Koch Media prend pied aux Etats-Unis

Le groupe Koch Media, historiquement implanté uniquement sur les territoires européens, vient d'ouvrir sa première filiale aux Etats-Unis. Une étape importante pour ce groupe d'origine autrichienne, fondé en 1994 et qui compte principalement le jeu vidéo à son actif, via notamment son label d'édition Deep Silver, mais publie aussi des DVD vidéo, du livre et du disque. Klemens Kundratitz, Co-fondateur du groupe, nous dévoile les ambitions du groupe sur le Nouveau Continent. par Patrick Hellio

Entretien avec

Klemens Kundratitz

Co-fondateur du groupe.

JDLI : Comment Koch Media s'installe-t-il aux Etats-Unis ?
Klemens Kundratiz : Nous ouvrons notre filiale à Los Angeles. Ce bureau Américain est au centre de la zone d'activité de l'industrie américaine du jeu, ce qui est idéal pour établir des contacts d'affaires avec les autres éditeurs, développeurs, voire même avec l'industrie du cinéma. Nous commençons avec une équipe réduite et nous allons progressivement développer nos contacts : marketing, ventes, relations avec les partenaires internes ; toutes ces fonctions seront développées en interne dès le début. Comme en Europe, nous avons l'intention de nous étendre progressivement et naturellement.

Quand avez-vous décidé d'implanter Koch Media outre-Atlantique ?
A la fin de l'année dernière. C'est une décision stratégique qui découle de nos activités au cours de ces dernières années. Nous sommes désormais un des plus importants producteurs indépendants sur le marché européen. Avec la création de Deep Silver Vienna en 2007, nous sommes maintenant à même de développer en interne des jeux multiplates-formes ayant suffisamment de potentiel pour être distribués dans le monde entier. Il était donc parfaitement logique de prendre pied sur le marché américain. Nous pouvons désormais distribuer globalement nos propres programmes bien plus efficacement que nous ne pouvions le faire avec des partenaires de distribution externes en Amérique du Nord.

Quelles sont vos ambitions sur le marché Nord Américain?
Les chiffres actuels du groupe NDP sur le marché Américain montrent un taux de progression exceptionnel, nous pensons donc que c'est le moment idéal pour entrer dans le plus grand marché de jeux au monde. Pour 2008, nous tablons déjà sur un revenu dépassant les 10 millions de dollars. En 2011, nous espérons que le revenu sera supérieur aux 100 millions de dollars. Notre plus gros titre aux Etats-Unis pour 2008 est Stalker : Clear Sky pour lequel nous avons acquis les droits pour le monde entier à l'exception de la Russie. En 2009, nous publierons nos propres titres issus de Deep Silver Vienna ainsi que d'autres jeux d'éditeurs partenaires et de divers développeurs externes. Attendez-vous à l'annonce de notre premier titre en provenance de Deep Silver Vienna au cours des prochaines semaines. Nous espérons aussi que notre présence sur le marché américain améliorera nos relations avec les studios de développement locaux.

Stalker : Clear Sky

Allez-vous vous uniquement éditer des jeux aux Etats-Unis ?
D'après notre analyse, il n'y a pas de place pour un autre distributeur de jeux vidéo sur le marché américain ; de nombreuses firmes sont déjà en place, à l'expérience avérée. Par conséquent, notre préoccupation principale pour nos affaires commerciales en Amérique sera bien évidemment l'édition de jeux vidéo.

Que va changer votre présence en Amérique dans votre politique éditoriale ?
Le marché nord-américain est plus orienté vers les consoles que la plupart des marchés européens. Nous nous concentrerons donc sur des titres à même de fonctionner dans le monde entier. Nous sommes réputés pour fournir des jeux de qualité à un prix normal visant différents publics cibles et nous poursuivrons cette stratégie avec les consoles.

Avez-vous l'intention de diversifier vos activités ?
Nous avons déjà diversifié nos activités. Le modèle commercial de Koch Media repose sur trois piliers : la distribution de produits médias (jeux vidéo, logiciels et films DVD), l'édition de jeux vidéo et de MMO, et enfin l'édition de films, que nous poursuivons en Europe germanophone depuis cinq ans et que nous étendons actuellement à d'autres marchés européens.

Stalker : Clear Sky