	Famille processus	Référence processus	Processus pour lesquels la couverture de la solution doit être établie	Criticité 1-Très critique 2-Critique 3-Peu critique	Couverture des processus par la solution	Module(s) de la solution	Justifier l'écart et apporter les précisions requises (Détail des modules ainsi que leur valeur ajoutée)	Références
							6- Dossier client (Cf. section 3.2.2.1 et 3.2.2.2): Le partenaire d'affaires unique de SAP constitue pour l'ensemble des processus de la SAAQ incluant GRU5, le DOSSIER CLIENT de la SAAQ. 8- BI calcul opérationnel : Afin de limiter la redondance, les justifications a) b) c) d) relatives au point 8 du processus GRU1 sont applicables sur le processus GRU5 9- BI développement service d'affaires : Un service d'affaires spécifique processus au processus GRU5 est mis en place avec le système SAJ dont la portée des données sont par exemple la nature et le type de dossier, les données concernant les règlements et les délais, les causes, les infractions commises, les données de saisies, et autres informations nécessaires aux poursuites faites par la SAAQ 10- BI production indicateurs rapport officiel (Cf. section 3.3.1 relative à la grille F3b) : Afin de limiter la redondance, les justifications a) b) c) relatives au point 10 du processus GRU1 sont applicables sur le processus GRU5	
23	GRU	GRU6	Répondre aux demandes d'accès à l'information	2	100%	CRM	PARAMÉTRAGES -Le Partenaire d'Affaires (BP) de SAP sera configuré dans [REDACTED] -Le Compte Client du Partenaire d'Affaires (BP) de SAP est configuré dans [REDACTED] -L'assignation des demandes et documents sera configurée dans CRM ainsi que le suivi des demandes d'information - L'utilisation des règles d'affaires permettra de configurer des règles pour calculer le coût du service et pour supporter les concepts d'affaires (BRF+) -L'utilisation de [REDACTED] pour la gestion de documents entrants et sortants fera l'objet de paramétrages -L'utilisation des fonctions de la voute documentaire et des capacités de recherche documentaire de [REDACTED] permet de constituer un dossier pour les contestations. JUSTIFICATIONS 1-Description : a. Les objets SAP « CRM cas » et « Partenaire d'affaires » permettront de documenter les demandes d'informations b. [REDACTED] permet de rechercher, d'assembler, de caviarder et de préserver les documents requis pour une contestation spécifique L'écart repose essentiellement sur le développement de workflow et interfaces 2- Interface [REDACTED] SAP offre en standard une série d'écrans Fiori détaillée au catalogue disponible sur le site SAP pour l'ensemble des domaines [REDACTED] incluant le processus SAAQ GRU6. Voici des exemples d'applications [REDACTED] qui seront utilisées (section 3.2.3) 3-RICEFW : se référer ci-dessus	Voir la liste des applications [REDACTED] dans la section 3.2.2.4 du présent document Voir la liste des applications [REDACTED] dans la section 3.2.2.4 du présent document

1 - Liste des processus					2 - Information à compléter par l'Alliance			
Numéro	Famille processus	Référence processus	Processus pour lesquels la couverture de la solution doit être établie	Criticité 1-Très critique 2-Critique 3-Peu critique	Couverture des processus par la solution	Module(s) de la solution	Justifier l'écart et apporter les précisions requises (Détail des modules ainsi que leur valeur ajoutée)	Références
							4- Modules peu utilisés : Non applicable 6- Dossier client (Cf. section 3.2.2.1 et 3.2.2.2): Afin de limiter la redondance, les justifications a) b) c) d) e) relatives au point 6 du processus GRU1 sont applicables sur le processus GRU6 8- BI calcul opérationnel : Afin de limiter la redondance, les justifications a) b) c) d) relatives au point 8 du processus GRU1 sont applicables sur le processus GRU6 9- BI développement service d'affaires : Il n'y a pas de service d'affaires spécifique processus au processus GRU6 10- BI production indicateurs rapport officiel (Cf. section 3.3.1 relative à la grille F3b) : Afin de limiter la redondance, les justifications a) b) c) relatives au point 10 du processus GRU1 sont applicables sur le processus GRU6	
							ÉCARTS -La présentation au client en mode PAS - la tarification des services sera affectée par les sanctions et points d'inaptitude CDP 1,2 RICEFW -Le développement d'interfaces avec ARQ, MTESS, Banques fera l'objet d'un effort d'implantation -Le développement de formulaires tel que l'avis au client et la confirmation de services fera l'objet d'un effort d'implantation -Les transactions du PAS seront développées par l'intégrateur avec des efforts habituels RICEFW lors de l'implantation PARAMÉTRAGES -Le Partenaire d'Affaires (BP) de SAP sera configuré dans [REDACTED] - Le Compte Client du Partenaire d'Affaires (BP) de SAP est configuré dans [REDACTED] - L'utilisation des règles d'affaires permettra de configurer le calcul du coût des services rendus - Les informations financières relatives au panier seront configurées dans FICA\FSCD - La configuration de [REDACTED] pour supporter les transactions de la PAS - L'utilisation de [REDACTED] pour la gestion de documents entrants et sortants fera l'objet de paramétrages JUSTIFICATIONS 1-Description : L'objet SAP « Partenaire d'affaires » pour lequel des soldes à percevoir ou à payer sont associés permettront de gérer le paiement ou remboursement des services rendus. L'écart repose essentiellement sur le développement des interfaces, formulaires et de la PAS.	Voir la liste des applications [REDACTED] dans la section 3.2.2.4 du présent document
24	GRU	GRU7	Percevoir, rembourser ou payer les services rendus	1	90%	THICATFSCD [REDACTED] CDP [REDACTED]		Voir la liste des applications [REDACTED] dans la section 3.2.2.4 du présent document

1 -Liste des processus					2 - Information à compléter par l'Alliance			
Numéro	Famille processus	Référence processus	Processus pour lesquels la couverture de la solution doit être établie	Criticité 1-Très critique 2-Critique 3-Peu critique	Couverture des processus par la solution	Module(s) de la solution	Justifier l'écart et apporter les précisions requises (Détail des modules ainsi que leur valeur ajoutée)	Références
25	GRU	GRU8	Diffuser les informations des registres de la Société	1	100%	CRM [REDACTED]	2- Interfaces : [REDACTED] SAP offre en standard une série d'écrans [REDACTED] détaillée au catalogue disponible sur le site SAP pour l'ensemble des domaines [REDACTED] incluant le processus SAAQ GRU7. Voici des exemples d'applications [REDACTED] qui seront utilisées (section 3.2.2.3). 3-RICEFW : se référer ci-dessus 4- Modules peu utilisés : Non applicable 6- Dossier client (CF, section 3.2.2.1 et 3.2.2.2): Afin de limiter la redondance, les justifications a) b) c) d) e) relatives au point 6 du processus GRU1 sont applicables sur le processus GRU7 8- BI calcul opérationnel : Afin de limiter la redondance, les justifications a) b) c) d) relatives au point 8 du processus GRU1 sont applicables sur le processus GRU7 9- BI développement service d'affaires : un service d'affaires pour le système MF – Global Payment (Acquéreur bancaire) est mis en place. La portée de ce service comprend les données du système MF permettant de produire les statistiques sur la fréquence des paiements, les montants, les dates et de faire des corrélations avec d'autres données de type financière ou opérationnelle en permis ou immatriculation 10- BI production indicateurs rapport officiel (Cf. section 3.3.1 relative à la grille F3b) : Afin de limiter la redondance, les justifications a) b) c) relatives au point 10 du processus GRU1 sont applicables sur le processus GRU7	Voir la Dossier Client 360 dans la section 3.2.2.2 du présent document
							PARAMÉTRAGES -Le Partenaire d'Affaires (BP) de SAP sera configuré dans [REDACTED] - Le Compte Client du Partenaire d'Affaires (BP) de SAP est configuré dans [REDACTED] L'assignation des demandes et documents sera configurée dans CRM ainsi que le suivi des demandes d'information - L'utilisation des règles d'affaires de tarification permettra de configurer des règles pour calculer le coût du service et pour supporter les concepts d'affaires -L'utilisation de [REDACTED] pour la gestion de documents entrants et sortants fera l'objet de paramètres JUSTIFICATIONS 1-Description : L'objet SAP « Partenaire d'affaires » pour lequel des informations lui sont associées centralement permettra la diffusion aux organismes identifiés 2- Interfaces : [REDACTED] SAP offre en standard une série d'écrans [REDACTED] détaillée au catalogue disponible sur le site SAP pour l'ensemble des domaines [REDACTED] incluant le processus SAAQ GRU8. Voici des exemples d'applications FIORI qui seront utilisées (section 3.2.2.3) 3-RICEFW : se référer ci-dessus 4- Modules peu utilisés : Non applicable 6- Dossier client (CF, section 3.2.2.1 et 3.2.2.2): Afin de limiter la redondance, les	Voir la liste des applications dans la section 3.2.2.4 du présent document

1 - Liste des processus					2 - Information à compléter par l'Alliance			
Numéro	Famille processus	Référence processus	Processus pour lesquels la couverture de la solution doit être établie	Criticité 1-Très critique 2-Critique 3-Peu critique	Couverture des processus par la solution	Module(s) de la solution	Justifier l'écart et apporter les précisions requises (Détail des modules ainsi que leur valeur ajoutée)	Références
							Justifier l'écart et apporter les précisions requises (Détail des modules ainsi que leur valeur ajoutée) justifications a) b) c) d) relatives au point 6 du processus GRU1 sont applicables sur le processus GRU8 8- BI calcul opérationnel : Afin de limiter la redondance, les justifications a) b) c) d) relatives au point 8 du processus GRU1 sont applicables sur le processus GRU8 9- BI développement service d'affaires : Il n'y a pas de service d'affaires spécifique processus au processus GRU8 10- BI production indicateurs rapport officiel (Cf. section 3.3.1 relative à la grille F3b) : Afin de limiter la redondance, les justifications a) b) c) relatives au point 10 du processus GRU1 sont applicables sur le processus GRU8	
26	GRU	GRU9	Gérer les rendez-vous	2	90%	CRM MRS	ÉCARTS - Le dossier médical sera développé par SAP via le CDP #3 RICEFW -Le développement de formulaires tel que le gabarit de rendez-vous fera l'objet d'un effort d'implantation -le développement de Workflow tel que le rappel d'un rendez-vous, fera l'objet d'un effort d'implantation PARAMÉTRAGES -Le Partenaire d'Affaires (BP) de SAP sera configuré dans [REDACTED] -l'assignation des demandes et documents sera configurée dans CRM ainsi que le suivi des demandes de rendez-vous -l'assignation des ressources sera configurée dans MRS - la configuration du calendrier des rendez-vous en mode PAS sera fait dans SAP [REDACTED] - L'utilisation des règles d'affaires permettra de configurer des règles pour contrôler l'admissibilité du client (BRF+) -l'utilisation de [REDACTED] pour la gestion de documents entrants et sortants fera l'objet de paramétrages -la gestion du calendrier des rendez-vous et de MRS sera configurée JUSTIFICATIONS 1- Description : Les objets SAP « rendez-vous » et « MRS » permettront de gérer la prise de rendez-vous en fonction des disponibilités des ressources par régions, centre de services, etc. L'écart repose essentiellement sur le développement de workflow et formulaires. 2- Interfaces [REDACTED] SAP offre en standard une série d'écrans [REDACTED] détaillée au catalogue disponible sur le site SAP pour l'ensemble des domaine [REDACTED] incluant le processus SAAQ GRU9. Voici des exemples d'applications FIORI qui seront utilisées (section 3.2.2.3) 3-RICEFW : se référer ci-dessus	Voir la description des CDP #3 dans la section 3.2.2.1 CDP du présent document Voir la Dossier Client 360 dans la section 3.2.2.2 du présent document Voir la liste des application [REDACTED] dans la section 3.2.2.4 du présent document

1 -Liste des processus					2 - Information à compléter par l'Alliance			
Numéro	Famille processus	Référence processus	Processus pour lesquels la couverture de la solution doit être établie	Criticité 1-Très critique 2-Critique 3-Peu critique	Couverture des processus par la solution	Module(s) de la solution	Justifier l'écart et apporter les précisions requises (Détail des modules ainsi que leur valeur ajoutée)	Références
							4- Modules peu utilisés : Non applicable 6- Dossier client (Cf. section 3.2.2.1 et 3.2.2.2): Afin de limiter la redondance, les justifications a) b) c) d) e) relatives au point 6 du processus GRU1 sont applicables sur le processus GRU9 8- BI calcul opérationnel : Afin de limiter la redondance, les justifications a) b) c) d) relatives au point 8 du processus GRU1 sont applicables sur le processus GRU9 9- BI développement service d'affaires : Il n'y a pas de service d'affaires spécifique processus au processus GRU9 10- BI production indicateurs rapport officiel (Cf. section 3.3.1 relative à la grille F3b) : Afin de limiter la redondance, les justifications a) b) c) d) relatives au point 10 du processus GRU1 sont applicables sur le processus GRU9	
							ÉCARTS - Le dossier médical sera développé par SAP via le CDP #3 RICEFW -Le développement de Workflow fera l'objet d'un effort d'implantation -Le développement de Formulaires fera l'objet d'un effort d'implantation -Le développement d'interfaces (CSST...) fera l'objet d'un effort d'implantation PARAMÉTRAGES -Le Partenaire d'Affaires (BP) de SAP sera configuré - Le Compte Client du Partenaire d'Affaires (BP) de SAP est configuré dans [REDACTED] - Efforts d'implantation, de configuration et d'intégration pour le dossier médical afin de déterminer l'admissibilité et le type de privilège selon des règles d'affaires paramétrées (BRF+) - L'utilisation des données médicales dans les règles d'éligibilité (BRF+) fera l'objet de paramétrage et d'intégration avec FS-Claims lors de la réalisation -L'utilisation de [REDACTED] pour la gestion de documents entrants et sortants fera l'objet de paramétrages -Configuration de CRM pour recevoir et traiter des demandes d'indemnisation, priorisation, répartition, escalation, etc. -Configuration de FS-Claims pour la gestion de la demande d'indemnisation JUSTIFICATIONS 1-Description : Les objets SAP « Partenaire d'affaires » et « Dossier médical » permettront de gérer la demande d'indemnité tel que décrit dans le diagramme de l'architecture du	Voir la description des CDP #3 dans la section 3.2.2.1 CDP du présent document Voir la Dossier Client 360 dans la section 3.2.2.2 du présent document Voir la liste des applications [REDACTED] dans la section 3.2.2.4 du présent document
27	IND	IND1	Initier le traitement de la demande d'indemnité	1	90%	FS-Claims CRM [REDACTED] CDP		

1 - Liste des processus				
Numéro	Famille processus	Référence processus	Processus pour lesquels la couverture de la solution doit être établie	Criticité 1-Très critique 2-Critique 3-Peu critique

2 - Information à compléter par l'Alliance			
Couverture des processus par la solution	Module(s) de la solution	Justifier l'écart et apporter les précisions requises (Détail des modules ainsi que leur valeur ajoutée)	Références
		modèle d'affaires. a. La configuration du module Claims sera requise b. L'écart repose essentiellement sur le développement de workflow, interfaces et formulaires. • 2- Interfaces [REDACTED] : SAP offre en standard une série d'écrans [REDACTED] détaillée au catalogue disponible sur le site SAP pour l'ensemble des domaines [REDACTED] incluant le processus SAAQ IND1. Voici des exemples d'applications FIQR1 qui seront utilisées (section 3.2.2.3).. • 3-RICEFW : se référer ci-dessus • 4- Modules peu utilisés : Non applicable • 6- Dossier client (CF, section 3.2.2.1 et 3.2.2.2): Le partenaire d'affaires unique de SAP constitue pour l'ensemble des processus de la SAAQ incluant IND1, le DOSSIER CLIENT de la SAAQ : a. Les objets standards de SAP (Partenaire d'affaires, réclamation...) sont nativement reliés au partenaire d'affaires (dossier client). b. Les objets non standards, développés en CDP, (dossier médical dans le cas de IND1), seront également nativement reliés au partenaire d'affaires (dossier client). c. Tous les documents intrants et sortants, maintenus dans [REDACTED] sont également nativement reliés au partenaire d'affaires (dossier client). d. Le rôle du partenaire d'affaire (tel que Client(SD), fournisseur(MM), Partenaire contractuel...etc.), la catégorie (par exemple : individuel, groupe ou organisation) et les plages de numéros de séries (externe / interne) sont configurées e. Vous référez aux documents ci-joints : i. Diagramme d'architecture ii. Dialogue compétitif – SAP Custom Development Program (Réf. : section 3.2.2.1) • 8- BI calcul opérationnel : La solution SAP et ses modules permettront à la SAAQ de déployer les rapports opérationnels et des rapports statistiques opérationnels. Chaque module a ses propres rapports opérationnels. La plateforme [REDACTED] met à la disposition de l'utilisateur des rapports statistiques et analytiques disponible dans le bureau de l'utilisateur [REDACTED] (lancer) mis à jour en temps réel. L'utilisateur sur un «clic» de tuile peut visionner ces rapports à tout moment. Les outils sont disponibles pour les différents niveaux de profils utilisateurs de la société. On trouve des outils pour : a. les utilisateurs finaux (Multidimensional Report, Smart business KPI/APF, Query	

1 -Liste des processus					2 - Information à compléter par l'Alliance			
Numéro	Famille processus	Référence processus	Processus pour lesquels la couverture de la solution doit être établie	Criticité 1-Très critique 2-Critique 3-Peu critique	Couverture des processus par la solution	Module(s) de la solution	Justifier l'écart et apporter les précisions requises (Détail des modules ainsi que leur valeur ajoutée)	Références
							Browser, et [REDACTED] analytics qui permettront aux utilisateurs des processus IND1 de sortir les rapports, analyses et tableaux de bord requis (par exemple, Nombre de vignettes attribuées, par lieu, par échéance, etc.) b. les analystes d'affaires (Query Designer, KPI Modeler). c. Les analystes de données BI pour l'utilisation plus poussée des outils (SAP Lumira, design studio, SAP BI suite). d. Quant au BI, il permet de produire toutes les analyses stratégiques et produire les tableaux de bord et cubes requis. Les données du BI ne servent pas qu'à la production des rapports officiels. L'analyse des données du BI peut avoir des répercussions directes sur les processus d'affaires. Ainsi, le constat d'un nouveau phénomène par l'étude de données du BI pourra donner lieu à des recommandations, de nouvelles procédures, un changement législatif ou des nouvelles actions en milieux opérationnels. 9- BI développement service d'affaires : Il n'y a pas de service spécifique au processus IND1 10- BI production indicateurs rapport officiel (Cf. section 3.3.1 relative à la grille F3b) : a. Les outils de la solution « [REDACTED] Embedded analytics » tel que l'outil « KPI Modeler » permettra la configuration et la personnalisation des applications analytiques de [REDACTED] pour le processus IND1. Cet outil permet aussi le développement des KPI en se basant sur les vues Core Data Services (CDS) standards de la solution [REDACTED] b. La solution SAP BI Suite permet aussi de créer des KPI spécifiques à partir des entrepôts de données de la Société afin d'approfondir les analyses sur la gestion et les caractéristiques liées au processus. c. Ces indicateurs consommés par les utilisateurs sont aussi utilisés par la solution « DISCLOSURE MANAGEMENT » pour la production de rapports officiels. Cette solution permet de créer des rapports officiels selon les gabarits définis par la Société, et en se basant sur différentes données sources (telles qu'une base donnée d'un système patrimonial, des KPI issus des systèmes patrimoniaux, de nouveaux KPI, des vues CDS, des fichiers Word, Excel, etc.) et en considérant les rôles de chaque utilisateur. Par la suite ces données sont traitées et validées conformément aux besoins de la Société.	
28	IND	IND2	Autoriser et rembourser un frais	1	90%	FS-Claims, FS/CD [REDACTED] CDP	ÉCARTS - Le dossier médical sera développé par SAP via le CDP #3 -Le calcul des frais sera développé lors de l'implantation	Voir la description des CDP #3 dans la section 3.2.2.1

1-Liste des processus					2 - Information à compléter par l'Alliance			
Numéro	Famille processus	Référence processus	Processus pour lesquels la couverture de la solution doit être établie	Criticité 1-Très critique 2-Critique 3-Peu critique	Couverture des processus par la solution	Module(s) de la solution	Justifier l'écart et apporter les précisions requises (Détail des modules ainsi que leur valeur ajoutée)	Références
							RICEFW -Le développement de Workflow fera l'objet d'un effort d'implantation -Le développement de Formulaires fera l'objet d'un effort d'implantation -Le développement d'interfaces (RAMQ...) fera l'objet d'un effort d'implantation PARAMÉTRAGES -Le Partenaire d'Affaires (BP) de SAP sera configuré - Le Compte Client du Partenaire d'Affaires (BP) de SAP est configuré dans [REDACTED] Efforts d'implantation, de configuration et d'intégration pour le dossier médical afin de déterminer l'admissibilité et le type de privilège selon des règles d'affaires paramétrées (BRF+) - L'utilisation des données médicales dans les règles d'éligibilité (BRF+) fera l'objet de paramétrage lors de la réalisation -L'utilisation de [REDACTED] pour la gestion de documents entrants et sortants fera l'objet de paramétrages -Configuration de CRM pour recevoir et traiter des demandes d'indemnisation, priorisation, répartition, escalation, etc. -Configuration de FS-Claims pour la gestion de la demande d'indemnisation -Configuration de l'application FS-CD pour le traitement des paiements JUSTIFICATIONS • 1-Description : Les objets SAP « Partenaire d'affaires» et « Dossier médical » permettront de gérer la demande d'indemnité tel que décrit dans le diagramme de l'architecture du modèle d'affaires.. a. La configuration du module Claims sera requise b. La configuration du module FS-CD sera requise c. L'écart repose essentiellement sur le développement de workflow, interfaces et formulaires. • 2- Interfaces [REDACTED] SAP offre en standard une série d'écrans [REDACTED] détaillée au catalogue disponible sur le site SAP pour l'ensemble des domaines [REDACTED] incluant le processus SAAQ IND2. Voici des exemples d'applications [REDACTED] qui seront utilisées (section 3.2.2.3). • 3-RICEFW : se référer ci-dessus • 4- Modules peu utilisés : Non applicable • 6- Dossier client (CF, section 3.2.2.1 et 3.2.2.2): Afin de limiter la redondance, les justifications a) b) c) d) e) relatives au point 6 du processus IND1 sont applicables sur le processus IND2	CDP du présent document Voir la Dossier Client 360 dans la section 3.2.2.2 du présent document Voir la liste des applications [REDACTED] dans la section 3.2.2.4 du présent document

1 -Liste des processus					2 - Information à compléter par l'Alliance			
Numéro	Famille processus	Référence processus	Processus pour lesquels la couverture de la solution doit être établie	Criticité 1-Très critique 2-Critique 3-Peu critique	Couverture des processus par la solution	Module(s) de la solution	Justifier l'écart et apporter les précisions requises (Détail des modules ainsi que leur valeur ajoutée)	Références
							8- BI calcul opérationnel : Afin de limiter la redondance, les justifications a) b) c) d) relatives au point 8 du processus IND1 sont applicables sur le processus IND2 9- BI développement service d'affaires : Il n'y a pas de service spécifique au processus IND2 10- BI production indicateurs rapport officiel (Cf. section 3.3.1 relative à la grille F3b) : Afin de limiter la redondance, les justifications a) b) c) relatives au point 10 du processus IND1 sont applicables sur le processus IND2	
							ÉCARTS -Le calcul du montant de la rente sera développé lors de l'implantation - Le dossier médical sera développé par SAP via le CDP #3 RICEFW -Le développement de Workflow fera l'objet d'un effort d'implantation -Le développement de Formulaires fera l'objet d'un effort d'implantation -Le développement d'interfaces (CSST, RRQ, MTESS...) fera l'objet d'un effort d'implantation	
29	IND	IND3	Traiter les indemnités versées sous forme de rentes	1	90%	FS-Claims FS/CD CDP	PARAMÉTRAGES -Le Partenaire d'Affaires (BP) de SAP sera configuré - Le Compte Client du Partenaire d'Affaires (BP) de SAP est configuré dans l'implantation, de configuration et d'intégration pour le dossier médical afin de déterminer l'admissibilité et le type de privilège selon des règles d'affaires paramétrées (BRF+) - L'utilisation des données médicales dans les règles d'éligibilité (BRF+) fera l'objet de paramétrage lors de la réalisation -L'utilisation de [REDACTED] pour la gestion de documents entrants et sortants fera l'objet de paramétrages -Configuration de CRM pour recevoir et traiter des demandes d'indemnisation, priorisation, répartition, escalation.... -Configuration de FS-Claims pour la gestion de la demande d'indemnisation -Configuration de l'application FS-CD pour le traitement des paiements récurrents (rentes) JUSTIFICATIONS 1-Description : Les objets SAP « Partenaire d'affaires» et « Dossier médical » permettront de gérer la demande d'indemnité tel que décrit dans le diagramme de l'architecture du modèle d'affaires. . a. La configuration du module Claims sera requise b. La configuration du module FS-CD sera requise	Voir la description des CDP #3 dans la section 3.2.2.1 CDP du présent document

1 - Liste des processus					2 - Information à compléter par l'Alliance			
Numéro	Famille processus	Référence processus	Processus pour lesquels la couverture de la solution doit être établie	Criticité 1-Très critique 2-Critique 3-Peu critique	Couverture des processus par la solution	Module(s) de la solution	Justifier l'écart et apporter les précisions requises (Détail des modules ainsi que leur valeur ajoutée)	Références
							2- Interfaces : SAP offre en standard une série d'écran détaillée au catalogue disponible sur le site SAP pour l'ensemble des domaines incluant le processus SAAQ IND3. Voici des exemples d'applications qui seront utilisées (section 3.2.2.3).. 3- RICEFW : se référer ci-dessus 4- Modules peu utilisés : Non applicable 6- Dossier client (Cf. section 3.2.2.1 et 3.2.2.2): Afin de limiter la redondance, les justifications a) b) c) d) e) relatives au point 6 du processus IND1 sont applicables sur le processus IND3 8- BI calcul opérationnel : Afin de limiter la redondance, les justifications a) b) c) d) relatives au point 8 du processus IND1 sont applicables sur le processus IND3 9- BI développement service d'affaires : Il n'y a pas de service spécifique au processus IND3 10- BI production indicateurs rapport officiel (Cf. section 3.3.1 relative à la grille F3b) : Afin de limiter la redondance, les justifications a) b) c) relatives au point 10 du processus IND1 sont applicables sur le processus IND3	
							ÉCARTS - Le dossier médical sera développé par SAP via le CDP #3 - Le calcul des frais sera développé lors de l'implantation RICEFW -le développement de Workflow fera l'objet d'un effort d'implantation -le développement de Formulaires fera l'objet d'un effort d'implantation -le développement d'interfaces (DEC.) fera l'objet d'un effort d'implantation PARAMÉTRAGES -Le Partenaire d'Affaires (BP) de SAP sera configuré - Le Compte Client du Partenaire d'Affaires (BP) de SAP est configuré dans - Efforts d'implantation, de configuration et d'intégration pour le dossier médical afin de déterminer l'admissibilité et le type de privilège selon des règles d'affaires paramétrées (BRF+) - L'utilisation des données médicales dans les règles d'éligibilité (BRF+) fera l'objet de paramétrage lors de la réalisation -L'utilisation de pour la gestion de documents entrants et sortants fera l'objet de paramétrages -Configuration de CRM pour recevoir et traiter des demandes d'indemnisation, priorisation,	Voir la description des CDP #3 dans la section 3.2.2.1 CDP du présent document
30	IND	IND4	Traiter les indemnités forfaitaires	1	90%	FS-Claims FS/CD CDP		

1 -Liste des processus					2 - Information à compléter par l'Alliance			
Numéro	Famille processus	Référence processus	Processus pour lesquels la couverture de la solution doit être établie	Criticité 1-Très critique 2-Critique 3-Peu critique	Couverture des processus par la solution	Module(s) de la solution	Justifier l'écart et apporter les précisions requises (Détail des modules ainsi que leur valeur ajoutée)	Références
							répartition, escalation.... -Configuration de FS-Claims pour la gestion de la demande d'indemnisation -Configuration de l'application FS-CD pour le traitement des paiements JUSTIFICATIONS 1-Description : Les objets SAP « Partenaire d'affaires » et « Dossier médical » permettront de gérer la demande d'indemnité tel que décrit dans le diagramme de l'architecture du modèle d'affaires. . a. La configuration du module Claims sera requise b. La configuration du module FS-CD sera requise c. L'écart repose essentiellement sur le développement de workflow, interfaces et formulaires. 2- Interfaces : SAP offre en standard une série d'écrans détaillée au catalogue disponible sur le site SAP pour l'ensemble des domaines incluant le processus SAAQ.IND4. Voici des exemples d'applications qui seront utilisées (section 3.2.2.3). 3-RICEFW : se référer ci-dessus 4- Modules peu utilisés : Non applicable 6- Dossier client (Cf. section 3.2.2.1 et 3.2.2.2): Afin de limiter la redondance, les justifications a) b) c) d) e) relatives au point 6 du processus IND1 sont applicables sur le processus IND4 8- BI calcul opérationnel : Afin de limiter la redondance, les justifications a) b) c) d) relatives au point 8 du processus IND1 sont applicables sur le processus IND4 9- BI développement service d'affaires : Il n'y a pas de service spécifique au processus IND4 10- BI production indicateurs rapport officiel (Cf. section 3.3.1 relative à la grille F3b) : Afin de limiter la redondance, les justifications a) b) c) relatives au point 10 du processus IND1 sont applicables sur le processus IND4 ÉCARTS -Le dossier médical sera développé par SAP via le CDP #3 RICEFW -Le développement de Workflow fera l'objet d'un effort d'implantation -Le développement de Formulaires fera l'objet d'un effort d'implantation PARAMÉTRAGES -Le Partenaire d'Affaires (BP) de SAP sera configuré - Le Compte Client du Partenaire d'Affaires (BP) de SAP est configuré dans	Voir la description des CDP #3 dans la section 3.2.2.1 CDP du présent document
31	IND	IND5	Soutenir la réintégration	1	90%	CRM FS-Claims CDP		Voir la Dossier Client 360 dans la section 3.2.2.2

1 -Liste des processus					2 - Information à compléter par l'Alliance			
Numéro	Famille processus	Référence processus	Processus pour lesquels la couverture de la solution doit être établie	Criticité 1-Très critique 2-Critique 3-Peu critique	Couverture des processus par la solution	Module(s) de la solution	Justifier l'écart et apporter les précisions requises (Détail des modules ainsi que leur valeur ajoutée)	Références
32	IND	IND6	Traiter la demande de révision	2	100%	FS-Claims	- Efforts d'implantation, de configuration et d'intégration pour le dossier médical afin de déterminer l'admissibilité et le type de privilège selon des règles d'affaires paramétrées (BRF+) - L'utilisation des données médicales dans les règles d'éligibilité (BRF+) fera l'objet de paramétrage lors de la réalisation -L'utilisation de [REDACTED] pour la gestion de documents entrants et sortants fera l'objet de paramétrages -La configuration de la gestion de cas CRM pour suivre la réintégration JUSTIFICATIONS 1-Description : La gestion de cas de la solution CRM permettra de faire le suivi de la réintégration. a. L'objet SAP « dossier médical » permettra de conserver l'information nécessaire à la réintégration..... tel que décrit dans le diagramme de l'architecture du modèle d'affaires.. b. L'écart repose essentiellement sur le développement de workflow, et formulaires. 2- Interfaces [REDACTED] : SAP offre en standard une série d'écrans [REDACTED] détaillée au catalogue disponible sur le site SAP pour l'ensemble des domaines [REDACTED] incluant le processus SAAQ IND5. Voici des exemples d'applications [REDACTED] qui seront utilisées (section 3.2.2.3). 3-RICEFW : se référer ci-dessus 4- Modules peu utilisés : Non applicable 6- Dossier client (CF, section 3.2.2.1 et 3.2.2.2): Afin de limiter la redondance, les justifications a) b) c) d) e) relatives au point 6 du processus IND1 sont applicables sur le processus IND5 8- BI calcul opérationnel : Afin de limiter la redondance, les justifications a) b) c) d) relatives au point 8 du processus IND1 sont applicables sur le processus IND5 9- BI développement service d'affaires : Il n'y a pas de service spécifique au processus IND5 10- BI production indicateurs rapport officiel (Cf. section 3.3.1 relative à la grille F3b) : Afin de limiter la redondance, les justifications a) b) c) relatives au point 10 du processus IND1 sont applicables sur le processus IND5 PARAMÉTRAGES -Le Partenaire d'Affaires (BP) de SAP sera configuré - Le Compte Client du Partenaire d'Affaires (BP) de SAP est configuré dans [REDACTED] Efforts d'implantation, de configuration et d'intégration pour le dossier médical afin de déterminer l'admissibilité et le type de privilège selon des règles d'affaires paramétrées (BRF+) - L'utilisation des données médicales dans les règles d'éligibilité (BRF+) fera l'objet de paramétrage et d'intégration avec FS-Claims lors de la réalisation	du présent document Voir la liste des applications [REDACTED] dans la section 3.2.2.4 du présent document
								Voir la Dossier Client 360 dans la section 3.2.2.2 du présent document

1 -Liste des processus					2 - Information à compléter par l'Alliance			
Numéro	Famille processus	Référence processus	Processus pour lesquels la couverture de la solution doit être établie	Criticité 1-Très critique 2-Critique 3-Peu critique	Couverture des processus par la solution	Module(s) de la solution	Justifier l'écart et apporter les précisions requises (Détail des modules ainsi que leur valeur ajoutée)	Références
							-L'utilisation de [REDACTED] pour la gestion de documents entrants et sortants fera l'objet de paramètres -Configuration de CRM pour recevoir et traiter des demandes d'indemnisation, priorisation, répartition, escalation, etc. -Configuration de FS-Claims pour la gestion de la demande d'indemnisation <u>JUSTIFICATIONS</u> 1-Description : Les objets SAP « Partenaire d'affaires» et « Dossier médical » permettront de gérer la demande d'indemnité tel que décrit dans le diagramme de l'architecture du modèle d'affaires. . a. La configuration du module Claims sera requise b. L'écart repose essentiellement sur le développement de workflow, interfaces et formulaires. 2- Interfaces [REDACTED] : SAP offre en standard une série d'écrans [REDACTED] détaillée au catalogue disponible sur le site SAP pour l'ensemble des domaines [REDACTED] incluant le processus SAAQ IND6. Voici des exemples d'applications FIORI qui seront utilisées (section 3.2.2.3).. 3-RICEFW : se référer ci-dessus 4- Modules peu utilisés : Non applicable 6- Dossier client (CF. section 3.2.2.1 et 3.2.2.2): Afin de limiter la redondance, les justifications a) b) c) d) e) relatives au point 6 du processus IND1 sont applicables sur le processus IND6 8- BI calcul opérationnel : Afin de limiter la redondance, les justifications a) b) c) d) relatives au point 8 du processus IND1 sont applicables sur le processus IND6 9- BI développement service d'affaires : Il n'y a pas de service spécifique au processus IND6 10- BI production indicateurs rapport officiel (Cf. section 3.3.1 relative à la grille F3b) : Afin de limiter la redondance, les justifications a) b) c) relatives au point 10 du processus IND1 sont applicables sur le processus IND6 <u>PARAMÉTRAGES</u> - Efforts d'implantation, de configuration et d'intégration pour les données financières et les processus de vérification <u>JUSTIFICATIONS</u> 1-Description : La fonctionnalité de SAP Audit Management permet de cumuler toutes les informations requises pour analyse par les vérificateurs internes et externes. Il permet de faire des plans de vérification, de l'échantillonnage ainsi que toute la gestion de projet de vérification. 2- Interfaces Fiori : SAP offre en standard une série d'écrans Fiori détaillée au catalogue	Voir la liste des applications [REDACTED] dans la section 3.2.2.4 du présent document
33	SOR3	SOR3.1	Assurer la qualité des processus et des solutions	3	100%	Audit Management		Voir la Dossier Client 360 dans la section 3.2.2.2 du présent document Voir la liste des applications [REDACTED] dans la section 3.2.2.4 du présent document

1 - Liste des processus				
Numéro	Famille processus	Référence processus	Processus pour lesquels la couverture de la solution doit être établie	Criticité 1-Très critique 2-Critique 3-Peu critique

2 - Information à compléter par l'Alliance			
Couverture des processus par la solution	Module(s) de la solution	Justifier l'écart et apporter les précisions requises (Détail des modules ainsi que leur valeur ajoutée)	Références
		disponible sur le site SAP pour l'ensemble des domaines [redacted] incluant le processus SAAQ SOR3.1. Voici des exemples d'applications [redacted] qui seront utilisées (section 3.2.2.3).. 4- Modules peu utilisés : Ce module offre une fonctionnalité ciblée et essentielle pour la vérification. 6- Dossier client (Cf. section 3.2.2.1 et 3.2.2.2): Le partenaire d'affaires unique de SAP constitue pour l'ensemble des processus de la SAAQ incluant SOR3.1, le DOSSIER CLIENT de la SAAQ. 8- BI calcul opérationnel : La solution SAP et ses modules permettront à la SAAQ de déployer les rapports opérationnels et des rapports statistiques opérationnels. Chaque module a ses propres rapports opérationnels. La plateforme [redacted] met à la disposition de l'utilisateur des rapports statistiques et analytiques disponible dans le bureau de l'utilisateur [redacted] (ancher) mis à jour en temps réel. L'utilisateur sur un «clic» de tuile peut visionner ces rapports à tout moment. Les outils sont disponibles pour les différents niveaux de profils utilisateurs de la société. On trouve des outils pour : a. les utilisateurs finaux (Multidimensionnal Report, Smart business KPI/APF, Query Browser, et [redacted] analytics qui permettront aux utilisateurs des processus SOR3.1 de sortir les rapports, analyses et tableaux de bord requis (par exemple, Nombre de vignettes attribuées, par lieu, par échéance, etc.) b. les analystes d'affaires (Query Designer, KPI Modeler). c. Les analystes de données BI pour l'utilisation plus poussée des outils (SAP Lumira, design studio, SAP BI suite). d. Quant au BI, il permet de produire toutes les analyses stratégiques et produire les tableaux de bord et cubes requis. Les données du BI ne servent pas qu'à la production des rapports officiels. L'analyse des données du BI peut avoir des répercussions directes sur les processus d'affaires. Ainsi, le constat d'un nouveau phénomène par l'étude de données du BI pourra donner lieu à des recommandations, de nouvelles procédures, un changement législatif ou des nouvelles actions en milieu opérationnels. 9- BI développement service d'affaires : Il n'y a pas de service spécifique au processus SOR3.1 10- BI production indicateurs rapport officiel (Cf. section 3.3.1 relative à la grille F3b) : a. Les outils de la solution [redacted] imbedded analytics » tel que l'outil « KPI Modeler » permettra la configuration et la personnalisation des applications analytiques de [redacted] pour le processus SOR3.1. Cet outil permet aussi le	3.2.2.4 du présent document

1 -Liste des processus					2 - Information à compléter par l'Alliance			
Numéro	Famille	Référence	Processus pour lesquels la couverture de la solution doit être établie	Criticité 1-Très critique 2-Critique 3-Peu critique	Couverture des processus par la solution	Module(s) de la solution	Justifier l'écart et apporter les précisions requises (Détail des modules ainsi que leur valeur ajoutée)	Références
							développement des KPI en se basant sur les vues Core Data Services (CDS) standards de la solution b. La solution SAP BI Suite permet aussi de créer des KPI spécifiques à partir des entrepôts de données de la Société afin d'approfondir les analyses sur la gestion et les caractéristiques liées au processus. c. Ces indicateurs consommés par les utilisateurs sont aussi utilisés par la solution « DISCLOSURE MANAGEMENT » pour la production de rapports officiels. Cette solution permet de créer des rapports officiels selon les gabarits définis par la Société, et en se basant sur différentes données sources (telles qu'une base donnée d'un système patrimonial, des KPI issus des systèmes patrimoniaux, de nouveaux KPI, des vues CDS, des fichiers Word, Excel, etc.) et en considérant les rôles de chaque utilisateur. Par la suite ces données sont traitées et validées conformément aux besoins de la Société.	
							ÉCARTS -Les besoins tels que la gestion des griefs, la gestion des mesures disciplinaires, les sondages seront comblés par un développement en utilisant les outils HCP ou MDF (Meta Data Framework). RICEFW -Le développement de Workflow fera l'objet d'un effort d'implantation -Le développement de Formulaires fera l'objet d'un effort d'implantation -Le développement des interfaces (SAGIR, SAGIP ...) fera l'objet d'un effort d'implantation PARAMÉTRAGES -Le dossier employé (Employee Central) de SAP sera configuré -L'ensemble des modules sera configuré -L'ensemble des modules analytiques de SuccessFactors sera également configuré -Les modules Santé Sécurité seront aussi configurés -L'utilisation de pour la gestion de documents entrants et sortants fera l'objet de paramétrages JUSTIFICATIONS 1-Description : La solution SAP offre une solution complète pour la gestion des ressources humaines : - Employee Central est le dossier unique de l'employé - Les modules Succession Planning et Goals & Performance permettent la gestion du talent, de la relève, des objectifs personnels et d'équipe. - Le module Time & Attendance by Workforce Software permet la gestion des	Voir la Dossier Client 360 dans la section 3.2.2.2 du présent document Voir la liste des applications dans la section 3.2.2.4 du présent document
34	SOR4	SOR4	Gestion des ressources humaines (pour plus d'information veuillez référer à l'addenda)	3	90%	Health & Safety		

1 - Liste des processus					2 - Information à compléter par l'Alliance			
Numéro	Famille processus	Référence processus	Processus pour lesquels la couverture de la solution doit être établie	Criticité 1-Très critique 2-Critique 3-Peu critique	Couverture des processus par la solution	Module(s) de la solution	Justifier l'écart et apporter les précisions requises (Détail des modules ainsi que leur valeur ajoutée)	Références
							2- Interfaces : SAP offre en standard une série d'écrans détaillée au catalogue disponible sur le site SAP pour l'ensemble des domaines incluant le processus SAAQ SOR4. Voici des exemples d'applications FIORI qui seront utilisées (section 3.2.2.3).. 3-RICEFW : Non applicable 4- Modules peu utilisés : Non applicable 6- Dossier client (CF, section 3.2.2.1 et 3.2.2.2): Non applicable 8- BI calcul opérationnel : La solution SAP et ses modules permettront à la SAAQ de déployer les rapports opérationnels et des rapports statistiques opérationnels. Chaque module a ses propres rapports statistiques et analytiques disponible dans le bureau de l'utilisateur (lancer) mis à jour en temps réel. L'utilisateur sur un «clic» de tuile peut visionner ces rapports à tout moment. Les outils sont disponibles pour les différents niveaux de profils utilisateurs de la société. On trouve des outils pour : a. les utilisateurs finaux (Multidimensional Report, Smart business KPI/APF, Query Browser, et analytics qui permettront aux utilisateurs des processus SOR4 de sortir les rapports, analyses et tableaux de bord requis (par exemple, Nombre de vignettes attribuées, par lieu, par échéance, etc.) b. les analystes d'affaires (Query Designer, KPI Modeler). c. Les analystes de données BI pour l'utilisation plus poussée des outils (SAP Lumira, design studio, SAP BI suite). d. Quant au BI, il permet de produit toutes les analyses stratégiques et produire les tableaux de bord et cubes requis. Les données du BI ne servent pas qu'à la production des rapports officiels. L'analyse des données du BI peut avoir des répercussions directes sur les processus d'affaires. Ainsi, le constat d'un nouveau	

1 -Liste des processus					2 - Information à compléter par l'Alliance			
Numéro	Famille processus	Référence processus	Processus pour lesquels la couverture de la solution doit être établie	Criticité 1-Très critique 2-Critique 3-Peu critique	Couverture des processus par la solution	Module(s) de la solution	Justifier l'écart et apporter les précisions requises (Détail des modules ainsi que leur valeur ajoutée)	Références
							phénomène par l'étude de données du BI pourra donner lieu à des recommandations, de nouvelles procédures, un changement législatif ou des nouvelles actions en milieux opérationnels. 9- BI développement service d'affaires : Un service d'affaires est mis en place pour SOR4 avec le système SAGIR afin d'entreposer les différentes données de gestion intégrée des ressources humaines dans le BI. La portée des données comprend les données reliées à la fonction, le temps, l'assiduité des ressources. Les données sur les assurances collectives, la dotation, les postes et la structure administratives, sur les emplois de complexité et d'encadrement. et autres données SAGIR. Un service d'affaires est mis en place avec le système SAGIP afin de transférer au BI les données de paie, de dotation, sur les emplois de complexité et d'encadrement. 10- BI production indicateurs rapport officiel (Cf. section 3.3.1 relative à la grille F3b) : a. Les outils de la solution « [REDACTED] Embedded analytics » tel que l'outil « KPI Modeler » permettra la configuration et la personnalisation des applications analytiques de [REDACTED] pour le processus AMD1. Cet outil permet aussi le développement des KPI en se basant sur les vues Core Data Services (CDS) standards de la solution [REDACTED] b. La solution SAP BI Suite permet aussi de créer des KPI spécifiques à partir des entrepôts de données de la Société afin d'approfondir les analyses sur la gestion et les caractéristiques liées au processus. c. Ces indicateurs consommés par les utilisateurs sont aussi utilisés par la solution « DISCLOSURE MANAGEMENT » pour la production de rapports officiels. Cette solution permet de créer des rapports officiels selon les gabarits définis par la Société, et en se basant sur différentes données sources (telles qu'une base donnée d'un système patrimonial, des KPI issus des systèmes patrimoniaux, de nouveaux KPI, des vues CDS, des fichiers Word, Excel, etc.) et en considérant les rôles de chaque utilisateur. Par la suite ces données sont traitées et validées conformément aux besoins de la Société. 11- En fonction des besoins spécifiés dans l'addenda, veuillez considérer les points suivants dans votre réponse : le Développement organisationnel; la rémunération et les avantages sociaux (retraite et boni); la Gestion de la main d'œuvre; les relations de travail; la Santé des personnes (assurance et réhabilitation). Voir le point 1 Description ci-haut.	
35	SOR5	SOR5.1	Percevoir et recouvrer les sommes dues	2	90%	[REDACTED] FICA/FSCD	RICEFW -Le développement de Workflow fera l'objet d'un effort d'implantation -Le développement d'interfaces (Banques) fera l'objet d'un effort d'implantation	Voir la Dossier Client 360 dans la section 3.2.2.2