

données numériques, vidéo et autres. La plate-forme des serveurs de médias DEC est appréciée mondialement; elle est recherchée par les entreprises de câblodistribution et de téléphone plus que tout autre serveur de médias offert sur le marché. DEC a l'intention de conserver sa place. C'est dans cette perspective qu'elle s'est alliée à Digital Renaissance.

Offrons le service, et la demande viendra

M. Sultan Zia, vice-président des Services d'information vidéo et interactifs de DEC, souligne que la demande de services interactifs est suscitée essentiellement par

services de création plutôt que des services techniques.

« Nous avons délibérément cherché à offrir l'un et l'autre. De ce fait, nous proposons une panoplie intégrée de services, c'est-à-dire non seulement les données et les images pour l'utilisateur final, mais aussi la technologie qui les sous-tend et que la majorité des utilisateurs ne voient jamais. Nous mettons en place à la

« Le développement du contenu alimente la demande des consommateurs pour les services interactifs, et Digital Renaissance est un chef de file dans la création d'applications multimédias. »

l'apparition d'applications nouvelles, plus rapides et plus élaborées.

« Le développement du contenu alimente la demande des consommateurs pour les services interactifs, et Digital Renaissance est un chef de file dans la création d'applications multimédias, d'expliquer M. Zia. En permettant aux fournisseurs de contenu d'élaborer plus aisément des logiciels plus interactifs, nous contribuons à la croissance des services interactifs d'information et de divertissement. »

La nouvelle alliance profite également à Digital Renaissance, comme l'explique son président, M. Keith Kocho : « En travaillant avec l'environnement du serveur de médias de Digital, nous avons l'occasion d'appliquer notre expérience en matière d'interaction multimédia sur réseau à des produits qui sont appelés à jouer un rôle stratégique dans la croissance de ce type de services ».

L'élément moteur de cette expansion est la technologie numérique, qui a donné son nom aux deux entreprises. Quand M. Kocho a ouvert son entreprise en 1991, il l'a fondée sur la capacité de convertir par numérisation les données visuelles et autres en une forme intelligible et visualisable. Il avait également le projet de combler un besoin qui lui paraissait évident en offrant un service multimédia alliant présentation de qualité et savoir-faire technologique.

Depuis lors, l'entreprise s'est signalée par une série de projets innovateurs élaborés pour ses principaux clients, qui comprennent notamment :

- **NORTHERN TELECOM** : production d'un logiciel et d'une série de postes d'informations et de nouvelles interreliés;
- **WEATHER NETWORK** : élaboration d'un prototype pour une application ultramoderne sur un site WEB;
- **L'ACADÉMIE DE LA BANQUE DE MONTRÉAL** : un programme détaillé de formation interne pour apprendre à travailler sur ordinateur;
- **ROGERS COMMUNICATIONS INC.** : une version CD-ROM du rapport annuel.

Un bon équilibre

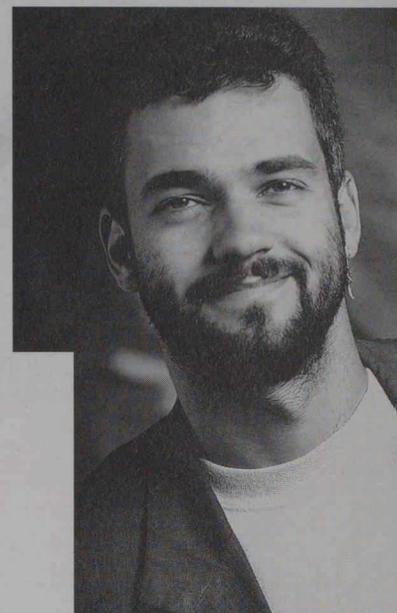
M. Michael Shostak, directeur de la commercialisation chez Digital Renaissance, se plaît à souligner que : « La plupart des entreprises œuvrant dans le secteur offrent des

fois les instruments et les moyens qui servent à faire tourner le programme. »

Pour fournir cet assortiment de savoir-faire pratique et technologique, l'entreprise dispose d'un effectif de 26 personnes, ce qui comprend des ingénieurs en logiciels, des programmeurs, des graphistes, des producteurs audiovisuels, des gestionnaires de projet et des administrateurs. Les membres de ce personnel, dont l'âge se situe autour de la trentaine, ont été formés par des établissements d'enseignement et de formation canadiens d'avant-garde comme l'Université Queen's, l'Université de Waterloo et le Ryerson Polytechnical Institute de Toronto. »

Quel est l'objectif que se propose d'atteindre Digital Renaissance tandis que l'entreprise entame une nouvelle tranche de cinq années?

Voici comment M. Kocho entrevoit l'avenir de l'entreprise : « L'objectif des Services d'ingénierie et de production est de répondre au besoin grandissant qui se manifeste sur le marché des communications numériques en offrant un mélange d'expérience et de compétences sans égal en Amérique du Nord. Notre collaboration avec Digital Equipment contribuera grandement à cette croissance ». ♦



M. Keith Kocho, président-directeur général de Digital Renaissance à l'âge de 28 ans, a lui-même lancé l'entreprise de son sous-sol lorsqu'il n'avait que 22 ans, c'est-à-dire aussitôt après avoir terminé son baccalauréat ès arts appliqués au Ryerson Polytechnical Institute de Toronto.