

**Société de l'assurance automobile du Québec**  
**Direction générale des technologies de l'information**

**Bilan global de santé des actifs  
en technologies de l'information  
et perspectives d'évolution du patrimoine**

**3- IDMS**

**Présentation au PDG**  
**Septembre 2004**

---

# Contenu de la présentation

1. Objectif de la présentation
2. Les résultats globaux
3. Éléments facilitant la lecture du bilan
4. Bilan de santé du progiciel IDMS
5. Examen de la cible
6. Conclusion
  - Les grands messages à retenir
  - Stratégie proposée
  - Actions requises

# 1. Objectif de la présentation

**Présenter et discuter avec la haute direction des résultats du bilan global de santé du progiciel IDMS à la Société.**

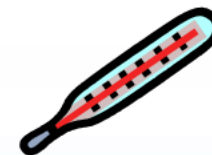
- **IDMS/DC**
- **IDMS/DB**

## **Pourquoi traiter IDMS de façon spécifique?**

- **IDMS est au cœur des opérations de la Société, il supporte l'ensemble des applications de mission de la Sécurité routière et l'application maîtresse du Service aux accidentés (indemnisation):**
  - 96% des transactions destinées à la clientèle sont traitées par IDMS
  - 96% des données de la Société (mémoire de l'organisation) reposent sur IDMS
- **IDMS représente un risque pour la Société dans les années futures en raison de son déclin observé sur le marché (particulièrement le produit IDMS DC).**

## 2. Les résultats globaux

### Les grands messages à retenir



- ✓ Peu présent dans le monde et à Québec, **les produits IDMS sont en déclin graduel** (aucune licence de vente depuis 1994).
- ✓ Le produit **IDMS DC** (qui assure la gestion de 96% des transactions de la Société), **est très rare sur le marché et très à risque** (moins de 200 clients dans le monde) - à Québec seul Desjardins est dans la même situation.
- ✓ **Aucune alternative à IDMS DC n'est proposée par le fournisseur, le trop faible marché fait obstacle au développement d'une solution. Cette situation empêche un passage graduel de la gamme de produits IDMS vers d'autres produits plus évolués et plus présents sur le marché.**
- ✓ Quant au produit **IDMS DB** (sur lequel réside près de 96% des données de la Société) il est un peu plus présent sur le marché (entre 600 et 1200 clients dans le monde) et **son espérance de vie nous apparaît plus grande que celle de IDMS DC.**
- ✓ **Si la SAAQ choisit de convertir IDMS DC, elle aura avantage à le faire le plus tôt possible pour maximiser l'espérance de vie de ses investissements.**
- ✓ **Une confirmation récente du fournisseur de son intention de maintenir le support des produits IDMS a été obtenue ainsi qu'un engagement à donner un pré avis de 4 ans avant l'abandon du support.**

### 3. Éléments facilitant la lecture du bilan

#### Qu'est-ce que IDMS?

**IDMS: Gamme de produits du fournisseur Computer Associates résidant uniquement sur l'ordinateur central et qui comporte deux produits majeurs présents à la Société:**

##### **IDMS DB** (Integrated Database Management System - DataBase)

**Type de logiciel:** Système de gestion de base de données (SGBD)

**Fonction:** Assure la création, la mise à jour, la consultation et la destruction de données présentes dans la base de données (mémoire de l'organisation) de façon transparente pour l'utilisateur.

**Conception:** Début des années 70

##### **IDMS DC** (Integrated Database Management System - Data Communication)

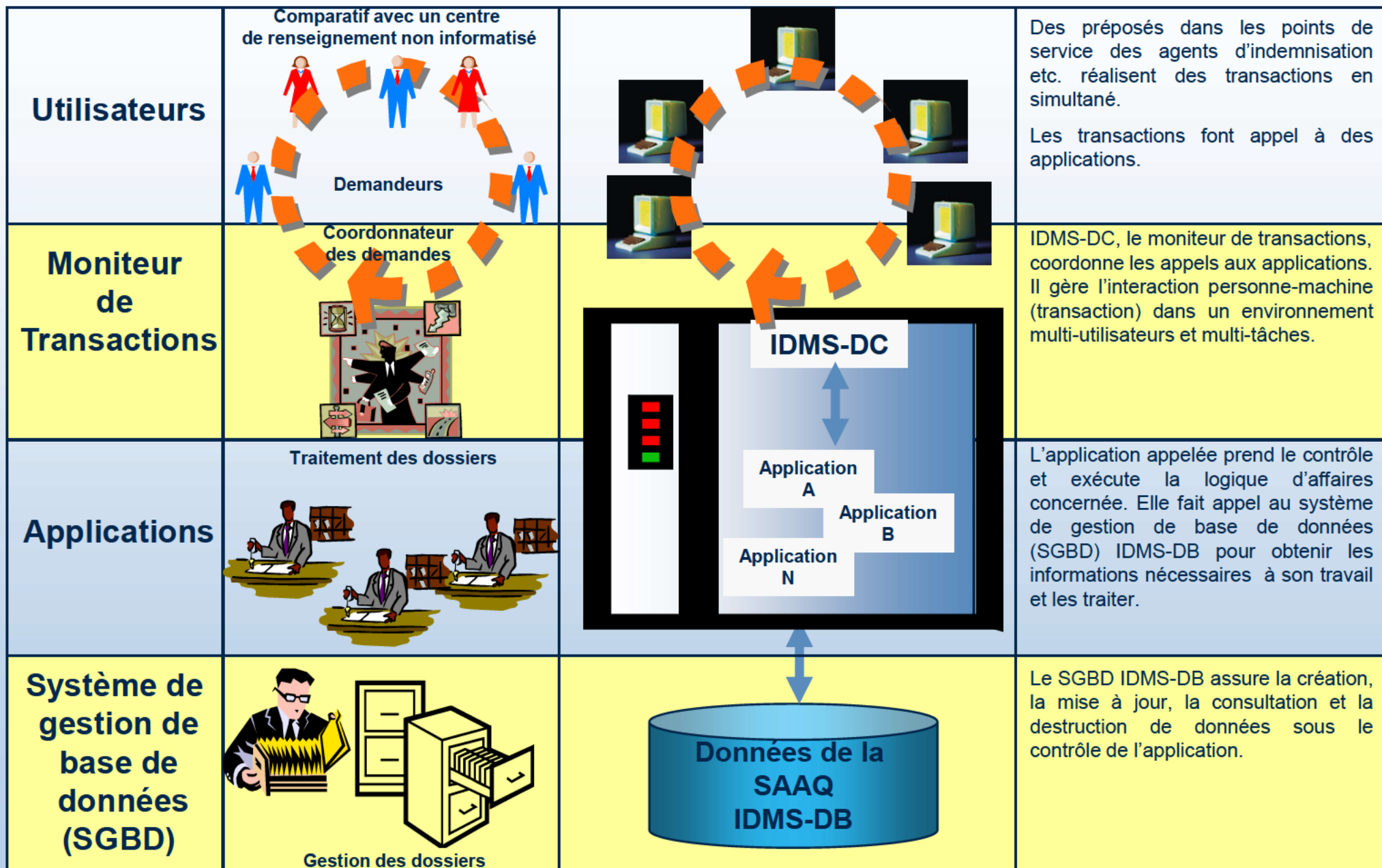
**Type de logiciel:** Moniteur de transactions

**Fonction:** Assure le traitement des transactions en ligne : soit la gestion de l'interaction personne-machine (transaction) dans un environnement multi-utilisateurs et multi-tâches.

**Conception:** Début des années 80

### 3. Éléments facilitant la lecture du bilan

#### Mode de fonctionnement de l'environnement IDMS



### 3. Éléments facilitant la lecture du bilan

#### Les types de SGBD et moniteurs de transactions

| Concept →                                               | Hiérarchique       | Réseau                                | Relationnel<br>82 % du marché actuel, 92% en 2006                                          |                                    |                                | Objet |
|---------------------------------------------------------|--------------------|---------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------|--------------------------------|-------|
| <div> <div>SGBD</div> <div>Plate-forme</div> </div>     | <b>IMS</b><br>IBM  | <b>IDMS-DB</b><br>Computer Associates | <br>IBM | <b>Oracle</b><br>Oracle            | <b>SQL Server</b><br>Microsoft |       |
| Ordinateur Central                                      | X                  | X                                     | X                                                                                          | X                                  |                                |       |
| Intermédiaire                                           |                    |                                       | X                                                                                          | X                                  | X                              |       |
| Présence à la Société                                   |                    | X                                     | X                                                                                          | X                                  | X                              |       |
|                                                         |                    |                                       | Orientation de sortie                                                                      |                                    | Orientation de sortie          |       |
|                                                         | Traditionnel       |                                       | Nouvelle génération                                                                        |                                    |                                |       |
| <div> <div>Moniteur</div> <div>Plate-forme</div> </div> | <b>CICS</b><br>IBM | <b>IDMS-DC</b><br>Computer Associates | <b>.COM</b><br>Microsoft                                                                   | <b>.J2EE</b><br>Plusieurs dont IBM |                                |       |
| Ordinateur Central                                      | X                  | X                                     |                                                                                            | X                                  |                                |       |
| Intermédiaire                                           |                    |                                       | X                                                                                          | X                                  |                                |       |
| Présence à la Société                                   | X                  | X                                     | X                                                                                          |                                    |                                |       |

### 3. Éléments facilitant la lecture du bilan

#### Historique du dossier à la Société

- IDMS DB DC a été introduit à la Société en 1984 pour effectuer la refonte de la Sécurité routière et du Service aux accidentés. Au fil des ans plusieurs produits complémentaires ont été greffés à IDMS pour l'améliorer et le compléter.
- IDMS est un actif en surveillance active à la Société depuis 1997, de façon plus intense ces dernières années. Deux études ont été complétées, l'une en 1997 sur le remplacement d'IDMS et l'autre en 2001 sur la désuétude du produit.
- En 2003, d'autres compléments d'information ont été obtenus des firmes de veille et de Computer Associates entre autres.
- la SAAQ a aussi réuni les directeurs informatiques de la région de Québec, dont les organisations utilisent IDMS, pour connaître leurs orientations stratégiques face au produit.
- À partir de l'ensemble des informations obtenues, une analyse a été réalisée pour évaluer les risques encourus par la SAAQ.



## 4. Bilan de santé du progiciel IDMS

### Évaluation des risques encourus par la SAAQ

|                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | Cote de risque |   |   |   |      |
|------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|---|---|---|------|
|                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | Faible         |   |   |   | Fort |
|                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | 1              | 2 | 3 | 4 | 5    |
| Évaluation du fournisseur Computer Associates        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                |   |   |   |      |
| <u>Présence sur le marché et solidité financière</u> | <u>Présence sur le marché:</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>4ième plus importante entreprise de logiciel au monde.</li> <li>Sa plus grande force réside dans sa masse critique parmi les grandes entreprises.</li> <li>Fournie de bonnes solutions notamment dans le domaine des bases de données.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                |   |   |   |      |
|                                                      | <u>Solidité financière:</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>Dette importante, mais en voie de redressement.*</li> <li>40% des revenus en provenance du central.</li> <li>Gartner prévoit tout de même que les revenus tirés de nouvelles licences iront diminuant tranquillement et cette tendance se maintiendra.</li> <li>Selon Gartner il est probable que le support d'IDMS sera interrompu bien avant que l'entreprise CA ne cesse d'exister.</li> <li>Avec sa comparution récente en avril dernier devant la justice américaine <b>pour avoir devancé illégalement l'inscription de revenus dans ses états financiers</b>, CA a remercié son PDG et plus de 14 exécutifs. L'arrivée d'une nouvelle administration chez CA sera à surveiller dans les prochains mois.</li> </ul> |                |   |   |   |      |

\* Ces informations doivent être considérées avec prudence alors que CA est actuellement devant la justice américaine pour avoir devancé illégalement l'inscription de revenus dans ses états financiers

## 4. Bilan de santé du progiciel IDMS

### Évaluation des risques encourus par la SAAQ

| Évaluation du produit IDMS                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | Cote de risque |   |   |   |           |
|-------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|---|---|---|-----------|
|                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | Faible<br>1    | 2 | 3 | 4 | Fort<br>5 |
| <u>Santé du produit</u>                                                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>Le produit s'acquitte très bien de ses fonctions et respecte les niveaux de services élevés fixés par la Société.</li> <li>Très performant, rodé et fiable, présente un faible risque de défaillance.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                |   |   |   |           |
| <u>Capacité à répondre aux besoins d'affaires</u>                       | <ul style="list-style-type: none"> <li>Répond bien aux besoins de base, ce pourquoi il a été conçu (exécute 450 millions d'accès à la base de données par an à la Société).</li> <li>Ne couvre pas les besoins spécifiques d'emmagasinement de la voix et des images (multimédia) ou informationnels (info centre, centrale d'information) dû à la conception même du produit qui date de plusieurs années.</li> <li>Nécessite le recours à d'autres produits ou à des développements internes pour compenser ses limites, ce qui a pour effet de complexifier l'environnement technologique.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                |   |   |   |           |
| <u>Maintien du produit dans un environnement technologique évolutif</u> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Évolution lente du produit avec des changements de version allant jusqu'à une fréquence de 4 ans: adaptations très limitées portant essentiellement sur le système d'exploitation.</li> <li>En raison de sa rareté sur le marché, les autres fournisseurs ne tiennent plus compte d'IDMS dans leurs nouveaux produits. La SAAQ doit compenser par des solutions internes ou acquises auprès de tiers (quand il se peut) pour assurer les liens inter-produits.</li> <li>La difficulté principale réside dans l'orchestration de l'évolution de ces produits: des incompatibilités pourraient survenir et le recours à de petits fournisseurs augmente le risque quant à la pérennité des solutions et leur intégration avec IDMS.</li> <li>Selon Gartner Group, tout ne va pas tomber dans le vide d'un coup, mais la SAAQ s'expose à une dégradation lente et graduelle sur l'ensemble des plans.</li> <li>Le risque ira grandissant.</li> </ul> |                |   |   |   |           |

## 4. Bilan de santé du progiciel IDMS

### Évaluation des risques encourus par la SAAQ

|                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | Cote de risque |   |   |   |      |
|-----------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|---|---|---|------|
|                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | Faible         |   |   |   | Fort |
| Évaluation du produit IDMS                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | 1              | 2 | 3 | 4 | 5    |
| <u>Parts de marché pour DB et DC (vitesse d'érosion)*</u> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Peu présent sur le marché et en déclin graduel: aucune vente de licences enregistrée depuis 1994 (information obtenue de CA).</li> <li>Bien qu'extrêmement performant, robuste et stable, IDMS se voit déclassé par les systèmes de gestion de base de données plus modernes: 3 grands joueurs occuperont près de 92% du marché en 2006 selon Gartner Group: ■ de IBM, SQL-SERVER de Microsoft et ORACLE.</li> <li><b>Nombre actuel de clients sur IDMS DB:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Se situe, selon Computer Associates, à environ 2000 clients, selon d'autres sources entre 600 et 1200. La différence résiderait dans le mode de comptabilisation.</li> <li>5 à Québec: MRQ, Desjardins, RRQ, SAAQ, MESSF.</li> </ul> </li> <li><b>Nombre de clients actuels sur IDMS DC:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Moins de 200 clients selon Computer Associates.</li> <li>Seulement deux à Québec: SAAQ et Desjardins.</li> <li>Pour IDMS DC l'érosion est déjà très avancées, CA a récemment reculée sur certains investissements prévus en raison du trop faible marché.</li> </ul> </li> <li>Rappelons aussi que leur masse critique de clients est parmi les grandes entreprises et qu'il est difficile pour l'ensemble des organisations de justifier des conversions technologiques à grand prix (conversion avec peu de valeur ajoutée pour les affaires).</li> <li>Aucun signe ou travaux en ce sens dans le marché de Québec pour 2004.</li> </ul> |                |   |   |   |      |
|                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                |   |   |   |      |
|                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                |   |   |   |      |
|                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                |   |   |   |      |
|                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                |   |   |   |      |
| <u>Évolution des revenus*</u>                             | <ul style="list-style-type: none"> <li>Selon les chiffres obtenus d'IDC, les revenus d'IDMS sont en déclin tout comme les autres progiciels de même catégorie sur le marché.</li> <li>Revenus générés par IDMS (entre 50 et 100 M\$ selon Gartner Group) encore suffisamment importants pour maintenir ces produits jusqu'en 2008 au moins. Après 2008 il est difficile de se prononcer.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                |   |   |   |      |
|                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                |   |   |   |      |

\* Ces informations doivent être considérées avec prudence alors que CA est actuellement devant la justice américaine pour avoir devancé illégalement l'inscription de revenus dans ses états financiers

## 4. Bilan de santé du progiciel IDMS

### Évaluation des risques encourus par la SAAQ

|                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | Cote de risque |   |   |   |      |
|--------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|---|---|---|------|
|                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | Faible         |   |   |   | Fort |
| Évaluation du produit IDMS     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | 1              | 2 | 3 | 4 | 5    |
| <u>Support du fournisseur</u>  | <p>Engagement du fournisseur:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Computers Associates a confirmé récemment son intention ferme de continuer à supporter IDMS.</li> <li>Elle s'est aussi engagée par écrit à donner un pré avis de 4 ans avant l'abandon du support.</li> </ul> <p>Expertise disponible:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Selon les observations de la SAAQ, les ressources de CA attitrées au support d'IDMS semblent peu nombreuses et âgées.</li> <li>Malgré les engagements de CA et son obligation à bien traiter ses clients, il reste que le facteur déterminant de maintien du support d'IDMS est économique. C'est la vitesse d'érosion du marché qui sera la plus déterminante sur cet aspect et qu'il faudra surveiller de près.</li> </ul> |                |   |   |   |      |
|                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                |   |   |   |      |
| <u>Relève des spécialistes</u> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Le problème de la relève peut se résoudre dans bien des cas à condition d'y voir et d'être prêt à y mettre le prix, de la formation existe toujours sur le marché pour IDMS.</li> <li>Mais la présence de spécialistes expérimentés dans des créneaux précis est essentielle (Administrateur de banque de données par exemple)</li> <li>Une crainte réside à l'égard du support de IDMS DC, alors qu'il n'y a que deux organisations à Québec qui utilisent ce produit.</li> <li>Il faut voir à la relève rapidement. Certaines organisations comme la RRQ et le MRQ ont déjà commencé.</li> </ul>                                                                                                                                               |                |   |   |   |      |
|                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                |   |   |   |      |

## 5. Examen de la cible

### Enjeux:

- ✓ Identifier la date probable de fin de support de IDMS DB et IDMS DC et planifier en conséquence
- ✓ Assurer le maintien des opérations quotidiennes malgré la perte d'expertise occasionnée par les départs à la retraite

### Contraintes:

- ✓ Une éventuelle conversion technologique est une entreprise d'ampleur (temps et argent)
- ✓ L'environnement cible pour une conversion est difficile à établir
- ✓ Le logiciel IDMS-DC ne fonctionne qu'avec IDMS DB et empêche donc une conversion graduelle de IDMS-DB.

### Pistes de solution:

- ✓ Éclairage sur le choix de la cible
- ✓ Éclairage sur le choix d'approches
- ✓ Proposition d'orientation et de plan d'action

## 5. Examen de la cible

### Cible: les choix potentiels

#### IDMS DB

|                        | 2004 | 2008 | Commentaires                                                                                                                                          |
|------------------------|------|------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| IMS - IBM              | X    | X    | Progiciel encore très répandu mais plus vieux que IDMS en terme de concept                                                                            |
| ████ - IBM             | ✓    | ✓    | Présent à la Société au central, un des trois principaux fournisseurs mondiaux, expertise en place                                                    |
| ORACLE                 | X    | ?    | En voie de sortie à la SAAQ (rationalisation du nombre de systèmes de gestion de bases de données) mais un des trois principaux fournisseurs mondiaux |
| SQL Server - Microsoft | X    | ?    | En voie de sortie à la SAAQ (rationalisation du nombre de systèmes de gestion de bases de données) mais un des trois principaux fournisseurs mondiaux |

#### IDMS DC

|            | 2004 | 2008 | Commentaires                                       |
|------------|------|------|----------------------------------------------------|
| CICS - IBM | ✓    | ✓    | Choix le plus probable pour le maintien de IDMS DB |
| Microsoft  | X    | ?    | Limitation en 2004, ouverture potentielle en 2008  |
| J2EE - IBM | X    | ?    | Limitation en 2004, ouverture potentielle en 2008  |

## 5. Examen de la cible

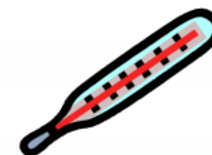
### Approche: Les choix potentiels

|                                                                                                                              |                   |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|
| ✓ Conversion globale et massive vers CICS/ (solution centrale)                                                               | 50 M\$            |
| ✓ Conversion globale mais graduelle par ligne d'affaires                                                                     | > 50 M\$          |
| ✓ Conversion de IDMS DC pour toutes les lignes d'affaires et maintien de IDMS DB (possibilité de le remplacer graduellement) | 15 M\$ ( Si CICS) |
| ✓ Statu quo (les investissements dans IDMS se poursuivent)                                                                   |                   |
| ✓ Refonte des systèmes                                                                                                       | >> 50 M\$         |



## 6. Conclusion

### Les grands messages à retenir



- ✓ Peu présent dans le monde et à Québec, **les produits IDMS sont en déclin graduel** (aucune licence de vente depuis 1994).
- ✓ Le produit **IDMS DC** (qui assure la gestion de 96% des transactions de la Société), **est très rare sur le marché et très à risque** (moins de 200 clients dans le monde) - à Québec seul Desjardins est dans la même situation.
- ✓ **Aucune alternative à IDMS DC n'est proposée par le fournisseur, le trop faible marché fait obstacle au développement d'une solution. Cette situation empêche un passage graduel de la gamme de produits IDMS vers d'autres produits plus évolués et plus présents sur le marché.**
- ✓ Quant au produit **IDMS DB** (sur lequel réside près de 96% des données de la Société) il est un peu plus présent sur le marché (entre 600 et 1200 clients dans le monde) et **son espérance de vie nous apparaît plus grande que celle de IDMS DC.**
- ✓ **Si la SAAQ choisit de convertir IDMS DC, elle aura avantage à le faire le plus tôt possible pour maximiser l'espérance de vie de ses investissements.**
- ✓ **Une confirmation récente du fournisseur de son intention de maintenir le support des produits IDMS a été obtenue ainsi qu'un engagement à donner un pré avis de 4 ans avant l'abandon du support.**



## 6. Conclusion

### Stratégie proposée:

- **Prolonger au maximum l'espérance de vie d'IDMS, dans la mesure de risques raisonnables pour la Société.**
- **Mais se préparer face aux événements susceptibles de survenir.**

## 6. Conclusion

### Action requises

- **Pas d'investissement important de prévu en 2004 pour le remplacement d'IDMS, mais certains travaux à compléter:**
  - Recensement de l'environnement logiciel de IDMS DB et DC en 2004.
  - Compléter le dossier sur IDMS DC en 2004-05.
- **Surveillance active toujours de mise sur l'évolution du produit sur le marché (revenus de la firme, évolution du nombre de clients, évolution technique du produit, etc.) .**
  - Surveillance active des mouvements dans le marché de Québec.
  - Poursuite en 2004 des rencontres du comité des organisations qui possèdent IDMS.
  - Rencontre de CA par le comité en 2004 .
- **Élaboration d'un plan en 2005.**
  - Identifier l'environnement cible pour la conversion IDMS-DC
  - Faire un pilote de conversion (IDMS-DC et IDMS-DB)
  - Faire une proposition de plan de conversion et de financement
- **La question de la relève sera pris en compte dans le bilan du personnel de la DGTI.**