



Game Connection Europe 2008

Vue d'ensemble du marché 2008 et résultats du sondage

Dans le plan d'entreprise quinquennal de Téléfilm intitulé *Du cinéma au téléphone cellulaire : Téléfilm Canada et le défi de l'environnement multiplateforme (2006-2007 à 2010-2011)*, la Société a adopté des stratégies internationales clés afin de renforcer les capacités de l'industrie audiovisuelle. En consultation avec les membres du Comité consultatif des initiatives internationales (CCII), Téléfilm offre son soutien aux entreprises canadiennes participant à certains marchés internationaux en :

- facilitant le lancement sur la scène internationale de productions canadiennes triées sur le volet grâce à des initiatives spéciales de mise en marché organisées dans le cadre de festivals identifiés comme étant des événements prioritaires;
- soutenant les efforts de promotion des ventes des producteurs et des distributeurs lors des marchés et des festivals internationaux grâce à des initiatives ciblant les investisseurs et les acheteurs; et
- aidant et encourageant les producteurs canadiens et étrangers à mettre leurs ressources en commun pour favoriser la coproduction de films et d'émissions de télévision.

Le présent rapport constitue un sommaire de l'information recueillie dans le cadre d'une initiative de recherche permanente commandée officiellement par Téléfilm en 2005-2006 et portant sur les activités commerciales et la satisfaction générale des clients participant aux marchés internationaux. Les données sont accompagnées d'un compte rendu des activités et des événements organisés dans chacun de ces marchés.

Méthodologie

Le sondage portant sur la Game Connection Europe a été mené à l'aide du logiciel « Blue » d'Explorance. Un sondage en ligne a été effectué entre le 22 décembre 2008 et le 31 janvier 2009.

Vue d'ensemble de l'événement

En décembre 2008, un questionnaire a été envoyé aux participants canadiens à l'événement Game Connection Europe. Huit entreprises ont rempli le questionnaire. Cinq d'entre elles ont indiqué que leur principale activité était la conception de jeux, deux offraient des services et une entreprise œuvrait dans le domaine de la production télévisuelle et de la conception de jeux. Ces entreprises sont en activité depuis en moyenne 6 ans. Presque toutes ont dépêché deux employés à l'événement.

Si les services offerts par les entreprises portent sur une gamme de plateformes assez diversifiée, la console est exploitée dans une certaine mesure par les huit entreprises.

Plateforme	Entreprises
En ligne	4
Téléchargeable	5
Appareils mobiles (téléphones cellulaires, téléphones intelligents)	1
Consoles portables (DS, PSP, etc.)	7
Consoles (X Box, Wii, etc.)	8

Événement Game Connection

En moyenne, les entreprises répondantes avaient déjà assisté à trois événements Game Connection. Dans le cas d'une des entreprises, l'année 2008 marquait sa dixième participation. Six des huit entreprises sondées avaient l'intention d'assister à l'événement Game Connection à San Francisco.

Principaux objectifs d'affaires visés à la Game Connection	Entreprises
Vendre ou financer vos propres jeux ou concepts originaux	6
Vendre ou financer le développement d'une PI sous licence dont vous avez acquis les droits d'un tiers	2
Offrir des services de conception de jeux de bout en bout (commandes)	5
Offrir des services d'impartition : art	3
Offrir des services d'impartition : programmation	3
Offrir des services d'impartition : assurance qualité, test et localisation	1
Trouver des partenaires pour l'impartition	1
Autre(s)	2

Les entreprises participantes ont assisté à un grand nombre de réunions, soit un minimum de 15 réunions et un maximum de 40 réunions. Les entreprises participantes ont assisté en moyenne à 25 réunions. De ces 25 réunions, 22 ont été réservées à l'aide de l'outil en ligne de la Game Connection. En moyenne, les entreprises ont assisté à environ 4 réunions « non prévues ». Une des entreprises a indiqué avoir assisté à 10 réunions « non prévues ».

L'événement s'est révélé efficace pour la création de nouvelles relations d'affaires. Pour six des huit répondants, la majorité des réunions portaient sur de nouvelles affaires.

Pourcentage des réunions avec...

	De nouvelles relations d'affaires?	Des relations d'affaires existantes?
0%	1	0
0-24 %	1	3
25-49 %	0	3
50-74 %	4	1
75-100 %	2	1

Les réunions ont attiré un ensemble de joueurs internationaux assez diversifié. Des représentants du Royaume-Uni et d'autres pays d'Europe étaient présents à la majorité des réunions. La Corée et la Chine ont été les pays les moins représentés lors des réunions.

Pourcentage de réunions par pays

	Pays								
	É.-U.	R.-U.	France	Allemagne	nordique	Japon	Chine	Corée	Autre
0%	1	2	3	3	3	3	6	7	6
Moins de 25 %	5	1	2	4	5	4	2	1	2
25-49 %	2	5	3	1	0	1	0	0	0
50-74 %	0	0	0	0	0	0	0	0	0
75-100 %	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Activités commerciales

Malgré la tenue de nombreuses réunions, le nombre de ventes réelles réalisées lors de l'événement est relativement bas. Une seule entreprise a indiqué avoir signé un contrat. Ce contrat valait environ 20 000 \$.

Les ventes probables ont été plus prometteuses, avec une moyenne de deux contrats potentiels par entreprise. Le nombre maximal de contrats potentiels pour une entreprise était de 5. La valeur moyenne d'un contrat potentiel était d'environ 700 000 \$. De tous les contrats potentiels des entreprises, celui dont la valeur était la plus élevée se chiffrait à environ 2 M\$.

En général, les entreprises ont indiqué des sources de revenus diversifiées. Toutefois, deux des entreprises ont indiqué que 100 % de leurs revenus provenaient des services d'impartition.

Quel pourcentage de vos revenus provient de...

	Vente ou financement d'une PI originale	Vente ou financement du développement d'une PI sous licence dont vous avez acquis les droits d'un tiers	Commande (production de jeu de bout en bout)	Impartition (services)
0%	0	2	0	1
Moins de 24 %	1	0	2	2
25-49 %	3	2	2	0
50-74 %	1	0	0	1
75-100 %	0	1	0	2

Satisfaction à l'égard de l'événement

En général, les entreprises participantes ont dit être largement satisfaites de l'événement. La moitié des répondants ont dit être « très satisfaits » à l'égard de l'événement et 38 % ont indiqué être « plutôt satisfaits ». Seul un répondant s'est dit « plutôt insatisfait » de l'événement.

La plupart des éléments évalués ont reçu une bonne note, le système de réservation de réunions en ligne ayant obtenu la note la plus élevée, près des deux tiers des répondants ayant indiqué qu'ils en étaient « très satisfaits ». La qualité des participants à l'événement a été jugée de façon moins favorable, et une seule entreprise a indiqué avoir été « très insatisfaite » de sa salle de réunion privée.

	Très satisfait	Plutôt satisfait	Neutre	Plutôt insatisfait	Très insatisfait
La Game Connection est un lieu pour rencontrer les bons partenaires d'affaires	57%	43%	0%	0%	0%
Nombre de participants à la Game Connection	50%	38%	0%	13%	0%
Qualité des participants à la Game Connection	38%	38%	13%	13%	0%
Efficacité du système de réservation en ligne des réunions de la Game Connection	63%	38%	0%	0%	0%
Votre salle de réunion privée	13%	75%	0%	0%	13%
Valorisation de la marque CANADIENNE et matériel de promotion (bannière, dépliant, clip, publicité)	25%	75%	0%	0%	0%
Préparation, coordination et soutien du consultant de Téléfilm Canada	38%	63%	0%	0%	0%
Rabais sur les frais d'inscription à la Game Connection offert par Téléfilm Canada	43%	43%	0%	14%	0%
Votre expérience globale	50%	38%	0%	13%	0%

Participation à l'événement

Téléfilm semble exercer une certaine influence sur la décision que prennent les entreprises de participer à l'événement Game Connection. Quatre (50 %) des répondants ont indiqué que le soutien offert par Téléfilm les avait incités à assister à l'événement. Une entreprise a indiqué que Téléfilm avait partiellement influencé sa décision, et trois ont mentionné que Téléfilm n'avait aucunement influencé leur décision de participer à l'événement.

En ce qui concerne les autres éléments ayant influencé la décision des entreprises de participer à l'événement Game Connection, il semble que le plus important fut le rabais sur les frais d'inscription offert par Téléfilm. Pour la moitié des entreprises, cet élément fut « très important ».

Dans quelle mesure les éléments suivants ont-ils été suffisamment importants pour vous inciter à participer à la

	Pas du tout	Pas très important	Plutôt important	Très important	Sans objet
Valorisation de la marque CANADIENNE et matériel de promotion (bannière, dépliant, clip, publicité)	1	3	4	0	0
Préparation, coordination et soutien du consultant de Téléfilm Canada	1	1	4	1	1
Rabais sur les frais d'inscription à la Game Connection offert par Téléfilm Canada (approx. 35 % pour les concepteurs seulement)	1	1	1	4	1

Toutes les entreprises ont indiqué qu'elles allaient probablement assister à l'événement Game Connection Europe 2009, et quatre ont mentionné être absolument certaines d'y participer.

Le prochain événement auquel les entreprises sont les plus susceptibles de participer est la GDC San Francisco, les huit entreprises ayant répondu « oui ».

Prévoyez-vous assister aux événements suivants ?

	Oui	Non	Peut-être
GDC San Francisco, 23-27 mars 2009	8	0	0
Sommet international du jeu de Montréal (MIGS), 18-19 novembre 2008	5	2	1
E3 Media & Business Summit, Los Angeles, juillet 2009	3	3	2
Casual Connect Seattle, 22-23 juillet 2009	3	5	0
Vancouver International Game Summit, 11-15 mai 2009	2	5	1
Vancouver International Digital Festival (VIDFEST), 11-15 mai 2009	2	5	1
Paris Game Developers Conference, Paris, juin 2009	2	6	0
Develop Conference & Expo, Brighton, R.-U., juillet 2009	2	6	0
GC Developers Conference (GCDC) Leipzig, Allemagne, août 2009	2	2	4
GJC Game Convention, Leipzig, Allemagne, août 2009	2	3	3
Tokyo Game Show , 24-27 septembre 2009	2	2	4
Kids Screen New York, 11-13 février 2009	1	6	1
D.I.C.E. Summit Las Vegas, 18-20 février 2009	1	5	2
Casual Connect Europe, Hambourg, Allemagne, 10-12 février 2009	1	5	1
GDC Canada Vancouver, 12-13 mai 2009	1	2	5
Nordic Game Conference Malmö, Suède, 19-20 mai 2009	1	6	1
Austin Game Developers Conference, 14-18 septembre 2009	1	5	2
G*Star and Korea Games Conference, 13-16 novembre 2008	0	8	0
China Joy, Shanghai, juillet 2009	0	8	0
Games Convention Asia (GCA) Singapour, 17-20 septembre 2008	0	8	0