PERSPECTIVES
>>>> GLISSEMENT D'UN GENRE VERS LA CON

La Nintendo DS, machine idéale pour lier éducatif et plaisir de jeu ? Genre historiquement lié au PC et au Mac, le logiciel éducatif opère actuellement une belle prise de position sur la console portable de Nintendo. Codes de la route et autres logiciels de révisions scolaires migrent actuellement vers la DS.
À coups de stylets et avec son interface intuitive, la console parvient à rendre les révisions agréables.
Alors que le segment souffre sur PC depuis plusieurs années, la console de Nintendo apparaît aujourd'hui comme un joli relais de croissance pour cette catégorie. Les ordinateurs de bureau ne sont définitivement plus seuls dans la place.

SOLE

ANUMAN INTERACTIVE

Bruno Valenti, Directeur général

L'éducatif sur consoles. Le business model est-il différent ? Le segment est-il en train de migrer vers la DS ?

Le business model est identique pour tous les produits. La seule différence réside dans le fait que ces produits ne sont destinés qu'au marché français. D'après nous, la Nintendo DS se prête à accueillir des produits éducatifs (comme la collection Tout Savoir que nous avons lancé avec Atari) grâce à son interactivité et sa capacité à garder l'enfant concentré. Le lancement de ces produits a été la preuve qu'il existe bel et bien un marché sur Nintendo DS et nous pouvons nous attendre à retrouver ce type de produits sur d'autres consoles comme la Nintendo Wii.

ATARI FRANCE

Yves Blehaut, Directeur général

L'éducatif sur consoles. Le business model est-il différent ? Le segment est-il en train de migrer vers la DS ?

Le business model est différent puisque les produits sont fabriqués par Nintendo donc les prix tarifs sont plus élevés par rapport aux produits PC. Il est encore trop tôt pour en tirer des conclusions. Cependant, le côté nomade de la DS et son utilisation innovante seront des facteurs de croissance de ce segment éducatif.

MINDSCAPE

Jean-Pierre Nordman,
Président directeur général

L'éducatif sur consoles. Le business model est-il différent ? Le segment est-il en train de migrer vers la DS ?

Le segment s'élargit sur la DS. Nos contenus et scénarii de jeux sont développés de manière à être conformes à la spécificité des plates-formes et on peut déjà remarquer le succès des Incollables sur DS. Il existe une réelle attente pour ce type de produits qui s'inscrit dans la diversité de l'offre correspondant à des besoins différents mais souvent complémentaires ; ainsi la DS peut fonctionner comme un cahier et le stylet comme un stylo dans « J'apprends à lire et à écrire avec Lapin Malin » ; Mindscape est déjà leader sur ce segment de marché sur le PC, nous le serons sur toutes plates-formes adaptées avec des marques aussi fortes que les Incollables, C'est pas Sorcier, Lapin Malin, Adi, Adibou ou Carmen Sandiego.

NINTENDO FRANCE

Stephan Bole, Directeur général

L'éducatif sur consoles. Le business model est-il différent ? Le segment est-il en train de migrer vers la DS ?

Nintendo n'a pas la prétention de détenir un quelconque savoir-faire en matière de logiciel éducatif. Nous développons avant tout des logiciels de jeux. Ce qui n'empêche pas d'autres éditeurs ayant ce savoir-faire d'adresser ce segment de marché sur nos formats.

UBISOFT

Geoffroy Sardin, Directeur général France

L'éducatif sur consoles. Le business model est-il différent ? Le segment est-il en train de migrer vers la DS ?

Nous réfléchissons actuellement au segment de l'éducatif sur consoles portables. Si nous y venons, ce sera avec les meilleurs titres possibles.

AVANQUEST FRANCE

Fabrice Le Camus, Directeur général

L'éducatif sur consoles. Le business model est-il différent ? Le segment est-il en train de migrer vers la DS ?

Le passage d'un marché du jeu à proprement parler à celui du loisir interactif au sens plus large a effectivement changé le business model. La cible des consommateurs potentiels est plus large et il faut l'adresser différemment, la consommation de ces loisirs interactifs prend des formes diverses et se développe sur des plates-formes variées : le PC, Internet, les consoles, le téléphone mobile mais aussi probablement demain la télévision, et d'autres plates-formes d'accueil qui apparaîtront. L'éducatif bénéficie de cette variété et de cet élargissement du marché, et le business model se déplace vers l'ensemble de ces modes de consommation variés.