

Bruno Urbain, CEO de Fishing Cactus

«Le jeu vidéo devrait aussi bénéficier du Tax Shelter»

Le développeur Fishing Cactus estime que le jeu vidéo est un objet créatif et doit bénéficier d'aides fiscales comme le cinéma. La Belgique a pris un sérieux retard dans un domaine à haute valeur ajoutée et créateur d'emplois.

INTERVIEW

BENJAMIN EVERAERT

Les développeurs de jeux vidéos de chez Fishing Cactus sont arrivés relativement sereins à la grand-messe européenne des jeux vidéos, la Gamescom de Cologne. Ils viennent de terminer une levée de fonds de 1,5 million d'euros auprès de Wallimage et de Novo Belgium (Dominique Janne). «On va démarrer une production ambitieuse sur deux ans. On est ici pour maintenir nos contacts, voir les tendances et déjà prospecter pour notre nouveau projet», nous dit Bruno Urbain, le CEO de Fishing Cactus. Il s'agit d'un jeu de plateforme pour consoles et PC. Un classique de chez classique avec «une approche très old school, un gameplay nostalgique qui rivaliserait graphiquement avec les jeux actuels». Il ne rentrera pas davantage dans les détails. Par contre, il peut nous en dire un rayon sur le secteur belge des développeurs de jeux vidéos. Ne nous voilons pas la face: nous sommes en retard sur les pays limitrophes et ne parlons même pas du Canada et de la Finlande. Pourtant, notre pays aurait des cartes à jouer.

On dit de vous que vous êtes le plus gros développeur belge. À raison?
Nous ne sommes pas le plus gros belge. Il y a Larian Studio (Gand) qui fait une quarantaine de personnes et explose à l'inter-

national avec un studio au Canada et un autre dans les pays de l'Est. Avec 24 personnes, nous sommes le plus gros wallon.

Ce qui en dit long sur la taille du secteur en Belgique...

Oui, quand on regarde le Canada avec un Ubisoft qui compte 3.600 personnes rien qu'à Montréal, c'est un peu plus petit...

En Belgique, le secteur entier est d'environ 1.000 personnes.

Comment se fait-il que la Belgique ait pris tant de retard?

À l'inverse des pays limitrophes comme la France, l'Angleterre ou les Pays-Bas, les gens ne se sont pas fort impliqués dans le domaine et se sont plutôt focalisés sur le cinéma par exemple. Dans ces pays, il y a beaucoup d'incitants pour développer du jeu vidéo. Ça attire des talents.

Vous demandez une aide publique en Belgique?

Oui, pourquoi ne pas étendre le Tax Shelter pour les développeurs de jeux vidéos? Il y a 10 ans, il n'y avait que deux à trois studios en Belgique. Aujourd'hui, il y a en plus de 70. Mais la plupart sont des petites structures de 3 à 5 personnes. Pour que l'écosystème puisse prendre son envol, se pérennise et que des emplois se créent, il faut un peu plus de financement.

Comment finance-t-on des projets de jeu vidéo?

Deux tendances dominent. Il y a une scène indépendante qui devient assez compétente dans le jeu vidéo qui n'existait pas il y a quelques années. C'est parce que les plateformes se sont ouvertes et permettent de développer plus facilement des

jeux. Typiquement, on parle d'une équipe de deux à trois personnes qui fonctionne sur ses propres fonds, généralement en faisant du service à côté.

Et après, il y a des projets plus ambitieux qui nécessitent davantage de moyens, de ressources et de structures avec des formats similaires à ceux du cinéma. On a un peu d'argent public, un peu de Tax Shelter et un producteur qui va chercher de l'argent pour boucler le budget. Parfois, on a des éditeurs qui ont suffisamment d'argent pour se financer eux-mêmes, même si c'est de plus en plus rare.

Il y a donc des fonds qui gravitent autour de l'activité. C'est pour cela que c'est important d'être à la Gamescom?

Tout le monde ici à la Gamescom cherche du financement et des éditeurs pour pérenniser son entreprise, croître et pouvoir engager. C'est l'endroit par essence pour présenter son projet à différents stades d'avancement. Généralement, il faut un concept, une démo ou un produit presque fini à montrer. On ne vend presque plus de prototype sur papier comme cela pouvait se faire il y a 20 ans. Plus le produit est fini, moins le risque est grand pour l'investisseur et plus l'éditeur peut être rassuré de travailler avec le développeur, de lui donner de l'argent, voire même de lui donner des garanties de financement. On voit ça à la télévision avec des chaînes qui préfinancent des séries ou des téléfilms. On arrive tout doucement à ce modèle-là avec le jeu vidéo. Ensuite, chaque pays a son filon pour trouver du crédit d'impôts.

Et pas en Belgique donc?

La problématique en Belgique, ce n'est pas le financement public. Nous avons des fonds qui permettent de financer la première partie prototypage et démo.

Bruno Urbain, CEO de Fishing Cactus

«En Belgique, on doit se réinventer et s'inspirer du modèle de Lego»

LES PHRASES CLÉS

«Beaucoup de contenu créé en Belgique reste isolé dans son domaine et passe à côté d'opportunités transmédia.»

«Il y a très peu d'investisseurs privés spécialisés dans les jeux vidéo en Belgique.»

«Sur 10 jeux, il y en a peut-être un qui va très bien fonctionner et deux ou trois qui vont se casser la figure. Le business est lucratif.»

«Tout le monde à la Gamescom de Cologne cherche du financement.»

«Si j'avais 20 ans, je ne crois pas que je lancerais une activité en Belgique. J'irais à l'étranger.»

Cette dernière est la partie la plus dure à financer, j'imagine?

Oui, mais elle n'est généralement pas suffisante pour des projets ambitieux. Il y a le Vlaams Audiovisueel Fund, disponible sur Bruxelles et sur la Flandre, qui distribue entre 300 et 400.000 euros via un appel à projets avec 50 à 100.000 euros pour chaque projet. En Wallonie, le fonds Kiosk fait de même, mais avec plus de projets et une plus petite enveloppe. Il se focalise un peu plus sur le transmédia aussi. On va explorer une idée sur plein de supports différents comme l'audiovisuel, le jeu vidéo, des produits dérivés, des jeux de plateau, de la BD, etc. Il faut prendre les différents médias et essayer de les connecter ensemble autour d'un produit commun. On ne veut pas juste faire une déclinaison mais qu'il y ait aussi des connexions entre ces médias. En Wallonie, on a aussi la possibilité de faire financer une partie du développement des jeux vidéo, des produits de haute technicité via les fonds de la Région wallonne sur la R & D.

C'est plus difficile de trouver des fonds privés?

Oui. En Finlande, qui est devenue la figure de proue du secteur aujourd'hui, on trouve des fonds publics comme en Belgique, mais aussi des fonds privés issus par exemple de Nokia. Il y a toujours un euro privé

pour un euro public. En Wallonie, avoir un euro privé est la condition *sine qua non* pour obtenir un euro public et

ce n'est pas toujours simple de trouver cet euro privé. Il y a très peu d'investisseurs purement privés spécialisés dans les jeux vidéo. Il y a un grand travail d'évangélisation pour changer les mentalités et faire comprendre ce qu'est le jeu vidéo et son modèle économique.

Ce n'est pas un peu risqué de mettre son argent dans ce secteur, comme ça peut l'être dans le cinéma par exemple?

Sur les petits projets, on va avoir un taux de réussite très faible, mais sur lequel les retours sur investissement peuvent être très hauts. Plus les projets sont grands, plus le risque va diminuer parce que les partenaires de distribution sont plus professionnels et peuvent aiguiller le développement. Évidemment, comme au cinéma, on n'est jamais à l'abri d'une catastrophe. Il n'est par contre pas rare non plus d'entendre un studio qui a un retour 100 voire 200 fois plus élevé que son budget initial. L'investisseur avisé, un éditeur comme Electronic Arts, Ubisoft ou Focus Home Interactive, va investir comme un financier dans un catalogue.

On diversifie donc le risque.

Oui, sur dix jeux, il y en a peut-être un qui va très bien fonctionner, deux ou trois qui vont se casser la figure et le reste sera juste break-even, voire un peu en bénéfice. Le business est donc tout à fait lucratif.

Quand on voit le retard de la Belgique, comment arrive-t-on à se différencier?

Malheureusement en Belgique, la pression salariale est un élément important. Si les coûts étaient plus bas, on pourrait avoir davantage de gens et faire de plus grosses productions. Ce qui permet de sortir la tête hors de l'eau. Par rapport à l'Inde ou les pays de l'Est qui ont des capacités techniques quasi similaires à chez nous, on peut se différencier sur la taille des projets. La notion créative est bien ancrée dans notre pays. On a le talent pour créer des gameplay et des produits créatifs, ce qui crée un buzz autour des jeux et peut permettre à ces jeux de se vendre.

L'argent public est une denrée rare à l'heure actuelle. Pourquoi faudrait-il aider votre secteur plutôt qu'un autre?

Je défends la création. Car on est à la limite de la programmation technique et de la notion artistique, de la création, de l'art de raconter des histoires, de créer du loisir. Pourquoi ne pas considérer le jeu vidéo comme une forme d'art? Dans le jeu vidéo indépendant, on a des jeux sur des thématiques très profondes et très abstraites sur le cancer ou le terrorisme par exemple.

Il existe aussi des jeux très débilissants, non?

Oui, mais ça se vérifie aussi pour le film qui bénéficie du Tax Shelter. On a «Transformers» et des films d'auteur. Il en faut pour tous les publics. En Belgique, les

arts de la scène et le cinéma en bénéficient alors qu'on nous considère comme un produit technologique plutôt que de création. C'est faux, car la résultante est un produit créatif, pas technologique.

Vous vous dirigez vers les consoles, alors que votre plateforme de prédilection était le mobile, non?

On a commencé dans le mobile. Mais les racines des fondateurs sont dans le jeu console. Il est devenu très difficile pour nous d'être compétitifs dans le jeu mobile. Il y a vraiment beaucoup de jeux qui sortent. Sur iTunes, le marché est saturé. Depuis deux ans, dans le top de l'appstore, ce sont les mêmes jeux. Le coût d'entrée est devenu très élevé. Donc, même si on a de l'expérience, ce n'est pas le chemin qu'on a envie de prendre. On ne veut pas se frotter à des gens qui ont bien plus d'argent que nous et parfois même plus de talent.

Par contre, sur PC et console, on a des cartes à jouer et une certaine pertinence par rapport à ce qu'on a fait par le passé. Ça reste un marché en croissance.

Ya-t-il un manque de formation dans le domaine du jeu vidéo?

Beaucoup de gens qui sortent de l'école n'ont pas du travail rapidement. Il n'y a pas tant de studios non plus. Du coup, ils s'expatrient et au Canada. Ubisoft y cherche par exemple en continu 150 personnes. Dans le domaine, si on n'a pas trop d'attache, on part à l'étranger. Si j'avais 20 ans aujourd'hui, je ne crois pas que je lancerais une activité en Belgique.

Il y a une fuite des cerveaux vers le Canada?

Oui. Le Canada reste l'endroit où les incitants sont les plus généreux. La vie est moins chère. Les langues accessibles.

On est à des années lumières du Canada?

Oui. Aujourd'hui, c'est structurel. Au Canada, Fédéral, provincial et régional cumulent les aides. Le seul pays en Europe qui arrive à avoir cette démographie explosive dans le jeu vidéo, c'est la Finlande. Ils ont des succès retentissants avec Rovio, Clash of clans, etc. Des fonds publics ont récupéré de l'argent multiplié par deux à cinq. De l'argent qu'ils réinvestissent dans le secteur et qui crée un cercle vertueux.

Il est difficile de se rattraper face à de tels écosystèmes, non?

La Belgique a une carte à jouer sur cette notion transmédia. On a historiquement du film, de la BD et même du jeu de plateau. On a des mastodontes comme Dupuis qui ont énormément de licences mais qui n'existent quasiment pas dans le jeu vidéo. Ils doivent se réinventer. IMPS, Moulinsart... il y a énormément de potentiel. Ils sortent encore beaucoup de contenus, mais restent encore enfermés dans leurs silos sans voir ce qui se passe à côté et les grandes tendances.

Et créer un modèle à la Lego?

Oui, c'est exactement ce modèle-là.