



## 1 COLLECTE

- ▶ Début du projet
- ▶ Analyse
- ▶ Planification



## 2 TRANSFERT

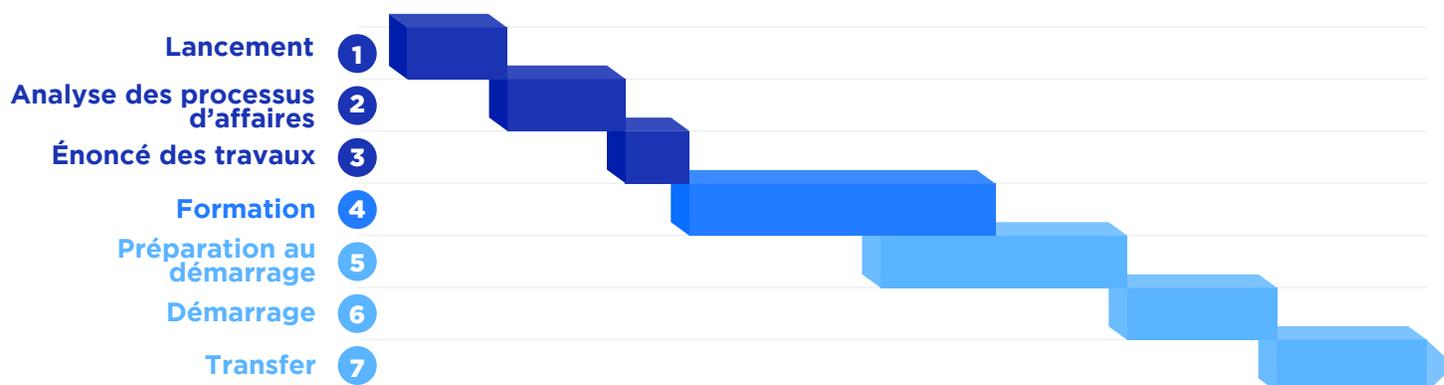
- ▶ Formation



## 3 APPLICATION

- ▶ Préparation et validation
- ▶ Mise en service
- ▶ Succès client

Notre méthode associe une formation en ligne et en personne qui encourage l'apprentissage et l'application au bon rythme et qui maintient l'alignement de toute votre équipe. Le plan comprend des sessions de formation à distance sur notre plateforme d'apprentissage en ligne personnalisée, ainsi que des activités de formation « côte à côte » avec des experts Genius pour nous assurer que nous comprenons votre environnement et que votre équipe est prête à se lancer !



### ETAPE 01

#### Collecte de connaissances

Collecte de connaissances  
Nous construisons une base solide en rassemblant autant d'informations que possible sur votre entreprise, vos activités et vos processus dès le départ. Nous mettons votre équipe au courant et embarquons tout le monde dans le projet.

### ETAPE 02

#### Transfert de connaissances

Transfert de connaissances  
Notre équipe de projet organise des sessions de formation actives pour communiquer le processus de mise en œuvre à venir à votre personnel, et pour impliquer tout le monde dans le projet afin que vous puissiez mettre en œuvre votre nouvel ERP avec succès.

### ETAPE 03

#### Application des connaissances

Application des connaissances  
Nous sommes à vos côtés pour passer à l'utilisation de Genius ERP dans un environnement opérationnel. Nous vous aiderons à résoudre tous les problèmes et vous guiderons tout au long de votre première fin de mois pour permettre à votre équipe d'utiliser le système en toute confiance.



## IMPLEMENTATION PLAN



### 1. COLLECTE

- ▶ Début du projet
- ▶ Analyse
- ▶ Planification



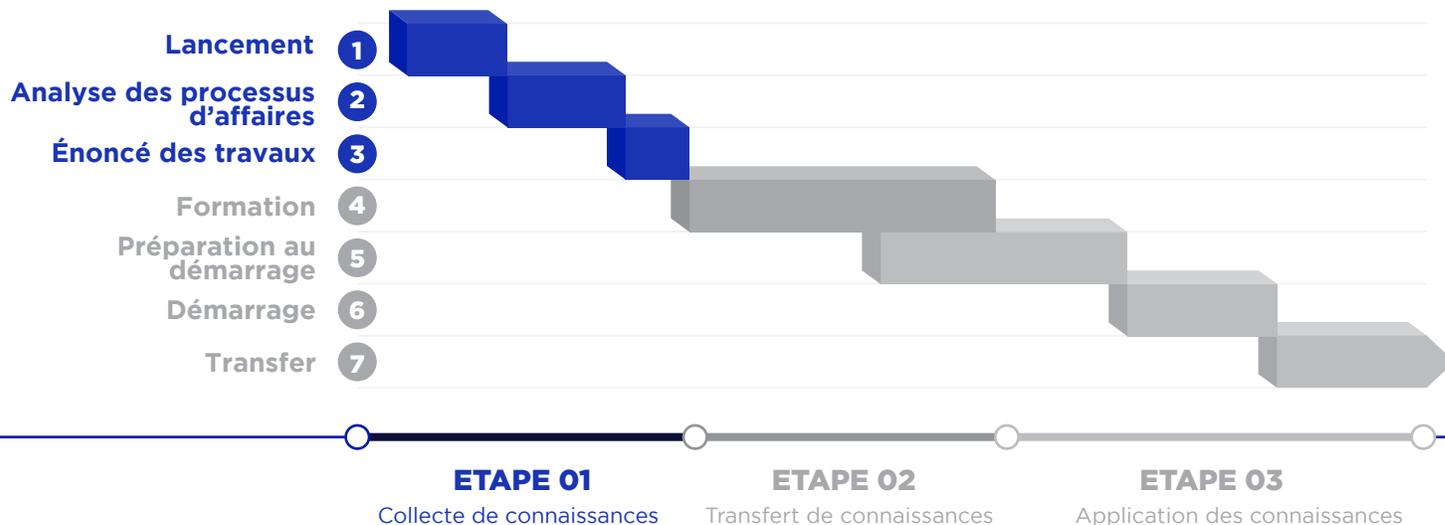
### 2. TRANSFERT

- ▶ Formation



### 3. APPLICATION

- ▶ Préparation et validation
- ▶ Mise en service
- ▶ Succès client



#### Étape 1 - Lancement du projet

L'équipe de Genius Solutions sera responsable de l'exécution de cette étape.

##### Définition

- ▶ Transfert des données du département des ventes vers celui des opérations (équipe de projet Genius).

##### Objectifs Livrables

- ▶ Collecte d'information concernant le cycle de vente, en incluant les objectifs principaux et les principales problématiques identifiées par le client.
- ▶ Placer l'appel de lancement au calendrier.
- ▶ Tenue de l'appel de lancement avec votre gestionnaire de projet et votre analyste d'affaires.
- ▶ Présentation des autres membres de l'équipe d'implantation.
- ▶ Confirmation auprès du client des premières étapes planifiées.
- ▶ Bref survol de la méthodologie de gestion de projet Genius.

#### Étape 2 - Analyse des processus d'affaires

Nous récoltons toute information pertinente pour comprendre les besoins de votre entreprise et établir une compréhension mutuelle des objectifs de la mise en œuvre.

##### Définition Objectifs Livrables

- ▶ Portée du projet.
- ▶ Établir la portée du projet et identifier les processus-clés à implanter.
- ▶ Établissement des paramètres du projet et de la stratégie d'implantation.
- ▶ Mettre en lumière les défis potentiels pouvant mettre à risque le projet
- ▶ Définir les rapports clés requis pour le succès de l'implantation.
- ▶ Valider les objectifs du client pour le projet.

#### Étape 3 - Énoncé des travaux

Nous déterminons les exigences techniques et fonctionnelles, ainsi que la spécification des défis/solutions.

##### Définition

- ▶ Rencontres internes avec l'équipe d'implantation pour détailler le plan de projet et pour définir une date de démarrage (go-live).

##### Objectifs

- ▶ Créer l'énoncé des travaux.
- ▶ Confirmation du plan détaillé pour l'implantation et obtenir l'approbation du client.

##### Livrables

- ▶ Avoir une date de démarrage officielle.
- ▶ Liste de contrôle pour la migration des données
- ▶ Signature officielle du plan de projet



### 1. COLLECTE

- ▶ Début du projet
- ▶ Analyse
- ▶ Planification



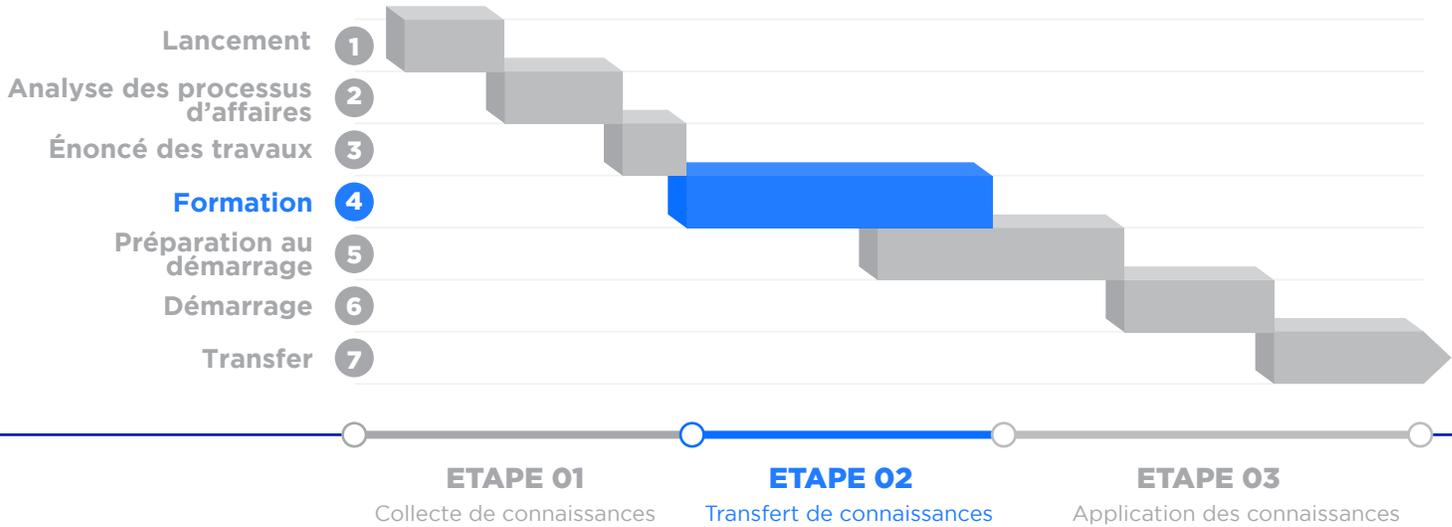
### 2. TRANSFERT

- ▶ Formation



### 3. APPLICATION

- ▶ Préparation et validation
- ▶ Mise en service
- ▶ Succès client



#### Étape 4 - Formation

La formation se construit autour de vous. Nous vous offrons une formation sur place ou à distance, selon ce qui convient à votre équipe. Notre objectif est de développer les connaissances et les compétences de votre personnel afin qu'il se sente confiant dans la solution.

#### Définition

- ▶ Définition des processus d'affaires avec le champion et les super-utilisateurs.
- ▶ Documenter et geler les processus.
- ▶ Formation et simulation.

#### Objectifs

- ▶ Définir les processus pour chaque module avec champion et les super-utilisateurs.
- ▶ Confirmer, document et geler les processus.
- ▶ Compléter la première simulation "Soumission jusqu'au paiement" avec le champion et les super-utilisateurs.
- ▶ Identifier défis ou enjeux potentiels lors de cette simulation.
- ▶ Former les utilisateurs avec les processus définis et gelés.

#### Livrables

- ▶ Processus documentés et gelés approuvés par le client. Ceci donne au client les lignes directrices suivies lors des formations et des documents à utiliser lors du démarrage pour diminuer le stress et donner plus d'assurance aux utilisateurs.
- ▶ Fournir à Genius les documents qui expliquent comment ont été implantés les modules chez le client. Ceci facilite l'implication de nouvelles ressources chez Genius et chez le client et améliore le service et le soutien technique à long terme.
- ▶ Compléter la base de données de préparation au démarrage (sandbox) avec des données du client.



### 1. COLLECTE

- ▶ Début du projet
- ▶ Analyse
- ▶ Planification



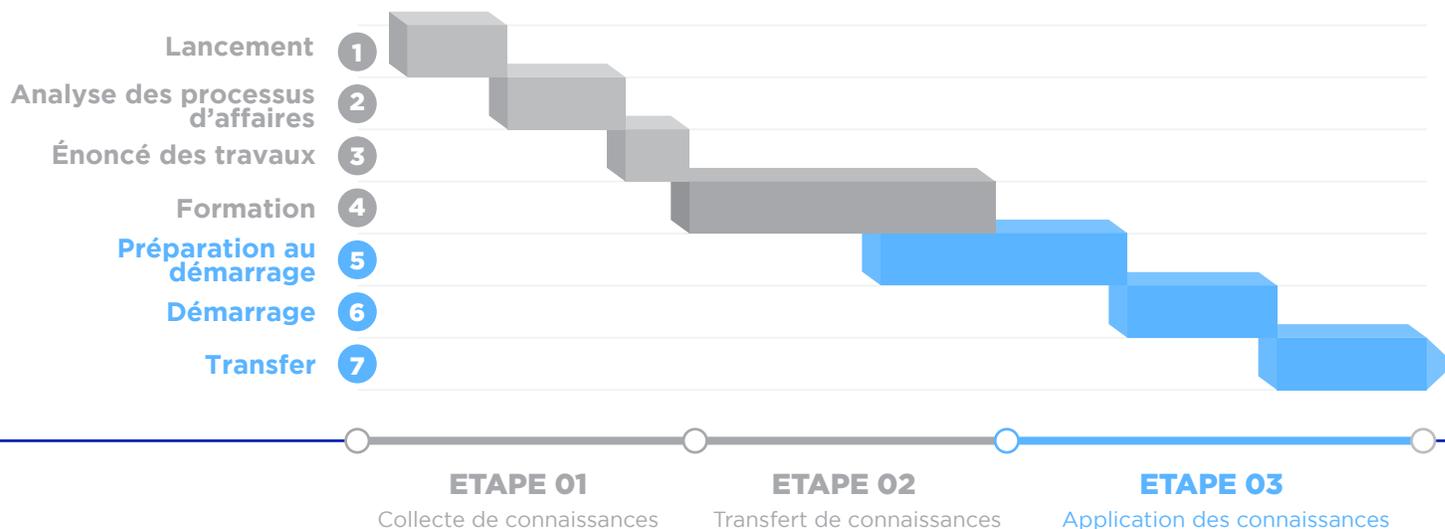
### 2. TRANSFERT

- ▶ Formation



### 3. APPLICATION

- ▶ Préparation et validation
- ▶ Mise en service
- ▶ Succès client



#### Étape 5 - Préparation au démarrage

Le client sera responsable de l'exécution de cette étape. Préparation et vérification des données qui seront transférées dans Genius ERP. Cette étape permet de s'assurer que l'environnement compagnie est prêt pour le démarrage.

##### Définition

- ▶ Vérification des connaissances acquises par les utilisateurs et migration des données vers Genius ERP.

##### Objectifs

- ▶ Valider la liste des tâches requises pour réaliser avec le succès le démarrage.
- ▶ Tester, simuler le démarrage.
- ▶ Valide le plan d'achèvement de toute la migration de données.
- ▶ Vérification des rapports et des indicateurs clés requis au démarrage.

##### Livrables

- ▶ Liste finale de vérification « pré-démarrage ».
- ▶ Compléter toutes la migration des données.

#### Étape 6 - Démarrage

Tous les utilisateurs mettent en oeuvre les processus d'affaires et gèrent de l'information dans Genius Manufacturing

##### Définition

- ▶ Encadrement des usagers et soutien pendant le démarrage.
- ▶ Exécution de toutes les transactions nécessaires à partir de Genius.

##### Objectifs

- ▶ Assurer une transition vers Genius.
- ▶ Gérer le niveau de stress présent pendant le démarrage.

##### Livrables

- ▶ Exécution des processus d'affaires.
- ▶ Exécution de la première fin de mois.

#### Étape 7 - Acceptation du projet et transfert au Succès Client

Ayant atteint le résultat du projet, c'est le moment de commencer à travailler avec l'équipe Succès Client qui vous aidera à continuer à vous développer avec Genius ERP.

##### Définition

- ▶ Identification des critères à remplir pour compléter le projet et des items en suspens qui doivent encore être pris en charge.

##### Objectifs

- ▶ Identifier les points forts ainsi que les problèmes survenus durant l'implantation dans le but de fournir des recommandations qui permettront d'accroître le rendement du capital investi.
- ▶ Identifier les items mineurs qui pourraient encore être considérés comme ouverts dans le document de clôture du projet.

##### Livrables

- ▶ Document de clôture du projet et évaluation de la performance en ce qui concerne le budget établi, la portée, le délai de livraison et la qualité.
- ▶ Approbation finale du projet.