

LGS-IBM/SAP

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
		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 les données financières et des données de compte de contrat JUSTIFICATIONS 1-Description : L'objet SAP « partenaire d'affaires » permettra de centraliser toutes les transactions financières et ainsi avoir une vue globale des sommes payées, dues ou à recevoir. Le module FICA permettra de consolider sur un seul dossier (contract account) l'ensemble des transactions des clients et des partenaires, d'intégrer les sommes dues (amendes non payées, etc.) provenant de sources externes et gérer le processus de collection. L'écart repose essentiellement sur le développement de workflow et 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 SORS.1. 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 SORS.1, le DOSSIER CLIENT de la SAAQ : a. Les objets standards de SAP (infractions, indemnités, réclamations, contrats, etc.) sont nativement reliés au partenaire d'affaires (dossier client). b. Tous les documents intrants et sortants, maintenus dans OpenText, sont également nativement reliés au partenaire d'affaires (dossier client). c. 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 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 disponible dans le bureau de l'utilisateur (Fiori 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	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
							trouve des outils pour : a. les utilisateurs finaux (Multidimensionnal Report, Smart business KPI/APF, Query Browser, et analytics qui permettront aux utilisateurs des processus SORS.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 milieux opérationnels. 9- BI développement service d'affaires : Il n'y a pas de service spécifique au processus SORS.1. 10- BI production indicateurs rapport officiel (Cf. section 3.3.1 relative à la grille F3b) : a. Les outils de la solution « Embedded analytics » tel que l'outil « KPI Modeler » permettra la configuration et la personnalisation des applications analytiques de pour le processus SORS.1. Cet outil permet aussi le 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.	

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
36	SORS	SORS.2	Payer les sommes dues	1	90%	FICA/FSCD	RICEFW -le développement d'interfaces (Banques, ARC, ARQ.) fera l'objet d'un effort d'implantation -le développement de Workflow fera l'objet d'un effort d'implantation -le développement de Formulaires fera l'objet d'un effort d'implantation (notamment pour les feuillets fiscaux) 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 les données financières -Configuration dans les règles de paiement (BRF+) fera l'objet de paramétrage lors de la réalisation JUSTIFICATIONS 1- Description : L'objet SAP « partenaire d'affaires » permettra de centraliser toutes les transactions financières et ainsi avoir une vue globale des sommes payables. Une configuration du module financier (comptes payables) sera requise. 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 SORS.2. 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 les payables, 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 SORS.1 sont applicables sur le processus SORS.2 9- BI développement service d'affaires Il n'y a pas de service spécifique au processus SORS.2. 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 SORS.1 sont applicables sur le processus SORS.2	Voir la liste des applications [REDACTED] dans la section 3.2.2.4 du présent document
37	SORS	SORS.4	Gérer la trésorerie	1	90%	Cash Management	RICEFW -le développement d'interfaces (Banques, ARC, ARQ) fera l'objet d'un effort d'implantation PARAMÉTRAGES -le Partenaire d'Affaires (BP) de SAP sera configuré	Voir la Dossier Client 360 dans la section 3.2.2.2 du présent

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
							- Le Compte Client du Partenaire d'Affaires (BP) de SAP est configuré dans [REDACTED] Efforts d'implantation, de configuration et d'intégration pour les données financières -Configuration des règles de trésorerie (BRF+) fera l'objet de paramétrage lors de la réalisation <u>JUSTIFICATIONS</u> 1-Description : La configuration des modules financiers incluant SAP Cash Management sera requise. 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 SORS.4. Voici des exemples d'applications FIORI qui seront utilisées (section 3.2.2.3). 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 SORS.4, 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 SORS.1 sont applicables sur le processus SORS.4 9- BI développement service d'affaires : Il n'y a pas de service spécifique pour le processus SORS.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 SORS.1 sont applicables sur le processus SORS.4	document Voir la liste des applications [REDACTED] dans la section 3.2.2.4 du présent document
38	SORS	SORS.5	Gérer le budget	1	90%	[REDACTED] BPC	<u>RICEFW</u> -Le développement d'interfaces (SCT, MFQ.) fera l'objet d'un effort d'implantation -Le développement de Workflow fera l'objet d'un effort d'implantation <u>PARAMÉRAGES</u> -Le module Budget (BPC) sera configuré - Efforts d'implantation, de configuration et d'intégration pour les données budgétaires -Configuration des règles de budgets (BRF+) fera l'objet de paramétrage lors de la réalisation <u>JUSTIFICATIONS</u> 1-Description : Le module BPC permet la gestion des budgets du niveau global au niveau granulaire, la gestion des versions et une pleine intégration avec les modules financiers transactionnels [REDACTED] L'écart repose essentiellement sur le développement de workflow et interfaces. 2- Interfaces [REDACTED] BPC offre différentes options de déploiement et donc d'interfaces	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
39	SORS	SORS.6	Préparer les états financiers	1	90%	BPC Disclosure Management	RICEFW -Le développement d'interfaces (SCT, Conseil du Trésor, ISQ, MFC...) fera l'objet d'un effort d'implantation PARAMÉTRAGES 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.	Voir la Dossier Client 360 dans la section 3.2.2.2 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
							- Efforts d'implantation, de configuration et d'intégration pour les données financières -Efforts d'implantation et de configuration pour les processus de production des rapports officiels dans Disclosure Management -Configuration des règles de financières (BRF+) fera l'objet de paramétrage lors de la réalisation JUSTIFICATIONS 1-Description : a. Disclosure Management offre une capacité de gestion de projet, une fonctionnalité de « version », une assignation des tâches et des responsabilités. Disclosure Management maintient des formats de rapports officiels (avec une intégration avec MS Word) b. Disclosure Management de SAP permet la gestion de production de tout rapport officiel incluant un rapport annuel, mais comprenant aussi tout autre rapport tel qu'un rapport trimestriel, un bilan social, un bilan environnemental... ceci comprend donc le Bilan Routier préparé par la SAAQ. La solution permet une multiplicité de formats et de versions. c. L'écart repose essentiellement sur le développement d'interfaces. 2-Interfaces: SAP Disclosure Management offre sa propre interface utilisateur adaptée aux besoins de préparation des rapports officiels. 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 SORS.6. 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 SORS.6, le DOSSIER CLIENT de la SAAQ. 8- BI calcul opérationnel : Afin de limiter la redondance, les justifications a) b) c) relatives au point 8 du processus SORS.1 sont applicables sur le processus SORS.6 9- BI développement service d'affaires : Il n'y a pas de service spécifique pour le processus SORS.6. 10- BI production indicateurs rapport officiel (Cf. section 3.3.1 relative à la grille F3b) : a. Les outils de la solution « Embedded analytics » tel que l'outil « KPI Modeler » permettra la configuration et la personnalisation des applications analytiques de pour le processus SORS.6. Cet outil permet aussi le développement des KPI en se basant sur les vues Core Data Services (CDS)	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 de Workflow fera l'objet d'un effort d'implantation -Le développement d'interfaces (Banques) 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 les dépenses de voyages dans Concur JUSTIFICATIONS 1-Description : L'application infonuagique Concur permet la création de notes de frais comprenant l'ensemble des frais autorisés par les politiques internes de la SAAQ. L'écart repose essentiellement sur le développement de workflow et interfaces. Les règles d'affaires (maximum, minimum...) sont ainsi périmées. Les dépenses autorisées sont directement intégrées avec les Financier [REDACTED] pour imputation et paiement. 2- Interfaces Fiori : [REDACTED] offre sa propre interface utilisateur adaptée aux besoins de préparation des comptes de dépenses. SAP offre en standard une série d'écrans détaillée au catalogue disponible sur le site SAP pour l'ensemble des domaines incluant les processus financiers. 3-RICEFW : se référer ci-dessus 4- Modules peu utilisés : Ce module (concur) offre une fonctionnalité ciblée et essentielle pour les comptes de dépenses. 6- Dossier client (CF. section 3.2.2.1 et 3.2.2.2) : Le partenaire d'affaires unique de SAP	Voir la liste des applications [REDACTED] dans la section 3.2.2.4 du présent document
40	SORS	SORS.8	Autoriser les dépenses et la facturation	2	90%	Concur		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
							constitue pour l'ensemble des processus de la SAAQ incluant SOR5.8, 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 SOR5.1 sont applicables sur le processus SOR5.8 9- BI développement service d'affaires Il n'y a pas de service spécifique pour le processus SOR5.8. 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 SOR5.1 sont applicables sur le processus SOR5.8	
							PARAMÉTRAGES -Le Partenaire d'Affaires (BP) de SAP sera configuré -La fonctionnalité de gestion de la maintenance sera configurée -L'application mobile SAP Work Manager sera configure.	
41	SOR6	SOR6.1	Entretienir les locaux et les espaces de travail	2	100%	 SAP Work Manager	JUSTIFICATIONS 1-Description : Le module de maintenance de permet la planification, la gestion et la livraison des activités de maintenance pour les équipements, locaux et véhicules de la SAAQ. Work Manager permet la mobilisation des bons de travail. 2- Interfaces Work Manager offre sa propre interface utilisateur adaptée aux besoins de gestion des bons de travail. 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 SOR6.1. Voici des exemples d'applications FIORI qui seront utilisées (section 3.2.2.3). 3-RICEFW : Non applicable 4- Modules peu utilisés : Ce module offre une fonctionnalité ciblée et essentielle pour la mobilisation des bons de travail. 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 SOR6.1, le DOSSIER CLIENT de la SAAQ. 8- BI calcul opérationnel : La solution informationnelle SAP et l'architecture proposée permettront à la SAAQ de déployer les rapports opérationnels, les analyses stratégiques et les tableaux de bord requis. Afin de limiter la redondance, les justifications a) b) c) relatives au point 8 du processus SOR5.1 sont applicables sur le processus SOR6.1 9- BI développement service d'affaires : Il n'y a pas de service spécifique pour le processus SOR6.1.	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 de Workflow fera l'objet d'un effort d'implantation PARAMÉTRAGES -Le Partenaire d'Affaires (BP) de SAP sera configuré -La fonctionnalité de gestion de la maintenance sera configurée JUSTIFICATIONS 1-Description : Le module de maintenance de [REDACTED] permet la planification, la gestion du matériel et la livraison des activités de maintenance pour les équipements, locaux et véhicules de la SAAQ. Work Manager permet la mobilisation des bons de travail. 2- Interfaces [REDACTED] : Work Manager offre sa propre interface utilisateur adaptée aux besoins de gestion des bons de travail. 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 SOR6.1. Voici des exemples d'applications FIORI qui seront utilisées (section 3.2.2.3). 3-RICEFW : Voir ci-dessus 4- Modules peu utilisés : Ce module offre une fonctionnalité ciblée et essentielle pour la mobilisation des bons de travail. 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 SOR6.3, 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 SOR6.1 sont applicables sur le processus SOR6.3 9- BI développement service d'affaires : Il n'y a pas de service spécifique pour le processus SOR6.3. 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 SOR6.1 sont applicables sur le processus SOR6.3 RICEFW -Le développement d'interfaces CCD, BANQ.) fera l'objet d'un effort d'implantation PARAMÉTRAGES	Voir la Dossier Client 360 dans la section 3.2.2.2 du présent document
42	SOR6	SOR6.3	Gérer le matériel	2	90%	[REDACTED] SAP Work manager		Voir la liste des applications [REDACTED] dans la section 3.2.2.4 du présent document
43	SOR6	SOR6.4	Assurer la gestion intégrée des documents	3	90%	[REDACTED]	RICEFW -Le développement d'interfaces CCD, BANQ.) fera l'objet d'un effort d'implantation PARAMÉTRAGES	Voir la Dossier Client 360 dans la section 3.2.2.2 du présent

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'application [REDACTED] sera configurée JUSTIFICATIONS 1-Description : La solution [REDACTED] permet la gestion documentaire complète et pleinement intégrée avec le PGI de SAP. a. Le module [REDACTED] ECM permet l'archivage et de documents entrants directement dans les écrans transactionnels SAP b. Le module [REDACTED] Business Center permet la création de documents sortants directement dans les écrans transactionnels SAP c. La fonctionnalité [REDACTED] permet la recherche, l'archivage, le flux de travail, le caviardage...et tout autre gestion documentaire d. L'écart repose essentiellement sur le développement d'interfaces. 2- Interfaces [REDACTED] offre sa propre interface utilisateur adaptée aux besoins de gestion documentaire. SAP offre en standard une série d'écran [REDACTED] détaillée au catalogue disponible sur le site SAP pour l'ensemble des domaines [REDACTED] incluant le processus SAAQ SOR6.4. 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 SOR6.4, 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 SOR5.1 sont applicables sur le processus SOR6.4 9- BI développement service d'affaires : Il n'y a pas de service spécifique pour le processus SOR6.4. 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 SOR6.1 sont applicables sur le processus SOR6.4 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 la gestion de la relation clientèle CRM JUSTIFICATIONS	document Voir la liste des applications [REDACTED] dans la section 3.2.2.4 du présent document
44	SOR8	SOR8.1	Gérer les demandes	2	100%	[REDACTED] CRM		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
							1-Description: CRM permet de gérer toutes les étapes de traitement d'une demande et ce dans tous les domaines. a. Enregistrement de la demande : nom, date, description, etc. b. Assignation des demandes aux ressources appropriées selon différents critères tels que la localisation, l'expertise, les compétences, les domaines... c. Proposition d'un plan d'action, de solution, de résolution... d. 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 SOR8.1. Voici des exemples d'applications 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): Le partenaire d'affaires unique de SAP constitue pour l'ensemble des processus de la SAAQ incluant SOR8.1, 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 SOR6.1 sont applicables sur le processus SOR8.1. 9-BI développement service d'affaires : Il n'y a pas de service spécifique pour le processus SOR8.1. 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 SOR6.1 sont applicables sur le processus SOR8.1	Voir la liste des applications dans la section 3.2.2.4 du présent document
							RICEFW -Le développement d'interfaces (SGPE...) 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 fonctionnalité de gestion de projets sera configurée JUSTIFICATIONS 1-Description: Le module de gestion de projets (Project System) permet un suivi des projets avec une pleine intégration des données financières. De plus, ce module offre une intégration native avec des outils tels que MS Project. L'écart repose essentiellement sur le développement des interfaces.	Voir la Dossier Client 360 dans la section 3.2.2.2 du présent document
45	SOR8	SOR8.2	Gérer les projets	2	90%			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'écran détaillée au catalogue disponible sur le site SAP pour l'ensemble des domaines incluant le processus SAAQ SOR8.2. 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 SOR8.2, 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 SOR6.1 sont applicables sur le processus SOR8.2 9- BI développement service d'affaires : Un service spécifique pour le processus SOR8.2 est mis en place pour les données du système SGPE. La portée des données comprend les données des investissements en cours pour le portefeuille des projets nécessaires au soutien de la mission. Le temps, les ressources, les données financières, les statuts d'avancement sont des données transférées au BI 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 SOR6.1 sont applicables sur le processus SOR8.2	
46	SPS1	SPS1.1	Gérer les effectifs et les assignments	3	90%	Strategy management	RICEFW -Le développement d'interfaces (files d'attente) fera l'objet d'un effort d'implantation PARAMÉTRAGES -Le dossier employé (Employee Central) sera configuré -La fonctionnalité de gestion du temps et des horaires sera configurée (Time and Attendance by Workforce Software) -La planification des ressources sera configurée (WFP-A) JUSTIFICATIONS 1-Description : Le dossier de l'employé sera configuré dans Employee Central notamment son appartenance à différents groupes pour la gestion du temps (poste, location, statut, etc.) a. La gestion du temps et des horaires sera configuré pour répondre aux besoins de gestion des effectifs dans les bureaux SAAQ, les centres d'appels et autres groupes. b. L'interface avec le système des files d'attentes sera également déployée c. Les outils analytiques de Planification (Workforce planning and analytics) sera	Voir la réponse à la zone d'amélioration sur la gestion des effectifs et des assignments dans la section 3.2.2.3 du présent document

LGS-IBM/SAP

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
		également configuré pur permettre les analyses de planification des effectifs (Équivalents Temps Complets, Postes, etc) 2- Interfaces [REDACTED] offre sa propre interface utilisateur adaptée aux besoins de gestion des effectifs. Voici des exemples d'applications [REDACTED] qui seront utilisées (section 3.2.2.3). 3- <u>RICEFW</u> : se référer ci-dessus 4- Modules peu utilisés : Les différents modules de [REDACTED] fonctionnent comme un ensemble et sont requis pour offrir la fonctionnalité ciblée dans les différents domaines : (Formation, gestion des effectifs, gestion de la performance, etc.) a. Strategy Management offre la capacité de développer et suivre des indicateurs de performance. Cette fonctionnalité pourrait être aussi bonifiée par la solution informationnelles. 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, 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. 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'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 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 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 (Multidimensional Report, Smart business KPI/APF, Query Browser, et [REDACTED] analytics qui permettront aux utilisateurs des processus SP51.1 de sortir les rapports, analyses et tableaux de bord requis (par exemple, Nombre de vignettes attribuées, par lieu, par échéance, etc.)	

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
							b. c. d. • • a. b. c.	
47	SPS1	SPS1.3	Prévention de la fraude	1	90%	Fraud Management CRM	RICEFW -Le développement de Workflow fera l'objet d'un effort d'implantation PARAMÉTRAGES -L'application Fraud Detection sera configurée -L'application CRM sera configurée	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'application [REDACTED] sera configurée JUSTIFICATIONS 1-Description : Les outils de Fraud Management permettront de détecter les fraudes potentielles. L'algorithme possède la capacité d'apprendre et d'évoluer. L'outil peut être configuré pour non seulement identifier la fraude, mais également arrêter les transactions si désiré. a. Le suivi des enquêtes peut être fait par la gestion de cas de CRM b. Les documents (entrant et sortants) seront pris en charge par l'application [REDACTED] c. L'écart repose essentiellement sur le développement de workflow. 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 SPS1.3. 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 SPS1.3, 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] (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 (Multidimensionnal Report, Smart business KP/APF, Query Browser, et [REDACTED] analytics qui permettront aux utilisateurs des processus SPS1.3 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	Voir la liste des applications Fiori dans la section 3.2.4 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
							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 spécifique pour le processus SPS1.3 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 SPS1.3. 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.	
48	SPS1	SPS1.5	Gérer les communications écrites	2	90%	[REDACTED] CRM [REDACTED]	RICEFW -Le développement de Workflow fera l'objet d'un effort d'implantation -Le développement d'interfaces (lecteur code barre) fera l'objet d'un effort d'implantation PARAMÉTRAGES -L'application [REDACTED] sera configurée JUSTIFICATIONS 1-Description : La solution [REDACTED] permet la gestion documentaire complète et pleinement intégrée avec le PGI de SAP a. Le module [REDACTED] ECM permet l'archivage et de documents entrants	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

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
							• directement dans les écrans transactionnels SAP • b. Le module [REDACTED] Business Center permet la création de documents sortants directement dans les écrans transactionnels SAP • c. La fonctionnalité [REDACTED] permet la recherche, l'archivage, le flux de travail, le caviardage...et tout autre gestion documentaire • d. L'écart repose essentiellement sur le développement d'interfaces. • 2- Interfaces [REDACTED] [REDACTED] offre sa propre interface utilisateur adaptée aux besoins de gestion 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. • 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 SPS1.5, 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] (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 [REDACTED] analytics qui permettront aux utilisateurs des processus SPS1.5 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	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
							recommandations, de nouvelles procédures, un changement législatif ou des nouvelles actions en milieux opérationnels. 9- BI développement service d'affaires : Un service d'affaires spécifique pour le processus SPS1.5 est mis en place pour obtenir les données sur l'insertion du courrier. La portée des données sont le nombre, le type de documents insérés. Les données sur les retours de courrier sont aussi transférées au BI. 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 SPS1.5. 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.	
49	SPS1	SPS1.6	Gérer les caisses et les points de service	1	70%	[REDACTED]	ÉCARTS -L'implantation du terminal de Point de Vente (TPV) RICEFW -Le développement d'interfaces (Banques, cartes de crédit...) fera l'objet d'un effort d'implantation -Le développement de Formulaire fera l'objet d'un effort d'implantation JUSTIFICATIONS 1-Description L'intégrateur propose d'actualiser la solution existante pour les Terminaux Points de ventes pour y intégrer les nouvelles transactions SAP. 2- Interfaces [REDACTED] La gestion des caisses et des points de ventes intégrera les composants Fiori requis pour l'actualisation des transactions d'affaires dans le PGI 3-RICEFW : se référer ci-dessus	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
							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 SPS1.6, 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 SPS1.6 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 spécifique pour le processus SPS1.6 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 SPS1.6. Cet outil permet aussi le développement des KPI en se basant sur les vues Core Data Services (CDS) standards de la solution [redacted]	

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
							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 présentation au client en mode PAS. Les transactions du PAS seront développées par l'intégrateur PARAMÉTRAGES -Les transactions [REDACTED] pour supporter la PAS seront configurées JUSTIFICATIONS 1-Description : Les objets SAP, tel que décrit dans le diagramme de l'architecture du modèle d'affaires 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 SPS3.1. 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 SPS3.1, 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. 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'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	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
50	SPS3	SPS3.1	Assister la prestation de services	2	90%	CRM		

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] (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 (Multidimensional Report, Smart business KPI/APF, Query Browser, et [REDACTED] analytics qui permettront aux utilisateurs des processus SPS3.1 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 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 : Il n'y a pas de service d'affaires spécifique pour le processus SPS3.1. • 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 d [REDACTED] pour le processus SPS3.1. 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	

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
							« 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 présentation au client en mode PAS. Les transactions du PAS seront développées par l'intégrateur avec des efforts habituels RICEFW lors de l'implantation RICEFW -Le développement de Workflow fera l'objet d'un effort d'implantation PARAMÉTRAGES -L'intégration des outils CRM, Jam, Formation et WPB, [REDACTED]	Voir la Dossier Client 360 dans la section 3.2.2.2 du présent document
51	SPS4	SPS4.1	Gestion des connaissances	2	90%	CRM WPB [REDACTED]	JUSTIFICATIONS 1-Description : la gestion des connaissances comporte plusieurs aspects : a. Le module de formation permet de diffuser et partager la connaissance b. Le module WPB permet de documenter l'ensemble des transactions offertes via le PGI c. La gestion documentaire offre un repository complet de toute la documentation de la société. Celui-ci peut être indexé, recherché et distribué d. La gestion du centre d’appel CRM permet la gestion et le partage des solutions présentées aux clients via le centre d’appels e. La plateforme JAM permet la gestion d’équipes d etravail, le partage de documents, la distribution d’information 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 SPS4.1. 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 SPS4.1, le DOSSIER CLIENT de la SAAQ. 8- BI calcul opérationnel : Afin de limiter la redondance, les justifications a) b) c) d) relatives	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
							au point 8 du processus SPS3.1 sont applicables sur le processus SPS4.1 9- BI développement service d'affaires : Il n'y a pas de service d'affaires spécifique pour le processus SPS4.1. 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 SPS3.1 sont applicables sur le processus SPS4.1 ÉCARTS -L'anonymisation des données. La manipulation des données pour l'anonymisation sera développée par l'intégrateur avec des efforts habituels lors de l'implantation PARAMÉTRAGES -Le dossier employé (Employee Central) sera configuré -La fonctionnalité de gestion de la formation sera configurée -La création de contenus avec WPB -La mise en place d'une instance de Formation avec les données anonymisées JUSTIFICATIONS 1-Description : La gestion de la formation sera faite par [REDACTED] a. Le déploiement des programmes et activités de formation sera fait avec SFSF Learning b. La création de contenu sera faite avec l'outil Workforce Performance Builder (WPB) c. Spécifiquement dans le cadre du projet PGI, une instance fonctionnelle dédiée à la formation sera rendue disponible d. Les données de cette instance seront anonymisées. 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 SPS4.2. Voici des exemples d'applications [REDACTED] qui seront utilisées (section 3.2.2.3).. 3-RICEFW : se référer ci-dessus 4- Modules peu utilisés : Les différents modules de [REDACTED] fonctionnent comme un ensemble et sont requis pour offrir la fonctionnalité ciblée dans les différents domaines : (Formation, Gestion des effectifs, Gestion de la performance, etc.) 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 SPS4.2, le DOSSIER CLIENT de la SAAQ. 7- Expliquer comment le LMS soutiendra la gestion des données dans les environnements de formation (ex. : création de cas et anonymisation) : Une instance dédiée à la formation	
52	SPS4	SPS4.2	Gérer la formation et le développement des compétences	2	90%	[REDACTED]		

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
							du PGI sera déployée. Les données qu'elle contient seront rendues anonymes par l'intégrateur avant le déploiement de cette instance	
							8- BI calcul opérationnel : Afin de limiter la redondance, les justifications a) b) c) relatives au point 8 du processus SPS3.1 sont applicables sur le processus SPS4.2 9- BI développement service d'affaires : Il n'y a pas de service d'affaires spécifique pour le processus SPS4.2. 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 SPS3.1 sont applicables sur le processus SPS4.2	
							ÉCARTS -Les règles d'affaires pour les alertes seront développées par l'intégrateur avec des efforts habituels RICEFW lors de l'implantation	
							RICEFW -Le développement d'alertes et de Workflow fera l'objet d'un effort d'implantation	
53	Besoins généraux	2.5- Alerte		2	0% BRF+ est un outil de configuration pour les alertes et des gabarits sont offerts.	BRF+	JUSTIFICATIONS 1-Description : Les outils SAP [REDACTED] permettent de définir toutes les règles d'affaires pour générer une alerte ainsi que le canal pour les diffuser (courriel, SMS, note à l'écran...) 2- Interfaces [REDACTED] Les écrans techniques pour définir les règles ne sont pas livrés en mode [REDACTED] 3-RICEFW : Les alertes elles-mêmes peuvent être affichées sur des écrans transactionnels [REDACTED] un RICEFW. 4- Modules peu utilisés : Non applicable 6- Dossier client (Cf. section 3.2.2.1 et 3.2.2.2): L'ensemble des données du dossier (standard et non-standard) est assujéti au développement d'une alerte si requis. 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. 9- BI développement service d'affaires : Il n'y a pas de service d'affaires spécifique pour la fonction alerte. 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 SPS4.2 sont applicables sur le la fonction Alerte	

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
54	Besoins généraux	2.15-Annulation de service		2	100%		JUSTIFICATIONS 1-Description : L'ensemble des transactions SAP via les différents canaux [REDACTED] PAS, CRM, etc.) peuvent être annulées ou renversées ceci en conservant la piste de vérification. 2- Interfaces [REDACTED] : L'annulation s'effectue dans les mêmes interfaces que celles prévues pour exécuter la transaction. 3-RICEFW : Non applicable 4- Modules peu utilisés : Non applicable 6- Dossier client (Cf. section 3.2.2.1 et 3.2.2.2): Toutes les transactions d'annulation sont conservées au dossier client. 8- BI calcul opérationnel : Afin de limiter la redondance, les justifications a) b) c) relatives au point 8 du processus SOR6.1 sont applicables sur le processus SOR8.2 9- BI développement service d'affaires : Il n'y a pas de service d'affaires spécifique pour la fonction «annulation de services». 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 SOR5.6 sont applicables sur l'annulation de service.	
55	Besoins généraux	Compte client		1	100%	FICA [REDACTED]	JUSTIFICATIONS 1-Description : Le module FICA permet l'agrégation de l'ensemble des transactions de [REDACTED] imputable à un client donné et de les consolider en un seul compte client (contract account). Les amendes non payées at autres créditeurs tierces sont également agrégés à ce même compte client. 2- Interface [REDACTED] : 2- Interfaces [REDACTED] : SAP offre en standard une série d'écrans détaillée au catalogue disponible sur le site SAP pour l'ensemble des domaines. Voici des exemples d'applications [REDACTED] 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): Toutes les données du compte client sont conservées au dossier client. 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. 9- BI développement service d'affaires : Il n'y a pas de service d'affaires spécifique pour la fonction compte-client. Les données du compte-client sont intégrées à SAP [REDACTED] et sont transportées dans les dépôts du SAP BI.	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 SORS.6 sont applicables sur le Compte client	
							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'incapacité sera développé par SAP via le CDP #1 JUSTIFICATIONS 1-Description : Le partenaire d'affaires SAP (SAP Business Partner) offre une vue consolidée et une seule version de la vérité pour l'ensemble des transactions d'un client donné avec la SAAQ. 2- Interfaces : SAP offre en standard une série d'écrans détaillée au catalogue disponible sur le site SAP pour l'ensemble des domaines . Voici des exemples d'applications qui seront utilisées (section 3.2.2.3). 3-RICEFW : a. Le dossier médical sera développé par SAP via le CDP #3 b. Le dossier sanctions sera développé par SAP via le CDP #2 c. Le dossier points d'incapacité sera développé par SAP via le CDP #1 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, le DOSSIER CLIENT de la SAAQ : a. Les objets standards de SAP (équipements, contrats de service, poste technique...) sont nativement reliés au partenaire d'affaires (dossier client). b. Les objets non standards, développés en CDP seront également nativement reliés au partenaire d'affaires (dossier client). c. Tous les documents intrants et sortants, maintenus dans 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)	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
56	Besoins généraux	2.1- Dossier client		1	70%	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
							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. 9- BI développement service d'affaires : Il n'y a pas de service d'affaires spécifique pour la fonction dossier-client. Les données du dossier-client sont intégrées à SAP [REDACTED] et sont transportées dans les dépôts du SAP BI. 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 SOR6.1 sont applicables sur l'edossier client.	
							JUSTIFICATIONS 1-Description : Le partenaire d'affaires SAP (SAP Business Partner) offre une vue consolidée et une seule version de la vérité pour l'ensemble des transactions d'un partenaire donné avec la SAAQ. a. Le partenaire d'affaires SAP permet le cumul de rôles (client, mandataire, fournisseur). b. Le partenaire d'affaires SAP maintient des individus comme des organisations ou entreprises. c. Le partenaire SAP permet également de maintenir les relations entre les différents partenaires. d. Le partenaire d'affaires de SAP permet d'associer et de maintenir des caractéristiques et des attributs pour ces derniers. 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] Voici des exemples d'applications [REDACTED] 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): Le partenaire d'affaires unique de SAP constitue pour l'ensemble des processus de la SAAQ, le DOSSIER PARTENAIRE de la SAAQ : a. Les objets standards de SAP (équipements, contrats de service, poste technique, etc.) sont nativement reliés au partenaire d'affaires (dossier client). b. Les objets non standards qui pourraient être requis suite à la conception générale 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).	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
57	Besoins généraux	2.2- Dossier partenaire		1	100%	[REDACTED]		

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
							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 au document ci-joint : i. 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. 9- BI développement service d'affaires : Il n'y a pas de service d'affaires spécifique pour la fonction dossier-partenaire. Les données du dossier-partenaire sont intégrées à SAP [REDACTED] et sont transportées dans les dépôts du SAP BI. 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 SOR6.1 sont applicables sur le dossier partenaire.	
58	Besoins généraux	2.3 Dossier véhicule		2	100%	[REDACTED]	JUSTIFICATIONS 1-Description : L'objet SAP « équipements » permet de gérer les véhicules tel que décrit dans le diagramme de l'architecture du modèle d'affaires. Il permet la gestion de toutes les caractéristiques spécifiques à chaque véhicule tel que NIV, marque, modèle, masse, type d'énergie.... Voir le Diagramme d'Architecture en annexe a. Par association avec le dossier Partenaire d'affaires, ceci permet le suivi de l'historique de propriété du véhicule. b. Par association avec le dossier équipement (type : plaque d'immatriculation) ceci permet le suivi de l'historique du privilège de circuler. 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] Voici des exemples d'applications [REDACTED] 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): Le partenaire d'affaires unique de SAP constitue pour l'ensemble des processus de la SAAQ incluant le lien avec le DOSSIER VÉHICULE de la SAAQ : a. Les objets standards de SAP (équipements, contrats de service, poste technique...) sont nativement reliés au partenaire d'affaires (dossier client). b. Les objets non standards, développés en CDP, (dossier sanctions), seront également nativement reliés au partenaire d'affaires (dossier client).	

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. 9- BI développement service d'affaires : Il n'y a pas de service d'affaires spécifique pour la fonction dossier-véhicule. Les données du dossier-véhicule sont intégrées à SAP [REDACTED] et sont transportées dans les dépôts du SAP BI 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 SOR6.1 sont applicables sur le dossier véhicule	
59	Besoins généraux	2.6-Évènement		2	100%	Claims [REDACTED]	JUSTIFICATIONS 1-Description : La capacité du PGI de SAP de s'assurer le journal des événements et des notes pour un client donné est offerte grâce à 3 choses : a. Toutes les transactions pour un client ont une date d'effectivité b. Les écrans de transactions pour les différents domaines (indemnisation, gestion de cas, interaction au centre d'appel, transaction de permis ou immatriculation en succursale, etc.) permettent tous une gestion de ces transactions et des documents s'y rattachant c. La gestion documentaire par [REDACTED] assure la gestion des documents rattachés au cours des transactions 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] Voici des exemples d'applications FIOR1 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): Le partenaire d'affaires unique de SAP constitue pour l'ensemble des processus de la SAAQ:	

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. Toutes les transactions sont reliées au dossier du partenaire d'Affaires b. Tous les documents intrants et sortants, maintenus dans [REDACTED] sont également nativement reliés au partenaire d'affaires (dossier client) telle une procuration ou autre document légal. 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. 9- BI développement service d'affaires : Il n'y a pas de service d'affaires spécifique à la journalisation des événements 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 SOR6.1 sont applicables sur le dossier Événement	
							JUSTIFICATIONS 1-Description : La capacité du PGI de SAP de s'assurer que toute personne agissant au nom d'une autre personne (ou d'une entreprise, association ou tout autre groupe ou autre personne morale) ait le droit d'agir et d'effectuer des transactions ou simplement avoir accès à visualiser de l'information est assuré par 2 choses au sein du PGI a. Le dossier du « client » Partenaire d'Affaires (SAP Business Partner) permet de maintenir les relations entre les différents partenaires (par exemple, personne à charge, enfant mineur de, signataire désigné de.....) et les dates d'effet de ces relations b. Les règles d'affaires définies dans BRF+ et dans le profil de sécurité permet de contrôler l'accès : effectivement la limitation d'agir 2- Interface [REDACTED] : Les écrans de configuration de BRF+ sont offerts via les écrans classiques de SAP. L'interface AIF permet un accès simplifié pour la création et la maintenance des règles d'affaires. De plus, SAP offre en standard une série d'écrans [REDACTED] détaillée au catalogue disponible sur le site SAP pour l'ensemble des domaines [REDACTED] Voici des exemples d'application [REDACTED] 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): Le partenaire d'affaires unique de SAP constitue pour l'ensemble des processus de la SAAQ: a. Les relations formant l base de l'autorité d'agir sont maintenus dans le dossier du client b. Tous les documents intrants et sortants, maintenus dans [REDACTED] sont	
60	Besoins généraux	2.7- Limitation d'agir		3	100%	[REDACTED]		

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
							- également nativement reliés au partenaire d'affaires (dossier client) telle une procuration ou autre document légal. 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. 9- BI développement service d'affaires : Il n'a pas de service d'affaires spécifique à ce domaine 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 SOR6.1 sont applicables sur la limitation d'agir	
							JUSTIFICATIONS 1-Description : L'ensemble des transactions SAP via les différents canaux (PAS, CRM, etc.) utilise : a. Le même format (configurable) pour les adresses, numérotation, codes postaux, etc. b. le dossier client (SAP Business Partner) peut contenir une multiplicité d'adresses et de dates effectives pour celles-ci c. Une interface habituelle en implantation et l'interface avec le répertoire d'adresses (Postes canada ou Gouvernement du Québec ou autres) 2- Interfaces : Les adresses des clients sont présentées dans les différentes interfaces utilisateurs de SAP ((PAS), FIORI, SAPGUI ou CRM.) 3-RICEFW : Non applicable 4- Modules peu utilisés : Non applicable 6- Dossier client (Cf. section 3.2.2.1 et 3.2.2.2): Toutes les transactions d'annulation sont conservées au dossier client. 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. 9- BI développement service d'affaires : Il n'y a pas de service d'affaires spécifique aux adresses 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 SOR6.1 sont applicables sur la fonction Localisation géographique.	
61	Besoins généraux	2.4- Localisation géographique / Gestion centrale des adresses		3	100%			

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
62	Besoins généraux	2.11- PAS- Prestation autonome de service		1	0%		ÉCARTS -La présentation au client en mode PAS. Les transactions du PAS seront développées par l'intégrateur PARAMÉTRAGES -Les transaction [REDACTED] pour supporter la PAS seront configurées JUSTIFICATIONS 1-Description : l'application SAP [REDACTED] Commerce sera configurée par l'intégrateur afin de déployer l'ensemble des transactions en prestation Autonome de Service, tant celles actuellement offertes que celle dans la vision cible (future). Ces transactions devront également être configurées dans le système [REDACTED] 2- Interfaces Fiori : non applicable 3-RICEFW : non applicable 4- Modules peu utilisés : Non applicable 6- Dossier client (CF. section 3.2.2.1 et 3.2.2.2): L'ensemble des données du dossier devra être présenté à l'utilisateur en mode PAS en respectant les règles de sécurité 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. 9- BI développement service d'affaires : Il n'y a pas de service spécifique s'appliquant aux transactions PAS. 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 SOR6.1 sont applicables sur la PAS	
63	Besoins généraux	2.14- Redressement		3	100%		JUSTIFICATIONS 1-Description : L'ensemble des transactions SAP via les différents canaux [REDACTED] PAS, CRM....) peuvent être redressées ceci en conservant la piste de vérification. (Selon le profil de sécurité de l'usager) 2- Interfaces [REDACTED] le redressement s'effectue dans les mêmes interfaces que celles prévues pour exécuter la transaction. 3-RICEFW : Non applicable 4- Modules peu utilisés : Non applicable 6- Dossier client (CF. section 3.2.2.1 et 3.2.2.2): Toutes les transactions d'annulation sont conservées au dossier client. 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.	

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 s'appliquant aux redressements 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 SOR6.1 sont applicables sur la fonction redressement. JUSTIFICATIONS 1-Description : L'ensemble des transactions SAP via les différents canaux [REDACTED] PAS, CRM....) peuvent être renouvelées. Ceci en conservant la piste de vérification. La configuration de l'objet « contrat de service » prévoit l'admissibilité et les modalités d'un renouvellement. 2- Interfaces [REDACTED] : Le renouvellement s'effectue dans les mêmes interfaces que celles prévues pour exécuter la transaction. 3-RICEFW : Non applicable 4- Modules peu utilisés : Non applicable 6- Dossier client (Cf. section 3.2.2.1 et 3.2.2.2) : Toutes les transactions d'annulation sont conservées au dossier client. 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. 9- BI développement service d'affaires : Il n'y a pas de service d'affaires spécifique pour ce domaine. 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 SOR6.1 sont applicables sur la fonction Renouvellement	
64	Besoins généraux	2.9- Renouvellement		2	100%	[REDACTED]	JUSTIFICATIONS 1-Description [REDACTED] offre la reconnaissance Optique de Caractères (ROC) afin d'accélérer la saisie de courrier papier reçu à la SAAQ. 2- Interface [REDACTED] le résultat du processus de ROC permettra de remplir les écrans de transactions. 3-RICEFW : Non applicable 4- Modules peu utilisés : Non applicable 6- Dossier client (Cf. section 3.2.2.1 et 3.2.2.2) : Toutes les transactions d'annulation sont conservées au dossier client. 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	
65	Besoins généraux	2.10- ROC (reconnaissance optique de caractères)		1	100%	[REDACTED]	JUSTIFICATIONS 1-Description [REDACTED] offre la reconnaissance Optique de Caractères (ROC) afin d'accélérer la saisie de courrier papier reçu à la SAAQ. 2- Interface [REDACTED] le résultat du processus de ROC permettra de remplir les écrans de transactions. 3-RICEFW : Non applicable 4- Modules peu utilisés : Non applicable 6- Dossier client (Cf. section 3.2.2.1 et 3.2.2.2) : Toutes les transactions d'annulation sont conservées au dossier client. 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	

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
							module a ses propres rapports opérationnels. 9- BI développement service d'affaires : Il n'y a pas de service d'affaires spécifique au domaine de la reconnaissance de caractères ROC. 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 SOR6.1 sont applicables sur le domaine de la reconnaissance de caractères ROC.	
66	Besoins généraux	2.13- Simulation		3	100%		JUSTIFICATIONS 1-Description Les applications SAP permettent d'effectuer les transactions en mode « test » c.a.d. en mode simulation. Cette même fonctionnalité peut être déployées en mode PAS via Commerce. 2- Interfaces : SAP offre en standard une série d'écrans détaillée au catalogue disponible sur le site SAP pour l'ensemble des domaines. Voici des exemples d'application 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) : Toutes les transactions d'annulation sont conservées au dossier client. 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. 9- BI développement service d'affaires : Il n'y a pas de services d'affaires s'appliquant à la simulation 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 SOR6.1 sont applicables sur la fonction simulation	
67	Besoins généraux	2.17- Sondage		3	100%		JUSTIFICATIONS 1-Description : l'application SAP Commerce sera configurée par l'intégrateur afin de déployer l'ensemble des transactions en prestation Autonome de Service, tant celles actuellement offertes que celle dans la vision cible (future). Ces transactions pourront inclure un sondage proposé aux utilisateurs. Le module hybride Marketing permettra de créer et de diffuser selon multiples canaux ces sondages 2- Interfaces : non applicable 3-RICEFW : non applicable 4- Modules peu utilisés : Non applicable 6- Dossier client (CF. section 3.2.2.1 et 3.2.2.2) : L'ensemble des données du dossier devra	

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
							- être présenté à l'utilisateur en mode PAS en respectant les règles de sécurité 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. 9- BI développement service d'affaires : Il n'y a pas de services d'affaires s'appliquant s'appliquant sondages. 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 SOR6.1 sont applicables sur la fonction sondage	
							RICEFW -Le développement des règles de tarification fera l'objet d'un effort d'implantation JUSTIFICATIONS 1-Description : Les outils SAP permettent de définir toutes les règles d'affaires pour générer la tarification complexe. Ceci comprendra les permis, immatriculation, contributions et 2- Interfaces : Les écrans techniques pour définir les règles de tarification ne sont pas livrés en mode 3 RICEFW : Les efforts de configuration des règles d'affaires de tarification constituent un RICEFW. 4- Modules peu utilisés : Non applicable 6- Dossier client (Cf. section 3.2.2.1 et 3.2.2.2) : L'ensemble des données du dossier (standard et non-standard) est assujéti au développement d'une alerte si requis. 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. 9- BI développement service d'affaires : Il n'y a pas de services d'affaires s'appliquant s'appliquant à la tarification. 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 SOR6.1 sont applicables sur le processus tarification JUSTIFICATIONS 1-Description : Afin de gérer les visites et la durée de celles-ci afin d'évaluer la prestation de services de la SAAQ ou de ses mandataires, plusieurs composants SAP sont mis de l'avant : - Le module SAP CRM permet d'enregistrer tous les types de visites (interaction, service, examen, plainte...) et toutes les composantes de ces visites (durée, interventions, personnes impliquées, etc)	
68	Besoins généraux	2.12- Tarification		1	0%			
69	Besoins généraux	2.8- Visite		3	100%	CRM Claims		

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
							b. Le module Claims (indemnisation) permet également de d'enregistrer les différentes étapes et activités planifiées dans un processus d'indemnisation c. Les outils de définition de Workflows permettent de définir les étapes (et durées) des flux de travaux. d. Finalement, une interface avec les outils de gestion de file d'attente en succursale permettrait de saisir les temps d'attente e. Le déploiement de ces différents outils/modules et leur intégration permettra une gestion de la visite 2- Interfaces : Les écrans techniques pour définir les règles et les workflows ne sont pas livrés en mode . Les alertes et workflows eux-mêmes peuvent être affichés sur des écrans transactionnels Fiori. SAP offre en standard une série d'écrans détaillée au catalogue disponible sur le site SAP pour l'ensemble des domaines 3-RICEFW : Les efforts de configuration des règles d'affaires et des workflows constituent un RICEFW. 4- Modules peu utilisés : Non applicable 6- Dossier client (CF. section 3.2.2.1 et 3.2.2.2): L'ensemble des données du dossier (standard et non-standard) est assujetti au développement d'une alerte si requis. 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. 9- BI développement service d'affaires : Il n'y a pas de services d'affaires s'appliquant s'appliquant aux visites 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 SOR6.1 sont applicables sur la fonction Visite	
70	Besoins généraux	2.10- Workflow	.	2	0% WORKFLOW est un outil de configuration pour les alertes et des gabarits sont offerts.	WORKFLOW	JUSTIFICATIONS 1-Description : Les outils SAP permettent de définir toutes les règles d'affaires pour générer un flux de travail (Workflow) ainsi que le canal pour les diffuser (courriel, SMS, note à l'écran...) 2- Interfaces : Les écrans techniques pour définir les règles et les workflows ne sont pas livrés en mode . Les alertes et workflows eux-mêmes peuvent être affichés sur des écrans transactionnels 3-RICEFW : Les efforts de configuration des règles d'affaires et des workflows constituent un RICEFW. 4- Modules peu utilisés : Non applicable	

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) : L'ensemble des données du dossier (standard et non-standard) est assujetti au développement d'une alerte si requis. 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. 9- BI développement service d'affaires : Il n'y a pas de services d'affaires s'appliquant s'appliquant aux workflows 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 SOR6.1 sont applicables sur la fonction workflow	

Le Progiciel SAP est un produit hautement configurable soutenu par un ensemble de produits et outils flexibles et à la fine pointe des développements technologiques. Il est peu commun que des développements faits sur mesure soient requis. Cependant, afin d'assurer la couverture de fonctionnalités pointues et associées à des domaines d'affaires particuliers, il est parfois nécessaire de faire appel au programme de développement majeur fait par l'éditeur (CDP) pour combler des requis précis. Le programme de CDP de SAP est assujéti à des méthodes de développement rigoureuses et prouvées ce qui permet à SAP de garantir le soutien et la maintenance du développement tout au long du cycle de vie de la solution. L'intégrateur reconnaît que ce genre de développement puisse ajouter des risques de livraison au projet et qu'il requiert un processus de suivi très serré. Cependant, étant donné la complexité de la solution proposée (plus de 100 produits) et la constante évolution de la suite PGI SAP, il est jugé prudent pour la Société d'investir dans le programme CDP pour la livraison des dossiers de sanctions, points d'inaptitude et dossier médical afin de permettre une intégration garantie du développement avec tous les composants proposés incluant la solution informationnelle et ainsi assurer la pérennité de l'ensemble de la solution.



Cette section contient deux sous-sections. La section A contient la présentation des CDP par SAP. La section B présente la participation de l'intégrateur pour le développement et l'intégration des CDP à la solution d'affaires de la Société.

A. Couverture des processus : Description détaillée des SAP CDPs

Ce document décrit l'expression des besoins liés aux points d'inaptitude, aux sanctions et au dossier médical des clients de la SAAQ et la solution SAP Custom Development (CDP) proposée, pour répondre à ces besoins. Ce document se base exclusivement sur le contenu des documents de la SAAQ reçus dans le cadre du processus d'appel d'offres comprenant le Devis Fonctionnel (Annexe D), les Informations Complémentaires (Annexe C) et l'ensemble des documents du présent appels d'offres qui décrivent les processus et les données utilisées à la SAAQ. L'objectif du développement en mode CDP est de livrer à la SAAQ une fonctionnalité qui rencontre la TOTALITÉ de ses requis tel que définis aux documents mentionnés ci-haut et le présent document engage l'éditeur SAP à développer cette fonctionnalité. Par conséquent, la solution proposée a été élaborée avec plusieurs hypothèses qui sont reprises tout au long du texte. Tout nouveau requis non documenté ferait l'objet d'un développement additionnel.

Une distinction importante cependant : la section A du présent document décrit le **périmètre** de DÉVELOPPEMENT en mode CDP qui sera entrepris et livré par SAP, l'éditeur du progiciel. Tel que mentionné ci-haut, ce périmètre est effectivement basé sur l'ensemble des documents fournis lors du présent appel de propositions de la SAAQ et les hypothèses décrites servent à l'élaboration de ce DÉVELOPPEMENT.

La portée du périmètre du développement par l'éditeur sera confirmée à la signature de la commande. L'intégrateur aura pour responsabilité de mettre en place les fonctionnalités du CDP Dossier médical afin de permettre l'application, par les règles d'affaires et les fonctionnalités, de faire des alertes et des traitements mécanisés. Voir la section B Participation de l'intégrateur pour le développement du CDP Dossier médical.

Comme tout autre module de SAP, les modules livrés en mode CDP devront faire l'objet d'une configuration afin de rencontrer les objectifs d'affaires de la SAAQ. Cet effort comprendra la configuration des contenus et des hiérarchies des différentes tables ; la configuration des règles d'affaires ; la configuration de différents flux de travaux, la conception de rapports de gestion, la conception d'écrans de navigation [REDACTED] non standards de SAP ou de toute autre activité d'implantation. Ces activités seront la responsabilité de l'intégrateur de systèmes sous la direction de la SAAQ. Ces efforts d'intégration ne

sont pas décrits au présent document. Elles sont plutôt intégrées aux efforts généraux d'implantation décrits dans l'ensemble de la proposition de l'Alliance

Solution proposée versus le développement maison

La solution proposée présente plusieurs avantages sur le développement maison.

- Ils sont conçus à partir des produits et méthodes de développement SAP
- Ils sont parfaitement intégrés à la technologie SAP
- Ils deviennent des produits SAP et à ce titre SAP en assure la mise à jour
- L'intégration avec le dossier-client étant au cœur du CDP, l'utilisation de la même technologie applique toutes les difficultés que rencontrerait un développement maison dans un autre langage et avec une autre plateforme non intégrée.
- Les coûts de développement sont moindres parce qu'ils bénéficient de composants déjà utilisables, l'engin des règles d'affaires BRF for SAP [REDACTED] est configuré, aucun développement ou intégration d'engin de règles d'affaires externes n'est à faire n'est nécessaire.
- Les outils de gestion des règles d'affaires sont les mêmes que dans la solution d'affaires proposées
- Le coût d'entretien est diminué et profite des mêmes compétences des ressources en intégration technologique
- Bâtie de toutes pièces le CDP répond à 100 % des besoins de la Société parce qu'elles sont programmées par l'intégrateur sur mesure et sont le fondement du CDP
- Les fonctionnalités du CDP, mis en place par l'intégrateur, bénéficient de la même logique d'affaires que le reste de la solution proposée.
- Les flux de travail, les interfaces sont développées en mode **RICEFW** et présente les mêmes caractéristiques sur le plan de l'évolution du produit que le reste de la solution.
- Les données du dossier médical sont intégrées dans la plateforme SAP [REDACTED] Des indicateurs sont installés et les données sont transmises au BI au même titre et de la même façon que les données de permis ou d'immatriculation.

Aperçu exécutif

La principale mission de la SAAQ est de protéger les personnes des risques des accidents de la route. Elle dispose de l'autorité nécessaire pour s'acquitter de sa mission et un de ses mandats est d'accorder aux citoyens du Québec des privilèges liés à la conduite et à la circulation.

Pour veiller à la sécurité de chacun sur la route, la SAAQ vérifie l'état de santé physique et psychologique de tous les conducteurs. Elle peut restreindre, voire suspendre, les privilèges de conduite d'un client si elle estime que sa capacité à conduire risque de compromettre la sécurité publique. Pour mettre en œuvre ces restrictions, la SAAQ doit conserver des informations spécifiques concernant la santé des conducteurs et évaluer régulièrement toute modification dans leur capacité à conduire un véhicule.

En parallèle, la SAAQ évalue le comportement des conducteurs sur la route. Elle peut suspendre ou retirer les privilèges de conduite d'un client, si elle estime que sa capacité à conduire compromet la sécurité publique. Toute infraction au code de la sécurité routière peut entraîner des pénalités, des amendes, voire un dossier criminel. La SAAQ doit posséder des informations claires et précises sur le comportement du conducteur sur la route afin d'imposer des sanctions appropriées.

Le dossier des sanctions et les points d'inaptitude, ainsi que le dossier médical, constituent des éléments importants du dossier du client de la SAAQ. Ils peuvent déterminer les conditions financières et administratives des privilèges liés à la conduite et à la circulation. Dans le cadre du contrôle et de la surveillance de ses clients, la SAAQ s'engage également à respecter ses principes d'intégrité, d'égalité et de respect à l'égard de tous.

Le dossier des sanctions et des points d'inaptitude ainsi que le dossier médical constituent une extension du modèle de données du dossier du Partenaire d'affaires de SAP. Au même titre que l'ensemble du Partenaire d'affaires, cette extension sera disponible pour tous les processus déployés par la SAAQ tant du côté de l'Accès Sécuritaire au Réseau Routier que du côté de l'Indemnisation. Les différentes règles d'affaires devront être configurées par la SAAQ, mais le dossier du Partenaire d'affaires et les données qui y seront maintenues seront mises à contribution pour tous les processus.

La durée de la sanction appliquée dépend du nombre de points et de la présence de pénalités antérieures dans le dossier, selon des règles de gestion spécifiques.

La règle de deux ans: les points d'incapacité restent dans le dossier du conducteur deux ans après la date de condamnation qui peut être la date de paiement de l'amende liée à l'infraction ou une décision de justice.

Par ailleurs, les points d'incapacité ont un impact sur le prix de la contribution d'assurance que le conducteur doit payer lors du renouvellement de ses privilèges de conducteur.

Type de permis de conduire	Nombre maximal de points avant l'application d'une pénalité
Permis de conducteur débutant ou permis probatoire	4
Permis de conduire: titulaire de moins de 23 ans	8
Permis de conduire: titulaire âgé de 23 ou 24 ans	12
Permis de conduire: titulaire âgé de 25 ans et plus	15

Infractions et points d'incapacité

Les infractions au CSR (Code de la sécurité routière) et au Code criminel sont consignées dans le dossier du conducteur (dossier client). Ces infractions peuvent entraîner des pénalités sous forme d'amendes, de points d'incapacité et de sanctions.

L'une des mesures prises par la SAAQ, pour améliorer la sécurité routière, est l'application d'un système de points d'incapacité. Des points d'incapacité sont saisis dans le dossier du conducteur à chaque infraction commise. Les points d'incapacité sont toujours le résultat d'une infraction.

Si un certain seuil de points d'incapacité est atteint ou dépassé, une sanction est appliquée, entraînant la suppression des privilèges de conduite. Le seuil entraînant une sanction dépend du type de permis du conducteur.

Points d'incapacité et Sanctions (CDP no 1 et CDP no 2)

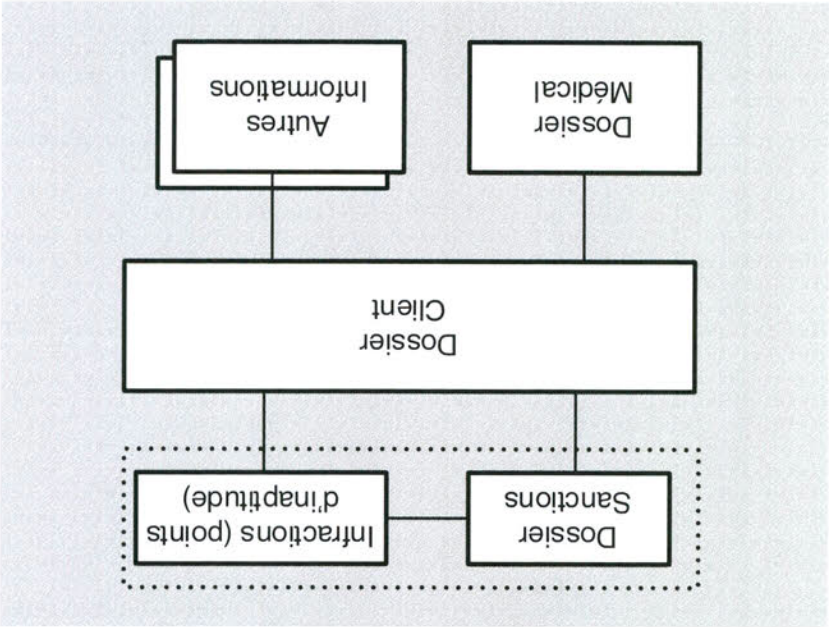
Service de support et de maintenance MaxAttention

Dans la mesure où la Société souscrit au service de support et maintenance MaxAttention, le taux de calcul des frais ou redevances de soutien technique et maintenance annuels applicables aux développements d'applications personnalisées (« CDP ») est fixe pour la durée du contrat.

Licences

Les Développements d'applications personnalisées (« CDP ») font l'objet d'une licence accordant les mêmes droits que ceux consentis à l'égard des Progiciels ou Logiciels SAP sous licence. SAP s'engage à fournir les services de support et maintenance pendant la durée du contrat. Les services de maintenance fournis à Direction de la gestion et de la conformité contractuelles l'égard des CDP ne comporteront pas de volet évolution, mais incluront notamment les services de mise à jour requis pour permettre leur fonctionnement et leur interopérabilité avec les autres composants de la Solution mise en œuvre et exploitée pendant la durée du contrat.

Figure 3.2.1.1 – Partenaires d'affaires



Motifs des sanctions

Les sanctions peuvent être dues à différents comportements et événements.

- infraction au Code criminel et au Code de la sécurité routière;
- le seuil de points d'inaptitude prédéfini est atteint ou dépassé;
- amendes impayées;
- les délits liés à la consommation d'alcool et/ou à un excès de vitesse sont soumis à des sanctions immédiates (SAA).

Une infraction peut entraîner une ou plusieurs sanctions. Une sanction peut également avoir été entraînée par plusieurs infractions.

Des sanctions peuvent également être appliquées à un véhicule, mais rester associées à un client de la SAAQ. Une sanction applicable à un véhicule signifie que celui-ci n'est pas autorisé à circuler. Pendant la période de la sanction, le véhicule ne peut pas changer de propriétaire.

Les sanctions applicables aux véhicules peuvent être dues à des saisies de véhicule. Dans ce cas, la SAAQ reçoit une notification concernant le véhicule saisi et crée une sanction applicable à celui-ci. La période de la sanction dépend de l'infraction commise et se fonde sur le caractère récidiviste du conducteur.

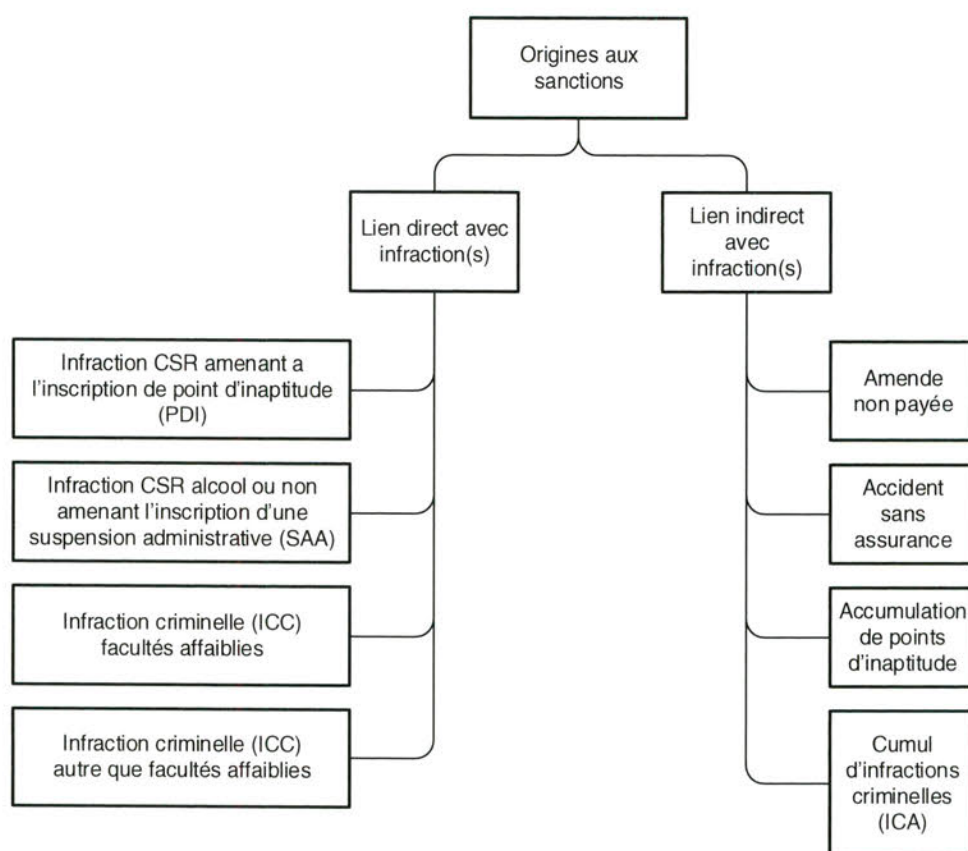


Figure 3.2.2.1.2 – Motifs des sanctions

Types de sanction

Les sanctions prennent généralement deux formes:

- Révocation du permis: cela signifie que le permis de conduire est annulé. Ce type de sanction est imposé sur les conducteurs ayant atteint ou dépassé le nombre de points d'inaptitude prédéfini pour le type de permis qu'ils possèdent et les conditions qui s'appliquent (âge). Les infractions au Code criminel peuvent également entraîner la révocation du permis.
- Suspension de permis: cela signifie que le permis n'est pas valable pendant la période de la sanction et/ou aucun nouveau permis ne peut être délivré. Ce type de sanction est imposé en cas d'infractions liées à la consommation d'alcool et/ou à des excès de vitesse (suspensions administratives immédiates (SAA)). La suspension du permis est également déclenchée en cas d'amendes impayées.

Les sanctions peuvent avoir différentes périodes de validité et plusieurs conditions en fonction des circonstances qui les ont déclenchées. Les paramètres exacts des sanctions sont basés sur des règles de gestion complexes qui peuvent prendre en compte plusieurs facteurs, tels que l'âge et l'expérience du conducteur, ses antécédents sur la route, l'évaluation médicale et l'évaluation des risques du conducteur, etc.

Voici une liste des principales sanctions selon leurs motifs conformément au document « AO-C-P22899-3 Annexe D Devis fonctionnel VF.pdf ».

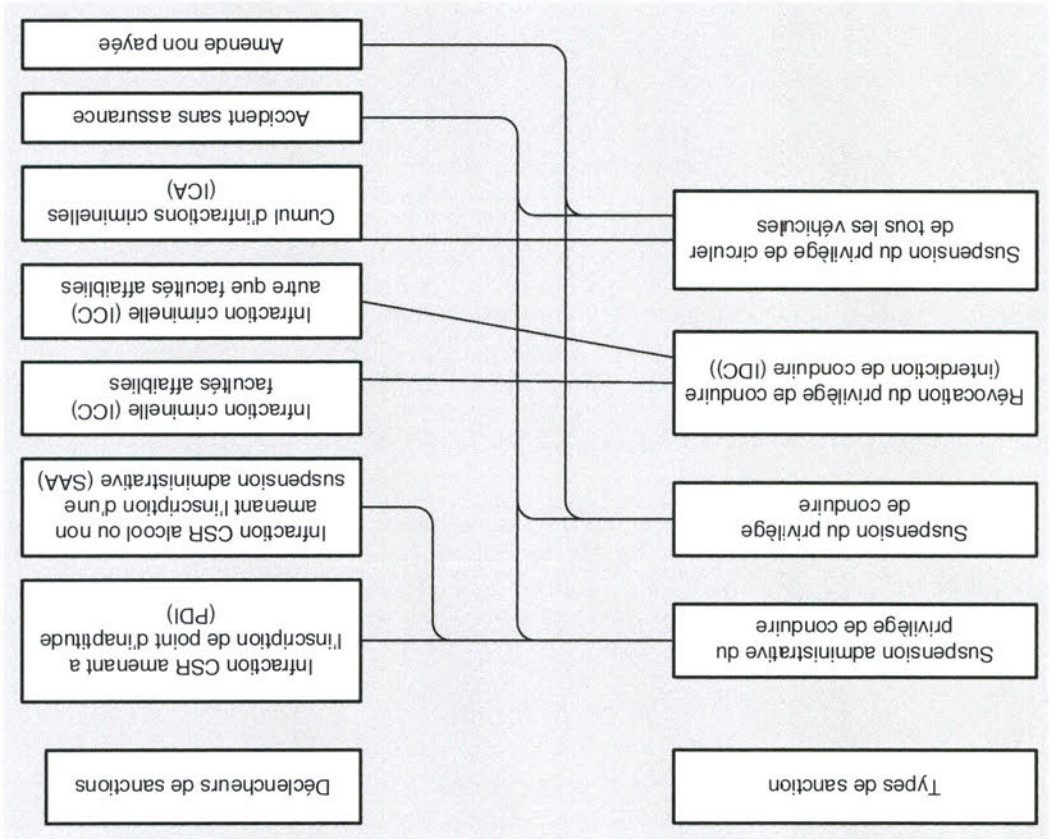


Figure 3.2.2.1.3 – Principales sanctions

Conditions de ré-obtention de privilèges révoqués ou suspendus

Pour que des privilèges perdus soient rétablis après l'application d'une sanction, le conducteur doit répondre à certaines conditions. Ces conditions sont spécifiques à la sanction et peuvent également dépendre d'autres facteurs tels que les années de conduite, les antécédents sur la route, etc. Voici une liste d'exemples de conditions requises pour rétablir les privilèges applicables pour certaines infractions au code de la route:

Types d'infraction	Conditions requises pour rétablir les privilèges
Infraction CSR amenant à l'inscription de point d'incapacité (PDI)	• Durée de la sanction écoulee; • Examen de compétence réussi
Infraction CSR alcool ou non amenant l'inscription d'une suspension administrative (SAA)	• Durée de la sanction écoulee; • Évaluation du conducteur favorable (s'il y a lieu).
Infraction criminelle (ICC) - facultés affaiblies	• Durée de la sanction écoulee; • Évaluation du conducteur favorable; • Participation à une session Alcotrein (s'il y a lieu); • Durée de la conduite obligatoire avec anti démarrage écoulee (s'il y a lieu); • Examens de compétences réussis (s'il y a lieu).
Infraction criminelle (ICC) autre que facultés affaiblies	• Durée de la sanction écoulee; • Examens de compétences réussis (s'il y a lieu).
Cumul d'infractions criminelles (ICA)	• Jusqu'à l'obtention d'un privilège de conduire sans restriction
Amende impayée	• Démonstration du paiement d'un ou de tous les créanciers

Chaque sanction est connectée à une ou plusieurs conditions devant être remplies pour rétablir les privilèges de conduite.

Conditions pouvant être ajoutées à un permis

Les restrictions résultant de sanctions actives figurent sur le permis du conducteur sous forme de conditions prédéfinies. Par exemple:

- Le titulaire doit conduire un véhicule muni d'un anti démarreur éthylométrique (détecteur d'alcool) à la suite d'un diagnostic médical (condition I);
- Le titulaire doit conduire un véhicule muni d'un anti démarreur éthylométrique (détecteur d'alcool) à la suite d'une condamnation criminelle pour alcool au volant (condition X);
- Le titulaire est assujéti à la règle du zéro alcool (condition Y).

Ces conditions figurent sur le permis du conducteur et sont régies par le dossier de sanctions du conducteur suivant des règles de gestion spécifiques.

Documents

La gestion des sanctions implique la réception de différents types de justificatifs en provenance de plusieurs sources (rapports de police, notifications, décision de justice, contestation, etc.). Les documents doivent être classés et associés à la sanction applicable. Les documents doivent être joints au dossier de sanctions et être accessibles pour être consultés ultérieurement.

Processus de gestion

Les processus liés aux sanctions sont généralement déclenchés par la réception d'un document provenant d'un intervenant externe. Par exemple, la réception d'un rapport de police concernant une infraction ou la réception d'amendes impayées par une municipalité peuvent entraîner la création d'une infraction et/ou d'une sanction. La réception d'une notification de décision de justice ou d'un accusé de paiement peut entraîner la modification d'une sanction existante.

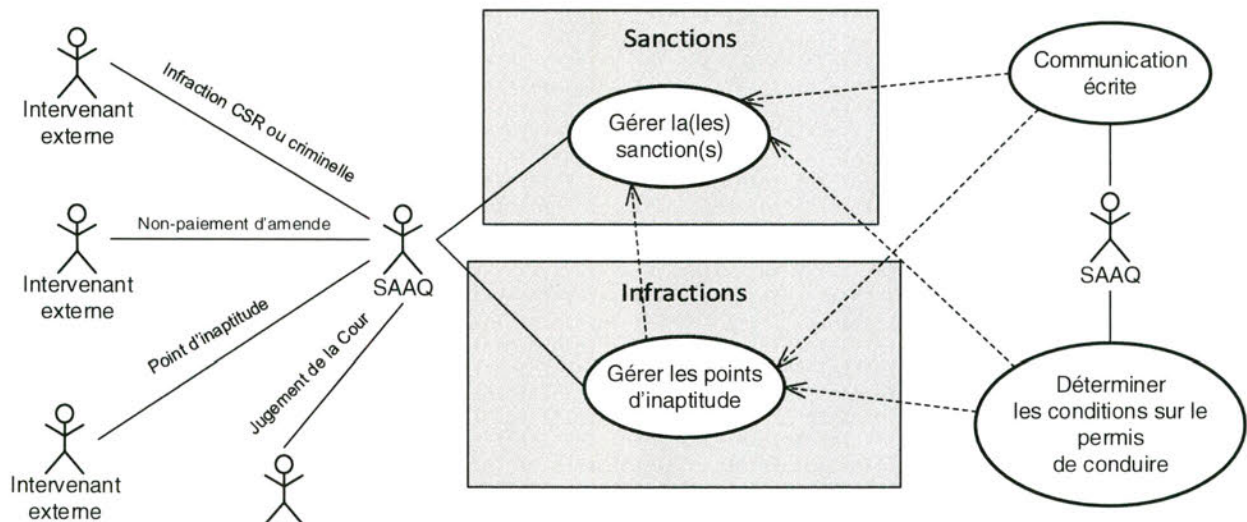


Figure 3.2.2.1.4 – Processus de gestion

Création

Dans la plupart des cas, la SAAQ reçoit un document de la part d'un partenaire externe, qui est évalué et entraîne la création d'une infraction et éventuellement d'une sanction. Pendant la création, l'agent de la SAAQ détermine et saisit les attributs de la sanction:

- type d'infraction ou autre élément déclencheur en l'absence d'infraction (par exemple, ANP);
- type de sanction avec les paramètres correspondants;
- différentes dates (date de l'infraction, date de condamnation, etc.);
- durée de la sanction; variable en fonction du caractère récidiviste ou non du conducteur ;
- conditions requises pour rétablir des privilèges de conduite perdus.

Pendant la création d'une sanction, il est obligatoire de vérifier si le conducteur est récidiviste. Le fait d'avoir commis le même type d'infraction ou une infraction similaire par le passé, influence les paramètres de la sanction actuelle.

Certaines étapes de la création sont automatisées et obéissent à des règles de gestion prédéfinies. Dans certains scénarios, la totalité de la sanction peut être créée automatiquement. Par exemple, le fait d'atteindre ou de dépasser le seuil de points d'inaptitude entraîne automatiquement la révocation du permis.

Modification

Pendant la durée de vie d'une sanction (avant qu'elle expire ou soit annulée), de nouvelles informations peuvent être ajoutées, qui sont susceptibles d'avoir un impact sur les paramètres des sanctions. Par exemple, la notification d'une décision de justice peut modifier la durée de la sanction.

Au vu de l'ajout d'informations, certaines conditions de ré-obtention des privilèges perdus peuvent être supprimées, ajoutées ou modifiées. Par exemple, la présentation d'une évaluation du conducteur réalisée auprès de l'ACRDO (Association des centres de réadaptation en dépendance du Québec) peut être une condition de ré-obtention des privilèges perdus. En cas de résultat favorable, la condition est supprimée de la sanction. En cas de résultat non favorable, la sanction peut être modifiée et d'autres conditions peuvent être ajoutées. Le processus est régi par des règles de gestion complexes.

Levée de sanctions

La sanction est levée à l'expiration de la durée de la sanction et une fois que toutes les conditions de ré-obtention des privilèges sont satisfaites.

En fonction de l'infraction et du type de sanction, différents suivis de condition sont réalisés. Par exemple, en cas d'amende impayée, la notification de paiement peut suffire à lever la sanction. En cas de sanction liée à des points d'incapacité, l'expiration du délai prescrit peut également suffire à mettre fin à la sanction. Néanmoins, en cas de conduite sous l'emprise de l'alcool ou de drogues, l'expiration de la durée de la pénalité risque de ne pas suffire. En outre, toutes les conditions de ré-obtention des privilèges doivent être satisfaites afin que la SAAQ rétablisse les privilèges perdus. Si certaines conditions ne sont pas réunies, de nouvelles conditions peuvent être ajoutées, par exemple la conduite avec anti démarrage éthylométrique.

Interaction utilisateur

Les agents de la SAAQ peuvent interagir avec la fonctionnalité de sanction et réaliser différentes opérations liées à la gestion des sanctions. Voici ci-dessous certains cas d'utilisation.

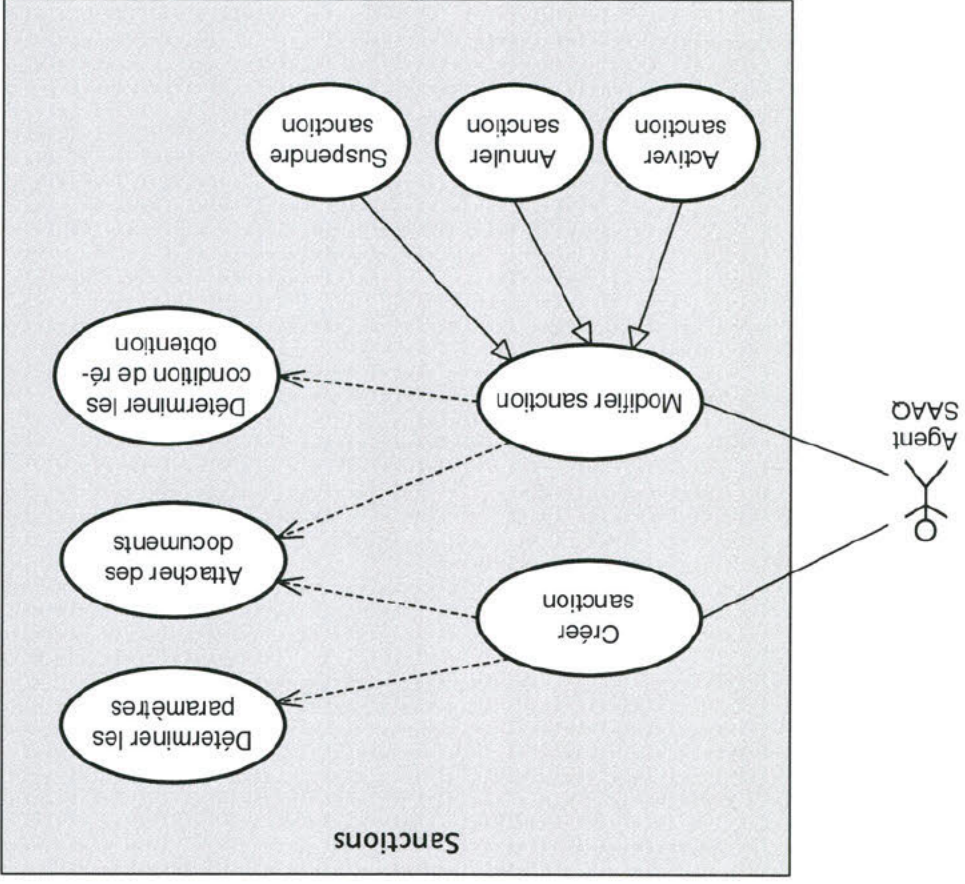


Figure 3.2.2.1.5 – Fonctionnalité de sanction

Architecture générale

Le schéma suivant illustre une vue de la solution orientée SAP concernant les Sanctions et Infractions. Il indique également l'interaction avec des systèmes ou composants externes dans la solution qui ne font pas partie du champ d'application de ce sujet.

Le développement doit être effectué dans le système SAP. On ne considère que l'ensemble des principaux objets de gestion tels que les permis de conduire et les véhicules ainsi que les processus connexes (renouvellement, immatriculation, etc.) doivent également être implémentés dans SAP.

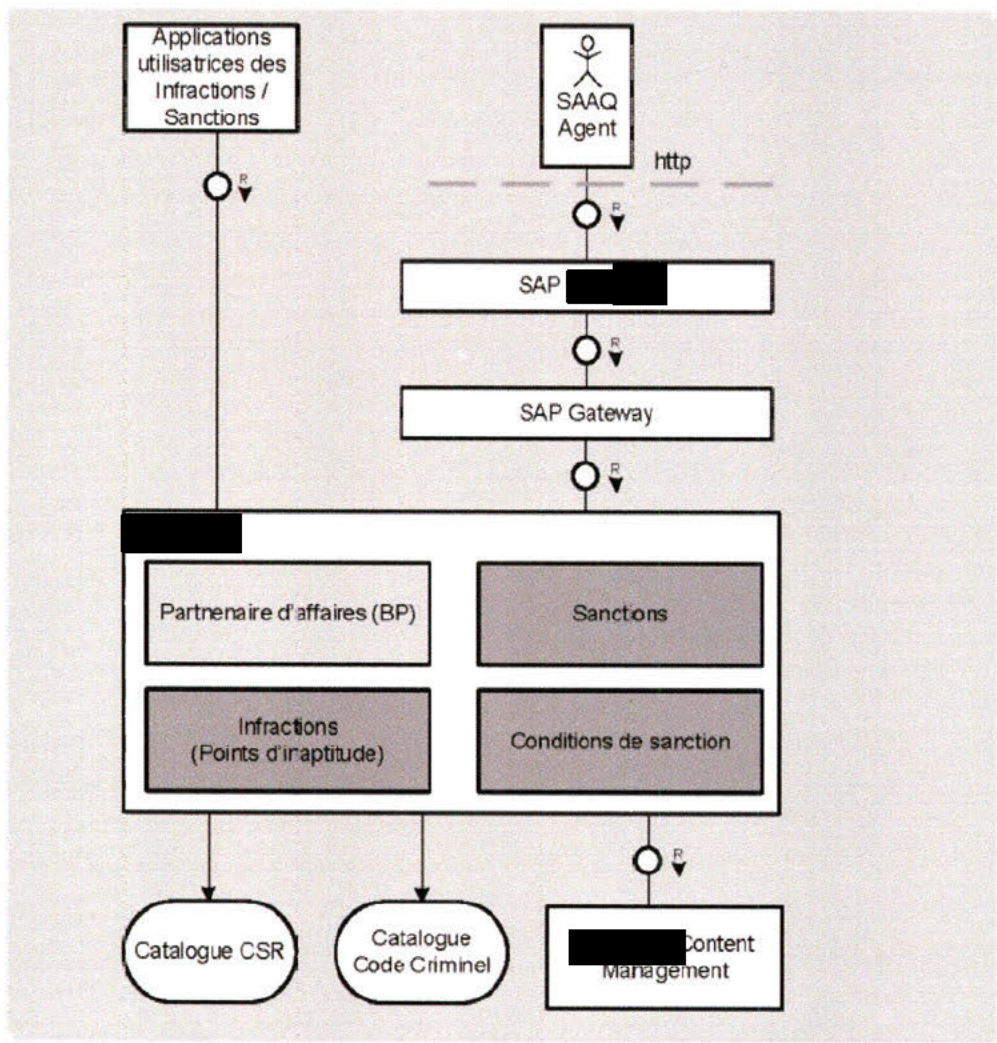


Figure 3.2.2.1.6 – Solution orientée SAP concernant les Sanctions et Infractions

Hypothèses:

- Les principaux objets de gestion tels que les permis de conduire, les véhicules et les processus connexes (renouvellement, immatriculation, etc.) sont implémentés dans SAP [redacted]
- Le modèle de données exact concernant les données de sanction et d'infraction est défini au cours d'une phase de blueprint. À ce stade, l'ensemble des exigences applicables aux processus impliqués dans les données de sanction sera identifié.

Modèle d'entité

La solution proposée doit concevoir un modèle de données pour représenter les entités d'infractions et de sanctions et les relations entre elles.

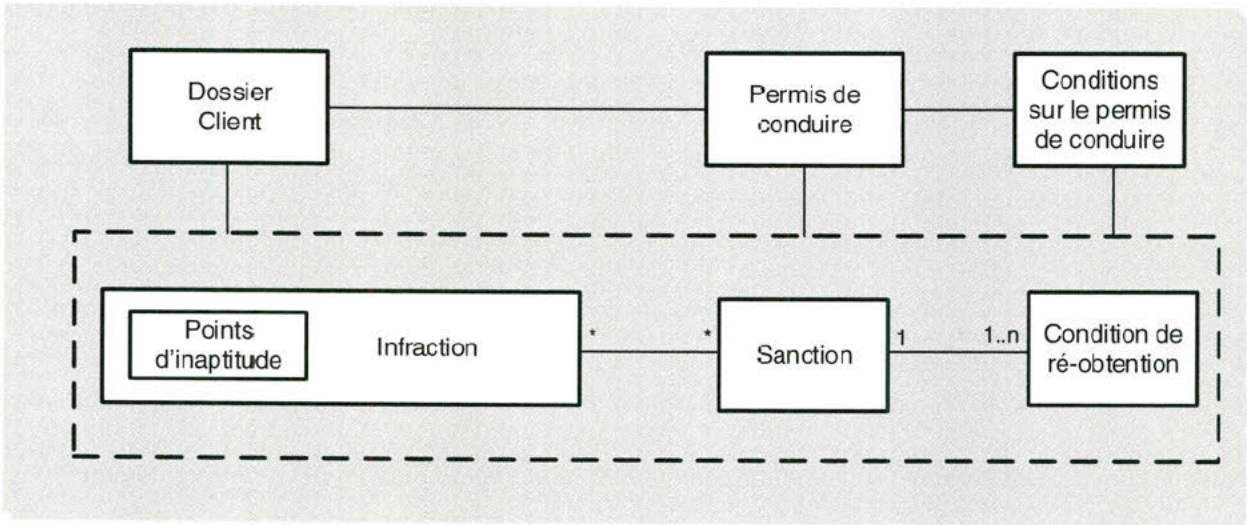


Figure 3.2.2.1.7 –Modèle d'entité

Une couche de base de données doit être implémentée pour permettre un accès facile et cohérent aux données d'infraction/sanction. Une couche d'application doit être construite sur la couche de base de données dans laquelle des opérations critiques (CRUD: créer, lire, mettre à jour et supprimer) sont exposées sous forme d'API publiques. De cette manière, des modules externes peuvent interagir de façon programmée avec les données de modèle sous-jacentes.

La gestion des sanctions implique l'application de nombreuses règles de gestion complexes. En règle générale, l'implémentation des règles de gestion ne fait pas partie du champ d'application du CDP. Toutefois, la solution proposée peut fournir des mécanismes pour intégrer le résultat de l'exécution de règles de gestion.

Création d'une sanction

Dans certains cas, la sanction est créée automatiquement. Par exemple, le fait d'atteindre ou de dépasser un seuil prédéfini de points d'incapacité entraîne automatiquement une sanction. Le CDP veillera à ce qu'un mécanisme de création de sanction soit en place. Le système doit prévoir plus d'une sanction dans certains scénarios.

La création manuelle de sanctions par des employés de la SAAQ peut également être prise en charge par le système. La création des conditions de ré-obtention de privilèges révoqués ou suspendus est également automatique dans plusieurs scénarios. Des règles de gestion doivent être exécutées pour déterminer la liste des conditions qui appartiennent à la sanction. À nouveau, le CDP fournira le mécanisme permettant l'exécution de règles de gestion et prendra en compte leurs décisions, mais n'implémentera pas les règles.

Hypothèses:

- Les sanctions sont toujours créées par rapport à un Partenaire;
- En cas de création de sanction automatique, le type de sanction ainsi que ses paramètres (durée, etc.) sont fournis en conséquence de règles de gestion qui sont implémentées en dehors du CDP;
- La mise en correspondance entre les infractions, les sanctions et les conditions est fournie et ne fait pas partie du champ d'application du CDP;
- La totalité du contenu de la configuration ne fait pas partie du champ d'application du CDP;
- Aucun flux de travail ne sera implémenté par le CDP;
- Du point de vue de l'infraction/la sanction, tous les attributs liés à l'aspect monétaire ne s'appliquent à aucune décision. Ils pourraient même ne pas faire partie des attributs des infractions/sanctions;
- Toutes les infractions, sanctions et conditions correspondantes de ré-obtention de privilèges perdus sont associées à des codes techniques prédéfinis.

Modification d'une sanction

Les infractions et les sanctions ont un cycle de vie et un statut. Les statuts peuvent être les suivants: en attente, active, annulé, suspendu, etc. Le CDP offrira une gestion de statut qui devrait permettre de modifier le statut conditionné par les règles de gestion. Les règles de gestion doivent être implémentées en dehors du CDP. La sanction doit être levée et son statut modifié à l'expiration de la durée de la sanction et une fois que toutes les conditions sont satisfaites.

Conditions associées à une sanction

À la création d'une sanction, des conditions peuvent être associées à la sanction. Les paramètres des conditions peuvent être les suivants:

- Délais (date de début et de fin d'une sanction);
- Demande de documents/rapports spécifiques (rapports médicaux);
- Conditions applicables au permis (Condition X);
- Autorisation à conduire sous certaines conditions figurant sur le permis.

Hypothèses:

- La mise en correspondance des relations entre les conditions et les sanctions ne fait pas partie du champ d'application du CDP;
- Les alertes qui peuvent être déclenchées pour les dates des sanctions ne font pas partie du champ d'application du CDP

Documents

Des documents sont fournis tout au long des différentes étapes de l'infraction et/ou de la sanction, il est donc important de stocker ces fichiers afin de pouvoir s'y reporter ultérieurement. Un système de gestion de documents, [REDACTED] doit être utilisé pour stocker ces documents. Tous les documents doivent être stockés et gérés dans le système de gestion de documents OpenText. Le dossier des sanctions permet uniquement d'accéder aux documents.

Hypothèses:

- [REDACTED] fournit des composants SAP [REDACTED] pour gérer les documents sur l'IU;
- [REDACTED] fournit des API pour interagir de façon programmée avec le stockage de document;

- La configuration de [REDACTED] incluant la disposition des espaces de travail ne fait pas partie du champ d'application du CDP.

Conditions pouvant être ajoutées à un permis

Les sanctions et leurs paramètres doivent être mis à la disposition d'autres modules et processus ultérieurs. Par exemple, le permis du conducteur peut lire le dossier des sanctions et extraire les informations nécessaires pour créer les conditions du permis du conducteur.

Hypothèses:

- La solution proposée ne créera pas les conditions qui peuvent être ajoutées au permis du conducteur, elle fournira uniquement les données requises pour prendre les décisions les concernant;
- Aucun modèle de conditions pour le permis de conduire n'est stocké dans la base de données de CDP;
- La solution proposée n'apportera pas de modification au statut et à la validité du permis du conducteur, elle fournira uniquement les données requises pour prendre des décisions à propos desdites modifications;
- La solution proposée suppose qu'il existe des codes techniques pour chaque type/sous-type de sanction pouvant être utilisé par des processus ultérieurs qui serviront aux règles de gestion et aux décisions;
- Aucune règle de gestion permettant de déterminer les conditions du permis du conducteur ne sera implémentée par le CDP.

Interface utilisateur

La solution proposée comportera une interface utilisateur pour que les employés de la SAAQ interagissent avec les données de sanction. La technologie proposée doit être [REDACTED] et se baser sur les services OData.

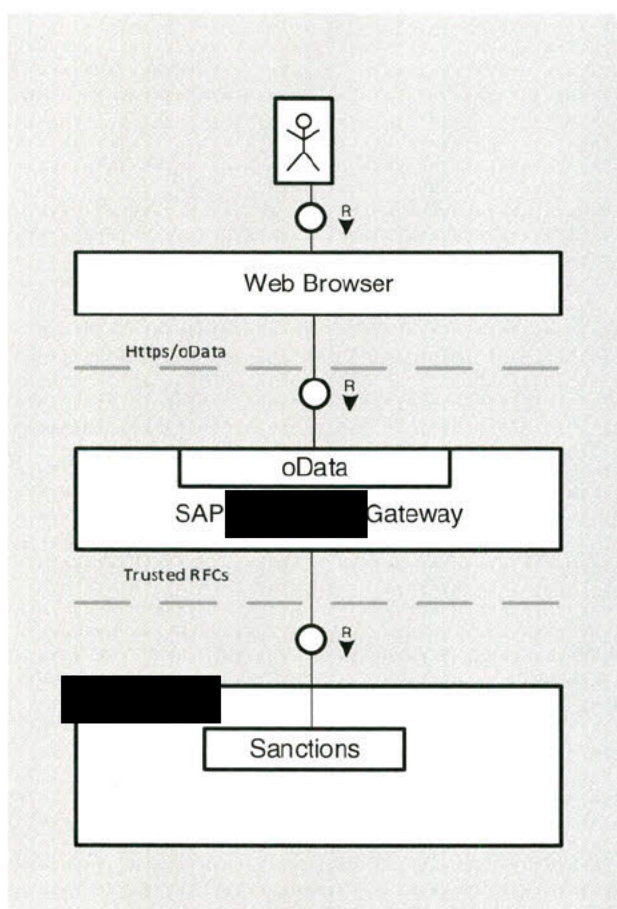


Figure 3.2.2.1.8 –Interface utilisateur

Hypothèses:

- L'interface utilisateur n'affiche pas les conditions pouvant être ajoutées à un permis;
- L'intégration à Launchpad et la réutilisation de l'IU d'infraction/sanction dans d'autres composants d'IU ne font pas partie du champ d'application du CDP;
- Les fonctionnalités en libre-service pour l'interaction des clients de la SAAQ avec SAAQ en mode libre-service ne fait pas partie du champ d'application du CDP;
- Dans la solution proposée, l'interaction avec les données d'infraction/sanction est réalisée uniquement à travers l'interface utilisateur SAP Fiori fournie ou de façon programmée par le biais de l'API publique fournie. Les fonctionnalités OCR, les interfaces externes (par exemple, police, interfaces d'assurance) ne font pas partie du champ d'application du CDP;

- La solution proposée est basée sur une conception de l'expérience utilisateur qui est conforme aux principes de conception de la technologie SAP UI.

Dossier médical (CDP no 3)

Expression des besoins

Il est essentiel pour la SAAQ de maintenir des données exactes et à jour concernant l'état de santé de ses clients. Les informations concernant l'état de santé des clients peuvent provenir de plusieurs sources: formulaire de déclaration médicale rempli par le client, rapport d'examen médical, rapport de l'agent d'assurance en cas d'accident ayant entraîné des blessures, etc.

Il est également nécessaire de conserver des traces des antécédents médicaux et des examens médicaux passés et qu'ils restent disponibles en cas de besoin. Par exemple, dans le cadre du processus de renouvellement de permis de conduire, il peut être nécessaire de connaître la date du dernier examen médical et d'imposer une condition au conducteur avant de délivrer un nouveau permis.

Le dossier médical présente différents aspects (facettes) contenant des informations relatives à l'état de santé du client. Les informations concernant des maladies, des blessures, la consommation de drogues, des troubles (physiques et psychologiques), ainsi que des examens médicaux programmés, des vérifications médicales et des suivis médicaux sont les principales composantes du dossier médical d'une personne.

La SAAQ doit stocker et maintenir les informations médicales de ses clients dans un format permettant la consultation, la mise à jour et la visualisation. Il doit contenir l'ensemble des informations requises pour décider d'interdire, de restreindre ou d'autoriser des personnes à conduire en raison de leur état de santé.

Suivis médicaux

Il est parfois demandé aux clients de la SAAQ de procéder à des vérifications et suivis médicaux réguliers. Cela peut être dû aux éléments suivants:

- a) Événements qui ne font pas partie du dossier médical du client. Par exemple, à partir d'un certain âge, un examen médical régulier du client est requis. Dans ce cas, le motif du suivi concerne les données générales du Partenaire;
- b) Événements qui font partie du dossier médical du client. Par exemple, le dossier médical d'un client indique une déficience visuelle susceptible d'exiger un examen médical régulier. Il est demandé au client de la SAAQ de fournir un rapport d'examen médical concernant sa déficience visuelle dans des périodes définies.

Les suivis médicaux doivent survenir à des intervalles spécifiques déterminés par des règles de gestion. Le suivi peut être permanent (à vie) ou provisoire (entre une et cinq fois). La période entre chaque suivi est également variable (6 mois, 1 an, 2 ans ou 5 ans).

Le dossier médical du client contient des informations sur les suivis directement liés à son état de santé. Par exemple, il peut être demandé à un client de subir un examen de l'œil et de soumettre un rapport réalisé par un ophtalmologiste chaque année.

État de santé sur le permis de conduire

En fonction de l'état de santé du client, la SAAQ peut imposer certaines conditions au moment d'accorder des privilèges de conduite. Ces conditions sont généralement indiquées sur le permis de conduire et le conducteur doit les respecter lorsqu'il circule en voiture.

Voici quelques exemples de conditions liées à l'état de santé du client pouvant figurer sur le permis de conduire:

- Port de lunettes de vue ou de lentilles de contact pour conduire (condition A);
- Conduite autorisée de jour uniquement (condition B);
- Port d'appareils auditifs pour conduire (condition C);
- Le titulaire du permis doit porter un appareil auditif pour conduire un véhicule transportant des substances dangereuses (condition M).

Par ailleurs, l'état de santé du client peut avoir différents impacts sur le privilège de conduite en fonction de la classe du permis de conduire. Il est possible que certaines classes ne soient pas autorisées ou qu'elles soient restreintes par des conditions basées sur l'état de santé du client. Par conséquent, les conditions sont étroitement liées à la classe du permis de conduire.

Le dossier médical doit contenir les informations médicales permettant aux processus ultérieurs de déterminer les classes autorisées sur le permis du conducteur et d'appliquer la ou les conditions adéquates le cas échéant.

Documents

La plupart des informations figurant dans le dossier médical sont complétées par différents justificatifs (par exemple, un rapport d'examen médical rédigé par un médecin). Ces documents peuvent être joints au dossier médical du client et être consultés à partir de celui-ci.

Interaction utilisateur

L'agent de la SAAQ peut interagir avec le dossier médical du client et réaliser plusieurs opérations sur les données médicales. Les principaux cas d'utilisation sont présentés ci-dessous (les cas d'utilisation liés au dossier médical figurent dans la case « Dossier médical »).

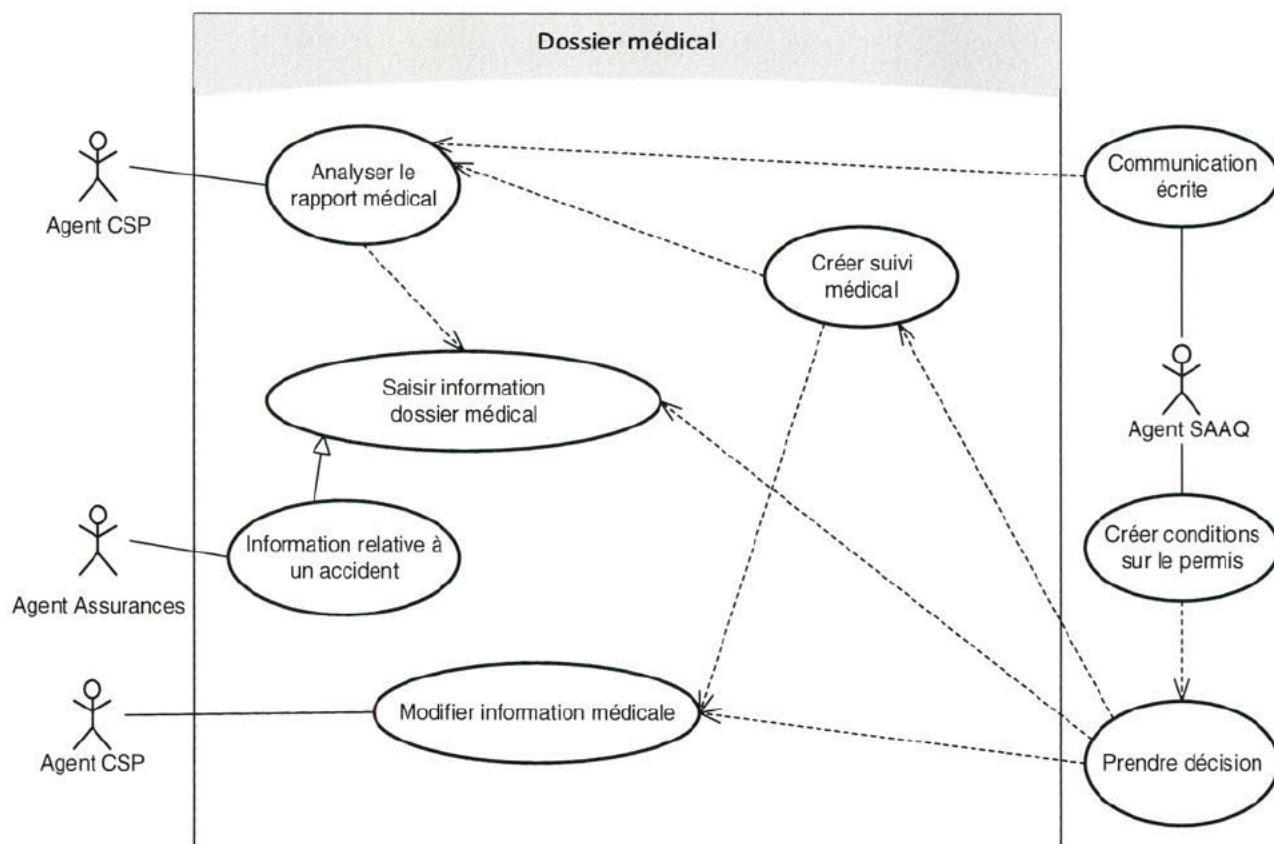


Figure 3.2.2.1.9 –Interaction utilisateur

Architecture générale

La solution proposée doit concevoir un modèle de données pour représenter l'ensemble des entités du dossier médical et les relations entre elles. Ce modèle sera logiquement une extension du Business Partner.

En général, le dossier médical doit être considéré comme un contenant des informations médicales concernant les clients de la SAAQ. Par conséquent, la solution proposée n'est pas responsable des processus, flux de travail, alertes et règles de gestion ultérieurs qui utiliseront les informations contenues dans le dossier médical. Cependant, celui-ci doit rendre les renseignements disponibles et utilisables par d'autres processus.

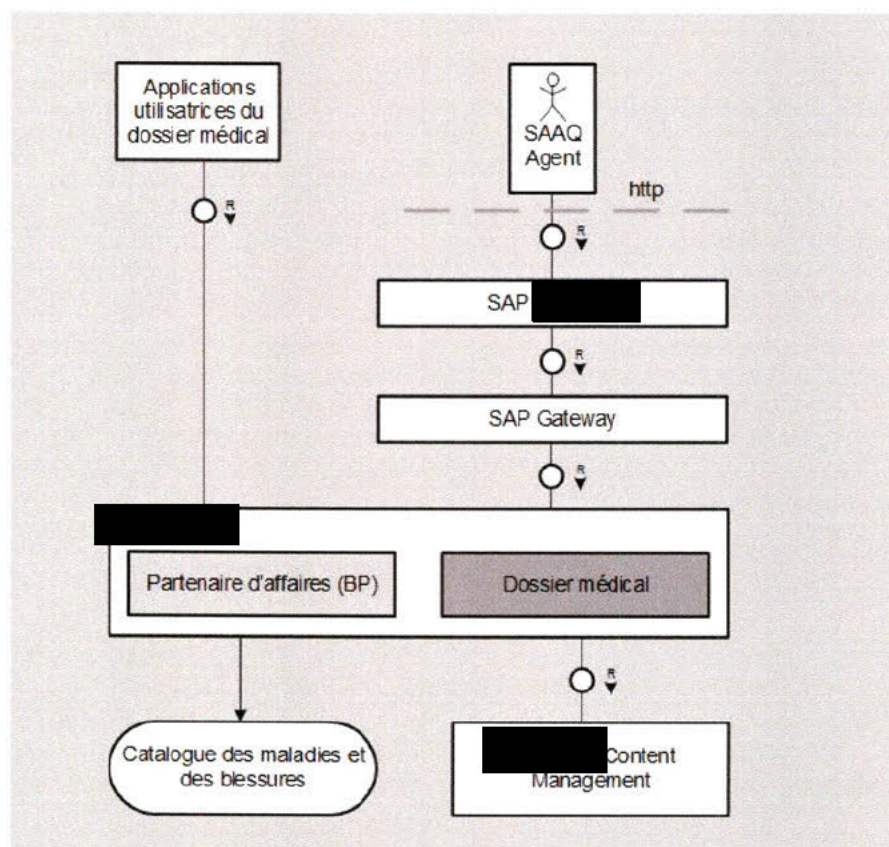


Figure 3.2.2.1.10 –Architecture générale

Le développement doit être effectué dans le système SAP. On ne considère que l'ensemble des principaux objets de gestion tels que les permis de conduire et les véhicules ainsi que les processus connexes (renouvellement, immatriculation, etc.) doivent également être implémentés dans SAP. Une couche de base de données doit être implémentée pour permettre un accès facile et cohérent aux données médicales. Une couche d'application doit être construite sur la couche de base de données dans laquelle des opérations critiques (CRUD: créer, lire, mettre à jour et supprimer) sont exposées sous forme d'API publiques. De cette manière, des modules externes peuvent interagir de façon programmée avec les données médicales.

Hypothèses:

- Les principaux objets de gestion tels que les permis de conduire et les véhicules et les processus connexes (renouvellement, immatriculation, etc.) sont implémentés dans SAP.
- Le modèle de données exact lié aux données médicales incluant les informations en provenance de différentes sources (rapport d'examen médical, réclamations d'assurance, formulaires de déclaration médicale, etc.) sera défini au cours de la phase de blueprint. À ce stade, les besoins des processus intéressés par les données médicales seront identifiés et l'impact sur les API du module de dossier médical sera évalué le cas échéant.
- La solution considère qu'il existe un catalogue médical centralisé sur les maladies, blessures, la consommation de drogues et autres informations médicales. Ce catalogue est accessible par le biais d'interfaces publiques et il fournit des codes et descriptions techniques pour toutes les entités appartenant au dossier médical. La solution proposée n'inclura pas la création de classifications et hiérarchies ni ne créera de codes techniques.
- Dans le cas de blessures, si le lien à l'accident ayant entraîné la blessure est requis, la solution considère qu'il sera fourni par le module d'assurance. La solution ne prévoit de stocker aucune donnée sur les accidents dans la base de données des dossiers médicaux du CDP.

Suivis médicaux

La solution de CDP proposée prévoit de stocker et de maintenir les suivis médicaux qui concernent l'état de santé des clients de la SAAQ. La solution doit fournir un mécanisme pour configurer la fréquence des suivis. Des API publiques seront mises à disposition pour travailler de façon programmée avec les suivis.

Hypothèses:

- Tout le contenu de la configuration est fourni et maintenu par l'équipe d'implémentation;
- Toutes les règles de gestion déterminant les fréquences réelles n'entrent pas dans le champ d'application du CDP;
- Les mécanismes de notification (alertes) pour les suivis à venir ou suivis manqués n'entrent pas dans le champ d'application du CDP;
- Les flux de travail liés aux suivis médicaux n'entrent pas dans le champ d'application du CDP.

État de santé sur le permis de conduire

Les informations contenues dans le dossier médical doivent être exposées et mises à la disposition de tous les processus intéressés. Le modèle de données médicales doit être rendu utilisable pour fournir les données permettant de déterminer les classes autorisées du permis de conduire et l'état de santé correspondant.

Hypothèses:

- La solution CDP ne créera pas les états de santé qui peuvent être ajoutés au permis du conducteur, elle fournira uniquement les données médicales requises pour prendre les décisions les concernant. La solution proposée considère que des codes techniques saisis dans le dossier médical sont utilisés, qui permettront plus tard de déterminer les états de santé sur le permis de conduire;
- Aucun modèle d'état de santé pour le permis de conduire n'est stocké dans la base de données de CDP;
- Les règles de gestion déterminant l'état de santé pour le permis de conduire ne font pas partie du champ d'application du CDP.

Documents

Tous les documents doivent être stockés et gérés dans le système de gestion de documents OpenText. Le dossier médical permet d'accéder aux documents.

Hypothèses:

- Fournit des composants SAP pour gérer les documents sur l'IU;
- Fournit des API pour interagir de façon programmée avec le stockage de document;
- La configuration d' incluant la disposition des espaces de travail ne fait pas partie du champ d'application du CDP.

Interface utilisateur

La solution proposée comporte une interface utilisateur pour que les employés de la SAAQ interagissent avec le dossier médical. La technologie proposée est SAP [REDACTED] elle se base sur les services OData. L'IU sera basée sur les rôles et sera utilisée exclusivement par les employés de la SAAQ.

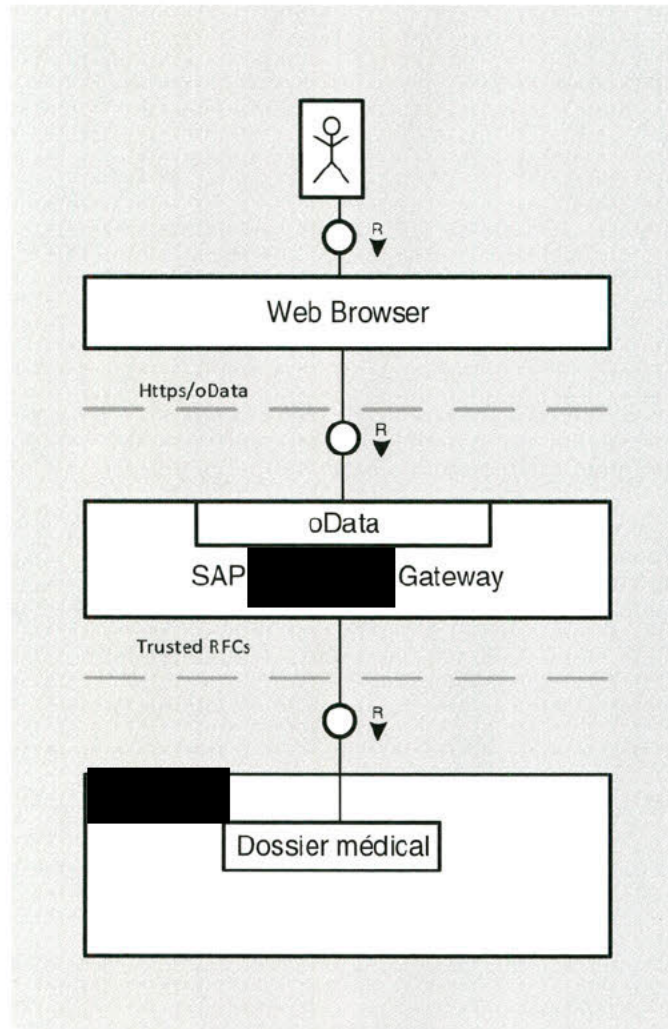


Figure 3.2.2.1.11 –Interface utilisateur

Hypothèses:

- L'interface utilisateur n'affiche pas les états de santé pouvant être ajoutés à un permis;
- L'intégration à Launchpad et la réutilisation de l'IU du dossier médical dans d'autres composants d'IU ne font pas partie du champ d'application du CDP;
- Les fonctionnalités en libre-service pour l'interaction des clients de la SAAQ avec SAAQ en mode libre-service ne font pas partie du champ d'application du CDP;
- Dans la solution proposée, l'interaction avec les données médicales est réalisée uniquement à travers l'interface utilisateur SAP [REDACTED] fournie ou de façon programmée par le biais de l'API publique fournie. Les fonctionnalités OCR, les interfaces externes (par exemple, l'application du cabinet d'un médecin) ne font pas partie du champ d'application du CDP;
- La solution proposée est basée sur une conception de l'expérience utilisateur qui est conforme aux principes de conception de la technologie SAP [REDACTED] UI.

Éléments ne faisant pas partie du champ d'application

Les éléments qui n'entrent pas dans le champ d'application sont notamment les processus et fonctions suivants:

- Génération de communications écrites aux clients de la SAAQ;
- Archivage de données médicales et d'infraction/sanction;
- Tout travail requis pour migrer des données de systèmes existants vers des modules de CDP;
- Réplication de données vers des systèmes externes;
- La traduction de textes (dans l'IU) en français ne fait pas partie du champ d'application du CDP.

D'autres éléments ne faisant pas partie du champ d'application sont cités tout au long du document dans le cadre des chapitres correspondants.

Sécurité

Toutes les informations personnelles concernant l'état de santé et le comportement sur la route des clients contenues dans les dossiers médicaux et de sanction doivent rester strictement confidentielles. L'accès au dossier médical n'est accordé qu'à des utilisateurs autorisés. Le concept SAP Authorization doit être appliqué à l'accès des données et à toutes les API accessibles au public. Les données touchant le dossier médical et les sanctions et points d'incapacité seront « sécurisables » au même titre que l'ensemble des données d'un Partenaire d'affaires (Client).

Hypothèses:

- La création et la maintenance de rôles et profils utilisateur n'entrent pas dans le champ d'application du CDP.

B. Participation de l'intégrateur pour le développement et l'intégration du CDP médicale à la solution d'affaires de la Société.

Les fonctionnalités des CDP ont été pensées à partir des informations disponibles dans les grilles F2 et l'annexe D. À partir des fonctionnalités élaborées, les processus développés en [redacted] et à l'aides des outils de développement SAS permettront à la Société, au même titre que les autres modules SAP de recevoir des mises à jour SAP et de faire évoluer ces développements dans le temps et selon les besoins. Les CDP sont des modules SAP.

La section A du présent document décrit les fonctionnalités à mettre en place pour le CDP 3 – dossier médicale

À partir de la structure du CDP fournies par SAP, le rôle de l'intégrateur consiste à mettre en place les fonctionnalités nécessaires pour opérationnaliser le dossier médical et l'intégrer à tous les processus qui le requiert. Ainsi le dossier médical est intégré aux processus CSP, IND, GRU, AMD, GRP afin d'être alimenté en données, les traiter et les mettre à la disposition de l'utilisateur. Le CDP dossier médicale joue un rôle très actif dans la gestion du dossier-client.

Sur le plan architectural, ce CDP est intégré au dossier-client et fournissent des résultats, les documents, les décisions, et alertes au dossier-client. L'Alliance propose de développer en SAP ce CDP en fonction des besoins exprimés par la Société.

CDP1 Infractions et points d'incapacité et CDP2 Sanctions

Généralités

Le CDP Infractions et points d'incapacité est étroitement lié au dossier-client et au dossier véhicule. Il est aussi étroitement et en lien constant avec le CDP 2 Sanctions. L'image ci-dessous illustre bien comment les deux CDP sont liés entre eux et leurs utilisateurs soit les processus CSP et CSV. En communication constante, le CDP Infraction transmet au CDP Sanction les données qui doivent être analysées afin d'opérer les fonctionnalités et les règles d'affaires pour la gestion des infractions et des sanctions et des points d'incapacité. En retour le CDP Sanctions retourne au CDP Infractions les données dont il a besoin pour faire ses mises-à-jour. Le processus de gestion des infractions et des Sanctions se déclenche lorsque le CDP reçoit de nouvelles informations à partir d'un processus externe, ou par une mise à jour manuelle, soit sur une infraction ou sur une sanction. Dans les deux cas, la gestion du nouvel événement déclenche une mise à jour du dossier client et du dossier véhicule. Par exemple, la réception d'un rapport de police concernant une infraction ou la réception d'amendes impayées par une municipalité peuvent entraîner la création d'une infraction et/ou d'une sanction. La réception d'une notification d'un accusé de paiement peut entraîner la modification d'une sanction existante.

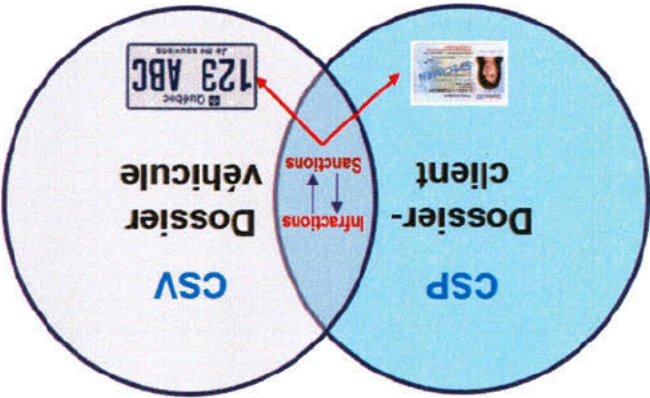


Figure 3.2.2.1.3.1 –CDP

CDP 1 Infractions et points d'inaptitude.

Voici un schéma qui dépeint l'utilisation du CDP Infraction et points d'inaptitudes et des processus qui l'exploitent.

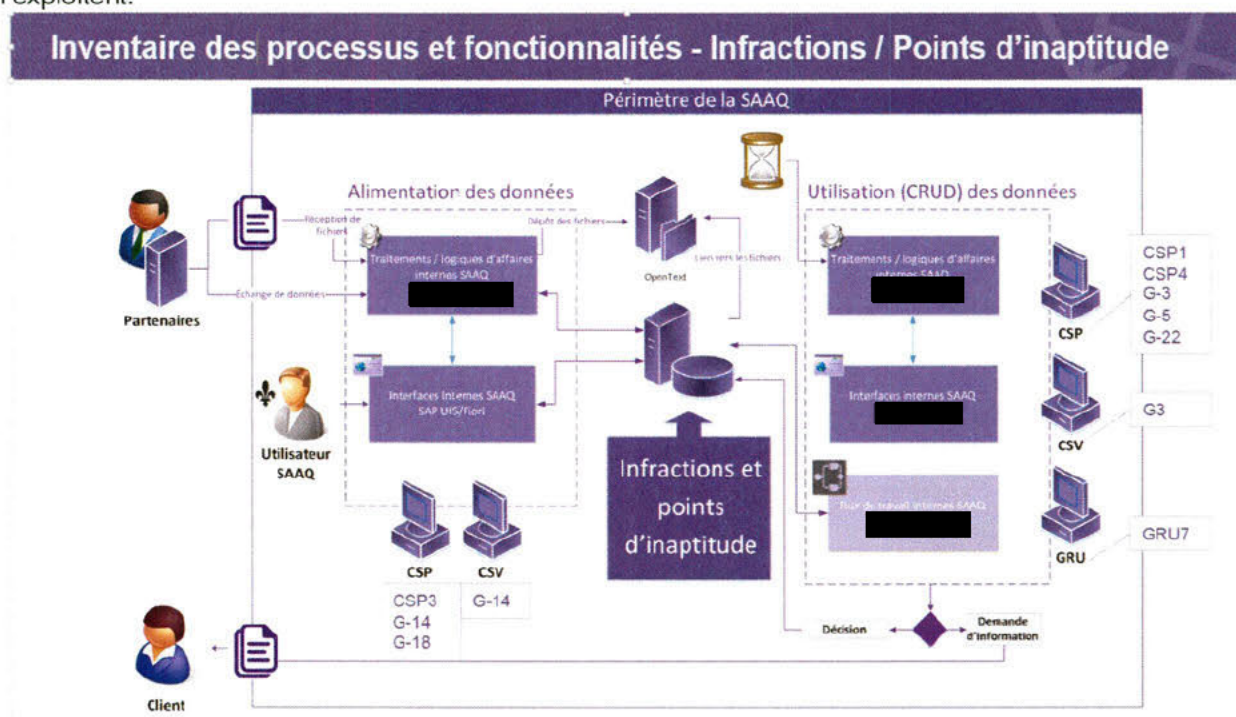


Figure 3.2.2.1.3.2 – Utilisation du CDP

Voici une liste non exhaustive des fonctionnalités du CDP Infraction et points d'inaptitude

- **Catalogue des infractions CSR et criminelles**

Le catalogue des infractions permet de recevoir les infractions en provenance du ministère de la justice et autres organismes et corps policiers pour fin d'identification des événements. C'est par ce catalogue que la fonctionnalité Gérer les interdépendances des infractions se fait. Le catalogue contient tous les types et les sanctions pour chaque infraction.

- **Gérer les liens de dépendance entre les infractions**

La gestion des liens de dépendance entre les infractions sert à identifier le type de sanction à créer et transmettre au CDP Sanctions. La fonctionnalité prend en charge la séquence d'intégration de deux ou plusieurs infractions qui ont un impact sur la durée de la sanction et le type et la durée de l'effectivité d'un permis restreint. Ces données sont aussi transmises au CDP Sanctions qui gère les types et durées de sanction. Les liens de dépendance gèrent aussi des infractions survenus lors d'événements distincts dont les avis de jugement respectifs sont reçus à des dates différentes. Des alertes, des décisions automatisées et des workflows sont mis en place. Un autre exemple réalisé par cette fonctionnalité sera de faire le cumul des infractions reliées à l'alcool totalisant 240mg sur les 10 dernières années. Des décisions automatisées, des alertes et des workflows sont mis en place.

- **Gestion des points d'inaptitudes**

Cette fonctionnalité fait la gestion des points d'inaptitude d'un conducteur. Il s'agit de faire le cumul et lancer des alertes au dépassement. Ces alertes et la création de sanction sont transmises au CDP Sanctions puis au dossier-client pour que ce dernier prend les actions inhérentes au dépassement du total des points par un conducteur.

- **Gestion des récidives**

La gestion des récidives d'un même type d'infraction notamment les infractions reliées à l'alcool est réalisée par cette fonctionnalité. La gestion des sanctions liées à la récidive est directement influencée par cette fonctionnalité.

- **Gestion spécifique des infractions reliées à l'alcool**

Cette fonctionnalité comprend la gestion de toutes les informations reliées à l'infraction reliée à l'alcool en tant que tel.

- **Fonctions système** : Réception et traitement des informations externes, modifications manuelles des données, rapports, décision automatisée et workflow

Historique des infractions

L'historique des infractions est constitué pour chaque conducteur et propriétaire de véhicule

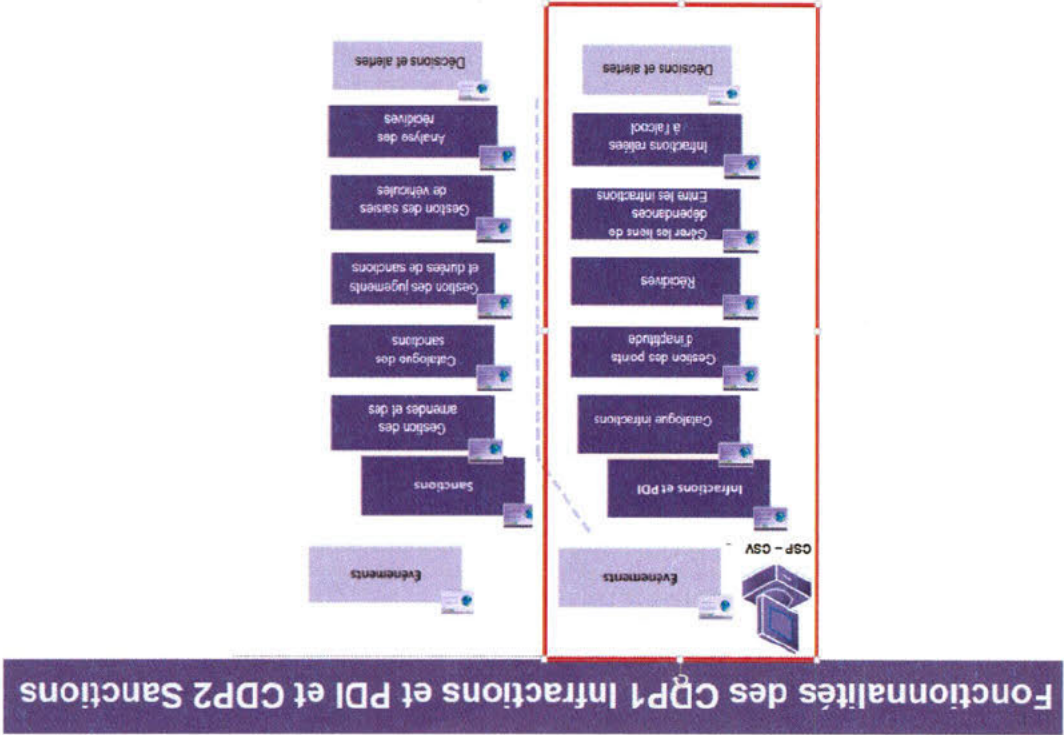


Figure 3.2.2.1.3.3 – Fonctionnalité des CDP

CDP2 Sanctions

Le CDP Sanction est responsable de la gestion des sanctions consécutives à une infraction selon le code de la sécurité routière ou du code criminel. Les sanctions sont déclenchées par la réception des infractions et des jugements émanant des tribunaux et cours de justice.

Le CDP est en lien avec sa contre-partie le CDP Infractions et points d'infraction. Il prend des décisions automatisées qui influencent le privilège de conduire ou le privilège de circuler.

Si les sanctions sont déclenchées par l'arrivée d'une infraction, elles sont gérées par le CDP Sanction qui en applique toutes les règles d'affaires.

Voici un schéma qui illustre l'alimentation et l'utilisation du CDP Sanctions du point de vue des processus.

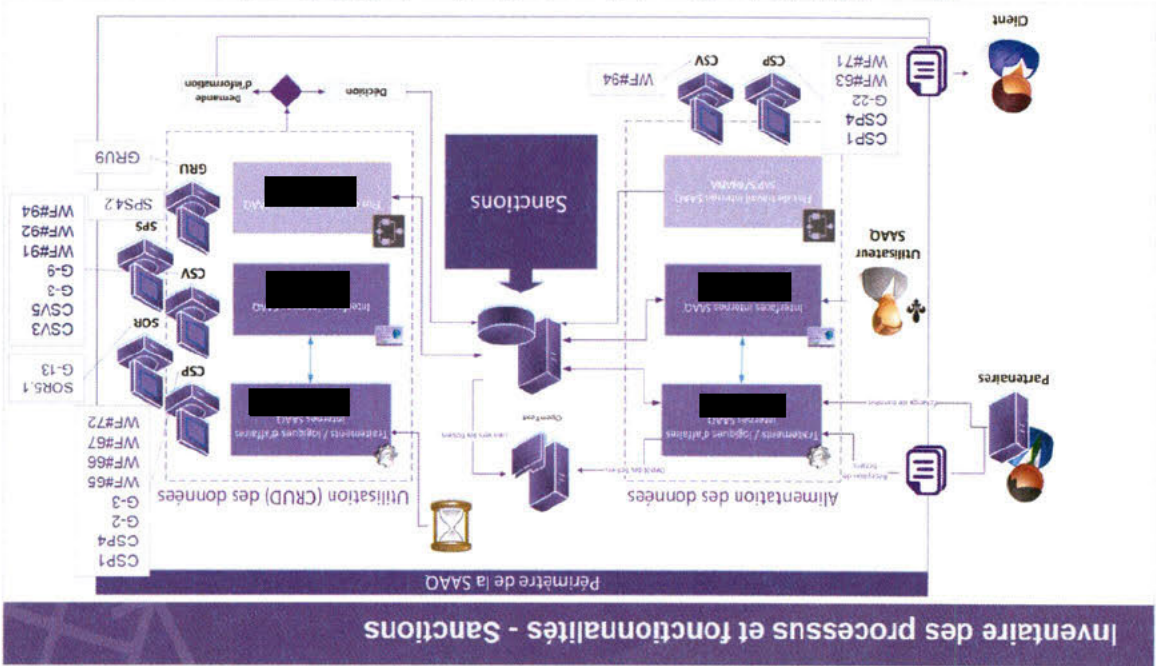


Figure 3.2.2.1.3.4 – Alimentation et utilisation du CDP Sanctions

Voici une liste non exhaustive des fonctionnalités du CDP Sanction.

Fonctionnalités des CDP1 Infractions et PDI et CDP2 Sanctions

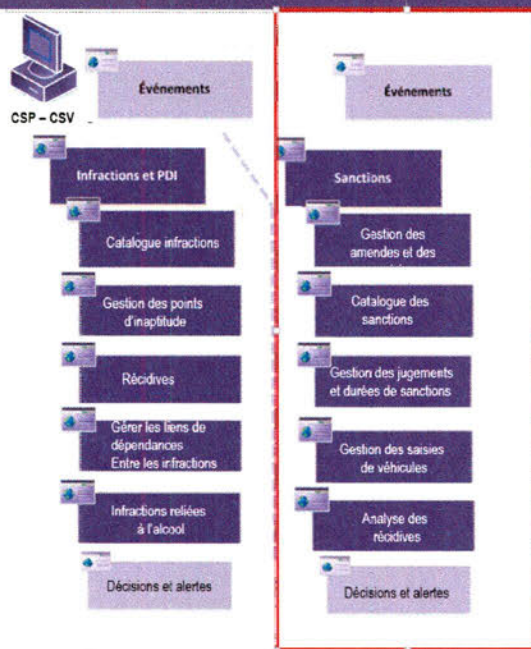


Figure 3.2.2.1.3.4 – Fonctionnalité du CDP Sanction

- **Gestion du catalogue des sanctions**

Le catalogue des sanctions contient l'ensemble des informations nécessaires leur gestion par les règles d'affaires du CDP pour le dossier-client et le dossier-véhicule.

- **Gestion des amendes impayées**

Cette fonctionnalité gère le paiement relié aux amendes. Des règles d'affaires détectent le non paiement des amendes et en fait la réclamation sinon la détection pour une poursuite possible du conducteur par la société.

- **Gestion des jugements et des durées de sanctions**

Cette fonctionnalité permet de gérer les sanctions édictées par jugement et qui, tout dépendant des situations, peuvent cumuler plusieurs types de sanctions sinon des durées variable et applicables selon différentes règles d'affaires afin de fournir au dossier client les dates nécessaires à la gestion des permis restreint, les dates de ré-obtentions du permis, les dates de levée de saisie de véhicules, etc. Les dates de commission des infractions, les dates d'effectivités des sanctions, les dates de culpabilité et la présence d'une peine d'emprisonnement sont des données gérées par le CDP.

- **Analyse de la récidive**

Cette fonctionnalité reçoit les données nécessaires à l'analyse des sanctions reliées à la récidive et détermine automatiquement la date et la période d'effectivité (dates et les règles d'affaires) en fonction du nombre de récidives.

- **Sanction en vigueur**

Cette fonctionnalité gère les sanctions et les périodes effectives. Les décisions, les alertes et les workflows sont mis en place. Elle gère aussi la séquence d'intégration de deux infractions pour un même client au code criminel pour deux événements distincts dont leur avis de jugement respectif est reçu à des moments différents à la Société, mais avec une même date de culpabilité. Cette fonctionnalité gère aussi les sanctions applicables aux infractions reliées à l'alcool.

La modification et l'annulation des sanctions est possible. Les règles d'affaires peuvent à ce niveau déterminer une partie des règles de ré-obtention du permis relativement aux sanctions en vigueur comme la formation Alcofrein et la détection d'un anti-démarrreur inscrit au dossier de sanction.

L'historique des sanctions échues est conservé.

- **Gestion des saisies de véhicules.**

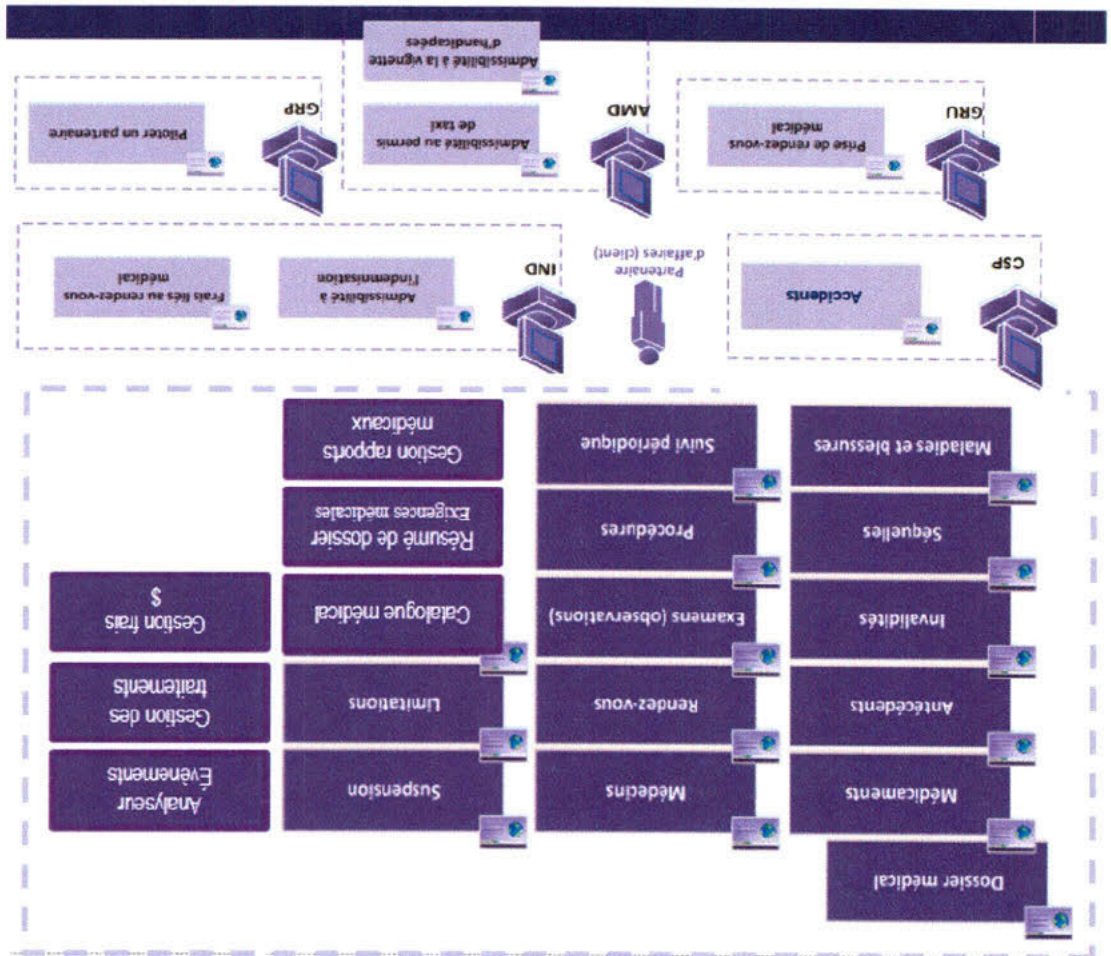
La gestion de la saisie des véhicules et les données nécessaires pour la levée de saisie sont gérées par cette fonctionnalité. Les décisions, les alertes et les workflows sont mis en place.

Dossier médical

CDP3 Fonctionnalités du dossier médical

Le dossier médical est en lien direct au dossier-client, on pourrait même aller jusqu'à dire qu'il en fait partie. En effet, le dossier-client «contient» des onglets relatifs au dossier médical d'un conducteur ou un détenteur de vignette de personne handicapée. Dans les faits, le CDP est parfaitement intégré au dossier-client et en apparence, ne laisse croire qu'il n'en fait pas partie. Voici un schéma qui illustre l'alimentation du dossier médical et son utilisation par les différents processus qui l'exploitent.

Figure 3.2.2.1.3.7 – Fonctionnalités du CDP – Dossier médical

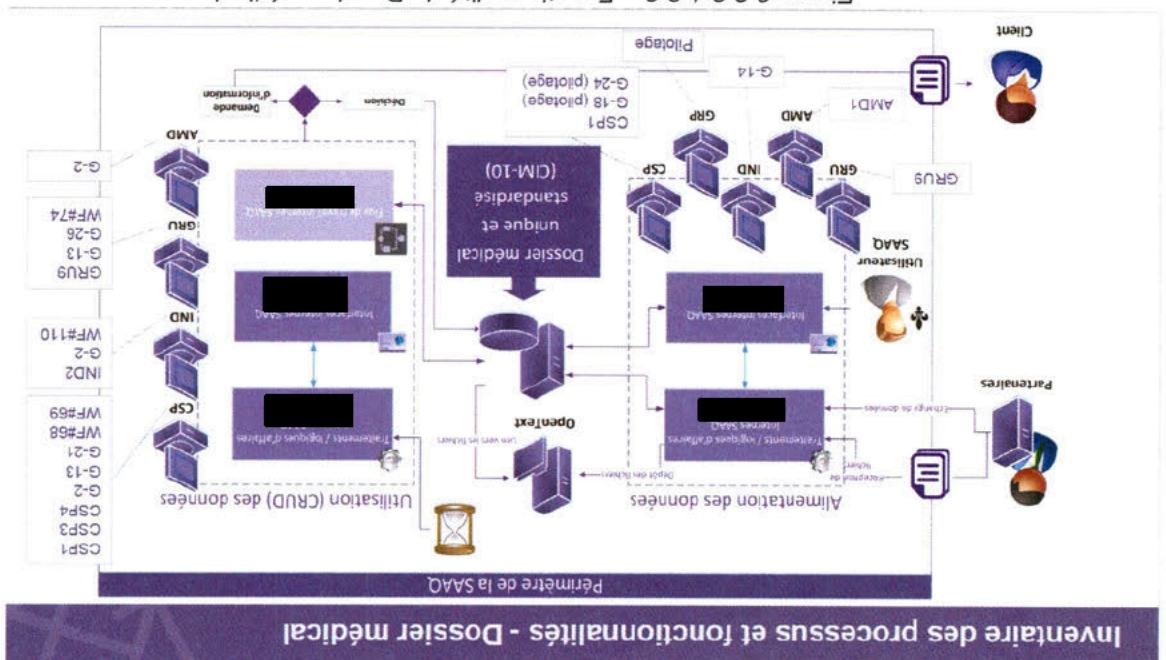


Le schéma ci-dessous illustre des fonctionnalités du CDP – Dossier médical.

À l'intérieur de ces deux aspects, se retrouvent toutes les composantes fonctionnelles du dossier médical. Ainsi, le dossier médical est suffisamment organisé pour avoir une intelligence médicale. Il peut gérer les liens entre les maladies déclarées, les accidents et les séquelles reliées, de même que plusieurs pallier décisionnel reliés à l'état de santé de la personne et à l'aggravation de son état de santé. Certains aspects du décès de la personne y sont aussi gérés.

- Les fonctionnalités du dossier médical
- L'architecture du dossier médical est faite en sorte de rencontrer deux grands besoins :
1. Gérer et suivre l'état de santé d'un conducteur. Cette fonctionnalité principale permet aux utilisateurs de la Société d'opérer la gestion quotidienne du dossier du conducteur ou de la personne détenant un permis de stationnement pour personne handicapée ou en indemnisation, même s'il elles n'ont pas de permis de conduire dans les deux derniers cas.
 2. La constitution de l'histoire médicale d'une personne. Mettre en valeurs tous les liens aux événements qui peuvent survenir dans la vie des personnes clientes de la Société.

Figure 3.2.2.1.3.6 – Fonctionnalité du Dossier médical



Exemples de fonctionnalités à mettre en place :

Voici une liste et des descriptions non exhaustives des fonctionnalités qui sont dans le dossier médical.

- **Médicaments** : Le dossier gère le catalogue des médicaments. Il établit certains liens avec les maladies conséquemment à des règles d'affaires complexes applicables à la prise de médicament pour un traitement ou un état de santé. Les autorisations sont parties prenantes de ce type de fonctionnalités.
- **Gérer les événements** : Cette fonctionnalité traite de tous les types d'événement qui peuvent survenir dans un dossier médical. Elle a pour caractéristique de faire l'analyse des événements et agit en tant que chef d'orchestre pour la gestion des différentes fonctionnalités du dossier médical. Cette fonctionnalité est au cœur de la gestion du dossier médical. Elle applique de nombreuses règles d'affaires, dont la gestion des dates, des liens entre les divers catalogues, déclenche des alertes à la suite de traitements comme la lecture et la consignation des éléments d'un nouveau rapport médical. Elle déclenche des décisions automatisées et des workflows. Elle détecte l'arrivée de nouvelles informations dans le dossier médical par le biais d'un nouveau rapport médical, une date anniversaire, un lien ou reçoit une alerte activée par un événement externe, mais en lien avec le dossier médical comme un accident. Une série d'alertes, de décisions et de workflows sont déclenchés automatiquement.
- **Antécédents** : L'état de santé d'une personne et ses antécédents médicaux influence les décisions que prend la Société en indemnisation particulièrement. Cette fonctionnalité, doit renseigner sur les maladies déclarées de la personne. Ainsi, la maladie de Crhon, une maladie cardiaque, un état épileptique ou une mauvaise vision (port de lunettes) sont des antécédents qui sont consignés afin d'influencer traitements et décisions de la Société et en indemnisation et pour l'admissibilité à la conduite automobile. La gestion des maladies multiples fait partie de cette fonctionnalité.
- **Invalidités** : la déclaration de l'invalidité n'est pas que spécifique à la Société. Mais elle requiert une description médicale, un suivi car elle peut être temporaire, et des règles d'affaires spécifiques y sont destinées. Des alertes, des décisions et des workflows sont aussi nécessaires.
- **Séquelles** : les séquelles sont en lien directe avec les maladies et les accidents. Ce sont des éléments du dossier médicale qui influence l'admissibilité à la conduire et à la compensation en indemnisation. Des comportements mécaniques sont développés pour gérer tous les aspects des séquelles.
- **Catalogues** : Il y a deux catalogues soit celui des maladies et des blessures et celui des médicaments. Ces catalogues sont au cœur de l'ensemble du dossier médical car ils sont les références en termes de traitements. Des fonctions mécanisées de validation l'identification de consommation pour une maladie et l'identification des effets secondaires et des séquelles sont mises en place. Le catalogue des médecins est aussi géré par cette fonctionnalité.
- **Rendez-vous médical** : La prise de rendez-vous étant centralisée, c'est un lien et la réplique de dates et de présence au rendez-vous qui sont enregistrées dans le dossier médical. Une série d'alertes, de décisions et de workflows sont déclenchés automatiquement sur les renseignements détenus sur les différents rendez-vous médicaux que la personne doit faire et les informations, voire les rapports médicaux qui en découlent.
- **Examens (Observation)** : les examens sont détaillés dans cette fonctionnalité. Ils sont traités mécaniquement par l'application et font l'objet d'alertes et de workflows au back office pour le traitement manuel de l'information. Des alertes, des décisions et des workflows sont mis en place.
- **Suivi périodique médical** : Cette fonctionnalité est un analyseur événementiel qui déclenche un suivi médical suite à un événement dans le dossier médical comme l'application d'une règle d'affaires sur la date anniversaire du conducteur. Gérer les délais pour recevoir le rapport d'un contrôle médical. Beaucoup de règles d'affaires sont mises en place dans cet analyseur afin de contrôler les traitements automatisés, les décisions et les alertes.
- **Traitements et chirurgies** : La gestion des traitements et des chirurgies est un aspect important du dossier, un suivi, des interrelations et des liens avec les maladies, les séquelles et les limitations, les médicaments et la réhabilitation sont des événements importants qui influence les décisions de la Société quant à la conduite automobile et à l'indemnisation. Des alertes, des décisions et des workflows sont mis en place.
- **Exigences médicales** : Les exigences médicales étant différentes d'un type de permis à l'autre, des règles d'affaires doivent être gérées dans cette fonctionnalité. Des règles d'affaires doivent être mises en place pour gérer le changement de type de permis, construire un historique et mettre en place les alertes, les décisions et les workflows automatiques.

- **Indemnisation** : Des fonctionnalités et des particularités sont à mettre en place pour aviser l'utilisateur que les dossiers du conducteur est en indemnisation. Par exemple, il faut être en mesure de distinguer les demandes d'expertise pour le dossier d'indemnisation versus d'autres types de demandes. Des alertes et des workflows et des décisions automatisées pour l'indemnisation doivent être mis en place afin de signaler à l'indemnisation un événement qui a un impact sur le dossier d'indemnisation.
- **Gestion des frais et des autorisations**. Les utilisateurs de la Société sont autorisés à dédommager et/ou rembourser une série de frais implicite au traitement d'une personne. Le dossier médical fait le détail des dépenses et des autorisations qui y sont reliées. Ce bloc fonctionnel des décisions financières est soumis au processus d'autorisation de la Société selon des règles d'affaires à mettre en place dans les workflows.
- **Autres fonctionnalités** : Le dossier médical est en lien avec la fonctionnalité d'accès au document numérisés qui le concerne. Ainsi, l'indexation des documents est directement accessible via le dossier médical. Tous les types de documents sont accessibles, les images de documents numérisés, les radiographies, les résultats de test, etc.

3.2.2.2 Dossier Client 360°

Le dossier partenaire d'affaires

L'ensemble de la solution est basée sur l'élément fondamental qu'est le dossier client unique appelé dossier du partenaire d'affaires. L'objet Partenaire d'affaires de SAP est unique et transversal dans la solution. Il est capable de centraliser la gestion de données de base (Master Data) pour les partenaires d'affaires et offre une vue à 360°. Cet objet est élargi et défini pour représenter tous les types (rôles) de clients soit le citoyen, usager de la route, une entreprise, un mandataire, un fournisseur de biens ou de services ou encore un employé ou un organisme gouvernemental client de la Société, ou tout autre partenaire d'affaires.



Figure 3.2.2.1 A – Dossier Partenaire d'affaires

Le dossier partenaire d'affaires est au cœur de l'offre de services et de la prestation de services. Les caractéristiques propres à chaque partenaire d'affaires sont décrites en détail à son dossier sur plusieurs vues, et chacune (ou plusieurs) peut être de la responsabilité d'un département ou de plusieurs départements. Tous les documents en lien avec un partenaire sont liés à son dossier. Par exemple, pour un usager de la route de la société, ses informations sont centralisées autour du partenaire d'affaires, soit qu'on traite les différents privilèges (de conduire, de circuler, de stationner pour une personne handicapée), qu'on veuille lui associer un véhicule, modifier son dossier médical ou encore ajouter ou lui retirer des infractions et des sanctions. Donc, si l'adresse de l'un des usagers de la route est changée par un centre d'appel ou un département, cette modification est entrée une seule fois de sorte que les autres départements tels que le département de comptabilité et de vente aient les informations mises à jour.

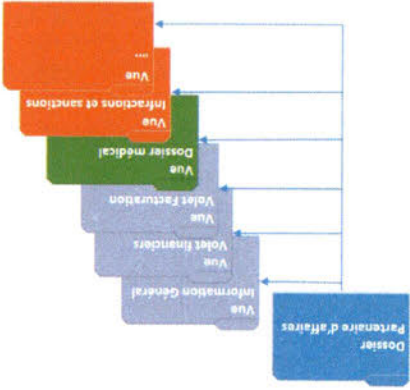


Figure 3.2.2.1 B – Dossier Partenaire d'affaires

Avec le Partenaire d'affaires, il y a un unique point d'entrée pour créer, éditer et afficher les données (Volet affaires, volet financiers, etc.) de l'usager de la route, des clients et des fournisseurs, etc.

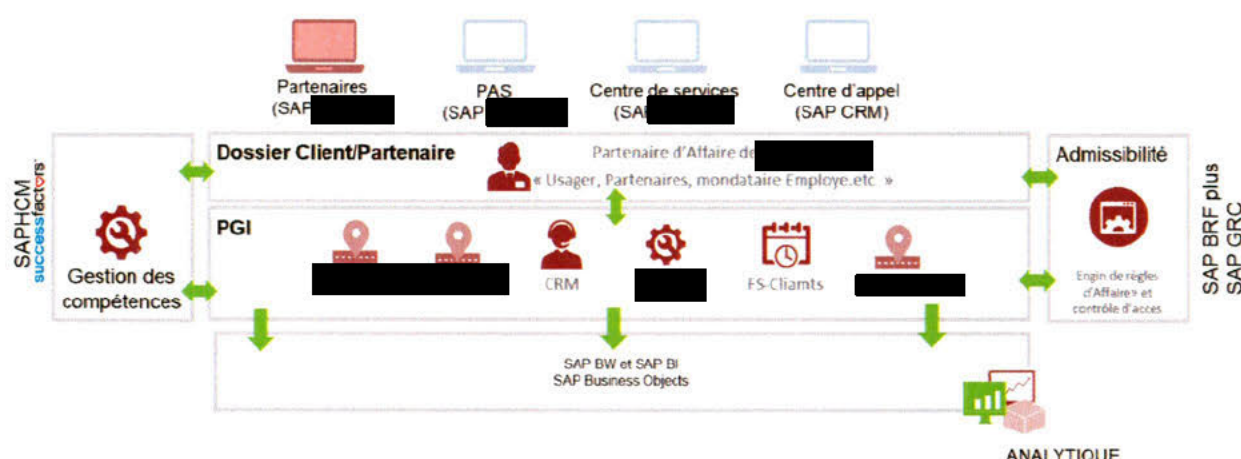


Figure 3.2.2.2.1 C – Dossier Partenaire d'affaires

Un agent au service à la clientèle en point de service, dans un centre d'appel ou en support à la prestation de services (back-end office) ou encore un mandataire peut accéder aux informations nécessaires et uniques pour répondre aux besoins des clients en fonction de leurs rôles, profils et de la structure organisationnelle définie par la société.

L'objet partenaire d'affaires est disponible sur tous les modules de la solution de la mission soit sur SAP CRM (centre d'appel), APP [nom] (centre de services), ou SAI [nom] (Prestation autonome de services).

SAP [nom] est la plateforme principale (leader) pour la création de nouveaux partenaires d'affaires, c'est-à-dire que la création de l'objet dans SAP CRM ou SAP FS Claims ne résulte pas d'une duplication dans SAP [nom].

Les vues du dossier du partenaire d'affaires sont spécifiques à chaque type de partenaires d'affaires et utilisateurs. Un citoyen aura une vue complète en fonction de ses activités alors qu'une entreprise propriétaire de flotte de véhicules aura, dans son dossier, des sections qui sont propres aux activités de camionnage dont sa participation au programme PEP ou à l'IRP. Ainsi, lorsqu'un partenaire est à la fois un usager de la route et un fournisseur, la Société aura un accès direct à toute l'information centralisée relative aux deux rôles de ce partenaire.

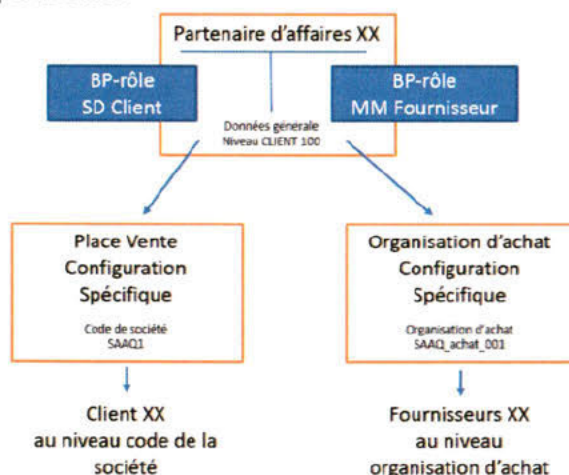


Figure 3.2.2.2.1 D – Dossier Partenaire d'affaires

Tous les documents numérisés, tels qu'un rapport médical ou un formulaire de demande de vignette de stationnement pour handicapé, sont aussi associés au dossier du partenaire d'affaires et peuvent être visualisés lors d'une consultation du dossier par un employé de la Société possédant les autorisations nécessaires à l'encadrement des opérations dans chacun des secteurs.

L'architecture proposée et le partenaire d'affaires :

Tel que décrit dans le diagramme de l'architecture du modèle d'affaires et la grille F1. Les objets SAP « équipements » et « contrats de service » permettront de gérer la totalité des processus d'affaires de mission de la Société. Ces deux objets sont nativement reliés au partenaire d'affaires.

Il est important de mentionner que ces deux objets de la solution [nom] et leurs propriétés sont uniques, transversales dans la solution proposée et que ces fonctionnalités garantissent ainsi l'intégrité et la fiabilité des données pour tous les utilisateurs soit un agent au centre d'appel (SAP CRM) ou un utilisateur lui-même lorsqu'il accède à son dossier via la prestation autonome de services. Cette architecture proposée (Business Partner, contrat et équipement) permet à la société d'avoir une seule source de données sur les différents canaux de distribution de la Société

Le volet financier

Partenaires d'affaires

Pour SAP [REDACTED] d'un point de vue comptabilité financière, le partenaire d'affaires est géré en tant qu'un fournisseur ou client, et cela pour gérer les comptes payables (AP) et recevables (AR) d'une façon fiable, efficace et suivre les normes de comptabilité; pour les autres modules de la solution le Client/fournisseur est toujours utilisé en tant qu'un partenaire d'affaires.

Donc, les comptes payables utilisent l'objet SAP partenaires d'affaires pour gérer les données de bases des fournisseurs. Les comptes recevables utilisent aussi l'objet SAP partenaires d'affaires pour gérer les données de bases des clients.

- La Classification et le numéro de série peuvent être utilisés par l'objet équipement
 - SAP [REDACTED] est le système principal (leader) pour la création de nouveaux équipements, c'est-à-dire que la création d'objets individuels dans SAP CRM ne résulte pas d'une création d'équipements dans SAP [REDACTED]
 - Les comptes permettent de représenter l'usure d'un objet ou la consommation ou la réduction de sa durée de vie.
 - Les points de mesure sont des emplacements physiques et/ou logiques.
 - Deux statuts sont disponibles : le statut système modifié par le système, et le statut utilisateur modifié par l'utilisateur (exemple : Active, non active) en fonction des statuts, on peut définir quelle opération d'affaires peut être exécutée sur l'équipement
 - La catégorie (type d'équipement) et type (type d'objet type) permet de faire une classification des équipements, par exemple : type d'équipement : Flotte; types d'objets : voiture, camion, motocyclette, et ainsi de suite.
 - L'équipement peut être attaché à plusieurs objets tels que « Partenaire d'affaire », « Contrat de service » et « demande de service », etc.
- Voici les principales propriétés de l'objet « Équipement » :

Il peut être attaché un compte de contrat (CA)

L'objet « équipement » représente des objets centraux pour lesquels un historique peut être associé afin de faire un suivi de service ou un entretien.

Les équipements peuvent être des objets individuels indépendants (tels que des outils, des véhicules, etc.) ou un agrégat installé à un poste technique (tel qu'une pompe, un moteur ou un engrenage) ou associé à un contrat de service.

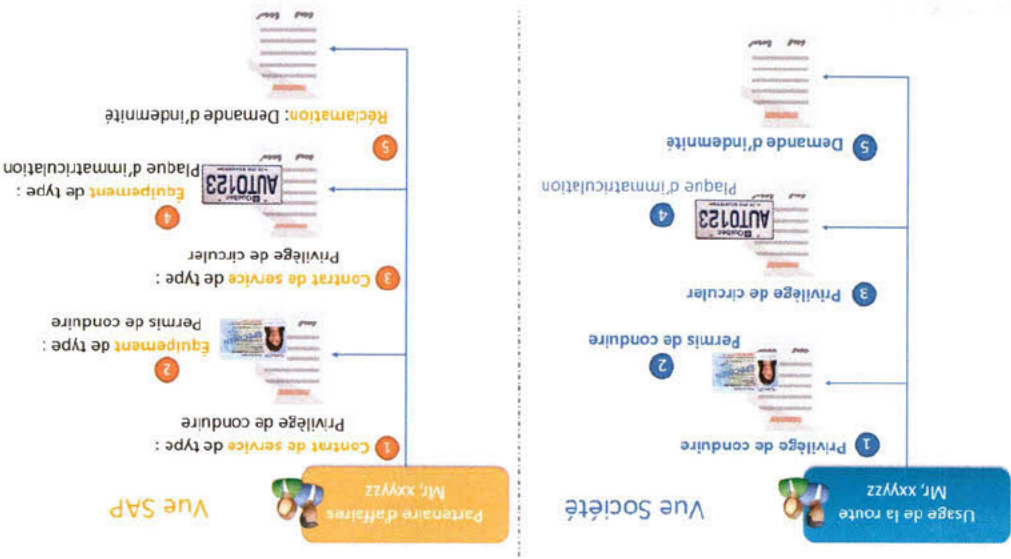
- Surveiller les traitements afin de respecter les délais et les délais de réponse
- Facturer les coûts qui découlent des services exécutés
- Planifier et exécuter les services demandés
- Créer des demandes de service
- Gérer les données pour les garanties et les partenaires d'affaires
- Structurer et gérer des objets techniques pour lesquels des services doivent être exécutés (par exemple, équipement, poste technique)

L'objet « contrat de service » permet de :

un client/fournisseur en échange d'un paiement.

L'objet « Contrat de service » représente un contrat ou une garantie par lequel la Société s'engage à fournir un service précis pendant une période de temps déterminée ou pour une durée de vie spécifique à

Figure 3.2.2.2 – Architecture proposée et partenaire d'affaires



D'un point de vue technique, les sous-ensembles AP et AR utilisent leur propre ensemble distinct de données de base, qui sont intégrées dans toutes les opérations comptables, comme la création d'opérations financières sur les comptes ou le traitement de validation des données comptables.

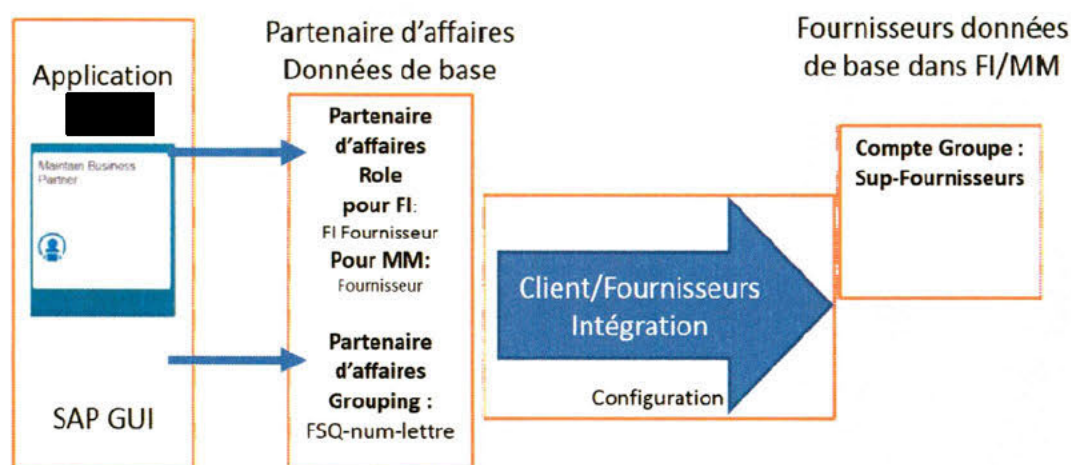


Figure 3.2.2.2.3 –Partenaire d'affaires

L'intégration Client et Fournisseur se fait en arrière-plan pendant que le système traite les données de base du partenaire d'affaires. Lors de la création et modification d'un partenaire d'affaires, le système crée/modifie tous les champs requis dans le compte client ou fournisseur en fonction des paramètres de synchronisation et l'intégration client / fournisseur définies telles que Catégorie, Rôle et Groupement du partenaire d'affaires

Partenaires d'affaires, contrat de service et équipement

La solution proposée offre à la Société le suivi et une traçabilité parfaite des transactions financières détaillées du partenaire d'affaires. Le volet financier du dossier du partenaire tient une grande place dans la solution. C'est une vue consolidée de la situation financière du client que le « compte client » fournit. Le compte client met à la disposition de la Société un état de compte capable de visualiser en temps réel des comptes à recevoir pour chaque service rendu et les comptes à payer; il en est de même pour le trop payé. L'identification d'un mauvais payeur et des dettes encourues auprès de la Société doivent, dorénavant, faire l'objet d'une gestion de rappels, de procédures et de recours juridiques automatisés pour le recouvrement des dettes.

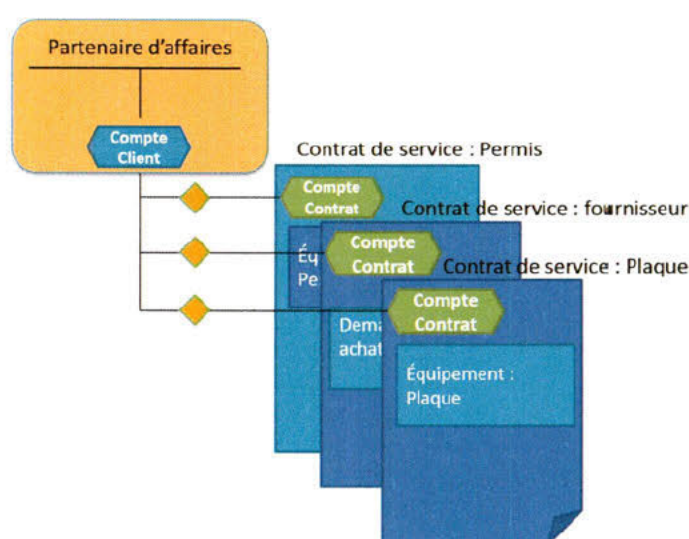
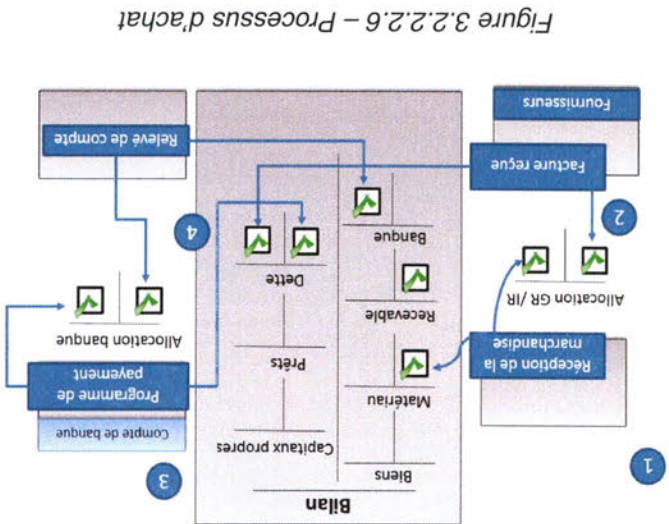


Figure 3.2.2.2.4 –Compte client

Un contrat de service, soit un contrat de privilège de conduire ou un contrat d'achat, sont toujours reliés à un compte de contrat.

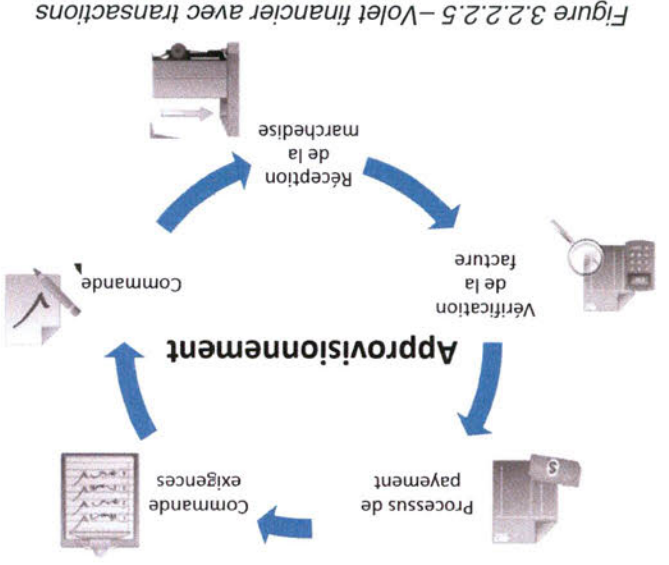
Un compte de contrat (CA) est défini par un numéro de compte de contrat unique (ID) qui identifie de façon unique le compte de contrat pour chaque client. Lorsqu'un compte de contrat est créé, il est assigné à une catégorie de compte contractuel, qui représente des caractéristiques particulières. De plus une relation de compte de contrat (CAR) est définie par une combinaison unique de numéro de compte de contrat (ID) et de numéro de partenaire d'affaires (ID).

Les écritures dans les comptes de contrats clients à recevoir et à payer sont toujours affectées à un compte de contrat et à un partenaire d'affaires. Dans l'enregistrement principal du compte de contrat, il est possible de définir des procédures spécifiques au partenaire, qui doivent être appliquées lors du traitement. Il s'agit notamment des méthodes de paiement, des procédures de relance et des tolérances.



Lorsque des marchandises ou les services sont reçus, le système vérifie, entre autres : la quantité de marchandises reçue par rapport à la quantité de la commande d'achat. Un document matériel est créé pour mettre à jour le stock. Parallèlement, un **document finance** est créé en comptabilité financière pour **comptabiliser la réception de marchandises ou services**, évalués au compte de stock matériel ou au compte de consommation (débit) et à un compte de réception de marchandises / facture (crédit). Une fois la facture reçue, lors de la vérification de la facture, la facture du fournisseur est vérifiée sur l'exactitude du calcul et du contenu. Tous ces processus d'achat sont traités dans le cadre de la logistique dans le système SAP. Une fois la facture du fournisseur validée, un document finance est créé en même temps dans la comptabilité financière pour comptabiliser le montant de la facture sur le compte de réception des marchandises / facture (débit) et le compte du vendeur (crédit). Le compte réception des marchandises/réception de la facture (GR/IR) est utilisé pour s'assurer qu'une entrée de marchandises est exécutée pour chaque facture et vice versa. Si la marchandise ou un service est dans le cadre d'un contrat, les informations et les valeurs sont mises à jour aussi.

Les achats pour la Société sont effectués par l'organisation des achats au niveau de SAP. L'organisation des achats (département d'approvisionnement) achète auprès des fournisseurs de la marchandise ou un service qui est payé par la suite par la comptabilité des fournisseurs (Compte à payer). Les différentes organisations d'achat doivent créer des données spécifiques à l'achat dans le dossier du partenaire d'affaires du fournisseur. Une demande d'achat est une demande officielle à un fournisseur (marchandise ou service) pour fournir ou livrer une certaine quantité de biens ou de services à un moment donné. Une commande **ne crée pas de comptabilisation** dans la comptabilité financière. Cependant, elle peut créer un engagement si, par exemple, il ne s'agit pas d'une commande à l'entrepôt, mais d'un ordre de consommation (par exemple pour le centre de coûts). Dans le cas prévu ici, nous allons examiner une commande générale à l'entrepôt. Lors de la gestion des commandes d'achat, les données telles que le fournisseur, le matériel, département et d'autres données pertinentes à l'organisation d'achat doivent être fournies par l'utilisateur. **Aucune comptabilisation n'est encore réalisée.**



Voici l'intégration du volet financier avec les transactions avec les fournisseurs et clients :

Le traitement des paiements se fait dans les comptes à payer. C'est ici que des décisions sont prises au sujet du processus de paiement, par exemple les méthodes de paiement et le règlement bancaire.

Après plusieurs écritures successives dans le processus d'achat à payer, le compte de compensation GR/IR et le compte de compensation bancaire sont de nouveau équilibrés. De même, les engagements accumulés sont à nouveau équilibrés par le paiement.

Du point de vue bilan, l'acquisition dans l'entrepôt est une augmentation de stock de matière liée à une réduction de compte bancaire. Les fluctuations de prix externes qui peuvent survenir peuvent être enregistrées- en fonction du contrôle des prix du matériau - comme une différence de prix dans l'état des résultats.

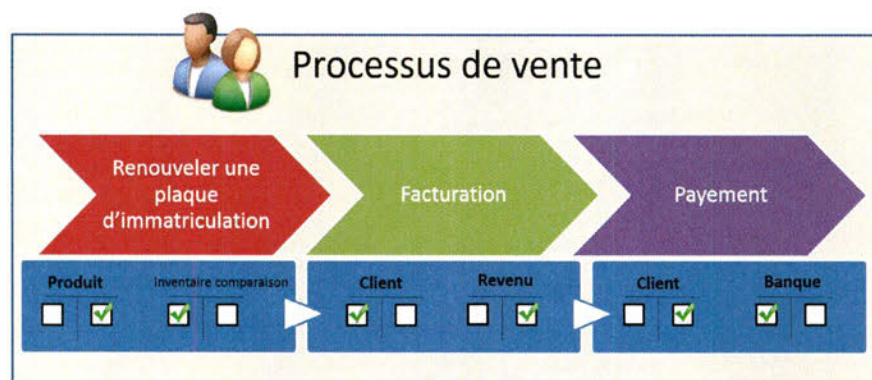


Figure 3.2.2.2.7 –Processus de vente

Lors du traitement des processus de vente dans un centre de services, une commande client est normalement le premier objet créé. La commande client contient toutes les informations pertinentes pour le traitement de la commande client dans le cadre de la transaction de commande client.

Les marchandises (ex : plaque d'immatriculation) à donner (à livrer) sont comptabilisées comme une sortie de marchandises. Un document de sortie de marchandises est créé dans SAP MM et un document finance est créé dans FI afin que l'émission de marchandises soit comptabilisée dans les bons comptes G/L (contrat). Le document comptable débite le coût des marchandises vendues et crédite l'inventaire.

Le jour de l'expédition de la plaque ou permis, un document de livraison sortant est créé.

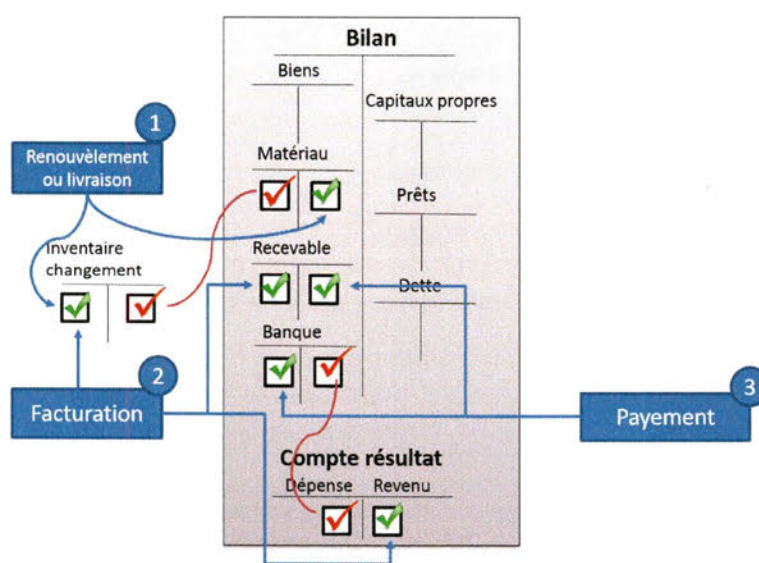


Figure 3.2.2.2.8 –Document de livraison

La dernière étape du processus de vente est la facturation. Un document de facturation est créé dans SD et une facture imprimée est donnée (envoyée) au client. En même temps, un document finance est créé dans FI afin que la recevabilité et le revenu puissent être affichés sur les bons comptes. Le document comptable débite le client et crédite le revenu.

La livraison dans le processus de vente (donner la plaque d'immatriculation) va faire une sortie de diminution du stock physique, ainsi que de réduction du compte de stock. La facturation crée un revenu et la créance client. Le paiement permet de régler les créances, qui résulteraient en une note de crédit sur le compte bancaire.

Dans le cas idéal, tous les comptes sont réglés exactement, sauf avec un solde bancaire ajusté, plus élevé, parce que le revenu est supérieur à la dépense, ce qui est également indiqué dans le compte de profits et pertes par un bénéfice correspondant.

3.2.2.3 Recommandation pour l'assignation des tâches et la gestion des effectifs

Dans le cadre du dialogue compétitif, la Société a soumis une zone d'amélioration à l'alliance concernant la gestion des effectifs et des assignations (Zone d'amélioration 1 DC-Fonctionnel_Dépôt_2016-10-24_LGS-IBM-SAP).

Gérer les effectifs et les assignations des tâches sont des besoins généralisés à tous les domaines d'affaires de la Société. Ce sont des fonctionnalités horizontales essentielles à tous les processus pour aider la Société à gérer ses ressources et ses processus de manière efficiente et performante. Étant donné les investissements déjà réalisés par la société au niveau d'assignation des tâches et gestion des effectifs, l'alliance propose d'intégrer les systèmes patrimoniaux actuels en les bonifiant avec les nouvelles solutions de l'alliance telles que : SAP SuccessFactors, SAP MRS.

Cette approche permet, notamment à la Société de bonifier ses stratégies (et de préserver l'investissement actuel) sur la gestion des effectifs et les assignations des tâches par l'utilisation optimale de la nouvelle solution RH [redacted] et sa solution informationnelle spécialisée RH (Workforce Planning, Workforce Analytics) tout en assurant la continuité des opérations et sa stratégie actuelle.

La solution SuccessFactors contient différents modules parfaitement intégrés et est requise pour interagir avec les différents domaines d'affaires de la société: (Formation, gestion des effectifs, gestion de la performance,...), pour la gestion des effectifs et les assignations des tâches. Ces modules couvrent trois (3) grands volets :

Fonction RH clé			Fonction Solution analytique
• Centre des employées	• Recrutement	• Performance et objectifs	• Planification des effectifs
	• Formation		
	• SAP Time and Attendance		
• Workforce Management by Software		• Succèsions et développement	• Analyse décisionnelle

La mise en œuvre de SAP SuccessFactors débute par l'installation du Centre des employés et de l'analytique du module. Cette façon de faire permet à la Société d'établir et surtout de configurer les installations des modules subséquents d'après les résultats d'analyses des données du Centre des employés.

La solution Multi Ressource Schudeling, quant à elle, est une solution de planification et d'assignation globale, qui permet d'offrir le bon service au bon endroit, au bon moment pour le service client, pour les services professionnels et la planification de la maintenance. L'application SAP Multi-Ressource Schudeling permet aux entreprises de visualiser l'état de la planification des services et de traiter les demandes de dotation de personnel et d'outils de services en utilisant un tableau de planification, graphique et intuitif.

SAP Multiresource Scheduling fournit les fonctions suivantes:

- Une interface graphique intuitive pour planifier manuellement les ressources en utilisant des informations sur les demandes ouvertes, l'utilisation des ressources et les conflits possibles avec la planification actuelle des ressources.
- Prise en charge automatique de la planification des ressources en fonction de la disponibilité, des qualifications et des rôles des partenaires, ainsi que de la création automatique d'affectations basées sur l'utilisation des plans d'affectation existants.
- Optimisation de la planification quotidienne des affectations, par exemple, pour maximiser l'utilisation et minimiser les temps de déplacement des ressources.
- Gestion des capacités en tenant compte de la charge de travail au niveau de l'équipe et en tenant compte des commandes planifiées et non planifiées, ainsi que de la disponibilité des employés.
- Intégration des systèmes d'information géographique, comme Location Intelligence par Galileo, pour visualiser les itinéraires de déplacement ou pour localiser un employé rapidement suite à une demande de services et en fonction des qualifications de la ressource demandée.
- Intégration avec des appareils mobiles pour suivre l'état d'avancement de la réalisation des assignations par les employés et constater les modifications à la tâche.

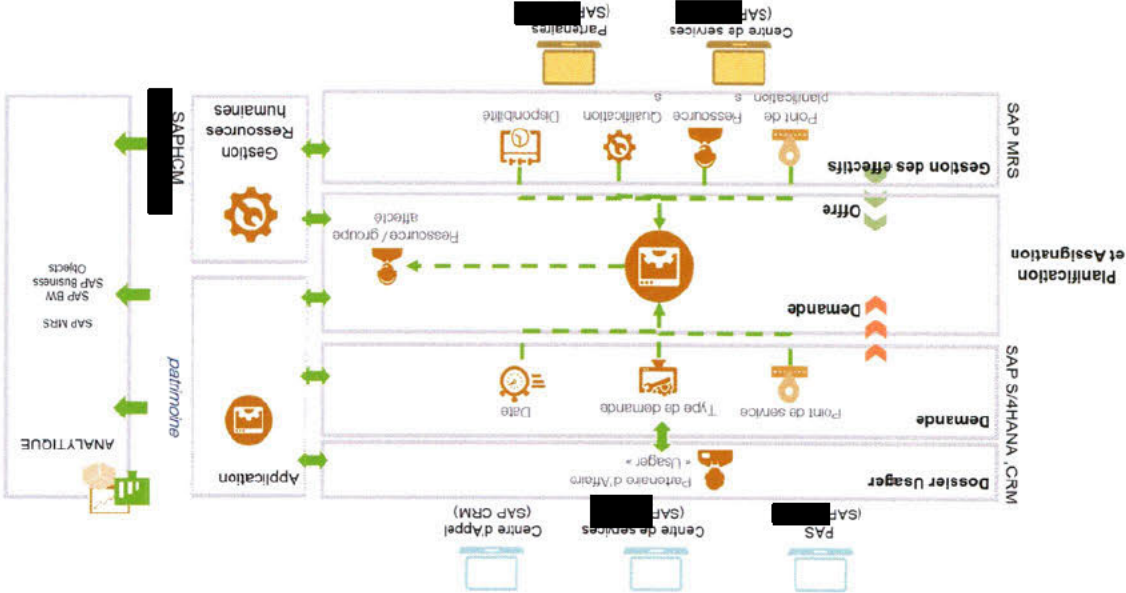


Figure 3.2.2.9 –Appareils mobiles

Pour ce faire, l'alliance prévoit une architecture souple et intégrée des architectures existantes à la Société. Dans le cadre de la livraison 1, l'alliance initie tous les travaux relatifs à la gestion des ressources humaines et l'intégration avec les deux systèmes patrimoniaux (SAP et Verint) afin de rendre disponibles les données historiques et actuelles nécessaires à l'analyse des assignations des tâches et la gestion des effectifs.

De plus, la portée de livraison 1 contient aussi la mise en œuvre de la nouvelle solution informationnelle BI et le nouvel entrepôt BW. Ces éléments permettent d'accéder aux données CEDO et CIG par le biais des nouveaux outils informationnels et procurent une vision d'ensemble pour soutenir les processus décisionnels et prendre les actions nécessaires conformément au plan stratégique de gestion et d'assignation de la Société.

Dans livraison 2, l'alliance complète tous les travaux reliés à la solution Multi ressource Scheduling afin d'avoir une vision intégrale de la planification de toutes les nouvelles demandes des processus de mission.

3.2.2.4 Orientation et liste des applications proposées

De manière standard, le PGI de SAP met à la disposition de la Société un catalogue d'interfaces [redacted] standard et native. Pour les processus de la Société entourant le soutien à la prestation de services (SPS) et du soutien à l'organisation (SOR), l'alliance a prévu une utilisation vanille des interfaces proposé par l'éditeur, sans personnalisation.

Le tableau présenté dans les pages suivantes représente une ébauche de la liste des applications [redacted] existante qui pourraient être utilisées nativement par la Société. Dans un premier exercice d'identification pour les processus SPS, SOR, GRP et GRU, on en a identifié plus de 400 qui présente de l'intérêt pour la Société parmi le catalogue de l'éditeur qui en compte plus de 7000. À noter que l'éditeur bonifie régulièrement ce catalogue à partir duquel toutes les interfaces qui seront implanté seront sélectionnées.

Spécifiquement pour les processus de l'Accès sécuritaire au réseau routier (ASRR), soit Contrôler et surveiller les personnes (CSP), Contrôler et surveiller les véhicules (CSV), Réaliser les autres mandats de la Société (AMD) ainsi que pour le processus Indemniser et réadapter (IND), l'alliance a prévu le développement et la personnalisation d'interface Fiori, au nombre de 120 (L1 = 5, L2 = 100 et LIR =15).

Solution	Ligne d'affaires	Application ID	Nom d'application	Type d'application	Processus	Sous Processus	Rôle
[redacted]		BP	Mainain Business Partner	Transactional	GEN	Dossier client Dossier partenaire Compte client	
	Finance	F0106	Process Receivables	Transactional	SORS	SORS.1	Accounts Receivable Accountant
	Finance	F0217	Track Supplier Invoices	Transactional	SOR	GEN	Manager - Finance Info
	Finance	F0366	My Spend (Version 2)	Transactional	SOR	GEN	Manager - Finance Info
	Finance	F0368	My Unusual Items	Transactional	SOR	GEN	Manager - Finance Info
	Finance	F0380	Process Collections Worklist	Transactional	SOR	GEN	Accounts Receivable Accountant
	Finance	F0409	My Travel Requests	Transactional	SORS	SORS.8	Employee - Travel Info
	Finance	F0584	My Travel and Expenses	Transactional	SORS	SORS.8	Employee - Travel Info
	Finance	F0593	Manage Payment Blocks	Transactional	SORS	SORS.2	Accounts Payable Accountant
	Finance	F0598	My Projects	Transactional	SORS	GEN	Manager - Finance Info
	Finance	F0600	Manage Budget	Transactional	SORS	SORS.5	Manager - Finance Info
	Finance	F0673	Approve Bank Payments	Transactional	SORS	SORS.4	Cash Manager
	Finance	F0691	Make Bank Transfers	Transactional	SORS	SORS.4	Cash Manager
	Finance	F0692	Track Bank Transfers	Transactional	SORS	SORS.4	Cash Manager
	Finance	F0700	Correction Request	Transactional	SORS	GEN	Manager - Finance Info
	Finance	F0701	Display Supplier Balances	Transactional	SORS	SORS.2	Accounts Payable Accountant

LGS-IBM/SAP

Solution	Ligne d'affaires	Application ID	Nom d'application	Type d'application	Processus	Sous Processus	Rôle
SAP	Finance	F0702	Manage Dispute Cases	Transactional	SORS	SORS.1	Accounts Receivable Accountant
	Finance	F0703	Display Customer Balances	Transactional	SORS	SORS.1	Accounts Receivable Accountant
	Finance	F0706	Display G/L Account Line Items	Transactional	SORS	SORS.6	General Ledger Accountant
	Finance	F0707	Display G/L Account Balances	Transactional	SORS	SORS.6	General Ledger Accountant
	Finance	F0708	Display Financial Statement	Transactional	SORS	SORS.6	General Ledger Accountant
	Finance	F0711	Manage Customer Line Items	Transactional	SORS	SORS.1	Accounts Receivable Accountant
	Finance	F0712	Manage Supplier Line Items	Transactional	SORS	SORS.2	Accounts Payable Accountant
	Finance	F0714A	Fund 360 View	Transactional	SORS	SORS.5	Budget Responsible - Funds Management
	Finance	F0717	Manage Journal Entries	Transactional	SORS	SORS.6	General Ledger Accountant
	Finance	F0718	Post General Journal Entries	Transactional	SORS	SORS.6	General Ledger Accountant
	Finance	F0722A	Funds Center 360 View	Transactional	SORS	SORS.5	Budget Responsible - Funds Management
	Finance	F0723A	Budget Period 360 View	Transactional	SORS	SORS.5	Budget Responsible - Funds Management
	Finance	F0726A	Commitment Item 360 View	Transactional	SORS	SORS.5	Budget Responsible - Funds Management
	Finance	F0728A	Functional Area 360 View	Transactional	SORS	SORS.5	Budget Responsible - Funds Management
	Finance	F0731A	Manage G/L Account Master Data (Version 2)	Transactional	SORS	SORS.6	General Ledger Accountant
	Finance	F0732	Manage Profit Center Master Data	FPM/WebDynpro	SORS	SORS.6	Controller
	Finance	F0735	Check Cash Flow Items	Transactional	SORS	SORS.4	Cash Manager
	Finance	F0736	My Bank Account Worklist	FPM/WebDynpro	SORS	SORS.4	Cash Manager
	Finance	F0737	Cash Position Details	Transactional	SORS	SORS.4	Cash Manager
	Finance	F0743	Create Single Payment	Transactional	SORS	SORS.2	Accounts Payable Accountant
SAP	Finance	F0744	Create Correspondence	Transactional	SORS	SORS.1	Accounts Receivable Accountant
	Finance	F0763A	Display Chart of Accounts (Version 2)	Transactional	SORS	SORS.6	General Ledger Accountant
	Finance	F0738	Develop Liquidity Plans	Transactional, Design Studio	SORS	SORS.4	Cash Manager
	Finance	F0770	Manage Automatic Payments	Transactional	SORS	SORS.2	Accounts Payable Accountant
	Finance	F0771	Revise Payment Proposals	Transactional	SORS	SORS.2	Accounts Payable Accountant
	Finance	F0773	Clear Incoming Payments	Transactional	SORS	SORS.1	Accounts Receivable Accountant
	Finance	F0775A	Funded Program 360 View	Transactional	SORS	SORS.5	Budget Responsible - Funds Management
	Finance	F0805A	Application of Funds 360 View	Transactional	SORS	SORS.5	Budget Responsible - Funds Management
	Finance	F0806	Open Posting Periods	Transactional	SORS	SORS.6	General Ledger Accountant
	Finance						

Cahier réponses - P22899-3: Appel d'offres de suite de logiciels de gestion intégrés
Étape G: Sélection de la solution d'affaires et des services professionnels

Solution	Ligne d'affaires	Application ID	Nom d'application	Type d'application	Processus	Sous Processus	Rôle
SAP	Finance	F0832A	Budget Entry Document 360 View	Transactional	SORS	SORS.5	Budget Responsible - Funds Management
SAP	Finance	F0833A	Earmarked Funds Document 360 View	Transactional	SORS	SORS.5	Budget Responsible - Funds Management
SAP	Finance	F1273	Account Determination	Transactional	SORS	SORS.6	General Ledger Accountant
SAP	Finance	F1345	Post Incoming Payments	Transactional	SORS	SORS.1	Accounts Receivable Accountant
SAP	Finance	F1367	Clear Outgoing Payments	Transactional	SORS	SORS.2	Accounts Payable Accountant
SAP	Finance	F1443	Manage Cost Centers	Transactional	SORS	SORS.6	Controller
SAP	Finance	F1444	Manage Profit Centers	Transactional	SORS	SORS.6	Controller
SAP	Finance	F1478	Replicate Runtime Hierarchy	Transactional	SORS	SORS.6	Controller
SAP	Finance	F1482	Schedule Actual Overhead Allocation (Cost Centers)	Transactional	SORS	SORS.6	Controller
SAP	Finance	F1483	Schedule Actual Overhead Allocation (Profitability Analysis)	Transactional	SORS	SORS.6	Controller
SAP	Finance	F1484	Schedule Actual Settlement For Projects	Transactional	SOR8	SORS.6	Controller
SAP	Finance	F1485	Schedule Results Analysis For Projects	Transactional	SOR8	SORS.6	Controller
SAP	Finance	F1515	Run Statutory Report	Transactional	SORS	SORS.6	General Ledger Accountant
SAP	Finance	F1520	Reprocess Bank Statement Items	Transactional	SORS	SORS.4	Accounts Receivable Accountant
SAP	Finance	F1564	Manage Bank Statements	Transactional	SORS	SORS.4	Accounts Receivable Accountant
SAP	Finance	F1574	Manage Banks	Transactional	SORS	SORS.4	Cash Manager
SAP	Finance	F1575	Foreign Bank Account Report	Transactional	SORS	SORS.4	Cash Manager
SAP	Finance	F1577	Manage Checkbooks	Transactional	SORS	SORS.4	Accounts Payable Accountant
SAP	Finance	F1578	Manage Outgoing Checks	Transactional	SORS	SORS.6	Accounts Payable Accountant
SAP	Finance	F1579	Clear G/L Accounts	Transactional	SORS	SORS.6	General Ledger Accountant
SAP	Finance	F1588	Review Balance Sheet FX Risk	Transactional	SORS	SORS.4	Treasury Risk Manager
SAP	Finance	F1592	Asset Master Worklist	Transactional	SORS	SORS.6	Asset Accountant
SAP	Finance	F1596	Carry Forward Balances	Transactional	SORS	SORS.6	General Ledger Accountant
SAP	Finance	F1597	Post Tax Payables	Transactional	SORS	SORS.6	General Ledger Accountant
SAP	Finance	F1598	Manage Recurring Journal Entries	Transactional	SORS	SORS.6	General Ledger Accountant
SAP	Finance	F1603	Manage Statistical Key Figures	Transactional	SORS	SORS.6	Controller
SAP	Finance	F1604	Manage Internal Orders (Version 2)	Transactional	SORS	SORS.6	Controller

LGS-IBM/SAP

Solution	Ligne d'affaires	Application ID	Nom d'application	Type d'application	Processus	Sous Processus	Rôle
SAP	Finance	F1605	Manage Activity Types	Transactional	SORS	SORS.6	Controller
	Finance	F1606	Post Currency Adjustments	Transactional	SORS	SORS.6	General Ledger Accountant
	Finance	F1612	Post Outgoing Payments	Transactional	SORS	SORS.2	Accounts Payable Accountant
	Finance	F1681	Manage Lockbox Batches	Transactional	SORS	SORS.1	Accounts Receivable Accountant
	Finance	F1688	Manage Supplier Down Payment Requests	Transactional	SORS	SORS.2	Accounts Payable Accountant
	Finance	F1689	Manage Customer Down Payment Requests	Transactional	SORS	SORS.1	Accounts Receivable Accountant
	Finance	F1711	Import Financial Plan Data	Transactional	SORS	SORS.6	Controller
	Finance	F1754	Display Treasury Position Flows	Transactional	SORS	SORS.4	Treasury Risk Manager
	Finance	F1755	Display Treasury Posting Journal	Transactional	SORS	SORS.4	Treasury Risk Manager
	Finance	F1757	Project WIP Details (SAP S4HANA OnPremise)	Transactional	SORS	SORS.2	Controller
	Finance	F1780	Production Cost Analysis	Transactional	SORS	SORS.6	Controller - Production Costs
	Finance	F1819	Intercompany Balance Reconciliation	Transactional	SORS	SORS.1	Accounts Receivable Accountant
	Finance	F1867	Display Treasury Position Values	Transactional	SORS	SORS.4	Treasury Risk Manager
	Finance	F1868	Manage Payment Media	Transactional	SORS	SORS.2	Accounts Payable Accountant
	Finance	F1927	Schedule General Ledger Accounting Jobs	Transactional	SORS	SORS.6	General Ledger Accountant
	Finance	F2025	Display Treasury Alerts	Transactional	SORS	SORS.4	Treasury Risk Manager
	Finance	F2092	Import Foreign Exchange Rates	Transactional	SORS	SORS.4	Treasury Risk Manager
	Finance	F2155	Reclassify Products - Intrastat Service Codes	Transactional	SORS	SORS.3	Trade Classification Specialist
	Finance	F2156	Classify Products - Intrastat Service Codes	Transactional	SORS	SORS.3	Trade Classification Specialist
	Finance	F2162	Display Credit Log	Transactional	SORS	SORS.6	Credit Controller
SAP	Finance	F2257	Schedule Accounts Payable Jobs	Transactional	SORS	SORS.2	Accounts Payable Accountant
	Finance	F2286	Earmarked Funds: Approval	Transactional	SORS	SORS.4	Budget Responsible - Funds Management
	Finance	W0049	Treasury Position Analysis	PPM/WebDynpro	SORS	SORS.4	Treasury Risk Manager
	Finance	F0740	Cash Flow - Detailed Analysis	PPM/WebDynpro, Design Studio	SORS	SORS.4	Cash Manager
	Finance	F0741	Liquidity Forecast Details	PPM/WebDynpro, Design Studio	SORS	SORS.4	Cash Manager
	Finance	F0764	Manage Profit Center Groups	PPM/WebDynpro	SORS	SORS.6	Controller

Solution	Ligne d'affaires	Application ID	Nom d'application	Type d'application	Processus	Sous Processus	Rôle
SA	Finance	F0767	Liquidity Plans	Analytical, Design Studio	SORS	SORS.4	Cash Manager
SA	Finance	F0925	Market Segments - Plan/Actual	FPM/WebDynpro, Design Studio	SORS	SORS.6	Controller
SA	Finance	F0926	Profit Centers - Plan/Actual	FPM/WebDynpro, Design Studio	SORS	SORS.6	Controller
SA	Finance	F0927	P&L - Plan/Actual	FPM/WebDynpro, Design Studio	SORS	SORS.6	Controller
SA	Finance	F0928	Cost Centers - Plan/Actual YTD	FPM/WebDynpro, Design Studio	SORS	SORS.6	Controller
SA	Finance	F0929	Internal Orders - Plan/Actual YTD	FPM/WebDynpro, Design Studio	SORS	SORS.6	Controller
SA	Finance	F0930	Projects - Plan/Actual YTD	FPM/WebDynpro, Design Studio	SORS	SORS.2	Controller
SA	Finance	F0931	Market Segments - Plan/Actual YTD	FPM/WebDynpro, Design Studio	SORS	SORS.6	Controller
SA	Finance	F0932	Profit Centers - Plan/Actual YTD	FPM/WebDynpro, Design Studio	SORS	SORS.6	Controller
SA	Finance	F0933	P&L - Plan/Actual YTD	FPM/WebDynpro, Design Studio	SORS	SORS.6	Controller
SA	Finance	F0934	Cost Centers - Plan/Actual with Currency Translation	FPM/WebDynpro, Design Studio	SORS	SORS.6	Controller
SA	Finance	F0935	Internal Orders - Plan/Actual with Currency Translation	FPM/WebDynpro, Design Studio	SORS	SORS.6	Controller
SA	Finance	F0936	Projects - Plan/Actual	FPM/WebDynpro, Design Studio	SORS	SORS.2	Controller
SA	Finance	F0937	Market Segments - Plan/Actual with Currency Translation	FPM/WebDynpro, Design Studio	SORS	SORS.6	Controller
SA	Finance	F0938	Profit Centers - Plan/Actual with Currency Translation	FPM/WebDynpro, Design Studio	SORS	SORS.6	Controller
SA	Finance	F0939	P&L - Plan/Actual with Currency Translation	FPM/WebDynpro, Design Studio	SORS	SORS.6	Controller
SA	Finance	F0940	Cost Centers - Actuals	FPM/WebDynpro, Design Studio	SORS	SORS.6	Controller
SA	Finance	F0941	Internal Orders - Actuals	FPM/WebDynpro, Design Studio	SORS	SORS.6	Controller
SA	Finance	F0942	Projects - Actuals	FPM/WebDynpro, Design Studio	SORS	SORS.6	Controller
SA	Finance	F0943	Market Segments - Actuals	FPM/WebDynpro, Design Studio	SORS	SORS.6	Controller
SA	Finance	F0944	Profit Centers - Actuals	FPM/WebDynpro, Design Studio	SORS	SORS.6	Controller
SA	Finance	F0945	P&L - Actuals	FPM/WebDynpro, Design Studio	SORS	SORS.6	Controller

Solution	Ligne d'affaires	Application ID	Nom d'application	Type d'application	Processus	Sous Processus	Rôle
SA [REDACTED]	Finance	F0948	Internal Orders - Plan/Actual	FPM/WeBDynpro, Design Studio	SORS	SORS.6	Controller
	Finance	F0949	Cost Centers - Plan/Actual	FPM/WeBDynpro, Design Studio	SORS	SORS.6	Controller
	Finance	F0965	Projects - Plan/Actual with Currency Translation	FPM/WeBDynpro, Design Studio	SORS	SORS.6	Controller
	Finance	F0996	Trial Balance (Version 2)	FPM/WeBDynpro, Design Studio	SORS	SORS.6	General Ledger Accountant
	Finance	F1022	Manage Internal Orders	FPM/WeBDynpro	SORS	SORS.6	Controller
	Finance	F1023	Manage Cost Centers	FPM/WeBDynpro	SORS	SORS.6	Controller
	Finance	F1024	Manage Cost Center Groups	FPM/WeBDynpro	SORS	SORS.6	Controller
	Finance	F1025	Manage Activity Type Master Data	FPM/WeBDynpro	SORS	SORS.6	Controller
	Finance	F1026	Manage Internal Order Groups	FPM/WeBDynpro	SORS	SORS.6	Controller
	Finance	F1027	Manage Activity Type Groups	FPM/WeBDynpro	SORS	SORS.6	Controller
	Finance	F1366	Manage Bank Accounts	FPM/WeBDynpro	SORS	SORS.4	Cash Manager
	Finance	F1368	Initiate Review Process	FPM/WeBDynpro	SORS	SORS.4	Cash Manager
	Finance	F1370	Monitor Review Status	FPM/WeBDynpro	SORS	SORS.4	Cash Manager
	Finance	F1371	My Sent Requests	FPM/WeBDynpro	SORS	SORS.4	Cash Manager
	Finance	F1372	Maintain Signatory	FPM/WeBDynpro	SORS	SORS.4	Cash Manager
	Finance	F1422	Material Inventory Values - Balance Summary	FPM/WeBDynpro, Design Studio	SOR	SORS.6	Controller
	Finance	F1423	Material Inventory Values - Line Items	FPM/WeBDynpro, Design Studio	SOR	SORS.6	Controller
	Finance	F1440	Material Inventory Values - Rounding Differences	FPM/WeBDynpro, Design Studio	SOR	SORS.6	Controller
	Finance	F1581	Plan Cost Centers on Periods	FPM/WeBDynpro, Design Studio	SORS	SORS.6	Controller
	Finance	F1582	Ventes Orders - Actuals	FPM/WeBDynpro, Design Studio	SORS	SORS.6	Controller
	Finance	F1583	Functional Areas	FPM/WeBDynpro, Design Studio	SORS	SORS.6	Controller
SA [REDACTED]	Finance	F1584	Functional Areas - Plan/Actual	FPM/WeBDynpro, Design Studio	SORS	SORS.6	Controller
SA [REDACTED]	Finance	F1585	Functional Areas - Plan/Actual with Currency Translation	FPM/WeBDynpro, Design Studio	SORS	SORS.6	Controller
SA [REDACTED]	Finance	F1586	Functional Areas - Plan/Actual YTD	FPM/WeBDynpro, Design Studio	SORS	SORS.6	Controller

Solution	Ligne d'affaires	Application ID	Nom d'application	Type d'application	Processus	Sous Processus	Rôle
SAP	Finance	F1717	Activity Type	Factsheet	SORS	SORS.6	Controller
SAP	Finance	F1720	Controlling Document	Factsheet	SORS	SORS.6	Controller
SAP	Finance	F1721	Cost Center	Factsheet	SORS	SORS.6	Controller
SAP	Finance	F1722	Cost Center Group	Factsheet	SORS	SORS.6	Controller
SAP	Finance	F1725	Customer Accounting Document	Factsheet	SORS	SORS.1	Accounts Receivable Accountant
SAP	Finance	F1726	Fixed Asset	Factsheet	SORS	SORS.6	Asset Accountant
SAP	Finance	F1727	G/L Account	Factsheet	SORS	SORS.6	General Ledger Accountant
SAP	Finance	F1728	Journal Entry	Factsheet	SORS	SORS.6	General Ledger Accountant
SAP	Finance	F1729	Internal Order	Factsheet	SORS	SORS.6	Controller
SAP	Finance	F1730	Profit Center	Factsheet	SORS	SORS.6	Controller
SAP	Finance	F1731	Statistical Key Figure	Factsheet	SORS	SORS.6	Controller
SAP	Finance	F1732	Vendor Accounting Document	Factsheet	SORS	SORS.2	Accounts Payable Accountant
SAP	Finance	F1758	House Bank	Factsheet	SORS	SORS.4	Cash Manager
SAP	Finance	F1759	House Bank Account	Factsheet	SORS	SORS.4	Cash Manager
SAP	Finance	F1760	Bank	Factsheet	SORS	SORS.4	Cash Manager
SAP	Finance	F2095	Tax Reconciliation Account Balance	Analytical	SORS	SORS.6	General Ledger Accountant
SAP	Finance	F0512A	Liquidity Forecast	Analytical	SORS	SORS.4	Cash Manager
SAP	Finance	F0513A	Actual Cash Flow	Analytical	SORS	SORS.4	Cash Manager
SAP	Finance	F0515A	Bank Risk	Analytical	SORS	SORS.4	Cash Manager
SAP	Finance	F0517A	Deficit Cash Position	Analytical	SORS	SORS.4	Cash Manager
SAP	Finance	F0693A	Payment Statistics	Analytical	SORS	SORS.4	Cash Manager
SAP	Finance	F0997	Audit Journal	Analytical	SORS	SORS.6	General Ledger Accountant
SAP	Finance	F1393	Account Balance Audit Trail	Analytical	SOR	SOR3.1	External Auditor
SAP	Finance	F1619	Reprocessing Rate of Incoming Payments	Analytical	SURS	SURS.1	Accounts Receivable Manager
SAP	Finance	F1733	Aging Analysis	Analytical	SORS	SORS.2	Accounts Payable Manager
SAP	Finance	F1734	Bank Statement Monitor	Analytical	SORS	SORS.4	Cash Manager
SAP	Finance	F1735	Cash Discount Forecast	Analytical	SORS	SORS.2	Accounts Payable Manager
SAP	Finance	F1736	Cash Discount Utilization	Analytical	SORS	SORS.2	Accounts Payable Manager

Solution	Ligne d'affaires	Application ID	Nom d'application	Type d'application	Processus	Sous Processus	rôle
[REDACTED]	Finance	F1737	Cash Position [REDACTED]	Analytical	SOR5	SOR5.4	Cash Manager
	Finance	F1740	Days Payable Outstanding Analysis [REDACTED]	Analytical	SOR5	SOR5.2	Accounts Payable Manager
	Finance	F1743	Future Payables [REDACTED]	Analytical	SOR5	SOR5.2	Accounts Payable Manager
	Finance	F1745	Invoice Processing Time [REDACTED]	Analytical	SOR5	SOR5.2	Accounts Payable Manager
	Finance	F1746	Overdue Payables [REDACTED]	Analytical	SOR5	SOR5.2	Accounts Payable Manager
	Finance	F1747	Overdue Receivables [REDACTED]	Analytical	SOR5	SOR5.1	Accounts Receivable Manager
	Finance	F1749	Supplier Payment Analysis (Manual [REDACTED] Payments)	Analytical	SOR5	SOR5.2	Accounts Payable Manager
	Finance	F1750	Supplier Payment Analysis (Open Payments)	Analytical	SOR5	SOR5.2	Accounts Payable Manager
	Finance	F2163	My Budget Overview	Analytical	SOR5	SOR5.5	Budget Responsible - Funds Management
	Finance	F2164	My Budget Alerts	Analytical	SOR5	SOR5.5	Budget Responsible - Funds Management
	La gestion d'actifs et biens	F0756A	Database Table Growth Analytics	Analytical	SOR5	SOR5.6	Administrator - Data Aging and Archiving
	La gestion d'actifs et biens	F0617A	Manage Data Aging Groups	Transactional	SOR5	SOR5.6	Administrator - Data Aging and Archiving
	La gestion d'actifs et biens	F0618A	Monitor Data Aging Objects	Transactional	SOR5	SOR5.6	Administrator - Data Aging and Archiving
	La gestion d'actifs et biens	F1511	Request Maintenance	Transactional	SOR6	SOR6.1	Employee - Maintenance Info
	La gestion d'actifs et biens	F2071	Find Maintenance Notification	Transactional	SOR6	SOR6.1	Maintenance Technician
	La gestion d'actifs et biens	F2072	Find Technical Object	Transactional	SOR6	SOR6.1	Maintenance Technician
	La gestion d'actifs et biens	F2173	Find Maintenance Order and Operation	Transactional	SOR6	SOR6.1	Maintenance Technician
[REDACTED]	La gestion d'actifs et biens	F2174	Find Maintenance Order Confirmation	Transactional	SOR6	SOR6.1	Maintenance Technician
	La gestion d'actifs et biens	F2175	Find Maintenance Order	Transactional	SOR6	SOR6.1	Maintenance Technician
	La gestion d'actifs et biens	W0003	Process Maintenance Notification (Planner)	Transactional, FPM/WebDynpro	SOR6	SOR6.1	Maintenance Planner
	La gestion d'actifs et biens	W0004	Manage Notification List	Transactional, FPM/WebDynpro	SOR6	SOR6.1	Maintenance Planner
	La gestion d'actifs et biens	W0006	Process Maintenance Notification (Technician)	Transactional, FPM/WebDynpro	SOR6	SOR6.1	Maintenance Technician
	La gestion d'actifs et biens	W0009	Process Maintenance Plan	Transactional, FPM/WebDynpro	SOR6	SOR6.1	Maintenance Planner

Solution	Ligne d'affaires	Application ID	Nom d'application	Type d'application	Processus	Sous Processus	Rôle
SAP	La gestion d'actifs et biens	W0010	Process Object Network	Transactional, FPM/WebDynpro	SOR6	SOR6.1	Maintenance Planner
SAP	La gestion d'actifs et biens	W0011	Display Master Data Information Center (Planner)	Transactional, FPM/WebDynpro	SOR6	SOR6.1	Maintenance Planner
SAP	La gestion d'actifs et biens	W0012	Display Master Data Information Center (Technician)	Transactional, FPM/WebDynpro	SOR6	SOR6.1	Maintenance Technician
SAP	La gestion d'actifs et biens	W0013	Process Measurement Document (Planner)	Transactional, FPM/WebDynpro	SOR6	SOR6.1	Maintenance Planner
SAP	La gestion d'actifs et biens	W0014	Process Measurement Document (Technician)	Transactional, FPM/WebDynpro	SOR6	SOR6.1	Maintenance Technician
SAP	La gestion d'actifs et biens	W0015	Display Task List (Technician)	Transactional, FPM/WebDynpro	SOR6	SOR6.1	Maintenance Technician
SAP	La gestion d'actifs et biens	W0016	Display Job List	Transactional, FPM/WebDynpro	SOR6	SOR6.1	Maintenance Technician
SAP	La gestion d'actifs et biens	W0017	Process Maintenance Order	Transactional, FPM/WebDynpro	SOR6	SOR6.1	Maintenance Planner
SAP	La gestion d'actifs et biens	W0018	Manage Order List	Transactional, FPM/WebDynpro	SOR6	SOR6.1	Maintenance Planner
SAP	La gestion d'actifs et biens	W0019	Manage Orders and Notifications in Information Center	Transactional, FPM/WebDynpro	SOR6	SOR6.1	Maintenance Planner
SAP	La gestion d'actifs et biens	W0020	Confirm Jobs	Transactional, FPM/WebDynpro	SOR6	SOR6.1	Maintenance Technician
SAP	La gestion d'actifs et biens	W0021	Process Task List (Planner)	Transactional, FPM/WebDynpro	SOR6	SOR6.1	Maintenance Planner
SAP	La gestion d'actifs et biens	W0022	Display Maintenance Plan	Transactional, FPM/WebDynpro	SOR6	SOR6.1	Maintenance Technician
SAP	La gestion d'actifs et biens	W0023	Process Linear Reference Pattern	Transactional, FPM/WebDynpro	SOR6	SOR6.1	Maintenance Planner
SAP	La gestion d'actifs et biens	W0024	Display Maintenance Item (Technician)	Transactional, FPM/WebDynpro	SOR6	SOR6.1	Maintenance Technician
SAP	La gestion d'actifs et biens	W0026	Manage Maintenance Plan and Item List	Transactional, FPM/WebDynpro	SOR6	SOR6.1	Maintenance Planner
SAP	La gestion d'actifs et biens	W0027	Display Maintenance Item (Planner)	Transactional, FPM/WebDynpro	SOR6	SOR6.1	Maintenance Planner
SAP	La gestion d'actifs et biens	W0028	Display Technical Object	Transactional, FPM/WebDynpro	CSP-AMD-CSV		Maintenance Technician
SAP	La gestion d'actifs et biens	W0029	Process Technical Object	Transactional, FPM/WebDynpro	CSP-AMD-CSV		Maintenance Planner
SAP	La gestion d'actifs et biens	W0030	Display Measuring Point	Transactional, FPM/WebDynpro	CSV-SOR6		Maintenance Technician
SAP	La gestion d'actifs et biens	W0031	Process Measuring Point	Transactional, FPM/WebDynpro	CSV-SOR6		Maintenance Planner

LGS-IBM/SAP

Solution	Ligne d'affaires	Application ID	Nom d'application	Type d'application	Processus	Sous Processus	Rôle
SAP	La gestion d'actifs et biens	W0033	Display Maintenance Order	Transactional, FPM/WebDynpro	CSP-AMD-CSV		Maintenance Technician
	Ressources humaines	F0410A	My Inbox - Approve Travel Expenses	Transactional	SOR5	SOR5,8	Manager - Travel Info
	Ressources humaines	F0411A	My Inbox - Approve Travel Requests	Transactional	SOR	SOR5,8	Manager - Travel Info
	Ressources humaines	F1309	My Team Calendar	Transactional	SOR	SOR4	Employee - HR Info
	Ressources humaines	F1311	My Leave Requests (Version 2)	Transactional	SOR	SOR4	Employee - HR Info
	Ressources humaines	F1312	My Timesheet (Version 2)	Transactional	SOR	SOR4	Employee - HR Info
	Ressources humaines	F1313	My Paystubs (Version 2)	Transactional	SOR	SOR4	Employee - HR Info
	Ressources humaines	F1314	Approve Timesheets (Version 2)	Transactional	SOR	SOR4	Manager - HR Info
	Ressources humaines	F1315	Approve Leave Requests (Version 2)	Transactional	SOR	SOR4	Manager - HR Info
	Ressources humaines	F1382	People Profile	Transactional	SOR4	SOR4	Employee - HR Info
	Ressources humaines	F1383	Employee Lookup	Transactional	SOR4	SOR4	Employee - HR Info
	Ressources humaines	F1506	My Time Events	Transactional	SOR	SOR4	Employee - HR Info
	Ressources humaines	F1522	Employee Fact Sheet	Factsheet	SOR4	SOR4	Employee - HR Info
	Achat et approvisionnement	F0337	Manage Purchasing Category	Transactional	GRP	GRP	Strategic Buyer
	Achat et approvisionnement	F0348A	Purchase Order	Transactional	GRP	GRP1	Purchaser
	Achat et approvisionnement	F0349A	Purchase Requisition Item	Transactional	GRP	GRP1	Purchaser
	Achat et approvisionnement	F0351A	Purchasing Info Record	Transactional	GRP	GRP1	Purchaser
	Achat et approvisionnement	F0354	Supplier	Transactional	GRP	GRP2	Purchaser
	Achat et approvisionnement	F0400A	My Inbox - Approve Purchase Contracts	Transactional	GRP	GEN	Manager - Procurement
	Achat et approvisionnement	F0401A	My Inbox - Approve Purchase Requisitions	Transactional	GRP	GEN	Manager - Procurement
SAP	Achat et approvisionnement	F0402A	My Inbox - Approve Purchase Order	Transactional	GRP	GEN	Manager - Procurement
	Achat et approvisionnement	F0547A	My Purchasing Document Items	Transactional	GRP	GEN	Purchaser
	Achat et approvisionnement	F0840A	Manage Sources of Supply	Transactional	GRP	GRP2	Purchaser
	Achat et approvisionnement	F0842	Manage Purchase Orders	Transactional	GRP	GRP3	Purchaser
	Achat et approvisionnement	F0859	Manage Supplier Invoices	Transactional	GRP	GRP4	Accounts Payable Accountant - Procurement

Solution	Ligne d'affaires	Application ID	Nom d'application	Type d'application	Processus	Sous Processus	Rôle
	approvisionnement						
SA	Achat et approvisionnement	F1048	Manage Purchase Requisitions	Transactional	GRP	GRP1	Purchaser
SA	Achat et approvisionnement	F1576	Supplier Evaluation Response	Transactional	GRP	GRP1	Strategic Buyer
SA	Achat et approvisionnement	F1600A	Manage Purchase Contracts	Transactional	GRP	GRP3	Purchaser
SA	Achat et approvisionnement	F1639	My Purchase Requisitions	Transactional	GRP	GEN	Employee - Procurement
SA	Achat et approvisionnement	F1640	Purchase Requisition	Transactional	GRP	GRP1	Purchaser
SA	Achat et approvisionnement	F1643	Create Purchase Requisitions	Transactional	GRP	GRP1	Employee - Procurement
SA	Achat et approvisionnement	F1649	Monitor Responses	Transactional	GRP	GRP1	Strategic Buyer
SA	Achat et approvisionnement	F1650	Evaluate Suppliers	Transactional	GRP	GRP2	Employee - Procurement
SA	Achat et approvisionnement	F1654	Confirm Receipt of Goods	Transactional	GRP	GRP3	Employee - Procurement
SA	Achat et approvisionnement	F1060	Supplier Invoices List	Transactional	GRP	GRP4	Accounts Payable Accountant - Procurement
SA	Achat et approvisionnement	F1859	Manage Source Lists	Transactional	GRP	GRP2	Purchaser
SA	Achat et approvisionnement	F1877	Manage Quota Arrangements	Transactional	GRP	GRP3	Purchaser
SA	Achat et approvisionnement	F1982	Manage Purchasing Info Records	Transactional	GRP	GRP1	Purchaser
SA	Achat et approvisionnement	F1990	Procurement Overview Page	Transactional, Analytical	GRP	GOR4	Purchaser
SA	Achat et approvisionnement	F1991	Manage Supplier Quotation	Transactional	GRP	GRP1	Purchaser
SA	Achat et approvisionnement	F1994	Settings for WebServices	Transactional	GEN	GEN	Configuration Expert - Business Process Configuration
SA	Achat et approvisionnement	F1995	Default settings for users	Transactional	GEN	GEN	Configuration Expert - Business Process Configuration
SA	Achat et approvisionnement	F2019	Overall Supplier Evaluation	Transactional	GRP	GRP2	Strategic Buyer
SA	Achat et approvisionnement	F2049	Manage Request for Quotation	Transactional	GRP	GRP1	Purchaser
SA	Achat et approvisionnement	F2192	Manage Activities	Transactional	GRP	GEN	Strategic Buyer
SA	Achat et approvisionnement	F2195	Monitor Tasks	Transactional	GRP	GEN	Strategic Buyer

Solution	Ligne d'affaires	Application ID	Nom d'application	Type d'application	Processus	Sous Processus	Rôle
SAP	Achat et approvisionnement	F2196	Process Tasks	Transactional	GRP	GEN	Employee - Procurement
	Achat et approvisionnement	F2197	Translate Purchasing Category	Transactional	GRP	GRP1	Strategic Buyer
	Achat et approvisionnement	F2229	Manage Purchase Requisition Professional	Transactional	GRP	GRP3	Purchaser
	Achat et approvisionnement	F2234	Supplier Evaluation by Questionnaire	Transactional	GRP	GRP2	Strategic Buyer
	Achat et approvisionnement	F2273	Settings for Release Strategy Classes	Transactional	GEN	GEN	Configuration Expert - Business Process Configuration
	Achat et approvisionnement	F2274	Settings For Release Strategy	Transactional	GEN	GEN	Configuration Expert - Business Process Configuration
	Achat et approvisionnement	F0372	Approve Purchase Orders (SRM)	Transactional	GRP	GRP4	Manager - Procurement (SRM)
	Achat et approvisionnement	F0542	Carry Out Sourcing	Transactional	GRP	GRP1	Purchaser
	Achat et approvisionnement	F1824	Confirm Receipt of Goods	Transactional	GRP	GRP4	Employee - Procurement (SRM)
	Achat et approvisionnement	F0343	Overdue Purchase Order Items	Analytical	GRP	GOR4	Strategic Buyer
	Achat et approvisionnement	F0572	Off-Contract Spend	Analytical	GRP	GOR4	Strategic Buyer
	Achat et approvisionnement	F0574	Contract Expiry	Analytical	GRP	GOR4	Purchaser
	Achat et approvisionnement	F0575	Unused Contracts	Analytical	GRP	GOR4	Strategic Buyer
	Achat et approvisionnement	F0681	Contract Leakage	Analytical	GRP	GRP1	Strategic Buyer
	Achat et approvisionnement	F0682	Invoice Price Variance	Analytical	GRP	GRP1	Strategic Buyer
SAP	Achat et approvisionnement	F0683	Purchasing Spend	Analytical	GRP	GRP1	Strategic Buyer
	Achat et approvisionnement	F1377	Spend Variance	Analytical	GRP	GOR4	Strategic Buyer
	Achat et approvisionnement	F1378	Purchase Order Value	Analytical	GRP	GOR4	Strategic Buyer
	Achat et approvisionnement	F1380	Purchase Order Average Delivery Time	Analytical	GRP	GOR4	Strategic Buyer
	Achat et approvisionnement	F1660	Purchase Group Activities	Analytical	GRP	GOR4	Strategic Buyer
	Achat et approvisionnement	F1661	Supplier Evaluation by Quantity	Analytical	GRP	GOR4	Strategic Buyer
	Achat et approvisionnement	F1662	Supplier Evaluation	Analytical	GRP	GOR4	Strategic Buyer

Cahier réponses - P22899-3: Appel d'offres de suite de progiciels de gestion intégrés
Étape G: Sélection de la solution d'affaires et des services professionnels

Solution	Ligne d'affaires	Application ID	Nom d'application	Type d'application	Processus	Sous Processus	Rôle
	approvisionnement						
SAP	Achat et approvisionnement	F1663	Supplier Evaluation by Price	Analytical	GRP	GOR4	Strategic Buyer
SAP	Achat et approvisionnement	F1664	Supplier Evaluation by Time	Analytical	GRP	GOR4	Strategic Buyer
SAP	Achat et approvisionnement	F2012	Quantity Contract Consumption	Analytical	GRP	GOR4	Strategic Buyer
SAP	Achat et approvisionnement	F2013	Value Contract Consumption	Analytical	GRP	GOR4	Strategic Buyer
SAP	Achat et approvisionnement	F2014	Purchase Requisition Average Approval Time	Analytical	GRP	GOR4	Strategic Buyer
SAP	Achat et approvisionnement	F2015	Purchase Requisition Item Changes	Analytical	GRP	GOR4	Strategic Buyer
SAP	Achat et approvisionnement	F2016	Purchase Requisition Item Type	Analytical	GRP	GOR4	Strategic Buyer
SAP	Achat et approvisionnement	F2017	Purchase Requisition to Order Cycle Time	Analytical	GRP	GOR4	Strategic Buyer
SAP	Achat et approvisionnement	F2018	Purchase Requisition No Touch Rate	Analytical	GRP	GOR4	Strategic Buyer
SAP	Chaîne d'approvisionnement	F1595	Stock - Multiple Materials	Analytical	SOR6	SOR6.3	Inventory Manager
SAP	Chaîne d'approvisionnement	F1956	Inventory Turnover Analysis	Analytical	SOR6	SOR6.3	Inventory Manager
SAP	Chaîne d'approvisionnement	F0843	Post Goods Receipt for Purchase Order	Transactional	SOR6	SOR6.3	Warehouse Clerk
SAP	Chaîne d'approvisionnement	F1703	Run Outbound Process - Transportation Unit	Transactional	SOR6	SOR6.3	Warehouse Clerk (EWM)
SAP	Chaîne d'approvisionnement	F1704	Run Outbound Process - Deliveries	Transactional	SOR6	SOR6.3	Warehouse Clerk (EWM)
SAP	Chaîne d'approvisionnement	F1705	Create Inbound Delivery	Transactional	SOR6	SOR6.3	Warehouse Clerk (EWM)
SAP	Chaîne d'approvisionnement	F1706	Change Inbound Delivery	Transactional	SOR6	SOR6.3	Warehouse Clerk (EWM)
SAP	Chaîne d'approvisionnement	F1957	Transfer Stock - Cross-Plant	Transactional	SOR6	SOR6.3	Warehouse Clerk
SAP	Chaîne d'approvisionnement	F2119	Configure Product Allocation	Transactional	SOR6	SOR6.3	Internal Ventes Representative
SAP	Chaîne d'approvisionnement	F2120	Assign Product to Product Allocation	Transactional	SOR6	SOR6.3	Internal Ventes Representative
SAP	Chaîne d'approvisionnement	F2121	Manage Product Allocation Planning Data	Transactional	SOR6	SOR6.3	Internal Ventes Representative
SAP	Ventes	F0029	Ventes Order Fulfillment Issues	Transactional, Analytical	GRU	GRU7	Internal Ventes Representative

Solution	Ligne d'affaires	Application ID	Nom d'application	Type d'application	Processus	Sous Processus	Rôle
SA	Ventes	F0797	Manage Billing Documents	Transactional	GRU	GRU7	Billing Clerk
	Ventes	F0798	Create Billing Documents	Transactional	GRU	GRU7	Billing Clerk
	Ventes	F0867	Outbound Deliveries	Transactional	GRU	GRU7	Shipping Specialist
	Ventes	F0868	Pick Outbound Delivery	Transactional	GRU	GRU7	Shipping Specialist
	Ventes	F0869	Create Outbound Deliveries	Transactional	GRU	GRU7	Shipping Specialist
	Ventes	F0870	Analyze Outbound Delivery Logs	Transactional	GRU	GRU7	Shipping Specialist
	Ventes	F1510	Schedule Billing Output	Transactional	GRU	GRU7	Billing Clerk
	Ventes	F1851	Manage Ventes Contracts	Transactional	GRU	GRU7	Internal Ventes Representative
	Ventes	F1852	Manage Ventes Quotations	Transactional	GRU	GRU7	Internal Ventes Representative
	Ventes	F1873	Manage Ventes Orders	Transactional	GRU	GRU7	Internal Ventes Representative
	Ventes	F1988	Manage Debit Memo Requests	Transactional	GRU	GRU7	Internal Ventes Representative
	Ventes	F1989	Manage Credit Memo Requests	Transactional	GRU	GRU7	Internal Ventes Representative
	Ventes	F2041	Manage Nfe CTe Contingency	Transactional	GRU	GRU7	Billing Clerk
	Ventes	F2056	Verify Nota Fiscal	Transactional	GRU	GRU7	Billing Clerk
	Ventes	F2187	Customer - 360  View	Transactional	GRU	GRU2	Internal Ventes Representative
	Ventes	F2201	Schedule Accruals Reversal Job - Obsolete Customer Condition Contracts	Transactional	GRU	GRU7	Settlement Clerk
	Ventes	F2202	Schedule Contract Settlement Job - Customer Condition Contracts	Transactional	GRU	GRU7	Settlement Clerk
SA	Ventes	F2203	Schedule Contract Settlement Job - Supplier Condition Contracts	Transactional	GRP	GRP4	Settlement Clerk
SA	Ventes	F2204	Schedule Accruals Reversal Job - Obsolete Supplier Condition Contracts	Transactional	GRP	GRP4	Settlement Clerk
SA	Ventes	F2206	Verify Service Nota Fiscal	Transactional	GRU	GRU7	Billing Clerk
SA	Ventes	F2207	Verify CTe	Transactional	GRU	GRU7	Billing Clerk
SA	Ventes	F2228	Schedule Delivery Creation	Transactional	GRU	GRU7	Shipping Specialist
SA	Ventes	F2259	Schedule Goods Issue For Deliveries	Transactional	GRU	GORA	Shipping Specialist
SA	Ventes	F1249	Incoming Ventes Orders - Flexible Analysis	Analytical, FPM/WebDynpro, Design Studio	GRU	GRU7	Ventes Manager
SA	Ventes	F1250	Ventes Volume - Flexible Analysis	FPM/WebDynpro, Design Studio	GRU	GRU7	Ventes Manager

Solution	Ligne d'affaires	Application ID	Nom d'application	Type d'application	Processus	Sous Processus	Rôle
SAP	Ventes	F1814	Ventes Order	Factsheet	GRU	GRU7	Internal Ventes Representative
SAP	Ventes	F1815	Customer Return	Factsheet	GRU	GRU7	Returns & Refund Clerk
SAP	Ventes	F1846	Credit Memo Request	Factsheet	GRU	GRU7	Internal Ventes Representative
SAP	Ventes	F1848	Debit Memo Request	Factsheet	GRU	GRU7	Internal Ventes Representative
SAP	Ventes	F1871	Ventes Quotation	Factsheet	GRU	GRU7	Internal Ventes Representative
SAP	Ventes	F1901	Billing Document	Factsheet	GRU	GRU7	Billing Clerk
SAP	Ventes	F1904	Quotation Conversion Rates	Analytical	GOR	GRU7	Internal Ventes Representative
SAP	Ventes	F1905	Ventes Contract Fulfillment Rates	Analytical	GOR	GRU7	Internal Ventes Representative
SAP	Ventes	F2005	Order-to-Cash Performance Monitor	Analytical	GRU	GOR4	Order-to-Cash Process Manager
SAP	Ventes	F2006	Order-to-Cash Performance Monitor - Time Series	Analytical	GRU	GOR4	Order-to-Cash Process Manager
SAP	Ventes	F2026	Ventes Contract	Factsheet	GRU	GRU2	Internal Ventes Representative
SAP	Ventes	F2242	Order-to-Cash Performance - Overview	Analytical	GRU	GOR4	Order-to-Cash Process Manager
SAP	Ventes	F2270	Ventes Volume - Check Open Ventes	Analytical	GRU	GOR4	Ventes Manager
SAP	Ventes	F2271	Ventes Volume - Profit Margin	Analytical	GRU	GOR4	Ventes Manager
SAP	Commerce	F0860	Analyze Overdue Items	Transactional	GRU	GRU7	Accounts Payable/Receivable Manager (FI-CA)
SAP	Commerce	F0861	Analyze Write-Offs	Transactional	GRU	GRU7	Accounts Payable/Receivable Manager (FI-CA)
SAP	Commerce	F1239	Analyze Payment Locks	Transactional	GRU	GRU7	Accounts Payable/Receivable Manager (FI-CA)
SAP	Commerce	F1427	Analyze Unbilled Items	Transactional, Reuse Component	GRU	GRU7	Invoicing Manager (Convergent Invoicing)
SAP	Commerce	F1611	My Open Worklists	Transactional	GRU	GRU7	Accounts Payable/Receivable Manager (FI-CA)
SAP	Commerce	F1652	Analyze Posting Locks	Transactional	GRU	GRU7	Accounts Payable/Receivable Manager (FI-CA)
SAP	Commerce	F1653	Analyze Clearing Locks	Transactional	GRU	GRU7	Accounts Payable/Receivable Manager (FI-CA)
SAP	Commerce	F1655	Analyze Dunning Locks	Transactional	GRU	GRU7	Accounts Payable/Receivable Manager (FI-CA)
SAP	Commerce	F1977	Analyze Unrated Items	Transactional, Reuse Component	GRU	GRU7	Invoicing Manager (Convergent Invoicing)
SAP	Commerce	F2048	Display Invoicing Documents	Transactional	GRU	GRU7	Invoicing Specialist (Convergent Invoicing)
SAP	Commerce	F2123	Analyze Dunning Success	Transactional	GRU	GRU7	Accounts Payable/Receivable Manager (FI-CA)
SAP	Commerce	F2125	Analyze Clearing Reasons	Transactional	GRU	GRU7	Accounts Payable/Receivable Manager (FI-CA)
SAP	Commerce	F2209	Analyze Collections Success	Transactional	GRU	GRU7	Accounts Payable/Receivable Manager (FI-CA)
SAP	Commerce	F2250	Display Billing Documents	Transactional	GRU	GRU7	Invoicing Specialist (Convergent Invoicing)

LGS-IBM/SAP

Solution	Ligne d'affaires	Application ID	Nom d'application	Type d'application	Processus	Sous Processus	Rôle
SAP CRM	Ventes	F0002	My Accounts	Transactional	GRU	GEN	Field Ventes Representative (CRM)
SAP CRM	Ventes	F0003	My Tasks	Transactional	GRU	GEN	Field Ventes Representative (CRM)
SAP CRM	Ventes	F0004	My Contacts (CRM)	Transactional	GRU	GEN	Field Ventes Representative (CRM)
SAP CRM	Ventes	F0005	My Appointments	Transactional	GRU	GEN	Field Ventes Representative (CRM)
SAP CRM	Ventes	F0006	My Notes	Transactional	GRU	GEN	Field Ventes Representative (CRM)
SAP CRM	Ventes	F0012	My Opportunities	Transactional	GRU	GEN	Field Ventes Representative (CRM)
SAP CRM	Ventes	F0013	Simulate Ventes Pipeline	Transactional	GRU	GEN	Field Ventes Representative (CRM)
SAP CRM	Ventes	F0014	My Leads	Transactional	GRU	GEN	Field Ventes Representative (CRM)
SAP CRM	Ventes	F0016	Track Ventes Pipeline	Transactional	GRU	GEN	Field Ventes Representative (CRM)
SAP CRM	Ventes	F1514	CRM Fiori reuse library	Reuse Component	GRU	GEN	Field Ventes Representative (CRM)
SAP CRM	Service	F2117	My Tickets	Transactional	GRU	GEN	Employee - Service Request (CRM)
PPS : SAP SRM	Achat et approvisionnement	F0359	Shopping Cart Item	Factsheet	GRP	GRP4	Employee - Procurement (SRM)
PPS : SAP SRM	Achat et approvisionnement	F0360	Central Purchase Contract	Factsheet	GRP	GRP3	Purchaser (SRM)
PPS : SAP SRM	Achat et approvisionnement	F0361	RFx	Factsheet	GRP	GRP1	Purchaser (SRM)
PPS : SAP SRM	Achat et approvisionnement	F0362	RFx Response	Factsheet	GRP	GRP1	Purchaser (SRM)
PPS : SAP SRM	Achat et approvisionnement	F0363	Purchase Order (SRM)	Factsheet	GRP	GRP1	Purchaser (SRM)
SAP ACCESS CONTROL 10.1	Finance	F0219	Role	Factsheet	GEN	GEN	Security Manager
SAP ACCESS CONTROL 10.1	Finance	F0220	Request Access	Transactional	GEN	GEN	Security Manager
SAP ACCESS CONTROL 10.1	Finance	F0412	Check Request Status	Transactional	GEN	GEN	Security Manager
SAP ACCESS CONTROL 10.1	Finance	F0458	Access Approver	Transactional	GEN	GEN	Access Control Administrator
SAP ACCESS CONTROL 10.1	Finance	F0221	Access Control User	Factsheet	GEN	GEN	Security Manager
SAP ACCESS CONTROL 10.1	Finance	F0222	Mitigation Control	Factsheet	GEN	GEN	Security Manager
SAP ACCESS CONTROL 10.1	Finance	F0223	Access Risk	Factsheet	GEN	GEN	Security Manager
SAP ACCESS CONTROL 10.1		F0649		Transactional	GEN	GEN	Employee - GRC Info
SAP ACCESS CONTROL 10.1		F0650		Transactional	GEN	GEN	Compliance Manager (GRC)

LGS-IBM/SAP

Solution	Ligne d'affaires	Application ID	Nom d'application	Type d'application	Processus	Sous Processus	Rôle
SAP ACCESS CONTROL 10.1		F0675		Transactional	GEN	GEN	Executive
SAP PROCESS CONTROL 10.1		F2106		Transactional	GEN	GEN	Compliance Manager (GRC)
SAP RISK MANAGEMENT 10.1		F2267		Transactional	GEN	GEN	Risk Manager (GRC)
SAP SOLUTION MANAGER 7.2		F1353		Transactional	GEN	GEN	Employee - Incidents
SAP SOLUTION MANAGER 7.2		F1354		Transactional	GEN	GEN	System Administrator
SAP SOLUTION MANAGER 7.2		F1428		Transactional	GEN	GEN	Business Process Specialist (SolMan)
SAP SOLUTION MANAGER 7.2		F1435		Transactional	GEN	GEN	Application Support Engineer
SAP SOLUTION MANAGER 7.2		F1565		Transactional	GEN	GEN	System Administrator (SolMan)
SAP SOLUTION MANAGER 7.2		F2046		Transactional	GEN	GEN	Application Support Engineer
SAP SOLUTION MANAGER 7.2		F2099		Transactional	GEN	GEN	System Administrator (SolMan)
SAP SOLUTION MANAGER 7.2		F2128		Transactional	GEN	GEN	Employee - Incidents (SolMan)
SAP MDG		F0499	Request Supplier (MDG)	Transactional	GEN	GEN	Employee - Master Data Request
SAP MDG		F0500	Request Customer (MDG)	Transactional	GEN	GEN	Employee - Master Data Request
SAP MDG		F0501	Request Business Partner (MDG)	Transactional	GEN	GEN	Employee - Master Data Request
SAP MDG		F0502	Request Material (MDG)	Transactional	GEN	GEN	Employee - Master Data Request
SAP MDG		F0503	Request Cost Center (MDG)	Transactional	GEN	GEN	Employee - Master Data Request
SAP MDG		F0504	Request Profit Center (MDG)	Transactional	GEN	GEN	Employee - Master Data Request
SAP MDG		F0636	Track My Requests (MDG)	Transactional	GEN	GEN	Employee - Master Data Request
SAP MDG		F0871	Approve Master Data	Transactional	GEN	GEN	Master Data Steward
SAP MDG		F0871A	Approve Master Data - Extended	Transactional	GEN	GEN	Master Data Steward
SAP MDG		F1047	Master Data Governance Consolidation	Transactional	GEN	GEN	Master Data Specialist
SAP MDG		F1252	MDG Address Library to approve customer/supplier	Transactional, Reuse Component	GEN	GEN	Master Data Steward
SAP MDG		F1610	Reuse Library for Request BP/Supplier/Customer	Transactional, Reuse Component	GEN	GEN	Employee - Master Data Request
SAP MDG		F1686	Master Data Governance, Mass Processing	Transactional	GEN	GEN	Master Data Specialist

3.3 GRILLE F.3b et F.3c – FONCTIONNALITÉS – VOLET INFORMATIONNEL

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

L'Alliance doit décrire et faire valoir comment la solution va fournir les indicateurs de gestion requis à la production des rapports officiels listés et pour effectuer le suivi de la réalisation des bénéfices escomptés. Notamment, la Société désire obtenir de l'Alliance plus d'information sur :

- Comment les données historiques et non intégrées seront rendues disponibles;
- Comment les indicateurs seront produits et maintenus;
- Comment la solution permet d'assurer l'intégration des données et l'intégrité des informations et rapports diffusés au cours de la période de transition.

L'information présentée doit être suffisamment détaillée pour permettre à la Société de confirmer la viabilité de la proposition et d'apprécier les enjeux et la complexité qui s'y rapportent. L'Alliance doit aussi considérer dans sa réponse, les alignements énoncés dans l'addenda concernant le *Positionnement BI*.

1 – Énoncé de besoin				2 - Information à compléter par l'Alliance		
Numéro	INDICATEURS DE GESTION REQUIS POUR LA PRODUCTION DES RAPPORTS OFFICIELS ET LE SUIVI DE LA RÉALISATION DES BÉNÉFICES ESCOMPTÉS La solution fournit les indicateurs de gestion requis pour :	Criticité 1-Très critique 2-Critique 3-Peu critique	Module(s) de la solution	Niveau de couverture 1. 100 % 2. entre 50 % et 99 % 3. entre 1 % et 49 % 4. 0 %	Décrire et faire valoir comment la solution va fournir les indicateurs de gestion requis à la production des rapports officiels listés et pour effectuer le suivi de la réalisation des bénéfices escomptés	Références
1	Rapport officiel - Rapport annuel de gestion (RAG) incluant la Déclaration de services aux citoyens (#1)	1	• « SAP Discolo- sure Manage- ment » • SAP BI • SAP EIM	100%	Note : Cette réponse s'applique aux questions #1 et 2 qui traitent de la production d'indicateurs de gestion en vue de sortir des rapports officiels (RAG et Bilan routier) : Parmi les principaux enjeux importants liés à l'implantation d'une solution en intelligence d'affaires performante et alignée sur le nouveau positionnement de la Société en la matière, il importe d'assurer : - la continuité des opérations, pour être à même de produire en tout temps les différents rapports exigés par toute partie prenante, et - la capacité à éclairer les décisions des gestionnaires de la Société qui leur permettront de répondre efficacement aux orientations et objectifs de la planification stratégique. Ce faisant, nous permettons à la Société de bonifier ses stratégies par l'utilisation optimale de l'intelligence d'affaires tout en assurant la continuité des opérations. En particulier, nous visons celles touchant à la production, aujourd'hui très complexe, du rapport annuel de gestion et du bilan routier, mais aussi celles liées à l'actuariat. Accélérer la mise en place des outils BI Pour sa solution, dans le cadre de la livraison 1, l'alliance initie tous les travaux de conversion en intelligence d'affaires afin de rendre disponibles les données historiques et actuelles nécessaires à la production des rapports officiels dont le RAG (question # 1) et le bilan routier (question # 2). Pour ce faire, l'alliance prévoit une architecture souple et intégrée des architectures existantes en intelligence d'affaires à la Société.	

1 – Énoncé de besoin			2 - Information à compléter par l'Alliance	
Numéro	INDICATEURS DE GESTION REQUIS POUR LA PRODUCTION DES RAPPORTS OFFICIELS ET LE SUIVI DE LA RÉALISATION DES BÉNÉFICES ESCOMPTÉS La solution fournit les indicateurs de gestion requis pour :	Criticité 1-Très critique 2-Critique 3-Peu critique	Module(s) de la solution	Niveau de couverture 1. 100 % 2. entre 50 % et 99 % 3. entre 1 % et 49 % 4. 0 %
				Décrire et faire valoir comment la solution va fournir les indicateurs de gestion requis à la production des rapports officiels listés et pour effectuer le suivi de la réalisation des bénéfices escomptés Pour mettre en place sa solution, l'alliance utilise la suite informationnelle SAP BI et les outils inclus dans la gestion de l'information (EIM) pour constituer son entrepôt BW. Ces éléments permettent également d'accéder aux données CEDO et CIG (qui sont dans le SGBD DBZ sur la plateforme centrale). SAP Data Services, Sybase Replication Server et Solution Landscape transformation sont utilisés pour mettre en place une stratégie d'extraction et de réplication des données dans l'entrepôt BW. Intégration L'intégration et la cohabitation des domaines de données est une prémisses de base à laquelle la solution d'intelligence d'affaires répond de façon permanente (les données du contrôle routier, par exemple, ne font partie de la portée actuelle). De façon générale, les données des dépôts CEDO et CIG seront répliquées et maintenues à jours dans l'entrepôt virtuel de données BW, en cohabitation, jusqu'à ce leurs systèmes d'origine soient complètement intégrés à la plateforme SAP. Ses données seront accessibles par les outils SAP que sont [REDACTED] Live!, SAP BI et SAP EIM. À ces données, s'ajoutent les nouvelles données rendues disponibles via les nombreux modules SAP du PGI.

1 – Énoncé de besoin

Numéro INDICATEURS DE GESTION REQUIS POUR LA PRODUCTION DES RAPPORTS OFFICIELS ET LE SUIVI DE LA RÉALISATION DES BÉNÉFICES ESCOMPTÉS La solution fournit les indicateurs de gestion requis pour :	Criticité 1-Très critique 2-Critique 3-Peu critique	Module(s) de la solution	Niveau de couverture 1. 100 % 2. entre 50 % et 99 % 3. entre 1 % et 49 % 4. 0 %	Décrire et faire valoir comment la solution va fournir les indicateurs de gestion requis à la production des rapports officiels listés et pour effectuer le suivi de la réalisation des bénéfices escomptés	Références
			• Intégration du BI : Architecture révisée	Le diagramme illustre l'architecture de l'Intelligence Business (BI) mise en place. À l'origine, les données proviennent de plusieurs sources : SAP (Bénéfices escomptés, Production des rapports officiels, etc.), SAS (Expérience utilisateur, Exploitation, etc.), CEDO/CIG (Intégration), et Big Data Innovation (Technologies cloud, MAER, etc.). Ces données sont envoyées vers un 'Entrepôt de données informationnelles' (Data Warehouse) qui agit comme un point central de stockage. À partir de cet entrepôt, les données sont distribuées vers différents outils d'analyse et de visualisation, tels que 'SAS Business Intelligence', 'SAS Analytics', et 'SAS Visual Analytics'. Le diagramme est divisé en plusieurs sections : 'SAP Business Intelligence', 'SAS Business Intelligence', 'CEDO/CIG Intégration', 'SAS Intégration', et 'Big Data Innovation'. Des flèches indiquent le flux des données entre ces composants.	

1 – Énoncé de besoin

2 - Information à compléter par l'Alliance

1 – Énoncé de besoin		2 - Information à compléter par l'Alliance			Références
Numéro	INDICATEURS DE GESTION REQUIS POUR LA PRODUCTION DES RAPPORTS OFFICIELS ET LE SUIVI DE LA RÉALISATION DES BÉNÉFICES ESCOMPTÉS La solution fournit les indicateurs de gestion requis pour :	Criticité 1-Très critique 2-Critique 3-Peu critique	Module(s) de la solution	Niveau de couverture 1. 100 % 2. entre 50 % et 99 % 3. entre 1 % et 49 % 4. 0 %	
					Décrire et faire valoir comment la solution va fournir les indicateurs de gestion requis à la production des rapports officiels listés et pour effectuer le suivi de la réalisation des bénéfices escomptés pris en charge par la livraison 1 sont converties dans la nouvelle plateforme et rendues disponibles à la production de rapports. Parallèlement à cette mise en œuvre, les données des autres systèmes qui seront converties dans les livraisons ultérieures seront disponibles via CIG et CEDO en cohabitation. Ainsi donc, les données, qu’elles soient en format original ou en format SAP, sont rendues accessibles par les outils SAP SAS, SAP BI et SAP EIM. Toujours en parallèle, les données nécessaires à l’actuariat sont elles aussi intégrées dans l’entrepôt BW de la même façon mais en leur assurant une autonomie dans l’entrepôt de données. Au terme de la livraison 1, les données ACT sont disponibles sous les deux formats soit l’actuel, et le format SAP. Ces données sont complétées par les nouvelles données disponibles à l’Actuariat via l’entrepôt BW et les outils SAP BI et EIM. SAS/Access est une technologie mature et sophistiquée offrant des capacités de passerelle (« pass-through ») SAS. Elle présente des scénarios d’intégration de données SAS ou des applications SAS personnalisées. En fait, l’intégration Serveur SAS a déjà été certifiée comme une application ETC intégrée pour SAP. De plus, SAP BI avec son module SAS Advance Analytics avec ses scénarios d’intégration de données SAS permet aussi de travailler directement dans SAP. Grâce à cette interface, les spécialistes SAS de l’alliance peuvent établir directement une connexion avec la base de données SAP S4/HANA supportant l’entrepôt BW, utiliser directement le langage natif SQL supporté par SAP S4/HANA et consommer les données directement de la base de données. SAS/ACCESS sur SAP fournit des capacités d’intégration à d’autres applications de base de données SAS. Il permet, entre autres, aux utilisateurs SAS de consommer les informations définies sous la formes de « Vues informationnelle SAP pour un maximum de performances. Production d’indicateurs Lors des travaux de conversion des historiques des données CEDO et CIG, les experts BI planifient la mise en place des indicateurs (KPIs) nécessaires à chaque processus dans l’entrepôt BW et dans le « Data Mart Agile ». À terme, l’installation de la solution pour l’intelligence d’affaires comprend un « <i>stream 0</i> » pour le « <i>Blueprint BI</i> » et quatre (4) « <i>streams</i> » pour installer les indicateurs requis au moment de la migration de CEDO et CIG. Ceci comprend les indicateurs à mettre en place pour toutes les données des systèmes financiers et autres pris en charge par la livraison 1. Dans ce cadre, chaque module de la solution d’affaires SAP PGI contient déjà un ensemble d’indicateurs préétablis permettant d’exploiter les données en termes de rapports opérationnels ou de rapports de gestion. Dans les travaux de configuration des modules de la solution pour soutenir tous les processus pris en charge, les expert BI planifient les indicateurs spécifiques à chaque processus (KPIs) afin qu’ils soient détectés dans l’entrepôt de données.

1 – Énoncé de besoin			2 - Information à compléter par l'Alliance			
Numéro	INDICATEURS DE GESTION REQUIS POUR LA PRODUCTION DES RAPPORTS OFFICIELS ET LE SUIVI DE LA RÉALISATION DES BÉNÉFICES ESCOMPTÉS La solution fournit les indicateurs de gestion requis pour :	Criticité 1-Très critique 2-Critique 3-Peu critique	Module(s) de la solution	Niveau de couverture 1. 100 % 2. entre 50 % et 99 % 3. entre 1 % et 49 % 4. 0 %	Décrire et faire valoir comment la solution va fournir les indicateurs de gestion requis à la production des rapports officiels listés et pour effectuer le suivi de la réalisation des bénéfices escomptés	Références
					De plus, lors de la conversion des historiques et des dépôts CEDO et CIG, les indicateurs sont transférés afin de permettre la production des rapports officiels tels que le RAG et le bilan routier à l'aide des outils SAP BI, dont SAP Disclosure Management. Maintenance des indicateurs dans le dépôt BW La facilité avec laquelle les KPIs et autres indicateurs sont gérés à même les entrepôts de données BW et Data Mart Agile permet d'anticiper et de suivre les changements induits par l'évolution de la stratégie d'affaires de la Société. Intégrité En termes d'intégrité, la solution, les stratégies et le contrôle qualité liés aux travaux de conversion et de mise en place du BI sont garants de la qualité, de la fiabilité et de l'intégration des données d'intelligence d'affaires SAP et en cohabitation. Domaines et indicateurs pour RAG Le rapport annuel de gestion, pour sa production, requiert des données issues de tous les domaines d'affaires de la Société (Référence le tableau C6-1 de l'Annexe C6 de l'appel d'offres initial indiquant que tous les processus opérationnels inventoriés génèrent de l'information requise pour la production du RAG). La solution nécessite donc de soutenir la cohabitation de deux sphères de données : les données SAP et les données des systèmes hors de la portée du programme de transformation. Ainsi, les éléments constituant les résultats financiers seront rendus disponibles dès la livraison 1 (L1 Finances), tandis que les autres éléments permettant de compléter le rapport annuel de gestion seront soit disponibles au travers de la cohabitation, soit progressivement intégrés au rythme des livraisons ultérieures.	

1 – Énoncé de besoin

INDICATEURS DE GESTION REQUIS POUR LA PRODUCTION DES RAPPORTS OFFICIELS ET LE SUIVI DE LA RÉALISATION DES BÉNÉFICES ESCOMPTÉS

La solution fournit les indicateurs de gestion requis pour :

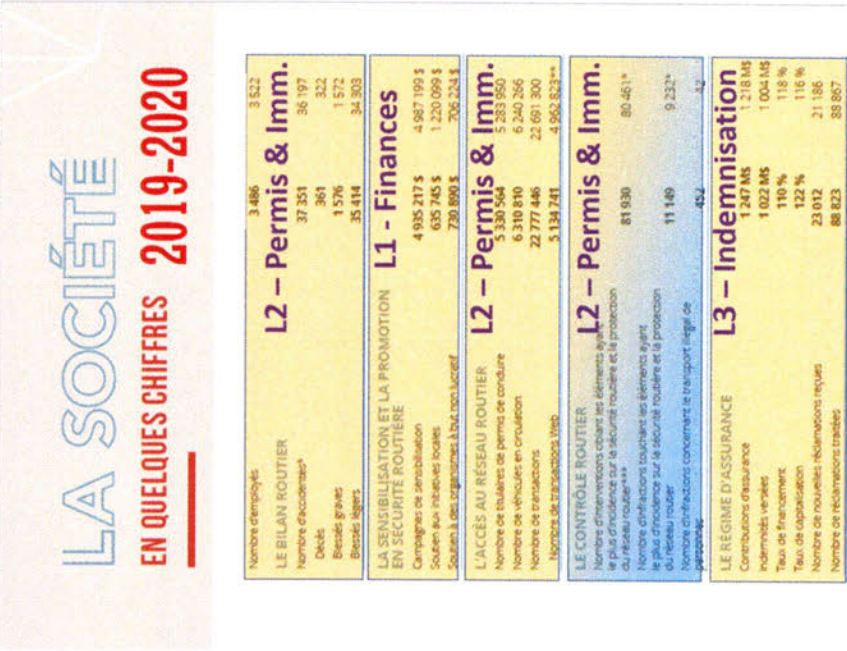
- Criticité
- 1-Très critique
 - 2-Critique
 - 3-Peu critique

Numéro

2 - Information à compléter par l'Alliance

Décrire et faire valoir comment la solution va fournir les indicateurs de gestion requis à la production des rapports officiels listés et pour effectuer le suivi de la réalisation des bénéfices escomptés

À terme, voici une image récapitulative de l'accessibilité des données pour le Rapport annuel de gestion



1 – Énoncé de besoin			2 - Information à compléter par l'Alliance		
Numéro	INDICATEURS DE GESTION REQUIS POUR LA PRODUCTION DES RAPPORTS OFFICIELS ET LE SUIVI DE LA RÉALISATION DES BÉNÉFICES ESCOMPTÉS La solution fournit les indicateurs de gestion requis pour :	Criticité 1-Très critique 2-Critique 3-Peu critique	Module(s) de la solution	Niveau de couverture 1. 100 % 2. entre 50 % et 99 % 3. entre 1 % et 49 % 4. 0 %	Descrirc et faire valoir comment la solution va fournir les indicateurs de gestion requis à la production des rapports officiels listés et pour effectuer le suivi de la réalisation des bénéfices escomptés
					SAP Disclosure Management : La solution SAP [redacted] le PGI de SAP) est la solution qui enregistre l'ensemble des transactions financières de la SAAQ. Chaque transaction est ainsi imputée au compte approprié et balancée (débit et crédit). La solution SAP [redacted] permet ensuite d'extraire et de produire les rapports financiers périodiques et de maintenir les états financiers de la Société. Ce système détient la version unique de la « vérité » pour les informations financières. Ensuite, la solution Disclosure Management prend cette information provenant de SAP [redacted] et l'intègre dans le processus de préparation des rapports annuels et autres rapports officiels. Disclosure Management extrait cette information de SAP [redacted] et de toutes autres sources d'informations pertinentes. Disclosure Management offre une intégration avec les données financières de SAP [redacted]. Ainsi, ces données qui évoluent lors du processus de fin d'année sont automatiquement mises à jour dans la version du rapport annuel. Durant la période de transition (mise en place du PGI), Disclosure Management offre la capacité d'intégrer des données provenant de solutions diverses et multiples. L'intégration de ces données devra faire l'objet d'un effort d'implantation. Disclosure Management offre une capacité de gestion de projet, une fonctionnalité de « version », une assignation des tâches et des responsabilités. Disclosure Management maintient des formats de rapports officiels (avec une intégration avec MS Word). Cette solution soutient la gestion de la production, l'archivage et la publication du Rapport annuel de gestion, du bilan routier, de même que de tout type de rapport complexe et des états financiers de la Société. La solution « SAP Disclosure Management » permet aux utilisateurs de faire le « dernier pas » vers un processus de clôture financière ponctuel, précis et sans risque. Cette solution répond au besoin de rapports officiels de gestion de la Société incluant la Déclaration de services aux citoyens et les bilans routiers.

1 – Énoncé de besoin

2 - Information à compléter par l'Alliance

Numéro	INDICATEURS DE GESTION REQUIS POUR LA PRODUCTION DES RAPPORTS OFFICIELS ET LE SUIVI DE LA RÉALISATION DES BÉNÉFICES ESCOMPTÉS La solution fournit les indicateurs de gestion requis pour :	Criticité 1-Très critique 2-Critique 3-Peu critique	Module(s) de la solution	Niveau de couverture 1. 100 % 2. entre 50 % et 99 % 3. entre 1 % et 49 % 4. 0 %	Décrire et faire valoir comment la solution va fournir les indicateurs de gestion requis à la production des rapports officiels listés et pour effectuer le suivi de la réalisation des bénéfices escomptés	Références
2	Rapport officiel - Bilan routier (#2)	1	• « SAP Disclosure Management » • SAP BI • SAP EIM	100%	À l'instar du Rapport annuel de gestion, la production du bilan routier émane de la même solution d'intelligence d'affaires proposée par l'alliance (Référence : point précédent de la présente section). Conséquemment, l'intégration des domaines liés aux permis et immatriculations sera soumise à la même démarche d'intégration et aux mêmes contrôles d'intégrité que les données des domaines financiers. Les spécificités en regard du bilan routier sont les suivantes : ▪ Dans un premier temps, le bilan routier est produit à partir des données issues de la cohabitation (CEDO' et CIG' – Réf. Architecture globale de la solution proposée pour le BI, dans la section précédente) de l'entrepôt BW, à l'aide des outils SAP BI, comme s'il s'agissait de données intégrées à SAP [REDACTED] ▪ À partir du « Go Live » de la deuxième livraison, le bilan routier est intégralement produit à partir des données en format SAP [REDACTED]. La puissance de la solution permet même dès à présent de renouveler et d'enrichir le bilan routier de nouveautés issues de la juxtaposition des nouvelles données et des données actuelles. Ainsi, le nouveau bilan routier peut présenter une profondeur d'analyse sans précédents et approfondir par de nouvelles précisions, les résultats quantitatifs et qualitatifs de l'observation de l'évolution de chacun de ses indicateurs. Disclosure Management de SAP permet la gestion de production de tout rapport officiel incluant un rapport annuel mais comprenant aussi tout autre rapport tel qu'un rapport trimestriel, un bilan social, un bilan environnemental... ceci comprend donc le Bilan Routier préparé par la SAAQ. La solution permet une multiplicité de formats et de versions. Toute la fonctionnalité décrite à la question précédente s'applique donc pour tous les différents rapports officiels produits par la SAAQ incluant le bilan routier. Évidemment, les informations pertinentes incluses au bilan routier seront différentes de celles pertinentes au rapport annuel. Celles-ci proviendraient par exemple des transactions de demandes d'indemnisation (SAP Claims) mais également de sources externes à la plateforme PGI. Pour le bilan routier, tout comme pour le Rapport annuel, durant la période de transition (mise en place du PGI), Disclosure Management offre la capacité d'intégrer des données provenant de solutions diverses et multiples. L'intégration de ces données devra faire l'objet d'un effort d'implantation.	

1 – Énoncé de besoin			2 - Information à compléter par l'Alliance			
Numéro	INDICATEURS DE GESTION REQUIS POUR LA PRODUCTION DES RAPPORTS OFFICIELS ET LE SUIVI DE LA RÉALISATION DES BÉNÉFICES ESCOMPTÉS La solution fournit les indicateurs de gestion requis pour :	Criticité 1-Très critique 2-Critique 3-Peu critique	Module(s) de la solution	Niveau de couverture 1. 100 % 2. entre 50 % et 99 % 3. entre 1 % et 49 % 4. 0 %	Décrire et faire valoir comment la solution va fournir les indicateurs de gestion requis à la production des rapports officiels listés et pour effectuer le suivi de la réalisation des bénéfices escomptés	Références
3	Suivi de la réalisation des bénéfices escomptés (veuillez référer au tableau dans la section 2.10.9.3 Liste des changements générant des bénéfices)	1	• « SAP Disclosure Management » • SAP BI • SAP EIM	100%	À l'instar du Rapport annuel de gestion, la production du bilan routier émane de la même solution d'intelligence d'affaires proposée par l'alliance (Référence : point précédent de la présente section). Conséquemment, l'intégration des domaines liés aux permis et immatriculations sera soumise à la même démarche d'intégration et aux mêmes contrôles d'intégrité que les données des domaines financiers. Les spécificités en regard du bilan routier sont les suivantes : ▪ Dans un premier temps, le bilan routier est produit à partir des données issues de la cohabitation (CEDO' et CIG' – Réf. Architecture globale de la solution proposée pour le BI, dans la section précédente) de l'entrepôt BW, à l'aide des outils SAP BI, comme s'il s'agissait de données intégrées à SAP [REDACTED] ▪ À partir du « Go Live » de la deuxième livraison, le bilan routier est intégralement produit à partir des données en format SAP [REDACTED] La puissance de la solution permet même dès à présent de renouveler et d'enrichir le bilan routier de nouveautés issues de la juxtaposition des nouvelles données et des données actuelles. Ainsi, le nouveau bilan routier peut présenter une profondeur d'analyse sans précédents et approfondir par de nouvelles précisions, les résultats quantitatifs et qualitatifs de l'observation de l'évolution de chacun de ses indicateurs. Disclosure Management de SAP permet la gestion de production de tout rapport officiel incluant un rapport annuel mais comprenant aussi tout autre rapport tel qu'un rapport trimestriel, un bilan social, un bilan environnemental... ceci comprend donc le Bilan Routier préparé par la SAAQ. La solution permet une multiplicité de formats et de versions. Toute la fonctionnalité décrite à la question précédente s'applique donc pour tous les différents rapports officiels produits par la SAAQ incluant le bilan routier. Évidemment, les informations pertinentes incluses au bilan routier seront différentes de celles pertinentes au rapport annuel. Celles-ci proviendraient par exemple des transactions de demandes d'indemnisation (SAP Claims) mais également de sources externes à la plateforme PGI. Pour le bilan routier, tout comme pour le Rapport annuel, durant la période de transition (mise en place du PGI), Disclosure Management offre la capacité d'intégrer des données provenant de solutions diverses et multiples. L'intégration de ces données devra faire l'objet d'un effort d'implantation.	

LGS-IBM/SAP

3.3.2 Grille F.3-c – Grille des besoins informationnels actuariels

Dans sa réponse, l'Alliance doit décrire et faire valoir l'approche qu'elle préconise pour assurer la pérennité et la continuité des processus actuariels en tenant compte du découpage en livraisons de la stratégie de mise en œuvre proposée.

- L'information présentée doit être suffisamment détaillée pour permettre à la Société de confirmer la viabilité de la proposition et d'apprécier les enjeux et la complexité qui pourraient s'y rattacher.
- L'Alliance doit aussi considérer dans sa réponse les alignements énoncés dans l'addenda concernant le *Positionnement BI*.

1 – Énoncé de besoin			2 - Information à compléter par l'Alliance		
Numéro	La stratégie de mise en œuvre de la solution permet de :	Criticité 1-Très critique 2-Critique 3-Peu critique	Module(s) de la solution	Décrire et faire valoir l'approche préconisée par l'Alliance pour assurer la pérennité et la continuité des processus actuariels en tenant compte du découpage en livraisons de la stratégie de mise en œuvre proposée	Références
1	Assurer la pérennité et la continuité des processus actuariels en fournissant l'information requise au système ACT. Il s'agit des processus : • SORS.9 – Évaluer le passif actuariel • SORS.10 – Établir la tarification des contributions d'assurance	1	• « SAP (ECC) » • « SAP FS-Claims » • « SAP BI » • « SAP EIM »	Afin de faciliter la gestion de la tarification des contributions d'assurance et du passif actuariel, l'alliance propose, tel que demandé par la Société, de conserver l'application ACT sur la plateforme SAS ainsi que la propriété intellectuelle que constituent les modèles actuariels développés au fil des ans par la Société. La solution informationnelle SAP telle que proposée s'intègre avec cette solution patrimoniale à l'aide des outils de la suite EIM pour supporter les processus de Tarification des contributions d'assurance et d'évaluation du passif actuariel. La pérennité du système ACT est un des enjeux en termes de gestion des données informationnelles et son intégration est non seulement sur le chemin critique du projet, mais également sur le chemin critique de la mission de la société. L'alliance comprend qu'elle doit développer la solution d'affaires informationnelle en fonction des différentes contraintes opérationnelles et que la mise en œuvre de la solution doit les prendre en considération. Dans ce cadre, la pérennité du système ACT de la Direction de l'actuariat doit être assurée. De plus, plusieurs contraintes doivent être prises en considération dans l'élaboration de la solution. Les premières contraintes sont relatives au cycle de révision de la tarification d'assurance, aux obligations de reddition de comptes de la Société, aux données historiques et à la synchronisation de la solution avec les changements légaux. À celles-ci se juxtaposent les contraintes associées au découpage des livraisons en ce qui concerne l'accès aux données converties et aux nouvelles données. De plus, des contraintes de re-manufacture des dépôts primaires et tertiaires et des traitements SAS du système ACT sont aussi à prendre en considération dans l'élaboration de la solution. Pour assurer la pérennité de la capacité de l'actuariat à analyser et traiter ses données, la proposition que fait l'alliance est de conserver la structure décentralisée ACT/SAS, tel que demandé par la Société, tout en l'incorporant dans sa solution informationnelle. De façon globale, les travaux d'installation de la solution informationnelle et les travaux pour la transformation des données pour le système ACT se font dans la livraison L1-Finances. La solution est mise à jour lors des deux autres livraisons. Au terme de la première livraison, la solution permettant à l'Actuariat de continuer à utiliser ACT/SAS pour les données financières à l'exception de la perception sera complétée.	