Micro Applicatio

Toujours en progression

Rencontre avec l'éditeur parisien pour faire le point sur ses performances au cours de l'année 2007 et ses axes de développement pour cette année. Développement sur de nouveaux segments, stratégie sur le jeu, répartition du business : Christian Bellone, Directeur général et Rémy Poirson, Directeur marketing et Internet nous disent tout sur l'actualité chargée de Micro Application. par Patrick Hellio

Entretien avec

Christian Bellone / Rémy Poirson

Directeur général / Directeur marketing et Internet

JDLI : Quel bilan dressez-vous de l'année 2007 ?

Christian Bellone : 2007 a été une bonne année pour Micro Application, comme elle l'a été pour l'ensemble du marché du logiciel. Nous avons enregistré une progression légère par rapport à l'année précédente, mais la croissance est toujours bien là. Le chiffre d'affaires de Micro Application sur l'année fiscale 2007 s'élève à 37 millions d'euros. Nous avons été classés numéro un des éditeurs de logiciels de loisirs PC en France par l'institut GfK, notre catalogue couvre aujourd'hui l'essentiel des besoins des utilisateurs avec nos différentes gammes de logiciels, de consommables et de livres. Nous sommes leaders sur différents secteurs du software comme l'architecture, le code de la route et les logiciels d'impression.

Comment se répartissent les différentes activités de Micro Application dans ce chiffre ?

CB : Le logiciel, jeu et hors-jeu compris, reste la première activité puisqu'il représente environ 55 % du chiffre d'affaires. Vient ensuite le papier, très important également, puisqu'il compte pour environ 30 % de notre activité. Nous réalisons ensuite environ 10 % de notre chiffre d'affaires avec le livre. Les 5 % restant se partagent entre le chiffre à l'international et les cartouches d'encre.

Quelles sont les recettes de Micro Application pour conserver sa position ?

CB : Comme je le disais, notre catalogue aborde les principaux segments du marché mais je pense que nous continuons à progresser car nous n'hésitons pas à innover en nous positionnant dans de nouveaux domaines. Je pense par exemple aux logiciels de photo sur lesquels nous nous sommes positionnés en 2006 avec des titres développés en interne puis à la vidéo où nous sommes venus l'année dernière. Nous proposons également des logiciels dédiés à l'animation 3D, un domaine qui est en train de se développer fortement et qui consiste notamment à animer ses photos. Nous avons publié jusqu'ici des produits d'origine américaine comme iClone et CrazyTalk qui connaissent déjà un fort succès. Nous sommes également devenus leader assez rapidement dans certaines catégories des solutions utilitaires comme la sauvegarde, l'optimisation et la récupération de données. Nous avons récemment signé un partenariat avec iolo Technologies (System Mechanic) pour enrichir cette gamme. L'une des forces de Micro Application est de toujours penser en premier lieu à ses consommateurs finaux. Les logiciels doivent être pratiques et simples à utiliser et dans ces catégories de produits, il ne faut pas oublier que l'on répond plus à un besoin qu'à une envie. En 2008, nous travaillons aussi globalement à rationnaliser la taille de notre catalogue logiciels.

Le développement en interne semble important chez Micro Application. Que représente ce département ?

Rémy Poirson : Il regroupe une dizaine de personnes qui travaillent sur nos logiciels de code de la route, de carterie, photo/vidéo et animation 2D et très prochainement des logiciels de création de bandes dessinées et de mangas. L'équipe comprend des développeurs pour les différentes catégories. Certaines technologies et outils sont utilisés en commun sur les différents titres.

Quelle catégorie de logiciels a affiché la plus forte progression l'année dernière ?

RP : La catégorie des logiciels photo a très

fortement progressé puisque le chiffre généré par cette catégorie a enregistré une hausse de 31% en 2007. Nous représentons aujourd'hui environ 14% de parts de marché dans ce domaine. Nous avons actuellement de très importantes ambitions dans le domaine des logiciels dédiés vidéo où nous allons faire progresser nos parts de marché cette année. 2008 sera l'année de la vidéo chez Micro Application ! Nous sommes également bien placés dans le rayon du logiciel de musique, où Micro Application représentait 23 % de parts de marché en 2007.

A l'inverse, des activités sont-elles en perte de vitesse ?
CB : Notre activité cartouches d'encre est en baisse, c'est dû principalement à un marché très difficile car de plus en plus monopolisé par les marques des constructeurs d'imprimantes qui ont diminué leurs prix et les produits « no name » aux prix encore plus agressifs. Dans ce contexte, il reste peu de place pour les éditeurs tiers.

Quelle part représente le jeu au sein de votre activité logiciel ?
RP : Le jeu compte pour un tiers environ de notre activité logiciels. Nous sommes aujourd'hui dans une phase d'élargissement du catalogue, sachant que nous nous étions beaucoup spécialisés dans le jeu d'aventure ces dernières années. Le jeu chez Micro Application regroupe aujourd'hui quatre grandes catégories : les jeux d'aventure, les jeux casual où nous avons une vraie reconnaissance puisque nous proposons des titres depuis 15 ans, les add-on pour les simulateurs de vol et enfin le fond de catalogue, que nous animons par exemple grâce à la gamme Premium qui a accueilli une vingtaine de titres en 2007. Nous avons lancé deux jeux importants l'année dernière qui ont enregistré de belles performances, eXperience 112 de Lexis Numerique et L'île Noyée de Benoit Sokal.

“ Le jeu compte pour un tiers environ de notre activité logiciels. Nous sommes aujourd'hui dans une phase d'élargissement du catalogue. ”

A combien s'élèvent les ventes de ces deux titres en France ? Les avez-vous signés pour l'Europe ?
RP : Nous avons écoulé 15 000 exemplaires de eXperience 112 et 20 000 exemplaires de L'île Noyée en France. En général, nous essayons de signer les jeux de cette ampleur au moins pour le marché européen voire mondial. Micro Application a signé pour l'édition de ces deux titres à l'Europe.

Comptez-vous développer votre présence sur les consoles de jeu ?
CB : Nous sommes présents aujourd'hui sur Nintendo DS avec Code de la Route. C'est un titre qui marche très bien et sur la durée. Nous allons en effet développer notre catalogue sur consoles mais en restant pragmatiques et prudents. Je pense en effet que le trop grand nombre de titres, notamment sur Nintendo DS, va inévitablement créer une saturation du marché et que des éditeurs risquent de souffrir dans les prochains mois. Pour venir sur consoles, il s'agit de bien choisir ses contenus. Nous en dirons plus à ce sujet au moment de l'Idef en juin. Je rappelle que les jeux et accessoires consoles sont vendus par SDLL, une filiale à 100 % de Micro Application.

Qu'en est-il aujourd'hui de votre activité livres ?
CB : Sur 2007, nous avons boosté l'activité en externalisant la distribution de nos livres. Notre catalogue est désormais commercialisé par Magnard, filiale des éditions Albin Michel. L'objectif était de confier la distribution de nos livres à des spécialistes dans le domaine, qui peuvent développer notre présence en grandes surfaces et multispécialistes. Les performances de notre activité livres ont progressé ces derniers temps notamment grâce aux ventes de nos titres dédiés au poker. Nous avons des objectifs importants dans le livre pour 2008 : nous lançons une nouvelle collection MA Editions qui aborde des sujets non techniques du genre poker, jardinage… Cette collection va accueillir environ 70 titres au cours de l'année 2008. Cinq personnes travaillent dans notre département livres.

Quelle est l'actualité du groupe en interne ?
CB : Nous avons procédé à une réorganisation du service commercial début avril, chaque grand compte est désormais en charge d'une catégorie de produits (consommables, jeux, logiciels multimédia) et non plus d'une ou plusieurs enseignes. Ces « business units » permettent à nos commerciaux de mieux maîtriser les gammes de produits sur lesquels ils travaillent. Nous allons également développer cette année notre activité « B to B » puisque nous avons créé un poste de Responsable grands comptes spécialisé et avons créé un site Internet dédié. Nous allons par ce biais travailler de nouveaux canaux de distribution pour nous comme les associations professionnelles ou sportives qui présentent un important potentiel de progression.