



CANADA GAMES at Game Connection @ GDC 2008
19 au 21 février 2008
Moscone Center, San Francisco, États-Unis

**Rapport sur les retombées commerciales et
la satisfaction des entreprises participantes**

**Soumis à
Téléfilm Canada**

JF Arseneau conseil inc.

28 mars 2008

Jeu vidéo :: Internet



1451, rue Parthenais, #318, Montréal (Québec) H2K 0A2

✉ jfarseneau@hotmail.com ☎ (514) 581-3966

Méthodologie et résumé

Méthodologie

- Un questionnaire d'évaluation a été élaboré par le consultant : Jean-François Arseneau
- Deux versions ont été produites : français et anglais
- Il a été approuvé par Téléfilm Canada :
 - Anne-Marie Charbonneau
 - Robert Maxwell
- Les participants ont répondu au questionnaire d'évaluation en ligne avec l'outil QuestionPro.
- Envoi du sondage par courriel aux participants : 6 mars 2008.
- Toutes les entreprises ont répondu en date du 25 mars 2008.

Résumé

- La majorité des 20 compagnies participantes (85 %) avaient pour objectif de vendre des propriétés originales développées à l'interne.
- 70% proposaient également leurs services pour de la production de commande (la demande principale dans le marché).
- La majorité des entreprises ont une offre réelle de développeurs, c'est-à-dire la production de jeux complets.
- Sous-traitance : 20 % des entreprises offraient seulement des services. La majorité (3 sur 4) correspondent à des services artistiques : du contenu visuel (art).
- Nombre total de rencontres d'affaires réalisées : 815
- Nombre moyen de rencontres par compagnie : entre 30 et 45
- 50 % des Canadiens sont arrivés avec un nombre raisonnable de rendez-vous organisés à l'avance avec l'outil en ligne de la Game Connection.
- L'opération a permis de créer de nouvelles occasions commerciales : la majorité des compagnies ont eu des rencontres avec de nouveaux contacts.

- 50 % des rencontres étaient avec des partenaires américains. Les autres pays représentent tous moins de 10 %. À signaler : Royaume-Uni (9 %), Japon (8 %), France (8 %). 14 pays au total.
- Les 20 compagnies ont déclaré des retombées d'environ 100 ententes conclues et potentielles pour un total de 76 225 000 \$ Can.
- En date du 25 mars 2008, 7 compagnies ont déclaré avoir conclu 23 ententes totalisant 3 575 000 \$.
- Les ententes potentielles représentent 80 contrats pour un total de 72 650 000 \$.
- Les participants se déclarent très satisfaits pour l'ensemble de l'opération et des services offerts.
- Le niveau de satisfaction le plus bas est pour l'outil en ligne d'organisation de rendez-vous de la Game Connection (73 %). L'ergonomie n'est pas optimale. Cette critique est fréquente et les organisateurs sont au courant.
- Les éléments de satisfaction les plus élevés sont « *la Game Connection comme endroit pertinent pour discuter affaires* » et le soutien offert par Téléfilm Canada (90 % à 92 %).
- 75 % des participants ont déclaré avoir l'intention de retourner l'an prochain. 25 % ont répondu peut-être. Personne n'a répondu non.

Événements les plus populaires (intentions pour la prochaine année)

- No. 1 : GDC et Game Connection @ GDC
- No. 2 : Game Connection Europe :: Lyon
- No. 3 : D.I.C.E. Summit
- No. 4 : Casual Connect Seattle 2008 (oui: 7 :: peut-être: 4)
- No. 5 : E3 Media & Business Summit (oui: 4 :: peut-être: 7)
- No. 6 : Tokyo Game Show (oui: 4 :: peut-être: 7)
- No. 7 : G|C Game Convention :: Leipzig (oui: 3 :: peut-être: 8)
- No. 8 : Austin Game Developers Conference

Résultats - Nombre de répondants : 20 compagnies



Nombre de participations à la Game Connection @ GDC

	Nombre de compagnies	%
1 ^{ère} participation	7	35 %
2 ^e participation	7	35 %
3 ^e participation	4	20 %
4 ^e participation	2	10 %
Total	20	100 %

- Le tiers des compagnies participaient pour la première fois à la Game Connection @ GDC.
- Le tiers des compagnies étaient à leur 2^e participation.

Nombre de participations à la Game Connection Europe (Lyon)

- Seulement 5 compagnies ont déjà participé à la Game Connection Europe.
- Parmi ces 5 compagnies :
 - 1 compagnie a participé 5 fois
 - 1 compagnie a participé 3 fois
 - 2 compagnies ont participé 2 fois
 - 1 compagnie a participé 1 fois

Seulement 25% des compagnies ont participé par le passé aux deux principales éditions de la Game Connecton (Europe et GDC).

Nombre de participations passées au GDC mais sans participer à la Game Connection Europe

- 5 compagnies ont participé 1 fois
- 8 compagnies ont participé 2 fois
- 1 compagnie a participé 3 fois
- 1 compagnie a participé 4 fois
- 1 compagnie a participé 6 fois
- 1 compagnie a participé 18 fois !

Les compagnies participent d'abord au GDC. La plupart ont choisi de s'inscrire à la Game Connection @ GDC dès la 2^e ou 3^e année.

L'offre des compagnies canadiennes

Les participants ont déclaré avoir les objectifs suivants :

Objectifs d'affaires	Nbr. de compagnies	%
Vendre ou financer vos jeux ou vos concepts originaux.	17	85 %
Vendre ou financer le développement de propriétés intellectuelles de tierces parties dont vous avez acquis les droits.	9	45 %
Offrir vos services pour de la production de commande (work for hire).	14	70 %
Offrir vos services de sous-traitance : art.	3	15 %
Offrir vos services de sous-traitance : assurance qualité, tests et localisation.	1	5 %
Trouver des fournisseurs de services.	3	15 %

- La majorité des compagnies (85 %) avaient l'intention de vendre des propriétés originales développées à l'interne (très difficile dans le marché).
- Presque la moitié (45 %) avait l'intention de vendre le développement de jeux basés sur des propriétés intellectuelles de tierces parties dont ils ont acquis les droits. On peut présumer qu'elles ont une certaine notoriété pour avoir de meilleures chances de convaincre des éditeurs.
- 70% proposaient leurs services pour de la production de commande (jeux complets - la demande principale dans le marché).
- La majorité des entreprises ont une offre réelle de développeurs, c'est-à-dire la production de jeux complets.
- Sous-traitance : 20 % des entreprises offraient seulement des services. La majorité (3 sur 4) correspondent à des services artistiques : du contenu visuel (art).
- 15 % des entreprises ont déclaré vouloir trouver des sous-traitants. Voici un signe probable du manque de main d'œuvre actuel dans l'industrie canadienne.

Rencontres d'affaires

Nombre de rencontres d'affaires réalisées		%
Confirmées avant le départ avec le système en ligne de la Game Connection	411	51 %
Obtenues sur place avec les participants de la Game Connection	182	22 %
Réalisées au GDC avec des contacts qui n'étaient pas inscrits à la Game Connection	222	27 %
Total	815	100 %

Nombre de rencontres par compagnie	Cie.	%
Moins de 20 rencontres	3	15 %
Entre 20 et 29 rencontres	3	15 %
Entre 30 et 34 rencontres	2	10 %
Entre 35 et 39 rencontres	6	30 %
Entre 40 et 49 rencontres	1	5 %
Entre 50 et 59 rencontres	2	10 %
Entre 60 et 69 rencontres	2	10 %
Plus de 70 rencontres	1	5 %
Plus petit nombre de rencontres : 14		
Plus grand nombre de rencontres : 122		

Proportion de rencontres avec de nouveaux contacts	Cie.	%
Moins de 30 %	1	5 %
Entre 30 % et 49 %	2	10 %
Entre 50 % et 74 %	5	25 %
Entre 75 % et 90 %	6	30 %
90 % et plus	6	30 %
Total	20	100 %

Répartition des rencontres par pays		Rang
États-Unis	52 %	1
Royaume-Uni	9 %	2
Japon	8 %	3
France	8 %	4
Europe de l'Est	6 %	5
Canada	5 %	6
Allemagne	4 %	7
Pays nordiques	4 %	8
Chine	4 %	9
Corée	1 %	10
Autres	1 %	
Total		

- Nombre total de rencontres d'affaires réalisées : 815
- Nombre moyen de rencontres par compagnies : entre 30 et 45
- 50 % des Canadiens sont arrivés avec un nombre raisonnable de rendez-vous organisés à l'avance avec l'outil en ligne de la Game Connection.
- Ils ont organisé des rencontres à l'extérieur : 27 % de leurs rencontres étaient avec des contacts qui n'étaient pas à la Game Connection.
- Il est possible de faire des rencontres sur place à la Game Connection.
- L'opération a permis de créer de nouvelles occasions commerciales: la majorité des compagnies ont eu des rencontres avec de nouveaux contacts.
- 50 % des rencontres étaient avec des partenaires américains. Les autres pays représentent tous moins de 10 %. À signaler : Royaume-Uni (9 %), Japon (8 %), France (8 %).
- Les participants ont déclaré avoir eu des rencontres avec des partenaires de 14 pays au total.

Retombées commerciales

Retombées commerciales totales	Nombre d'ententes	Valeur (\$ Can)
Ententes conclues	23	3 575 000 \$
Ententes en développement	80	72 650 000 \$
Total	103	76 225 000 \$

7 compagnies ont conclu des ententes (en date du 25 mars 2008)	
Ententes par entreprise	Valeur totale
2 ententes	10 000 \$
1 entente	15 000 \$
2 ententes	150 000 \$
3 ententes	200 000 \$
9 ententes	200 000 \$
5 ententes	1 000 000 \$
1 entente	2 000 000 \$
23 ententes	3 575 000 \$

Note : les ententes dont la valeur est élevée étaient vraisemblablement en négociations avant l'opération.

Répartition des ententes en développement			
Nombre de cies.	% revenus	Revenus potentiels	Moyenne par entente
6 compagnies	4 %	De 500 000 \$ à 999 999 \$	200 000 \$
7 compagnies	12 %	De 1 à 2 millions	275 000 \$
2 compagnies	6 %	De 2 à 3 millions	500 000 \$ à 1 \$ M
2 compagnies	10 %	De 3 à 5 millions	500 000 \$ à 1 \$ M
2 compagnies	34 %	De 10 à 15 millions	1 \$ M à 3,5 \$ M
1 compagnie	34 %	De 15 à 25 millions	8 \$ M
Total : 20 cies.	100%		

Répartition des revenus potentiels selon l'offre		
Vente ou financement de propriétés intellectuelles originales	44 %	Développement de jeux originaux 60 %
Vente ou financement de développement de jeux avec des propriétés intellectuelles de tierces parties (jeux complets)	16 %	
Production de commande (work for hire)		25 %
Sous-traitance		15 %
Total		100 %

- Les 20 compagnies ont déclaré des retombées d'environ 100 ententes conclues et potentielles pour un total de 76 225 000 \$ Can.
- En date du 25 mars 2008, 7 compagnies ont déclaré avoir conclu 23 ententes totalisant 3 575 000 \$.
- Les ententes potentielles représentent 80 contrats pour un total de 72 650 000 \$.
- 60% des compagnies ont déclaré des revenus potentiels d'au moins 1 \$ M.
- 3 compagnies représentent à elles seules 68% des revenus potentiels.
- Pour les compagnies dont le potentiel est de 2 millions et moins, la valeur moyenne par contrat varie de 200 000 \$ à 300 000 \$.
- Pour les compagnies dont le potentiel est de 2 à 5 millions, la valeur moyenne par contrat varie de 500 000 \$ à 1 \$ M.
- Pour les compagnies dont le potentiel est de 10 à 15 millions, la valeur moyenne par contrat varie de 1 à 3,5 millions.
- Selon ces échelles, on peut déduire que les ententes portent majoritairement pour les consoles portables (DS et PSP), le PC et possiblement la Wii.
- 60 % des revenus viendraient du développement de jeux originaux. 25 % viennent de la production de commande et 15 % de la sous-traitance.

Satisfaction des participants

Niveau de satisfaction des participants	%
La Game Connection @ GDC comme endroit pour rencontrer des partenaires d'affaires pertinents	91 %
Quantité de participants à la Game Connection @ GDC	85 %
Qualité de participants à la Game Connection @ GDC	84 %
L'efficacité du système en ligne d'organisation de rendez-vous	73 %
Bureau privé de rencontres	84 %
Matériel promotionnel CANADA GAMES (affiche, dépliant et clip)	78 %
Préparation, coordination et soutien de Téléfilm Canada	90 %
Rabais sur le coût d'inscription offert par Téléfilm Canada (30 % approx.)	92 %
L'activité de réseautage <i>Hockey Night: Canada Scores !</i>	84 %
Expérience globale	88 %

Intentions de participation à la Game Connection @ GDC l'an prochain	%
Oui	75 %
Peut-être	25 %
Non	0 %

Raisons pour lesquelles participer à la Game Connection	%
Le système en ligne d'organisation de rendez-vous de la Game Connection me permet de sauver beaucoup de temps pour la préparation.	28 %
J'ai déjà un bon réseau de contacts, mais j'ai besoin d'une salle privée pour mes rencontres.	28 %
Je peux rencontrer des partenaires d'affaires auxquels je n'aurais pas accès autrement.	23 %
La plupart des gens que je dois rencontrer participent à la Game Connection. Je dois y être également.	21 %

- Les participants se déclarent très satisfaits pour l'ensemble de l'opération et des services offerts.
- Le niveau de satisfaction le plus bas est pour l'outil en ligne d'organisation de rendez-vous de la Game Connection (73 %). L'ergonomie n'est pas optimale. Cette critique est fréquente et les organisateurs sont au courant.
- Les éléments de satisfaction les plus élevés sont « *la Game Connection comme endroit pertinent pour discuter affaires* » et le soutien offert par Téléfilm Canada (90 % à 92 %).
- 75 % des participants ont déclaré avoir l'intention de retourner l'an prochain. 25 % ont répondu peut-être. Personne n'a répondu non.
- Quatre raisons pour lesquelles participer à la Game Connection ont été soumises dans le questionnaire. Les réponses sont pratiquement toutes aussi importantes. La seule conclusion qui peut être tirée serait que l'accès à un bureau privé et l'économie de temps pour organiser les rendez-vous (outil en ligne) sont légèrement en avance.
- 8 compagnies (40%) ont répondu que la raison principale est que la Game Connection leur permet de rencontrer des partenaires d'affaires auxquels ils n'auraient pas eu accès autrement.

Programme Canada / Chine

- 9 compagnies inscrites à la Game Connection ont participé à ce programme de Téléfilm Canada et de Gouvernement du Québec.
- 5 compagnies ont déclaré que les rendez-vous étaient pertinents.
- 7 compagnies ont déclaré vouloir poursuivre l'exploration du marché de la Chine.

Intentions de participation aux événements de l'industrie dans la prochaine année

Événement	Nombre de réponses	
	Oui	Peut-être
Vancouver International Game Summit :: May 21-22, 2008	4	9
Vancouver International Digital Festival (VIDFEST) :: May 21-24, 2008	1	6
Nordic Game Conference :: Malmö, Sweden, May 14-15, 2008	1	4
Paris Game Developers Conference :: Paris, June 23-24 2008		7
E3 Media & Business Summit :: Los Angeles, July 15 – 17, 2008	4	7
China Joy :: Shanghai, July 17-19, 2008		2
Casual Connect Seattle 2008 :: July 23-25, 2008	7	4
Develop Conference & Expo :: Brighton, UK, July 29-31, 2008		4
GC Developers Conference (GDC) :: Leipzig, Germany, August 18-20, 2008	2	9
G C Game Convention :: Leipzig, Germany, August 20-24, 2008	3	8
Austin Game Developers Conference :: September 15 – 17, 2008	5	5
Games Convention Asia (GCA) :: Singapore, September 18-20, 2008		4
China Game Developers Conference :: Beijing, September 24 – 26, 2008	1	4
Tokyo Game Show :: October 9-12, 2008	4	7
Game Connection Europe :: Lyon, November 5 -7, 2008 (note: this event will take place one month earlier this year)	6	10
Montreal International Game Summit (MIGS) :: November 6-7, 2008	7	8
G*Star :: Korea, November 2008	1	2
GDC Prime :: Fall 2008 (location and dates not confirmed yet)	2	6
Kids Screen :: New York, February 2009	1	6
D.I.C.E. Summit :: Las Vegas, February 2009	7	6
Casual Connect Europe :: Hamburg, Germany, February 2009	3	5
GDC :: San Francisco, March 27 - 29, 2009	18	1
Game Connection @ GDC 2009 :: March 26 – 28, 2009	16	4

Événements les plus populaires

No. 1 : GDC et Game Connection @ GDC

No. 2 : Game Connection Europe :: Lyon

No. 3 : D.I.C.E. Summit

No. 4 : Casual Connect Seattle 2008 (oui: 7 :: peut-être: 4)

No. 5 : E3 Media & Business Summit (oui: 4 :: peut-être: 7)

No. 6 : Tokyo Game Show (oui: 4 :: peut-être: 7)

No. 7 : G|C Game Convention :: Leipzig (oui: 3 :: peut-être: 8)

No. 8 : Austin Game Developers Conference