PERSPECTIVES
LE RETAIL DE DEMAIN

Dans quelle mesure le phénomène d'élargissement du public a-t-il un impact concret sur la manière de vendre aujourd'hui le jeu vidéo ? En s'adressant à une audience plus large, le média interactif demande aujourd'hui d'apprendre à mieux cerner les attentes et besoins d'un public de plus en plus diversifié. Plus que jamais, il est aujourd'hui important que le linéaire du jeu vidéo soit parfaitement balisé pour accueillir des consommateurs désormais aussi bigarrés que ceux qui fréquentent les rayons DVD ou musique. Et puis dans le contexte de croissance formidable du jeu vidéo, il faut se demander comment le marché de l'occasion pourra être amené à évoluer, alors que la concurrence du téléchargement se précise et que certains acteurs attendent une régulation de ce marché.

MICROSOFT FRANCE

Vincent Gaunet,
Directeur commercial Division grand public

Quelles conséquences sur le marché pourront avoir l'ouverture de nouveaux hypermarchés ?

L'ouverture de nouveaux centres de distribution représente pour nous une opportunité supplémentaire d'adresser le grand public. Ce que nous avons entrepris notamment avec la baisse de prix, parfaitement relayée par un plan média hyper puissant et continu ainsi qu'une mise en scène magasins pertinente et efficace. Et l'appropriation du jeu GTA4 sur notre console a également contribué aux excellents résultats que nous connaissons aujourd'hui, aussi bien en termes de ventes que de parts de marché que nous gagnons chaque semaine, chaque mois… Et ce n'est qu'un début de la puissance de feu que nous réservons au retail et à nos consommateurs avec des offres sans cesse innovantes et percutantes !

Marché du jeu d'occasion : quels sont ses avantages et inconvénients ?

On peut se poser la question d'une possible dégradation de la valeur perçue notamment pour la nouveauté. Il s'agit cependant d'un business model incontournable pour les spécialistes qui offrent l'avantage aux consommateurs de pouvoir trouver de bonnes occasions en termes de prix sur les titres plus ou moins récents.

MICRO APPLICATION

Rémy Poirson,
Directeur marketing et Internet

Marché du jeu d'occasion : quels sont ses avantages et inconvénients ?

Je dirais qu'il n'y a que des inconvénients ! A part certainement pour le joueur. Ce qui est certain, c'est que le marché de l'occasion ne nous aide pas aujourd'hui à rentabiliser les coûts de production des jeux…

ACTIVISION FRANCE

Michael Spartouch,
Deputy general manager

Marché du jeu d'occasion : quels sont ses avantages et inconvénients ?

C'est un aspect de l'industrie qui est toléré mais n'est pas du tout organisé. Les enseignes spécialisées estiment que c'est indispensable pour leur rentabilité. Je pense qu'il y a des décisions à prendre dans ce domaine, en accord avec nos partenaires de la distribution.

ANUMAN INTERACTIVE

Bruno Valenti, Directeur général

Marché du jeu d'occasion : quels sont ses avantages et inconvénients ?

Pour la distribution, qui sait gérer ce processus, il n'y a que des avantages. Ces produits attirent le client et permettent de réaliser de bonnes marges. Par contre, moins de produits sont potentiellement vendus et ceci pénalise le développement et l'amortissement des titres puisque les éditeurs réalisent moins de bénéfices. La conséquence ? Les éditeurs vendent plus chers les produits.

Quel effet a eu l'élargissement du public du jeu vidéo sur les méthodes de ventes ?

L'élargissement du public n'a eu aucun effet particulier sur nos méthodes de vente, si ce n'est d'apprendre à mieux connaître notre panel de consommateurs. Leurs profils ont changé mais les éditeurs et les distributeurs restent les mêmes.

Quelles conséquences sur le marché pourront avoir l'ouverture de nouveaux hypermarchés ?

Plus il y a de point de vente et de rayons vie pratique et jeux vidéo, plus nous vendrons de produits. Inévitablement, l'ouverture de nouveaux hypermarchés contribuera aux sorties caisses.

ATARI FRANCE

Yves Blehaut, Directeur général

Marché du jeu d'occasion : quels sont ses avantages et inconvénients ?

Il y a un effet positif car cela permet notamment de vendre du neuf en reprenant du vieux. Par contre, les effets pervers sont nombreux pour les distributeurs et éditeurs que nous sommes, car nous ne participons pas au partage de la marge comme cela devrait se faire.

CODEMASTERS FRANCE

Luc Bourcier, Directeur général

Marché du jeu d'occasion : quels sont ses avantages et inconvénients ?

Le jeu d'occasion est une source de revenus importante pour certains revendeurs même si, en réalité, la légalité de cette activité n'est pas claire, au regard notamment du droit de la propriété intellectuelle. D'autre part, il faut voir que les aspects « en ligne » des jeux (multijoueurs, bonus etc.) déblocables par code non-renouvelables constituent un frein naturel au développement de ce marché parallèle. Il ne s'agit donc pas dans notre esprit – en supposant que cela soit possible – de porter un coup d'arrêt à la vente d'occasion qui permet à des points de vente indépendants d'améliorer leur rentabilité mais de l'accepter en tant qu'offre complémentaire présentée comme un service additionnel et secondaire.

Quel effet a eu l'élargissement du public du jeu vidéo sur les méthodes de ventes ?

L'élargissement du public du jeu vidéo se traduit d'abord par l'émergence du « casual gaming » qui demeure un terme très imprécis. On a en effet trop tendance à confondre le genre et le public auquel il s'adresse. Il n'y a pas de nouveaux genres ; les jeux de puzzle, de réflexion, d'aventure et d'imitation ont toujours existé. Ils ont évolué avec la technologie et en particulier avec la technologie des interfaces. Le fait est, en revanche, qu'ils s'adressent à un public plus large qui y découvre le jeu vidéo. Notre marketing s'efforce donc de contacter, de séduire et de convaincre un public qui ne lit pas la presse spécialisée.

KONAMI FRANCE

Hans-Jürgen Kohrs, Directeur général

Marché du jeu d'occasion : quels sont ses avantages et inconvénients ?

Le marché d'occasion permet aux enseignes d'accéder à une clientèle avec un pouvoir d'achat limité assez rapidement et sans attendre une baisse de prix officielle ou un passage à la gamme Platinum, Classic ou Budget. L'inconvénient est la limitation de la durée de vie du produit neuf sur le marché. Les titres qui ne peuvent pas se reposer sur un concept online intéressant et qui se terminent en quelques heures se retrouvent très rapidement en occasion. C'est tout à fait normal que le

marché d'occasion présente une belle opportunité pour certaines enseignes du jeu vidéo. C'est aux éditeurs de proposer un contenu et un concept de jeu qui empêchera le titre de se retrouver trop tôt en occasion et de pouvoir profiter d'un cycle de vie correcte pour la version « full price ».

Quel effet a eu l'élargissement du public du jeu vidéo sur les méthodes de ventes ?

Cela dépend principalement de la cible du titre à vendre mais quand il s'agit d'une licence grand public, nous misons de plus en plus sur des campagnes TV et des démonstrations en magasins ou sur des lieux publics. C'était le cas pour PES 2008 sur Wii qui propose un tout nouveau concept pour les fans de football, tout comme pour le jeu de danse Dancing Stage Hottest Party également disponible sur Wii.

Quelles conséquences sur le marché pourront avoir l'ouverture de nouveaux hypermarchés ?

Je pense que ce réseau est déjà bien développé en France et ce n'est pas le nombre de points de vente qui devrait être la priorité, mais la qualité de travail des enseignes.

MIDWAY FRANCE

Antoine Seux, Directeur général

Marché du jeu d'occasion : quels sont ses avantages et inconvénients ?

C'est gênant dans le sens où il s'agit d'un marché qui nous échappe totalement, en tant qu'éditeurs. C'est une réalité avec laquelle nous sommes forcés de composer et on va dire que le seul intérêt est que le consommateur qui vend un de ses jeux a tendance à investir ensuite dans du neuf. Certains revendeurs comme Gamestop aux Etats-Unis affirment qu'ils ne seraient pas rentables s'ils ne proposaient pas des jeux d'occasion…

MINDSCAPE

Jean-Pierre Nordman,
Président directeur général

Marché du jeu d'occasion : quels sont ses avantages et inconvénients ?

Il n'est pas normal que l'éditeur à l'origine du jeu ne soit pas partie de ces revenus ainsi générés.

Quel effet a eu l'élargissement du public du jeu vidéo sur les méthodes de ventes ?

La communication devient très grand public et ne concerne plus les seuls fanatiques mais tout le monde. Tout le monde est prêt à jouer. C'est notre chance à tous !

NINTENDO FRANCE

Stephan Bole, Directeur général

Marché du jeu d'occasion : quels sont ses avantages et inconvénients ?

Le marché d'occasion est naturel, il existe sur tous les marchés…

Quelles conséquences sur le marché pourront avoir l'ouverture de nouveaux hypermarchés ?

Davantage d'enseignes et de réseaux de distribution sont devenus actifs dans la commercialisation de jeux vidéo. Le nombre de points de vente a augmenté, les zones de chalandises ont commencé à être mieux exploitées. Mais les distributeurs doivent encore clarifier leurs linéaires pour progresser.

NOBILIS FRANCE

Arnaud Blacher, Managing director

Marché du jeu d'occasion : quels sont ses avantages et inconvénients ?

L'inconvénient, c'est que l'éditeur ne touche pas un centime lors de la mise sur le marché de l'occasion de l'un de ses titres, alors qu'il s'agit de propriétés intellectuelles qui nous appartiennent. Après la vente initiale, de multiples autres commercialisations du même exemplaire peuvent avoir lieu sans que l'éditeur ou le studio de développement qui a signé le titre ne touchent le moindre intérêt. L'avantage de ce marché se trouve donc certes du côté du consommateur mais aussi et surtout du côté des distributeurs qui, eux, font du bénéfice à chaque revente.

SONY COMPUTER EUROPE

Georges Fornay, Vice-President Europe

Marché du jeu d'occasion : quels sont ses avantages et inconvénients ?

Le point positif est qu'il aide le joueur à recycler se jeux et à réinvestir plus facilement dans de nouveaux titres. Le problème de ce système est lorsqu'il vient entraver le cycle de vie des jeux neufs. Il n'y a en effet pas de jeux d'occasion si l'on ne vend pas de jeux neufs ! Il s'agit à mon avis d'un vrai problème de fond où il est avant tout question de dosage.

UBISOFT

Geoffroy Sardin, Directeur général France

Marché du jeu d'occasion : quels sont ses avantages et inconvénients ?

Le marché de l'occasion représente une perte énorme en termes de droits d'auteur qui devraient nous revenir. En revanche, il permet sans doute d'ouvrir le marché du jeu vidéo à des consommateurs qui ne pourraient pas se le permettre autrement. Le jeu vidéo est tout simplement l'industrie de divertissement où l'occasion tient la place la plus importante. Il y a sans doute des règles à trouver pour réguler ce marché.