

LETTRE DIGITALE • MARS 2019



Jeux vidéo : une véritable industrie de croissance



Benoît Flamant

Directeur de l'investissement Digital

bflamant@finaltis.com

[@benoitflamant](https://twitter.com/benoitflamant)



Hafid Lalouch

Gérant

hlalouch@finaltis.com

[@haf_lal](https://twitter.com/haf_lal)

« J'aime les jeux vidéo, mais ils sont très violents. Je préférerais jouer à un jeu où l'on vient en aide à tous les personnages qui se font tirer dessus dans les autres jeux. Ça s'appellerait Hôpital Surchargé. » - Demetri Martin, humoriste et musicien américain.

Les jeux vidéo, notamment les jeux de tirs (ou FPS pour *First Person Shooter*), sont accusés d'inciter à la violence. En février 2018, après une nouvelle fusillade au sien d'une école, Donald Trump déclarait : « J'entends de plus en plus de gens expliquant que le niveau de violence dans les jeux vidéo façonne l'esprit des jeunes », excluant en l'occurrence le port d'armes (réelles) de son propos...

Les jeux vidéo favoriseraient l'addiction, conduisant à un comportement asocial, voire à l'isolement et au décrochage scolaire : combien de parents des générations Y et Z se demandent comment leurs enfants peuvent garder le nez sur leur écran pendant des heures, au lieu de sortir s'amuser avec leurs amis ?

Il existe probablement autant d'études liant jeux vidéo et comportements déviants des enfants, que d'études ne trouvant aucun lien, ou encore associant baisse de la délinquance à l'occupation et au défoulement procurés. Les contenus violents ne font-ils pas partie de tous les divertissements d'aujourd'hui, des films aux dessins-animés et à la musique, tous héritiers des contes anciens, imprégnés de violence ? Que les jeunes générations soient davantage baignées de violence que les précédentes n'est pas démontré. Aucun pays – à l'exception de la Chine, visant l'addiction et non l'incitation supposée à la violence – n'a pour l'instant limité l'utilisation des jeux vidéo, qui représentent assurément une part croissante des loisirs des enfants.

Au-delà des FPS, il existe une vaste gamme de genres appréciés par les joueurs "core" et "hardcore" tels que les MMORPG¹, ainsi qu'une catégorie séparée appelée "casual" (celle des

joueurs occasionnels), jouée essentiellement sur smartphones et tablettes par un public plus large, et représentant plus de 50% du marché. Certains jeux en fort développement, dits "serious games" (jeux sérieux), constituent des outils pédagogiques puissants en milieu professionnel et scolaire, ou permettent une stimulation cognitive, notamment pour les personnes âgées.

Loin du cliché d'une minorité aux aptitudes sociales limitées, le nombre de joueurs core et hardcore a augmenté significativement au cours des dernières décennies ; le jeu vidéo est devenu un phénomène social et culturel à part entière, attirant toujours plus d'adeptes. D'après le cabinet d'études spécialisé Newzoo, il y a au moins 2,3 milliards de joueurs dans le monde, près du tiers de la population totale : une belle minorité, en effet ! L'expansion a été facilitée par Internet et le jeu en ligne, d'abord sur PC, avec une domination des MMORPG, puis sur les consoles de salon, et plus récemment sur mobiles. Le genre récent "battle royale" (MMO où le dernier survivant remporte la partie) – on citera notamment le succès de *Fortnite*² – et le e-sport sont autant de nouvelles étapes.

Les jeux vidéo sont devenus un facilitateur social ; jouer devient même une profession. Les joueurs "influenceurs" sont suivis par des millions de spectateurs en streaming (sur Twitch³, YouTube et autres plateformes) : certains remportent plusieurs millions de dollars lors de compétitions d'e-sport. Avec plus de 620 millions de joueurs, la Chine est le premier marché : "joueur de jeu vidéo" y est désormais une profession officielle.

Le "jeu" vidéo n'est plus un jeu mais une véritable industrie de 138 Mds\$ de chiffre d'affaires (2018), presque autant que la cybersécurité (153 Mds\$), plus de trois fois le cinéma mondial (42 Mds\$) et huit fois l'industrie de la musique⁴. La croissance prévue, tirée par le mobile, est soutenue : plus de 10% par an jusqu'en 2021.

¹ *Massively Multiplayer Online Role-Playing Games* : jeux de rôles en ligne massivement multi-joueurs.

² Édité par Epic Games (détenu à 40% par Tencent), près de 250 millions de joueurs enregistrés à mi-mars 2019.

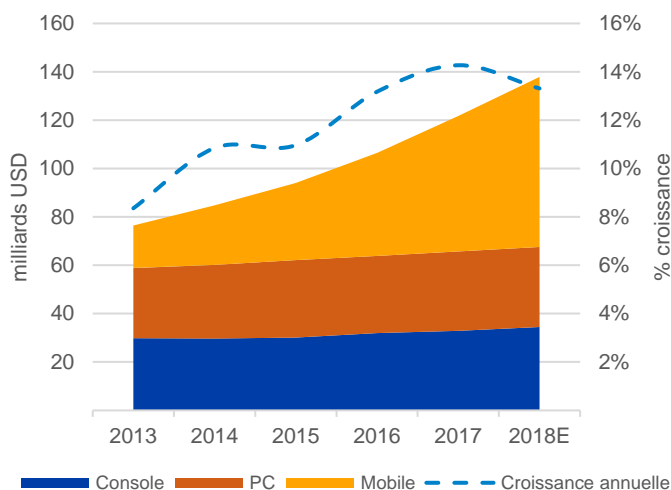
³ Acquis par Amazon en 2014 pour 970 millions de dollars.

⁴ Données Newzoo (jeux vidéo), ResearchAndMarkets (cybersécurité), ComScore (cinéma), IFPI (musique).

Tout comme le streaming vidéo et musical et les réseaux sociaux, le jeu vidéo perturbe l'industrie des médias, s'attaquant aux médias traditionnels (TV, radio, journaux) en capturant du temps de divertissement disponible⁵.

Ventes de jeux vidéo par plateforme

Source : Finaltis, Newzoo



Les moteurs de croissance sont nombreux ; nous en dénombrons cinq.

1-Les progrès exponentiels des cartes graphiques, de la couverture et vitesse de connexion des réseaux fixes et mobiles, améliorent l'expérience de jeu chaque jour. Le jeu vidéo est un réseau social en soi : il est plus gratifiant de s'affronter en réseau que de jouer seul ou en petit comité. Au sommet des talents du jeu vidéo, l'e-sport se développe fortement.

2-Le modèle *free-to-play* se révèle très puissant : le joueur commence gratuitement avant de payer pour des "items" digitaux (monnaie et accessoires virtuels) servant à progresser et/ou à personnaliser son personnage. Plus le joueur s'investit et progresse dans le jeu, plus il dépense.

3-L'utilisation des technologies de big data et d'intelligence artificielle permet de suivre et

optimiser l'expérience utilisateur, maximiser le temps passé et *in fine* le chiffre d'affaires.

4-Les technologies de réalité virtuelle et augmentée, ont (enfin) trouvé une application concrète avec les jeux vidéo, favorisant l'immersion et améliorant l'expérience de jeu.

5-Le streaming devrait progressivement éliminer la dépendance au *hardware*, transférant la puissance de calcul nécessaire à l'exécution d'un jeu vers un *data center* et permettant de jouer sur n'importe quel appareil disposant d'un écran et d'une connexion internet, n'importe où et n'importe quand.

Le jeu vidéo est un concurrent numérique sérieux dans la conquête du consommateur, qui mérite donc d'intégrer l'univers d'investissement de Finaltis Digital Leaders. Comme toujours, le timing est clé. Les actions du jeu vidéo ont eu le vent en poupe entre fin 2016 et septembre 2018, alors que l'industrie connaissait sa propre transformation numérique. La majorité des ventes de jeux sont aujourd'hui numériques, par téléchargement plutôt que sous format physique ; les *items* et autres contenus sont totalement numériques. Le lien entre les joueurs et les studios de développement s'est renforcé, permettant une livraison directe de nouveaux contenus, avec un effet spectaculaire sur les éditeurs de jeux : meilleures marges, durée de vie des jeux plus longue, moindre cyclicité.

La correction de fin 2018 et le *sell-off* récent⁶ sur les éditeurs dus aux craintes quant à l'impact des jeux "battle royale" nous semblent constituer une opportunité. Finaltis Digital Leaders vient d'augmenter son exposition au *gaming* de 2,4% à 6,6% (à fin février 2019), ce qui constitue une exposition significative à cette sous-thématique, une parmi les 15 sélectionnées par le fonds.

⁵ « Nous sommes davantage en concurrence (et perdons) avec Fortnite qu'avec HBO », Reed Hastings, PDG de Netflix, dans une lettre adressée aux actionnaires lors de la publication des résultats du T4 2018 le 19 janvier 2019.

⁶ De fin septembre à fin novembre 2018, les actions des éditeurs américains ont chuté de 20% à 40%, contre une baisse de 5% pour le S&P 500.



63, avenue des Champs-Élysées
75008 Paris
France
+33 1 55 27 27 00
contact@finaltis.com
www.finaltis.com

Denis Beaudoin

Président • +33 1 55 27 27 01 • dbeaudoin@finaltis.com

Thierry Rigoulet

Associé, Développement • +33 1 55 27 27 07 • trigoulet@finaltis.com

AVERTISSEMENT

Ce document ne constitue pas une proposition d'investissement. Il a été réalisé dans un but d'information uniquement. Il ne présente donc aucune valeur contractuelle. Aucune des informations apparaissant dans le présent document ne saurait être considérée comme une offre de services ou de produits émanant de FINALTIS, ni comme une offre ou la sollicitation d'une offre d'achat ou de vente de valeurs mobilières ou de tout autre produit d'investissement.

FINALTIS décline en conséquence toute responsabilité quant à l'utilisation qui pourrait être faite par quiconque du contenu des présentes pages. L'accès au produit décrit dans le présent document fait l'objet de restrictions à l'égard de certaines personnes et/ou dans certains pays, Ce produit est par ailleurs de nature spéculative et implique un degré de risque pouvant conduire à une baisse des actifs en portefeuille.

Ce produit peut être amené à intervenir sur les marchés de gré à gré, à traiter des instruments volatils et, ce faisant, risqués. Le risque de défaut de contrepartie ne peut être écarté. Il n'offre par voie de conséquence ni garantie de restitution de capital, ni garantie de performance minimale, ni, plus généralement, aucune assurance que les objectifs ou caractéristiques indiqués seront atteints.

Bien que le produit décrit dans cette présentation soit accessible pour tous types de souscripteurs, le niveau de détail présenté et la terminologie employée dans le présent document requièrent des connaissances et une expérience des marchés financiers correspondant à celles des investisseurs professionnels au sens de la Directive MIF. En conséquence, la présente présentation est réservée aux investisseurs professionnels. **Si vous n'êtes pas un investisseur professionnel, nous vous invitons à prendre contact avec votre intermédiaire financier habituel et à renoncer à la lecture de ce document.**