

ÉTUDE SUR L'INDUSTRIE DU JEU VIDÉO À LA RÉUNION

et perspectives de développement pour la filière



Étude réalisée par



Avec le soutien de



Table des matières

Préambule 3

Editorial du Président du Territoire de l'Ouest 4

La production de jeux vidéo Péi depuis 2006..... 8

Focus sur les professionnels du jeu vidéo14

Perspective de développement23

L'industrie du jeu vidéo dans
les Hauts de France 26

Entretien auprès d'acteurs clés
de l'écosystème jeu vidéo à La Réunion 29



Préambule



Avec l'ILOI, le Jeu Vidéo dispose à La Réunion depuis plus de 20 ans d'une offre de formation qualitative et de professionnels expérimentés. Plus de 100 jeunes sont formés chaque année aux métiers du jeu vidéo, et plusieurs milliers à des métiers connexes (informatique, infographie). À partir de 2024, Rubika, l'école supérieure de création numérique spécialisée dans les métiers du jeu vidéo viendra renforcer l'offre de formation sur territoire.

À la sortie du diplôme, la grande majorité des étudiants à La Réunion peine à trouver du travail en local et doit quitter sa région natale ou se réorienter. En métropole plus de 50 % des étudiants trouvent un emploi dans le jeu vidéo l'année suivant la fin de leurs études selon le SNJV (Syndicat National du Jeu Vidéo).

Depuis 2015, plus de 100 jeux PC, IOS et mobiles ont été lancés depuis La Réunion.

La filière à La Réunion compte plusieurs dizaines de créateurs et quelques studios de jeux vidéo, mais tous disposent de moyens limités et peinent à se développer. Pour faire face aux enjeux du marché, il est nécessaire de constituer des équipes pluridisciplinaires pour mener des projets d'une ampleur suffisante afin d'exister sur ce secteur.

Faute de capacité financière et d'appuis locaux, studios et créateurs ne peuvent ni recruter d'équipe ni produire de jeux à dimension internationale.



Le Collectif Bouftang, association régionale du Syndicat National du Jeu Vidéo (SNJV) et représentant des professionnels du jeu vidéo à La Réunion, a mené la présente étude afin de réaliser un état de lieux de la filière et de son écosystème.

Cette étude a permis de référencer les différents acteurs de l'écosystème, de mettre en exergue les problématiques qu'ils rencontrent et de préconiser des pistes pour développer ce secteur économique.

Emmanuel Séraphin

Président du Territoire de l'Ouest

«La filière du jeu vidéo est un pilier de notre politique d'innovation du Territoire de l'Ouest».



Quelle vision avez-vous de la filière jeu vidéo à La Réunion ?

Le Territoire de l'Ouest a adopté son projet de territoire qui vise à faire de l'Ouest un territoire leader de l'économie réunionnaise.

Elle repose sur les 2 filières traditionnelles fortes que sont les activités industrialo-portuaires et le tourisme. Cependant, de par ses autres atouts, notre territoire a l'opportunité de diversifier son économie en capitalisant sur ses filières locales, et notamment dans le domaine du numérique et des industries culturelles et créatives (ICC).

Dans d'autres pays, nous constatons que l'industrie du jeu vidéo génère des chiffres d'affaires de plusieurs centaines de milliards d'euros. Au niveau national, cette industrie représente environ 5 milliards d'euros, avec une concentration significative à Paris, et des pôles secondaires à Lyon, Bordeaux, Lille et Montpellier.

Il s'agit d'un enjeu de développement majeur. Nous sommes fermement convaincus du fort potentiel de développement que présente le secteur du jeu vidéo pour l'Ouest et pour La Réunion et des retombées potentielles avec les autres secteurs d'activités que sont l'audiovisuel, l'image, le cinéma....

Pour nous, il s'agit d'une ressource majeure en termes de développement de notre territoire. Il est essentiel que cette filière du jeu vidéo s'intègre dans le tissu économique de l'île.

En amont, un travail substantiel et précurseur a été réalisé dans le domaine du numérique et de la création, notamment grâce aux initiatives de Pipangai et de l'LOI.

C'est dans le prolongement de ces efforts que nous avons assisté à une floraison d'activités dans le domaine du jeu vidéo.



Connaissez-vous auparavant l'existence de Bouftang et des autres ICC ?

Oui, par le biais d'Alain Séraphine nous connaissons les industries créatives émergentes sur le Territoire de l'Ouest.

Aussi nous avons entendu parler de votre événement : La Volcano Game Jam. L'univers du jeu vidéo se rapproche de l'univers du Manga, du Japon, du Cosplay, tout cela c'est très porteur culturellement.

Les jeunes s'identifient à cela. L'industrie du jeu vidéo est un formidable vecteur de transmission culturelle. C'est un très bon moyen de faire connaître son territoire, mais aussi de s'ouvrir à la culture des autres.

Comment pourriez-vous aider la filière ?

Le Territoire de l'Ouest a la compétence en termes de gestion des Zones d'Activités Economiques.

Nous pouvons donc offrir du foncier économique pour l'installation et le développement de la filière.

Par exemple, avec les projets de l'Ecocité, nous pouvons les intégrer dans les différents aménagements, mais surtout favoriser leur implantation. Nous allons aussi créer un lieu dédié à l'innovation dans l'Ouest.

Le Pôle Innovation Ouest (PIO), c'est 6000 m² programmés pour rassembler des acteurs de l'innovation et de la recherche sur des sujets d'avenir, comme le bâti tropical, l'énergie, le numérique et l'image dont la 3D et donc le jeu vidéo aussi.

Qu'attendez-vous de cette étude ?

Le Territoire de l'Ouest accueille sur son territoire plusieurs acteurs majeurs de la filière. Il devenait nécessaire pour nous, intercommunalité, d'avoir un état des lieux de la filière, de son potentiel de développement et de comprendre ses forces, ses faiblesses et les opportunités pour pouvoir mieux accompagner la filière à terme.

Par exemple, au vu des métiers divers et variés dont a besoin la filière, il est nécessaire de réfléchir à la formation des futurs cadres de la filière pour consolider son développement.

Notre rôle sera notamment d'accompagner l'émergence d'une école dans l'Ouest capable d'offrir des espaces pour les formations en mobilisant les financements publics pour ce type de projet. Le but est in fine d'accompagner et de valoriser les talents du territoire pour rayonner à l'international.

Pour vous, quels seront les prochains défis pour notre filière ?

L'étude de diagnostic nous dévoilera en détail les grands défis de la filière. Mais d'ores et déjà je peux citer 2 enjeux essentiels auxquels la filière est déjà confrontée :

1. La compétitivité de la filière jeux vidéo notamment sur la scène internationale nécessite d'accompagner les acteurs sur la formation, sur les aides financières, sur le foncier économique, sur la connectivité de La Réunion...
2. En parallèle, le secteur du jeu vidéo doit également mieux interagir avec les autres filières culturelles et du numérique. Il est nécessaire de l'ouvrir à des activités connexes en les intégrant dans un environnement sectoriel plus vaste. Notre objectif principal sera de créer des synergies dans un écosystème économique global qui entoure l'industrie du jeu vidéo.



Source : www.ecocite.re

Association représentative



Formation aux métiers du jeu vidéo



Activité support & connexe

- Traducteur localisateur
- Compositeur spécialisé

Producteur Admin système



Animation



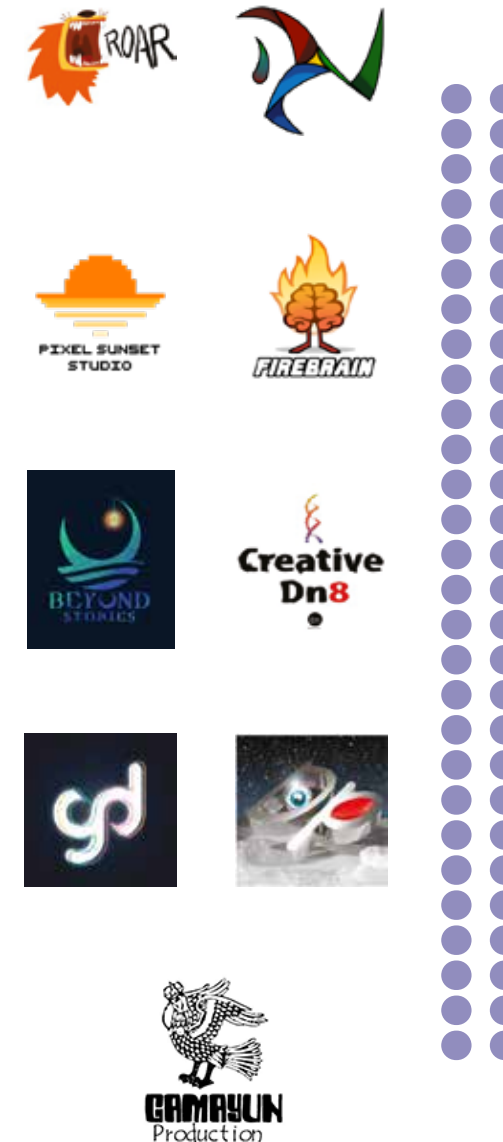
Studios et sociétés assimilées



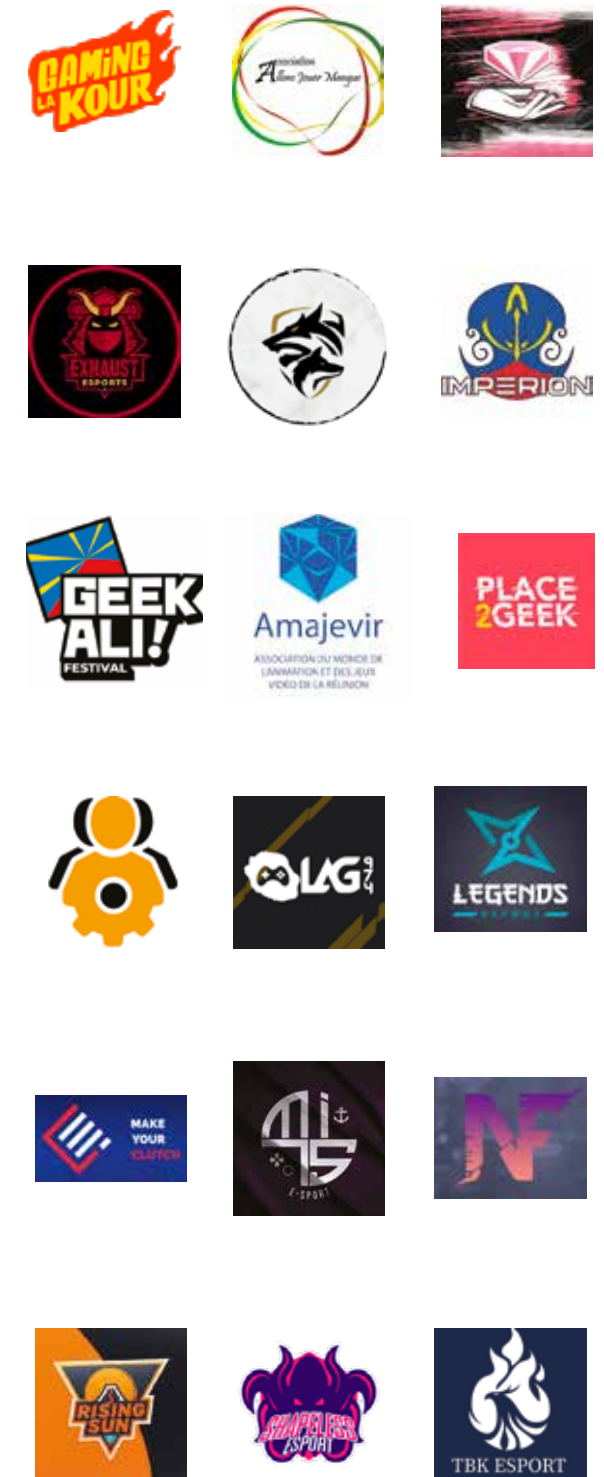
Acteurs soutien à la filière



66 Développeurs indépendants de jeu vidéo identifiés



Acteurs du divertissement



Magasins spécialisés



La production de jeux vidéo Pèi depuis 2006

Cette étude aura permis de mettre en avant les professionnels, mais également leurs productions. Partie de la grande famille des industries créatives, la filière Jeu Vidéo réunionnaise contribue à la production culturelle dans une île où la protection et la sauvegarde du patrimoine immatériel représentent un enjeu primordial pour le département.

Ainsi, depuis 2006, malgré les difficultés de financement, il a été conçu, produit et commercialisé sur le territoire réunionnais plus de 140 jeux vidéo toutes plateformes confondues.

Cette qualité de production exceptionnelle - inédite dans tous les DROM - confirme le dynamisme créatif de la filière.

Une grande partie de ces jeux a été conçue lors de l'âge d'or des smartphones par Darie Productions, une figure emblématique du paysage vidéoludique. Lionel Darie, véritable ambassadeur de la culture créole a prouvé que créer des jeux vidéo avec des spécificités locales peut toucher des millions de joueurs à l'international et contribuer à l'émergence d'une filière économique.



Dark & Light
NPCube
2006 • PC
👇 7,695



Frantic Race
Darie Productions
2012 • Mobile
👇 2,000,000+



Ice Core
Funky Monkey Studios
2012 • Mobile
👇 32,000+



Hungry Birds
Funky Monkey Studios
2012 • Mobile
👇 3,800+



Fire Defense
Funky Monkey Studios
2012 • Mobile
👇 7,695



Bubble Rock
Funky Monkey Studios
2012 • Mobile
👇 5,000+



XFMX Freestyle Motocross
Gamayun Prod
2012 • Mobile
👇 1,300,000



Explosive Truck
Gamayun Prod
2012 • Mobile
👇 449,000+



A Maze in Cube
Pixel Sunset Studios
2012 • Mobile



Frantic Race 2
Darie Productions
2013 • Mobile
👇 100,000+



Jurassic Race
Darie Productions
2013 • Mobile
👇 2,000,000+



Tank War Defender
Darie Productions
2013 • Mobile
👇 100,000+



Tank War Defender 2
Darie Productions
2013 • Mobile
👇 100,000+



Bumper Car Destruction
Darie Productions
2013 • Mobile
👇 1,000,000+



Challenge Makeup Bag
2013 • Mobile
👇 10,000+



Pocket Bike Race
Darie Productions
2013 • Mobile
👇 620,000+



Dual Boxing
Darie Productions
2013 • Mobile
👇 100,000+



Photograph Inspector
Darie Productions
2013 • Mobile
👇 100+



Ice Core Retro
Funky Monkey Studios
2013 • Mobile



Zombéo & Juliet
Funky Monkey Studios
2013 • Mobile
👇 10,000+



Mad Santa
Funky Monkey Studios
2013 • Mobile
👇 1,000+



Lovezooka
Funky Monkey Studios
2013 • Mobile
👇 500+



Megabike Extended
Funky Monkey Studios
2013 • Mobile
👇 250 000+



Alone in Space
Pixel Sunset Studios
2013 • Mobile



Speed Freakz
Pixel Sunset Studios
2013 • Mobile



Ti'Krator : Sur les routes du Volcan
Roar Games
2013 • Mobile



Alerte Cyclone
Darie Productions
2014 • Mobile
👇 1,000+



Apache Gunner
Darie Productions
2014 • Mobile
👇 840,000+



Ambush Ghost
Darie Productions
2014 • Mobile
👇 1,000+



Megafast
Funky Monkey Studios
2014 • Mobile
👇 10,000+



Shadow Pet
Funky Monkey Studios
2014 • Mobile
👇 10,000+



Splash Fruit
Funky Monkey Studios
2014 • Mobile
👇 500+



Two Racers
Gamayun Prod
2014 • Mobile
👇 350,000+



Heavy Truck Speed Racing
Gamayun Prod
2014 • Mobile
👇 22,000+



Calamars Attack
Roar Games
2014 • Mobile



JamSouls
Chromatic Dream
2014 • PC/Consoles



Fish Race
Darie Productions
2015 • Mobile
👇 370,000+



Insect Race
Darie Productions
2015 • Mobile
👇 100,000+



Space Lamas
Funky Monkey Studios
2015 • Mobile
👇 500+



Puzzle Galaxy
Funky Monkey Studios
2015 • Mobile



eXtreme Freestyle Skateboard
Gamayun Prod
2015 • Mobile
📈 317,000+



eXtreme MotoCross 2
Gamayun Prod
2015 • Mobile
📈 350,000+



Slot Racing Game
Gamayun Prod
2015 • Mobile
📈 827,000+



Toy Factory
Pixel Sunset Studios
2015 • Mobile



Speed Freakz 2
Pixel Sunset Studios
2015 • Mobile



Cook the dodo
Pixel Sunset Studios
2015 • Mobile
📈 1,000+



Easter Drop
Pixel Sunset Studios
2015 • Mobile



Good Morning Fox
Yablio
2015 • Mobile



NeoRacer
Naze Games
2015 • Mobile



Speed Intense Island
Darie Productions
2016 • Xbox
📈 100,000+



Apache Gunner 2
Darie Productions
2016 • Mobile
📈 50,000+



Tank War Defender 3
Darie Productions
2016 • Mobile
📈 1,000+



Jurassic Race 2
Darie Productions
2016 • Mobile



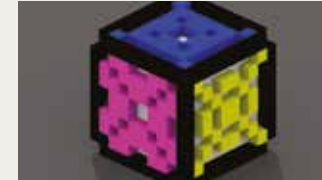
Super Mine Boy Z
Gamayun Prod
2016 • Mobile
📈 1,274



Ambush Zombie 1
Gamayun Prod
2016 • Mobile
📈 510,000+



Ambush Zombie Christmas
Gamayun Prod
2016 • Mobile
📈 80,000+



A Maze in Cube 2
Pixel Sunset Studios
2017 • Mobile



Boost ton Patrimoine! (bP!)
Roar Games
2017 • Mobile



Matisse Academy
BubbleFish Ent.
2017 • Mobile
📈 200+



Embuscade
TorTor
2017 • PC/Consoles



Ambush Zombie Ultimate
Darie Productions
2018 • Mobile
📈 100+



Illusion Face
Darie Productions
2018 • Mobile
📈 100+



Dragon Rune Arena
Funky Monkey Studios
2018 • Mobile
📈 10+



Star Floyd
Gamayun Prod
2018 • Mobile
📈 20+



Fantasy Ball
Pixel Sunset Studios
2018 • PC/Consoles



HS War
Pixel Sunset Studios
2018 • Mobile



Chainsaw Survivor
Darie Productions
2019 • Mobile
📈 100,000+



Rodeo Taureau Challenge
Darie Productions
2019 • Mobile
📈 100,000+



Consciousness is a jar
Funky Monkey Studios
2019 • PC/Mac



Speed Freakz : Zombies
Pixel Sunset Studios
2019 • Mobile
📈 100+



Rodeo Taureau Challenge 2
Darie Productions
2020 • Mobile
📈 100,000+



Pick Fruit
Darie Productions
2020 • Mobile
📈 100+



Mama Voodoo
Pixel Sunset Studios
2016 • Mobile



Aliens eat cats : puzzle game
Yablio
2016 • Mobile



AirBoard Riders
FireBrain
2016 • Mobile



Scooter VS Mafia
Darie Productions
2017 • Mobile
📈 1,000+



Space Gold Miner
Darie Productions
2020 • Mobile
📈 100+



Zistoir Bondié - Eglise 2.0
Darie Productions
2020 • Mobile
📈 1,000+



School Paper Throw
Darie Productions
2020 • Mobile
📈 10,000+



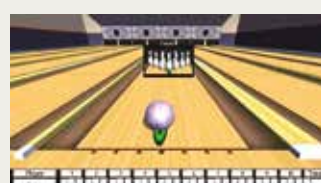
The Creator is Mean 1
Funky Monkey Studios
2020 • PC/Mac



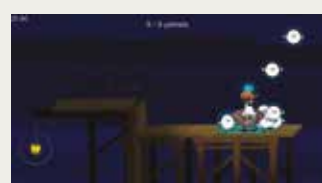
Boom Word Multiplayer
Darie Productions
2017 • Mobile
📈 100+



StickMan Overpowered
Darie Productions
2017 • Mobile
📈 10,000+



Simulateur de Bowling 3D
Gamayun Prod
2017 • Mobile
📈 27,000+



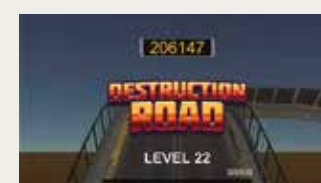
Jack Barau
Gamayun Prod
2017 • Mobile
📈 2,900+



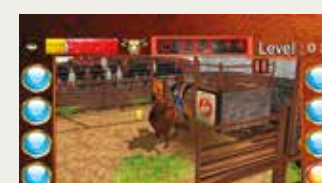
Fall Out Guys
Gamayun Prod
2020 • Mobile
📈 445



Forest Gun
Pixel Sunset Studios
2020 • Mobile



Destruction Road
Pixel Sunset Studios
2020 • Mobile



Rodeo Taureau Challenge 3
Darie Productions
2021 • Mobile
📈 100,000+



The Creator is Mean 2
Funky Monkey Studios
2021 • PC/Mac



Bloopy & Droopy
Dreamveloper
2021 • PC/Mac



Always the same nightmare
Dreamveloper
2021 • PC/Mac



Paré pas paré
BubbleFish Ent.
2021 • Mobile
📈 1000+



Acrobatic Survivor
Darie Productions
• Mobile



Lé bon, lé pas bon ?
Darie Productions
• Mobile



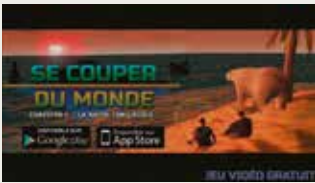
Les Visiteurs de l'Hotel de Ville
Darie Productions
• Mobile



Futur City Taxi
Darie Productions
• Mobile



Funny Face Game
Darie Productions
2022 • Mobile
📈 100+



Se couper du monde
Darie Productions
2022 • Mobile
📈 1,000+



Drunk Comedy : Le Challenge
Darie Productions
2022 • Mobile
📈 100+



2050 Complexity
Gamayun Prod
2022 • Mobile
📈 195



Ambush Monster
Darie Productions
• Mobile
📈 100+



Bouftang Race
Darie Productions
• Mobile



Fish Jumping
Darie Productions
• Mobile



Spinner Race
Darie Productions
• Mobile



Summer Time
Gamayun Prod
2022 • Mobile
📈 1,100+



Constellation Builder
Pixel Sunset Studios
2022 • Mobile
📈 50+



Wedding Crashers
Pixel Sunset Studios
2022 • Mobile



Addition Duel Kids
Darie Productions
2023 • Mobile
📈 100+



Free Kick Football
Darie Productions
• Mobile



Street Totocher
Darie Productions
• PC/Consoles



Frantic Race 3
Darie Productions
• Mobile



Farm Race
Darie Productions
• Mobile
📈 50,000+



Aiden Water Gun
Darie Productions
2023 • Mobile
📈 1,000+



The Termiraptor
Darie Productions
2023 • Mobile
📈 100+



Nature Cerness Evolution
Darie Productions
2023 • Mobile
📈 10+



Gifted The PlayHouse
Studio Pitaya
2023 • Mobile



Crazy Gigantic Jump
Darie Productions
• Mobile



Night Boost Racing
Darie Productions
• Mobile



Alpha Shooter
Darie Productions
• Mobile



Bird Race 3D
Darie Productions
• Mobile



Savanna Race
Darie Productions
• Mobile
📈 100,000+



Zeop Adventure
Darie Productions
• Mobile



High Laps
Darie Productions
• Mobile



Jeu Ca Réunion
Darie Productions
• Mobile



PumpKiller
Darie Productions
• Mobile



Speed Witch Halloween
Darie Productions
• Mobile



Table Puzzle 3D
Darie Productions
• Mobile



Toothbrush Man
Darie Productions
• Mobile



Ambush Zombie 2
Darie Productions
• Mobile



Mx Motocross Island
Darie Productions
• Mobile



Pere Noel Scouter
Darie Productions
• Mobile



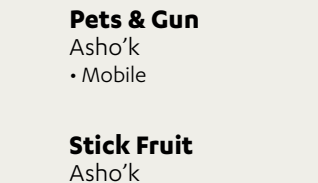
Course de pneus
Darie Productions
• Mobile



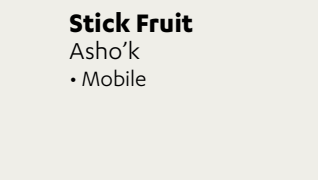
Cookie Draw
Gamayun Prod
• Mobile
📈 410+



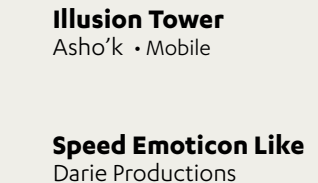
Christy's Motor Show
Darie Productions
• Mobile



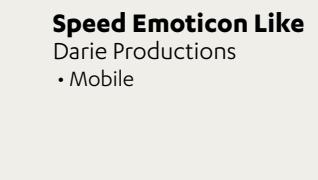
Pets & Gun
Asho'k
• Mobile



Stick Fruit
Asho'k
• Mobile



Illusion Tower
Asho'k • Mobile



Speed Emoticon Like
Darie Productions
• Mobile

Focus sur les professionnels du jeu vidéo

Afin de mieux comprendre les dynamiques de cette filière, d'identifier les opportunités et les défis auxquels elle est confrontée, une étude quantitative approfondie a été réalisée.

Cette enquête a permis de recueillir des données précieuses sur les profils types des professionnels du jeu vidéo à La Réunion, leur répartition géographique, leurs clients, leurs sources de revenus, ainsi que leurs besoins et leurs visions pour l'avenir de la filière.

Ces informations, issues de la première main, offrent un aperçu authentique de l'industrie telle qu'elle est vécue par ceux qui en sont acteurs.

Les données et les conclusions présentées ici serviront de base pour les décideurs, les entrepreneurs, les investisseurs, et tous ceux qui sont impliqués ou intéressés par l'industrie du jeu vidéo sur un territoire unique et prometteur.



MÉTHODOLOGIE :

Échantillon :

Professionnels du jeu vidéo (directeur de studio, indépendant et salarié directement impliqué dans la production de jeux vidéo)

Périmètre géographique :

Personne qui réside à La Réunion

Taille de l'échantillon : 73

Réponse : 41

Mode de recueil des données :

Envoi d'un questionnaire par mail et relance par téléphone

Type de questionnaire :

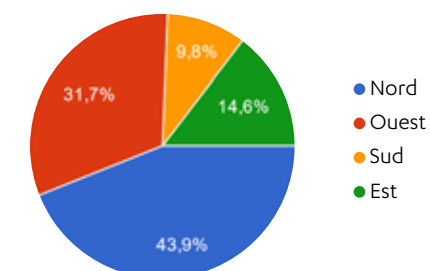
Réponse à choix multiples

I. Profils types

Dans quelle micro région de La Réunion habitez-vous ?

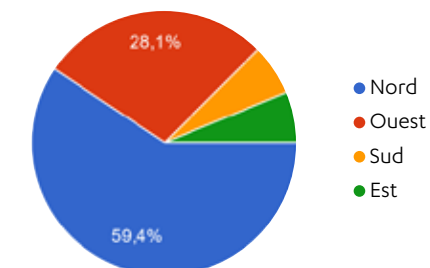
Les professionnels du jeu vidéo résident en majorité dans le Nord et dans l'Ouest.

Seuls 1/4 des professionnels du Jeu vidéo résident dans les régions Sud et Est.



Si vous travaillez dans un lieu de travail dédié où se situe-t-il ?

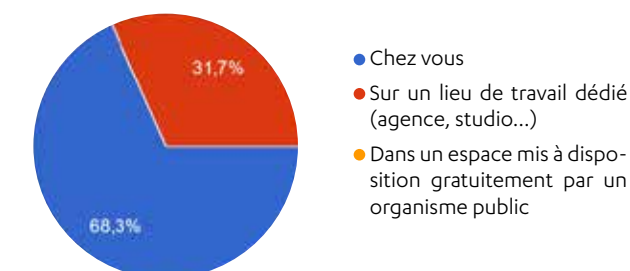
La majorité des professionnels du jeu vidéo travaillent dans la région Nord suivi par la région Ouest.



Dans quel type de lieu travaillez-vous ?

Deux tiers des professionnels du jeu vidéo travaillent sur leur lieu de résidence, et un tiers sur un lieu de travail dédié.

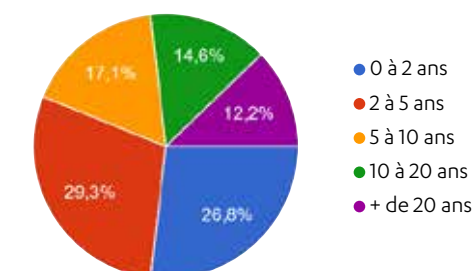
Aucun professionnel n'utilise un espace de travail public gratuit.



Quel est votre niveau d'expérience professionnelle dans le domaine du jeu vidéo ?

Les professionnels du jeu vidéo sont principalement des jeunes diplômés et Juniors (56 %).

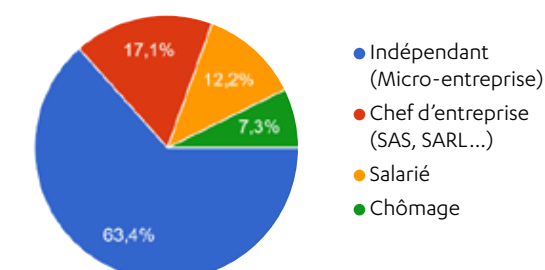
Avec 31,7 %, les confirmés et les expérimentés sont aussi très bien représentés. Notons aussi la forte présence d'experts avec plus de 20 ans d'expérience dans le domaine.



Quel est votre statut professionnel ?

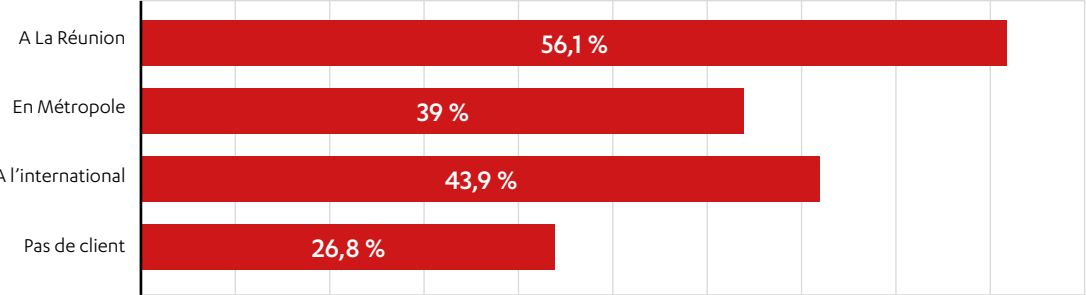
La majeure partie des professionnels du jeu vidéo sont sous le statut indépendant.

Il y a très peu de professionnels salariés (12,2 %).



II. Les clients et les revenus

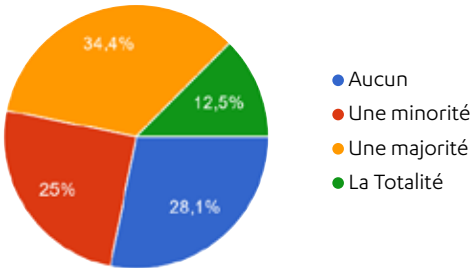
Où sont domiciliés vos clients ?



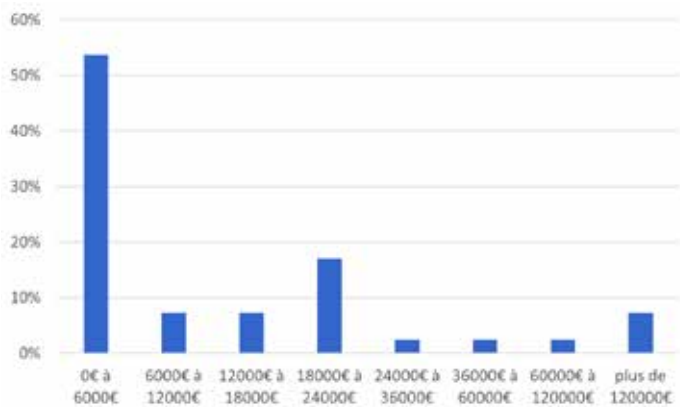
Les clients des professionnels du jeu vidéo sont majoritairement situés à la Réunion, cependant le national et l'international ne sont pas en reste avec une bonne représentation de la clientèle des professionnels. ¼ des professionnels du jeu vidéo n'ont pas de clients, ce qui suggère qu'ils vivent de l'auto édition.

Quelle part de votre activité est réalisée à La Réunion ?

Pour près de la moitié des professionnels du jeu vidéo, la majorité ou la totalité de leur activité est réalisée sur le territoire.

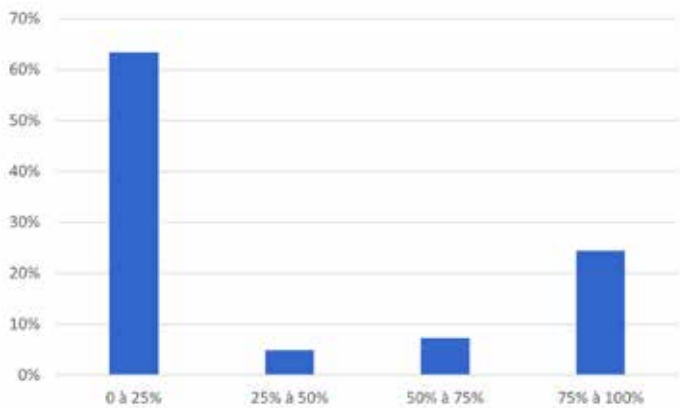


Quelle est votre chiffre d'affaire ou salaire annuel issu du développement de jeux vidéos ?



La majeure partie du chiffre d'affaires des professionnels du jeu vidéo est très peu élevé (moins de 6 000 € par an).
Il faut tout de même noter que le chiffre d'affaires global de la filière est estimé entre 1,5 et 2 millions €.

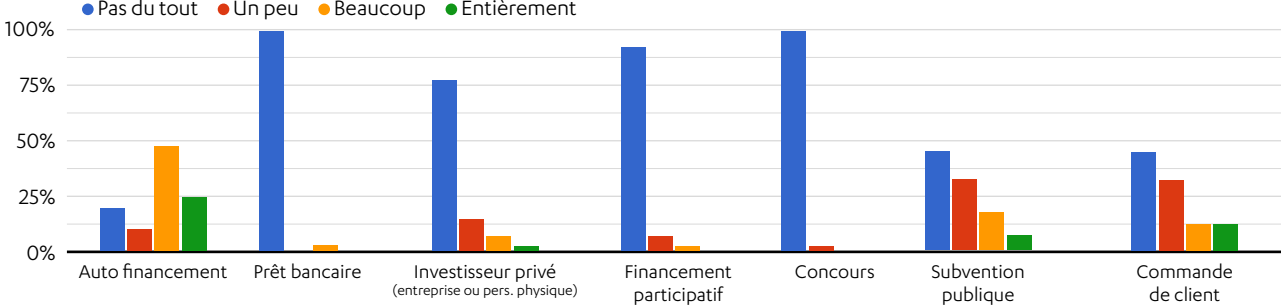
Quelle part de vos revenus représente la production de jeux vidéos ?



La production de jeux vidéo représente une faible part du revenu des professionnels de la filière, cela suggère qu'ils ont d'autres activités et sources de revenus pour subsister (enseignement, métiers connexes du développement et de l'animation, travail alimentaire...).

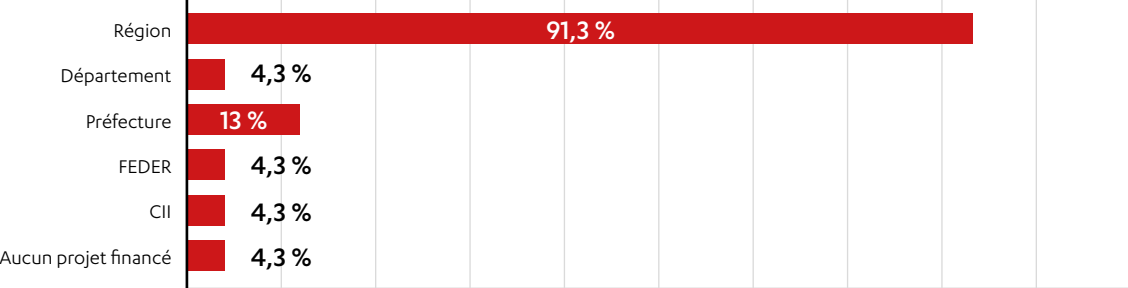
III. Le financement

Comment financez-vous votre activité et/ou vos projets de jeux vidéos ?



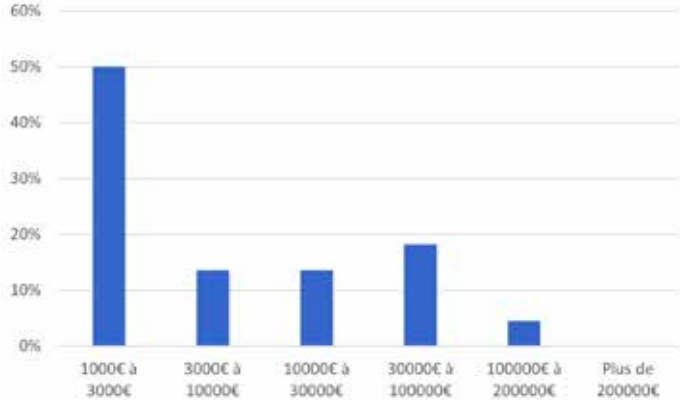
Les projets de jeu vidéo des professionnels sont le plus souvent autofinancés par les professionnels eux-mêmes. Le financement issu de subventions publiques et des commandes de clients bien que minoritaire est tout de même significatif. Le financement issu des banques et des investisseurs privés est très faible.

Si vous avez obtenu des subventions publiques, quels organismes vous ont financés ?



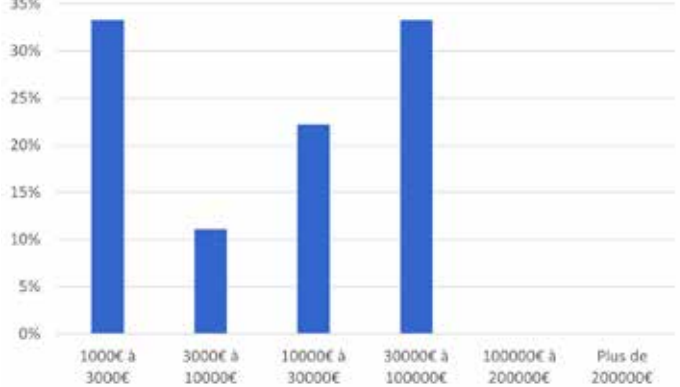
La Région Réunion a financé 91,3 % des projets ayant obtenu des subventions publiques

Si vous avez obtenu des subventions publiques, quel était leur montant ?



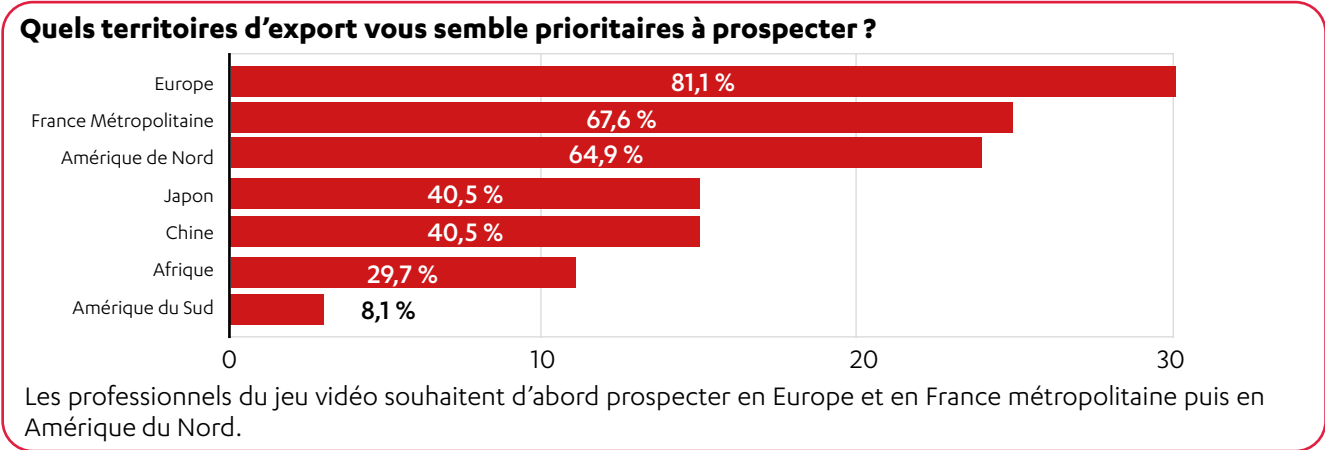
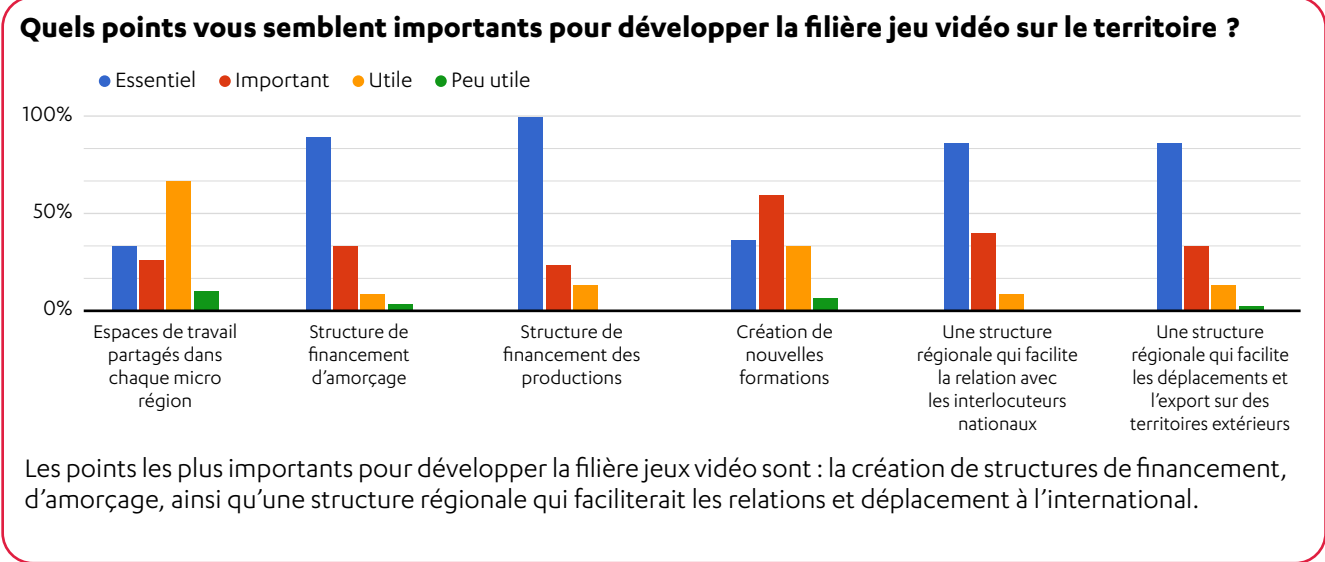
Les sommes obtenues par des subventions publiques sont majoritairement inférieures à 30 000 €

Si vous avez obtenu des financements privés, quel était leur montant ?

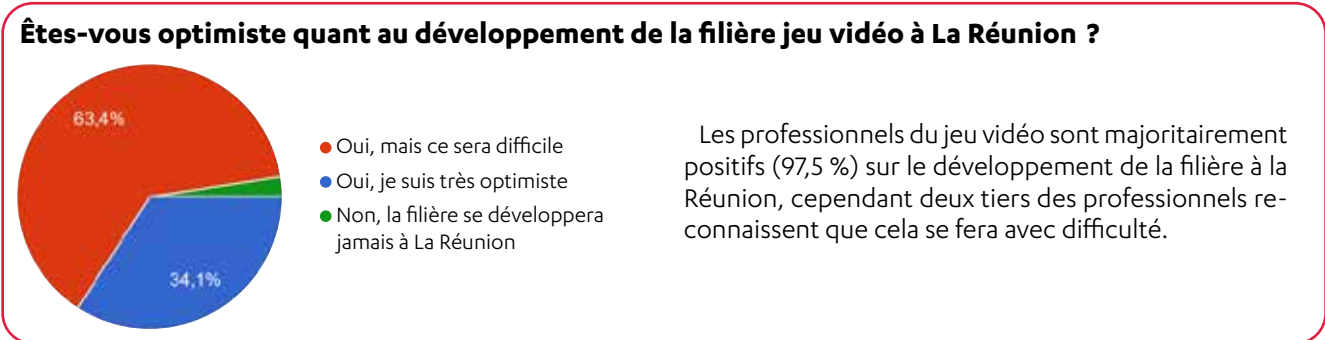


Les sommes obtenues par des financements privés s'étalent majoritairement entre 10 000 € et 100 000 €, avec également un tiers de petites sommes (1 000 à 3 000 €) obtenues.

IV. Besoins identifiés



V. Vision de la filière à La Réunion



Synthèse

Synthèse

Le profil des professionnels

La répartition géographique des professionnels du jeu vidéo à La Réunion indique que le secteur est principalement concentré dans les régions Nord et Ouest de l'île. Cette concentration géographique peut avoir un impact sur la collaboration et les opportunités de networking au sein de la filière. Les régions Sud et Est semblent sous-représentées, ce qui pourrait nécessiter des efforts supplémentaires pour promouvoir le secteur dans ces régions.

La prédominance des professionnels travaillant depuis leur lieu de résidence indique une difficulté d'accès aux locaux professionnels et un manque d'offre de locaux adaptés. Ce constat est renforcé par l'absence de lieu de travail mis à disposition par la puissance publique.

Le mélange d'expérience au sein de la filière est intéressant, avec une forte présence de jeunes diplômés et de juniors, ainsi que des professionnels confirmés, expérimentés et même des experts. Cela peut être considéré comme un atout, car il permet la combinaison de nouvelles idées et d'expérience éprouvée au sein de l'industrie.

La proportion relativement faible de professionnels salariés suggère que les opportunités de carrière traditionnelle dans ce domaine sont limitées. La prédominance du statut indépendant parmi les professionnels du jeu vidéo indique que, face à cette problématique, une forte culture d'entrepreneuriat s'est développée dans le secteur.



Le marché



La diversité des clients, y compris locaux, nationaux et internationaux, témoigne du potentiel de développement de l'industrie du jeu vidéo à La Réunion. Cependant, il est préoccupant de constater que 25 % des professionnels n'ont pas de clients ou d'éditeurs. Cela soulève des questions sur la viabilité à long terme de leur activité.

Le fait que la moitié des revenus proviennent de clients locaux suggère que le marché local est un moteur essentiel du secteur. Cela souligne l'importance de la sensibilisation à la filière au niveau local et de la création d'une demande pour les produits et services liés au jeu vidéo.

La diversité des niveaux de chiffre d'affaires annuel, avec une majorité d'indépendants gagnant moins de 6 000 €, un tiers gagnant plus 18 000 € et seulement 7 % d'entreprise générant plus de 120 000 € de chiffre d'affaire annuel. Cela indique une certaine variabilité dans les performances économiques des professionnels du jeu vidéo à La Réunion et une précarité très importante.

Par ailleurs, la part importante des professionnels gagnant moins de 6 000 € annuellement dans la création de jeu vidéo suggère qu'ils ont d'autres activités et sources de revenus (enseignement, métiers connexes du développement et de l'animation, travail alimentaire...).

La dépendance à l'égard des clients locaux et la variabilité des revenus suggèrent que la filière doit explorer des moyens de diversification de ses sources de revenus. Il est nécessaire d'encourager l'exploration des marchés internationaux et la recherche de clients hors de l'île pour réduire la vulnérabilité face aux fluctuations du marché local.

Le financement

Les projets de jeu vidéo des professionnels sont le plus souvent autofinancés par les professionnels eux-mêmes. Le financement issu de subventions publiques et des commandes de clients, bien que minoritaire, est tout de même significatif. Le financement issu des banques et des investisseurs privés est très faible.

La forte dépendance vis-à-vis de l'autofinancement et des subventions de la Région soulève des questions sur la diversification des sources de financement.

D'autre part, le fait que la majorité des subventions publiques soient inférieures à 30 000 € indique un besoin de soutien financier accru pour les projets du secteur.



Besoins identifiés

Les besoins identifiés pour le développement de la filière, notamment en matière de financement et d'accompagnement à l'export, sont cohérents avec les défis typiques auxquels sont confrontées les industries créatives. La création de structures de financement et de fonds d'amorçage peut aider à soutenir la croissance des entreprises du secteur.

La priorité donnée à la prospection en Europe, en France métropolitaine, et en Amérique du Nord indique une vision ambitieuse pour l'expansion de l'industrie du jeu vidéo à l'international.



Vision de la filière

Le pourcentage relativement faible de professionnels envisageant de quitter La Réunion en raison du manque de débouchés suggère un fort attachement à l'île. Cependant, il est important de noter que plus d'un tiers envisage encore cette possibilité, ce qui souligne les défis persistants auxquels fait face la filière.

La volonté d'explorer les marchés internationaux met en lumière l'importance de l'accompagnement à l'export. Il serait nécessaire de favoriser les structures d'accompagnement efficaces pour aider les professionnels à pénétrer les marchés étrangers.

La vision positive du développement de la filière à La Réunion, malgré les difficultés anticipées, témoigne de la passion et de l'engagement des professionnels de l'industrie du jeu vidéo dans la région.

Projection du chiffre d'affaires global de la filière jeu vidéo

Cette étude nous permet de projeter de façon estimative le chiffre d'affaires globales de la production de jeux vidéo à La Réunion. Ce chiffre se situerait entre 1,5 et 2 millions d'euros par an.

De plus, elle nous permet d'estimer le revenu moyen des professionnel entre 20 000 et 27 000 € par an. Cette moyenne est dopée par les quelques studios d'envergure et cache de forte disparités.



Conclusion

Ces données mettent en évidence à la fois les opportunités et les défis auxquels est confrontée l'industrie du jeu vidéo à La Réunion.

Pour atteindre des objectifs ambitieux, des efforts doivent être déployés afin de renforcer les dispositifs de financement, la visibilité et l'accompagnement à l'export et le développement des acteurs économiques.

Perspectives de développement et préconisations d'actions pour la filière Jeu Vidéo à La Réunion

La filière Jeu Vidéo est dynamique du point de vue des acteurs qui la compose, les professionnels du secteur sont des passionnés avec un haut niveau de compétence. Pourtant, le secteur peine à se développer d'un point de vue économique. La filière a besoin de se structurer, d'avoir des infrastructures, d'accéder à des ressources techniques et supports, d'attirer des financements et de développer son marché.

Préconisations à court terme :



Créer un hub des ICC de l'Océan Indien

Les espaces de travail sont essentiels pour rassembler les professionnels au sein de hubs du jeu vidéo et pour favoriser l'émergence de studios. Créer un hub des ICC permettra de favoriser la collaboration, l'innovation, l'attractivité, la montée en compétence et la croissance de cette industrie, tout en renforçant l'écosystème économique local. Ce hub permettra de rassembler les différents acteurs de l'écosystème et de devenir un pôle d'attractivité dans l'Océan Indien.

Les espaces devront être de plusieurs types pour s'adapter aux différentes demandes du secteur :

- **Des espaces de coworking gratuits** pendant 1 an puis avec un tarif abordable : destinés aux indépendants qui souhaitent accéder à un espace de travail partagé et connecté à l'écosystème ainsi qu'à un public n'ayant pas encore d'activité salariée ou entrepreneuriale.
- **Des bureaux fermés** (de 15 m² à 150 m²) à tarif abordable : spécialement conçus pour les studios qui commencent leur activité ou cherchent à développer leur entreprise. Ces espaces devront être proposés avec un contrat de bail type coworking : préavis d'un mois, fourniture de mobilier, services d'eau et d'électricité inclus. Cette approche prend en considération la précarité qui peut parfois caractériser la filière du jeu vidéo, offrant ainsi une flexibilité essentielle pour les professionnels du secteur.

Il faut noter qu'un Hub des ICC devrait bientôt voir le jour sur le Territoire de l'Ouest. En effet, le TCO a lancé une vaste démarche d'aménagement du territoire nommé Ecocité dans laquelle il est fait la part belle au développement des nouvelles filières économiques.

D'autre part, l'entreprise Gao Shan Pictures au côté du TCO ont été récemment lauréat de l'appel à manifestation d'intérêt de France 2030 « Pôles territoriaux d'industries culturelles et créatives ». Ce projet aura pour vocation de créer un pôle de moyen et de production artistique pour les entreprises issues des secteurs du cinéma, du jeu vidéo, de la création numérique et du spectacle vivant.



Doter l'organe représentatif de l'industrie du jeu vidéo de moyens adéquats

Il est essentiel que l'organisme représentant cette filière dispose de ressources adéquates pour articuler la stratégie de développement de filière. Cet organe doit être doté de manière permanente de 2 à 3 employés, ainsi que de ressources spécifiquement allouées à la mise en œuvre d'un plan d'action intégrant les différentes recommandations pour le développement de la filière.

Il est tout aussi crucial que cette entité représentative soit pilotée par les acteurs travaillant de manière opérationnelle au sein de la filière, afin d'assurer un accompagnement pertinent des nouveaux studios et des acteurs émergents.



Développer le marché international

Face à la variabilité des revenus et à la dépendance aux clients locaux, il est important d'encourager les professionnels à explorer les marchés internationaux et à diversifier leurs sources de revenus. Des initiatives de développement commercial et d'exportation collaborative peuvent être mises en place pour réduire la vulnérabilité aux fluctuations du marché local. Les premières actions à mettre en œuvre seraient :

- Le financement de commerciaux pour vendre les compétences locales de l'industrie du jeu vidéo
- La participation aux salons professionnels internationaux (Game Camp, Game Connexion, Game Developers Conference, BitSummit...)
- La création d'une structure juridique permettant aux indépendants et différents petits studios de répondre ensemble aux appels d'offres et demandes des clients internationaux.

Préconisations à moyen terme :

Favoriser l'émergence d'un studio «Star»



Le succès d'un studio de création peut déclencher une réaction en chaîne favorisant l'émergence d'autres acteurs. Ce phénomène est souvent décrit comme l'effet domino du succès, où une réussite initiale entraîne la prospérité de tout un écosystème.

Lorsqu'un studio de création parvient à créer un jeu vidéo qui rencontre un succès commercial ou critique, il inspire d'autres créateurs. Le succès d'un studio peut donc servir d'exemple concret de ce qui est possible, suscite la motivation, et attire l'attention de talents émergents, de créatifs, de développeurs et d'artistes. Cette affluence de talents accroît la qualité et la créativité des projets, renforçant ainsi le potentiel de succès pour d'autres studios.

Enfin cela facilitera l'accès au capital privé, nécessaire pour le développement de nouveaux projets. Les investisseurs, les mécènes, et les partenaires financiers sont plus enclins à soutenir les acteurs d'un écosystème où une entreprise a déjà connu une réussite.

Faciliter l'accès aux financements publics



Le taux d'intervention des subventions en matière de projets de jeu vidéo est déjà important. D'autant plus si celui-ci passe à 80 % maximum sur l'aide à la production dans le cadre des aides régionales.

La problématique réside plus sur la complexité ainsi que la lenteur de la procédure et sur l'absence d'acompte pour les projets qui implique de disposer des financements en amont.

Développer le marché local



Il est fondamental pour l'industrie du jeu vidéo à La Réunion de pouvoir compter sur des clients locaux, qu'ils s'agisse d'entreprises ou d'institutions publiques.

Les jeux sérieux (ou « Serious Games ») sont un exemple concret de cette utilisation : ils peuvent être utilisés par les écoles, les organisations gouvernementales, les entreprises, et d'autres entités pour atteindre des objectifs spécifiques.

La présence de clients locaux renforce la solidité financière des studios et également les liens entre l'industrie du jeu vidéo et la communauté locale, contribuant à sensibiliser le public à cette forme d'art et de divertissement. Cela encourage l'éducation, la formation, et pourra susciter l'intérêt pour les carrières dans ce secteur.

Pour pouvoir faire émerger ce studio à La Réunion, deux stratégies sont possibles :

- Favoriser l'implantation locale d'un studio national ou international. La Réunion jouit déjà d'une connectivité internet de haute qualité, d'un environnement de vie attrayant, de talents locaux et d'incitations financières fortes (aide régionale, exonération fiscale, crédit d'impôt innovation renforcée...). Il reste mettre à disposition des infrastructures adéquates, faciliter les procédures administratives et entrer en contact avec les studios internationaux.
- Favoriser la croissance et la consolidation d'un studio de jeu vidéo réunionnais. Le jeu vidéo comme le cinéma est une industrie nécessitant d'importants financements lorsque l'on porte des projets ambitieux. Il faut compter généralement de 3 à 5 ans pour avoir un retour sur investissement. Il est donc nécessaire de mobiliser des fonds privés importants, et un soutien public proactif.

Dans le cadre d'une filière naissante avec beaucoup d'acteurs précaires financièrement, il est nécessaire que le Conseil Régional s'engage à :

- Tenir un délai maximum de 2 mois pour l'instruction et le passage en commission permanente des projets jeu vidéo.
- Octroyer de manière systématique des acomptes de subvention pour les projets de jeu vidéo.

Enfin, pouvoir compter sur des clients locaux permet aux studios de jeu vidéo de s'adapter aux besoins et aux spécificités du marché réunionnais. Ils peuvent créer des jeux qui reflètent la culture locale, qui abordent des enjeux régionaux, et qui sont en phase avec les préoccupations de la population locale. Cela peut renforcer le lien entre l'industrie du jeu vidéo et la communauté réunionnaise, tout en ouvrant des opportunités commerciales.

Pour stimuler cette demande régionale, il est nécessaire de promouvoir localement la filière, ses talents et ses capacités de réalisation. Cette promotion pourra être réalisée via l'organisation d'événements, de séminaires ou à travers des rendez-vous avec les décideurs publics et les acteurs importants de l'économie traditionnelle.

Préconisations à long terme :

Développer le financement privé



Le financement privé est le grand absent de l'industrie du jeu vidéo à La Réunion, il est pourtant indispensable pour mettre en place des projets ambitieux. Il existe certains leviers pour pallier cette problématique :

- Créer un fonds de dotation à la création de jeux vidéo (ou autre structure financière) abondée par des acteurs locaux privés et publics.
- Favoriser le lien entre les banques locales et la filière jeu vidéo ; aider les porteurs de projet jeu vidéo à solliciter des prêts bancaires.
- Favoriser le lien entre les banques métropolitaines et la filière jeu vidéo à La Réunion.

Favoriser la création d'un éditeur de jeu vidéo Océan Indien



À La Réunion et dans les différents pays de la zone Océan Indien, il n'existe aucune structure permettant d'éditer des jeux vidéo. Pourtant, le besoin est très important.

La création d'une structure d'édition revêt un double enjeu, le financement et la commercialisation des jeux vidéo :

- L'éditeur fournit le financement initial nécessaire pour le développement du jeu. Cela peut inclure les coûts de production, de marketing et de distribution. En échange, l'éditeur s'attend à obtenir un retour sur investissement une fois le jeu publié.

- Promouvoir la destination Réunion comme territoire d'investissement pour le jeu vidéo. Deux types d'actions pourraient être réalisés. Il serait possible de faire de La Réunion une étape du tour de France du jeu vidéo, organisé par le SNJV et les clusters régionaux, le Tour de France des professionnels du jeu vidéo a pour objectif de permettre aux professionnels du secteur d'échanger sur les actualités et les enjeux de l'industrie en France. Il serait également souhaitable d'organiser un « éductour » pour promouvoir les compétences locales auprès d'investisseurs et d'éditeurs internationaux et hexagonaux.

- L'éditeur prend en charge la distribution du jeu sur différentes plateformes, y compris les consoles de jeu, les ordinateurs et les appareils mobiles. Il gère également la commercialisation du jeu, y compris les campagnes publicitaires, les relations publiques et les partenariats promotionnels.

Il est à noter qu'une telle structure va nécessiter un très important financement de départ et que La Réunion est éloignée des hubs internationaux du jeu vidéo (Europe, États unis, Canada et Asie).

Assurer la continuité de la montée en compétence et augmenter le nombre de personnes formées sur le territoire



De nombreux Réunionnais souhaitent se former aux métiers du jeu vidéo, il n'y a pas suffisamment de formation de qualité sur le territoire pour répondre à la demande. L'ouverture prochaine de l'école Rubika viendra répondre en partie à cette problématique.

Il sera nécessaire de soutenir l'effort : la filière amorçant son développement, les débouchés en termes d'emploi seront exponentiels et il sera nécessaire d'avoir suffisamment de main-d'œuvre locale pour répondre à cette demande. D'autre part, en raison de l'évolution constante des technologies et de la nécessité d'adaptation aux tendances du marché, il est d'ores et déjà important de

mettre en place la formation continue des professionnels du secteur sur des technologies de pointe.

Les formations continues devront être mises en place en consultant les professionnels de la filière, chargés de surveiller les évolutions technologiques et du marché, de sélectionner les formateurs appropriés, et d'organiser les sessions de formation.

Étant donné les synergies possibles de la filière jeu vidéo avec les autres filières des Industries Culturelles et Créatives, le potentiel économique de celles-ci et le manque d'infrastructures au sein de l'Océan Indien, il pourrait être pertinent de se projeter dans la création d'un vaste campus universitaire des ICC à destination de l'ensemble des îles de l'Océan Indien.

Mise en perspective avec le développement de l'industrie du jeu vidéo dans les Hauts de France



Nous avons interviewé Laurent Peroy, Délégué Général de l'association Game In.

Game In regroupe les entreprises de la filière du jeu vidéo de la région Hauts-de-France. Elle a pour missions de structurer, animer, renforcer et favoriser le développement des acteurs régionaux.

Comment se porte la filière jeu vidéo dans les Hauts de France ?

Nous ne sommes pas le territoire le plus développé de l'industrie du jeu vidéo. Nous sommes encore loin de la métropole Lyonnaise ou Parisienne qui comptent chacune plus de 150 studios. Il y a également des villes comme Bordeaux et Montpellier qui ont connu une croissance importante ces dernières années. Nous sommes des outsiders, avec tout de même un écosystème stable.

Comme l'industrie du jeu vidéo a-t-elle émergé dans votre région ?

Notre industrie a pu émerger en s'appuyant sur trois éléments significatifs :

Le premier, c'est l'arrivée de l'entreprise Big Ben/Nacon sur le secteur de la conception de jeux vidéo à la fin des années 90. Big Ben était au départ une entreprise lilloise de vente de montres, qui s'est diversifiée dans la conception/distribution d'accessoires pour console de jeu vidéo.

Le deuxième élément important, c'est l'implantation de l'école SupinfoGame Rubika à Valenciennes en 1988. Il s'agit de la première formation spécialisée dans les métiers du jeu vidéo en France. L'école a permis de former les



talents locaux de l'industrie des Hauts de France.

Enfin le troisième élément - sans doute le plus important - c'est le succès du Studio Ankama. Ankama se crée en 2001. En 2003, elle lance un jeu qui sera un carton international, Dofus. Le jeu sera adopté par des dizaines de millions de joueurs. Le studio est passé d'une boîte de 10 pote dans un local sordide à 400 personnes en très peu de temps.

Nous avons deux acteurs « piliers » dont un très visible. D'une manière générale, les écosystèmes où on a connu des explosions comme à Bordeaux, c'est quand un gros s'implante. Bordeaux, il y a plus de dix ans, il n'y avait que des indépendants isolés. Puis Ubisoft s'implante, Asobo se développe suivie de Motion Twin et Shiro Games.

Le coup d'accélérateur est souvent mis par des très gros sinon il faut que des petites structures arrivent à se consolider réellement. Pour nous c'est avant tout parce qu'il y a eu des réussites sur le territoire que le secteur s'est développé.

Quel a été l'impact du succès d'Ankama sur le territoire ?

Ankama c'est une success-story dans une région sinistrée en termes d'industrie. Les politiques et les médias s'y sont intéressés. Cela a

également amené une compréhension du grand public, ça a créé une existence tacite pour la filière. Tout le monde s'est dit : « à oui il y a du jeu vidéo dans les Hauts de France, s'il y a un jeu comme Dofus c'est qu'il y a une industrie derrière ». C'est devenu une évidence.

Cela a créé une dynamique très importante sur le territoire. Il y a eu plein de petits studios qui ont commencé à se lancer sur des jeux mobiles ou des serious games. D'autres nouveaux studios ont également été lancés par des anciens d'Ankama. Enfin Ankama a commencé à faire des dessins animés qui ont été diffusés sur France 3, ce qui a permis de mettre également en lumière le secteur de l'animation.

Comment est né l'association Game In ?

Game in a été créé en 2009 d'un constat, il y avait certes Ankama qui est une grosse structure qui fonctionne bien, mais désormais plein de petites entreprises avaient besoin d'être accompagnées et représentées. Au départ la volonté de ces petites entreprises était de se rassembler : d'avoir une structure qui soit un point central, qui favorise le développement de l'industrie, qui puisse parler aux pouvoirs publics, puisse intégrer les nouveaux venus et puisse mettre en relation l'écosys-

tème. À la création, Game In, c'était le rassemblement de 10 entreprises, désormais nous sommes 50.

Game In est financé par la Région Haut de France et la Métropole Européenne de Lille. Pour ces deux entités, nous sommes le référent de toute initiative autour de l'activité vidéo ludique qui se monte sur le territoire. Nous sommes aussi l'entité qui permet d'appréhender cette industrie pour les pouvoirs publics locaux. Ces deux financeurs publics nous aident sur notre plan d'action annuel, sur nos dépenses de fonctionnement et sur des actions spécifiques comme l'organisation Game Camp France.

Avez-vous des problèmes d'infrastructures ?

Non, nous avons beaucoup de friches industrielles ici et énormément de lieux qui sont d'anciens espaces résiduels reconvertis. Sur le territoire nous avons un pôle d'innovation pour les ICC : la Plaine Images.

C'est un immense Hub Européen comprenant 150 entreprises, 40 000 m² de bureaux à tarif abordable, 3 écoles et 1 incubateur. 50 % de l'industrie de jeu vidéo des Hauts de France se trouve sur ce lieu. D'autre part, le programme d'incubation / accélération de la Plaine Images permet aux projets qui se lancent d'avoir accès à des locaux gratuitement.

Pouvez-vous nous parler des dispositifs mis en place pour aider les projets du studio de jeu vidéo qui se lancent ?

En collaboration avec Game In, La Région Hauts de France a lancé le dispositif régional d'incubation avec un parcours spécialisé jeu vidéo. Lorsqu'un porteur de projet est accepté dans le programme, il a accès : à un local, un suivi spécialisé, à des événements professionnels et au fonds régional d'incubation.

Ce dernier permet au porteur de toucher 15 000 € pour payer des prestations ou acheter du matériel. Il existe également un fond permettant au porteur de projet de toucher une enveloppe lui permettant de subsister le temps que son entreprise soit lancée.

En 2007, La Région Hauts de France a également mis en place un fond régional jeu vidéo distinct des fonds du CNC. Ce fond est doté de 500.000 €, il est distribué lors de deux comités par an. Il peut être sollicité pour de la préproduction ou de la production. L'enveloppe affectée doit absolument être dépensée sur le territoire.

Avez-vous des conseils pour développer l'industrie du jeu vidéo à La Réunion ?

Vous avez une spécificité forte, vous êtes une île beaucoup plus proche du continent Africain. L'Afrique du Sud se développe pas mal en ce moment sur le vidéo ludique, ça peut valoir le coup de voir ce qui se fait de ce côté-là.

Si vous avez un coût du travail plus bas, une prestation de sous-traitance d'un studio réunionnais sera beaucoup moins chère qu'un studio en métropole. Il y a une carte à jouer,

mais le problème c'est que ça va précariser la filière : elle va devenir attractive parce que vous êtes précaires, mais le but n'est pas de rester dans cette situation.

En analogie avec notre développement, il vous faudrait une star locale, un studio majeur qui tirera vers le haut l'ensemble de l'écosystème.

Souhaitez-vous ajouter quelque chose ?

Il y a des investissements insensés qui ont été faits depuis le Covid dans le jeu vidéo. Il y a eu un eldorado puis c'est retombé. Il y a beaucoup de jeux, les gens n'ont pas le temps de jouer à tout. Il y a une grande mortalité dans l'industrie. La mortalité des studios vient en partie de la méconnaissance du marché, mais le plus important c'est de trouver des gens qui font de bons jeux.

Il faut identifier des pépites et mettre les moyens pour qu'elle puisse se développer. Sur notre territoire, les aides locales ont permis à des boîtes de se développer, mais ces entreprises reposaient avant tout sur des éléments solides : la compétence, le savoir-faire et une bonne idée.

Autre point. L'erreur la plus importante que l'on peut entendre c'est : « l'industrie du jeu vidéo c'est comme le cinéma et l'animation ».

Non ! On ne doit jamais accepter ça d'un élu ou d'un partenaire privé, parce que ça fait faire des lieux communs ineptes, ça fait déployer des dispositifs complètement nuls et après dire : « on a testé, ça ne marche pas ».



La Plaine Image - Hub européen des industries créatives - Région Hauts de France



Entretien auprès d'acteurs clés de l'écosystème jeu vidéo à La Réunion

Dans le cadre de cette étude, nous avons mené des entretiens avec des acteurs-clés de l'industrie du jeu vidéo à La Réunion. Ces professionnels ont partagé leur parcours, leurs défis, leurs aspirations, ainsi que leur vision pour le développement de cette industrie sur l'île.

Ces entretiens nous ont permis de plonger dans l'univers de l'industrie du jeu vidéo à La Réunion, en explorant les expériences variées des différents acteurs, les obstacles qu'ils ont surmontés, et les objectifs qu'ils poursuivent.

Chacun d'entre eux apporte des perspectives uniques, offrant un aperçu précieux de la manière dont cette industrie évolue sur l'île.

À travers ces interviews, nous avons pu recueillir des informations concrètes sur le développement de l'industrie du jeu vidéo à La Réunion, mettant en lu-

mière les défis et les opportunités qui se présentent.

Les parcours et les aspirations partagés par ces acteurs témoignent de l'engagement et de la passion qui anime la communauté du jeu vidéo dans la région.

Ces entretiens ont été menés auprès d'une grande diversité d'intervenants, comprenant : des gérants de studios de jeu vidéo, des développeurs indépendants, des salariés du secteur, des représentants politiques, des responsables administratifs, ainsi que des acteurs-clés des activités connexes de l'industrie du jeu vidéo.



MÉTHODOLOGIE :

Échantillon : acteurs de l'écosystème jeu vidéo de La Réunion

Nombre de personnes sollicitées : 46

Répondants : 16

Mode de recueil des données : entretien semi-directif d'environ 60 minutes



Loïc Manglou

Président du Collectif Bouftang

«On a investi énormément dans le secteur audiovisuel avant qu'il puisse avoir des retombées conséquentes. Pourquoi on ne le fait pas avec le jeu vidéo ?»

Quel est votre rôle en tant que Président ?

C'est avant tout un rôle de représentativité auprès des institutions publiques, et même parfois des partenaires commerciaux, privés.

Aller à leur rencontre c'est important pour montrer qu'il y a des adhérents, des pros qui ont des besoins des problématiques et qui ont besoin d'être écoutés, accompagnés par ces partenaires - privés ou publics.

Je représente les intérêts de nos membres et cela passe par faire reconnaître ces intérêts. Cette étude est importante à ce niveau-là. Pour que je puisse mener à bien ma mission j'ai besoin de savoir avec une grande précision : quels sont les intérêts, les demandes, les besoins identifiés, les problématiques terrain ? Quels sont les acteurs, ce dont ils ont besoin pour développer leur attractivité ?

Il ne faut pas oublier qu'on a des entreprises qui veulent créer de l'emploi et de la richesse sur le territoire. Donc comment, nous, Bouftang, et moi, en tant que représentant de toutes ces sociétés adhérentes, je peux les aider à fluidifier les rapports avec les acteurs économiques ?

Quelle est votre vision de la filière ?

Ce que je présage c'est que nous sommes au début de la structuration. C'est très organique au final une filière. Au début, on a peu d'acteurs, ensuite on en a beaucoup, ensuite ces acteurs commencent à se rassembler eux-mêmes et à se structurer.

On a d'un côté ceux qui veulent monter des studios et embaucher

et d'un autre côté ceux qui veulent travailler leur technicité et être embauchés par ces studios.

Les studios qui représenteront les bassins d'emplois de demain vont devoir être accompagnés pour avoir des financements, car c'est le nerf de la guerre.

Il est important de noter que les financements publics sont conditionnés par les financements privés, donc il faudra aller chercher les partenaires privés pour qu'ils puissent mettre la première pierre et activer l'effet de levier pour les aides publiques.

On doit rattraper l'hexagone sur ce sujet. Aujourd'hui toutes les autres associations régionales me disent « Les banques nous prêtent, à nous, studios, pour financer nos activités ». Aujourd'hui aucune banque à La Réunion n'a prêté, investi dans le jeu vidéo, à hauteur d'une levée de fonds.

Quand tu es à Angoulême, pour faire financer un studio, tu vas voir les banques, et via le travail de réseau des associations régionales il y a cette confiance qui s'est installée. Nos banques ne nous connaissent pas donc on doit redoubler de travail par rapport à ce qu'il y a là-bas.

Au lieu de faire de la communication pour dire « nous accompagnons les startups up », il est nécessaire de faire un réel travail de fonds pour donner à nos studios les moyens de se développer.

L'idée c'est d'avancer ensemble sur ces sujets et d'avoir d'ici quelques années, un voir deux studios qui fassent office d'éclaireur, essaime et permettent la création de nouveaux studios.

Une fois que nous aurons tracé la

voie avec une réussite, beaucoup de choses se débloquent.

Pour vous l'objectif assez clair, il y a un gros travail à faire sur les acteurs privés ?

Oui c'est évident parce que passé certains montants, le public ne mettra pas plus de 50 % du budget. Imagine que tu vas demander 500 000 € voir 1 million pour faire un jeu : cela se fait parce que l'on considère que ça va rapporter plus que l'investissement initial, ça va être rentable.

Mais il faut quand même aller avancer ce budget. Même si tu sais que dans le meilleur des cas, tu vas avoir 50 % avec des fonds FEDER ou autres, ce ne sont pas les Game Designers, les développeurs qui vont payer tout cela, ce n'est pas à l'équipe opérationnelle de le faire. Cela doit être les producteurs, les éditeurs, les investisseurs et c'est ça qui nous manque.

Y a-t-il une problématique liée à l'insularité ?

Oui, on doit dépenser énormément d'argent et d'énergie pour aller chercher nos partenaires commerciaux ailleurs. En ce moment, je suis invité partout, les gens veulent rencontrer la filière Réunion, mais ils disent « débrouillez-vous pour arriver ».

Seulement un billet d'avion depuis La Réunion n'est pas le prix d'un billet de train. Sur l'export et sur l'internationalisation, personne ne nous accompagne réellement.

Je peux citer une dizaine d'acteurs qui disent accompagner en ce sens, mais au final : soit nous n'avons pas d'aide soit nous obtenons 50 % de financement, mais uniquement 3 mois après avoir dépensé les 100 %.

Je ne peux pas me permettre de payer tous les mois 3000 € en perso pour un déplacement où je représente la filière jeu vidéo de La Réunion. Par exemple, La Maison de l'Export n'accompagne pas la filière. Heureusement la DAC, politiquement, nous a dit « on vous soutient, on va vous permettre de rencontrer les acteurs internationaux ».

Pourtant, je vois l'impact direct pour notre industrie à chaque fois qu'un membre de Bouftang revient de ces missions. Quand Arnaud Bru est parti à la GDC, il y a eu un déclic, ça lui a permis de monter son studio et de créer de la richesse.

On a investi énormément dans le secteur audiovisuel avant qu'il puisse avoir des retombées conséquentes. Pourquoi on ne le fait pas avec le jeu vidéo ?

Comment Bouftang se porte par rapport aux associations régionales dans l'hexagone ?

Même si c'est dur pour tout le monde, toutes les associations régionales du jeu vidéo de France ont au moins un permanent. Game Only, Kapital Games ou Gam In c'est jusqu'à dix permanents. Donc il y a de fortes différences de financement.

Avec le dynamisme de notre filière, les acteurs métropolitains sont toujours étonnés de savoir qu'à la Réunion nous n'avons pas de permanent et que pourtant on fait bouger les choses au national et à l'international.

La Région a dédié 350 000 €/an pour développer des jeux vidéo et ça c'est déjà très bien. Mais il n'y a pas encore de financement pour structurer la filière.

Quelles sont vos relations avec les Industries Culturelles et Créatives ?

Par rapport aux ICC, on fait beaucoup pour créer des liens. Pour l'instant, ça s'est surtout fait avec le film d'animation, l'audiovisuel et le cinéma.

Il y a un paradoxe avec le film d'animation : il y a deux entreprises qui ont explosé en quelques années : Gao Shan - 70 employés - et Deux Minutes - 15 à 30 employés. Et pourtant, en termes de structuration de filière, il n'y a pas un Bouftang du film d'animation. Nous c'est l'inverse, on n'a pas de studio de jeu vidéo avec 70 employés, mais on a une association rassemblant la majorité des professionnels du jeu vidéo.

Je pense qu'il faut travailler ce paradoxe : on peut les aider sur le volet structuration et eux peuvent nous aider sur le volet économique. On a besoin d'avoir des « Gao Shan » du jeu vidéo à la Réunion.

Pour le cinéma, c'est plus difficile de trouver des enjeux connexes pour le moment, ils ont des spécificités qui s'éloignent de nos méthodes de production-cœur. Mais nous pourrions travailler ensemble à sur des projets utilisant la motion capture ou sur des productions audiovisuelles interactives.

Est-ce qu'il a des points importants que vous souhaiterez ajouter ?

Premier point, beaucoup de jeux vidéo à La Réunion sont produits en autoédition.

C'est un investissement sur un produit qui ne va générer de l'argent qu'une fois qu'il sera sorti.

Un jeu vidéo, ça peut prendre un, deux ou trois ans avant d'avoir un retour sur investissement. Donc beaucoup de professionnels sont en grande précarité, il faut survivre pour débloquer du temps pour pouvoir produire et avoir des bénéfices sur la production.

Deuxième point, nous devons faire un travail pour investir en marketing dans nos propres projets : si tu sors un jeu sans communication, il va te rapporter 10 euros. Si tu investis 10 000 €, il va peut-être te rapporter 100 000 € et c'est exponentiel. Plus tu es visible, plus tu as un retour. Dans une société de média, il faut jouer le jeu et investir dans le marketing.

Ça, peu de créateurs le savent et on a tendance à minimiser parce qu'on n'aime pas vraiment cette partie de la production. C'est normal : quand tu investis 10 000 euros de ta poche et que tu ne sais pas l'impact que cela aura sur tes ventes, c'est normal que tu aies peur de ne pas pouvoir transformer cet investissement.

Troisième point, il faut que nous, créateurs, nous assumions qu'il y a des choses qu'on ne maîtrise pas et qu'il faut solliciter des gens dont c'est le métier.

Nous devons prendre conscience des axes d'amélioration de nos modèles économiques pour aller chercher de nouveaux partenaires. Certains acteurs externes à notre secteur peuvent avoir un impact considérable pour le développement de notre industrie.

Par exemple, Seeds a accompagné Pitaya et Bouftang, et de fil en aiguille grâce à eux j'ai pu rencontrer la Première Ministre pour évoquer nos problématiques.

Il faut savoir s'ouvrir à de nouvelles opportunités, parce que rester qu'entre personnes de Bouftang, ça peut ne pas être bon. Il faut s'ouvrir, aller voir ailleurs, aller à la rencontre, à la découverte des autres écosystèmes et des industries connexes pour développer notre réseau.





Alain Seraphine

Président de l'ILOI

« Rescapé du système éducatif, mon engagement artistique et politique, fera de moi un Artiste impliqué, un militant de la formation, un créateur d'école, un bâtisseur de rêves ».

Pouvez-vous nous parler de votre parcours ?

Mon parcours est marqué par une enfance et une adolescence singulière.

En effet, alors que ma mère venait à peine de m'accompagner pour ma première rentrée à l'école à l'âge de 6 ans, malade, elle nous quittera dans cette période de vacances de Noël et du Jour de l'An, qui suivit mon premier trimestre de scolarité.

Cette disparition ne pouvait qu'être brutale pour l'enfant que j'étais, je vais ainsi grandir en me protégeant dans mon for intérieur, nourri de rêves, la tête dans les étoiles, pour la chercher encore et encore... De ce fait de retour à l'école je vais finir par incarner « le cancre » de Prévert celui qui disait : « non avec la tête, mais oui avec le cœur et qui sous les huées des enfants prodiges avec les craies de toutes les couleurs sur le tableau noir du malheur, il dessinait le visage du bonheur ».

Introverti je le demeurerai jusqu'à ce qu'un professeur d'arts plastiques, un jeune Volontaire à l'Aide Technique (VAT), Florent Devooght, fasse un cours sur la folie qui fut comme une invitation, voire un rendez-vous pour que je me décide à sortir de ma bulle et à prendre le risque d'exposer ma pensée, alors que j'ai déjà 18 ans ! J'ai attendu qu'il soit seul pour m'exprimer.

Je ne sais plus bien ce que j'ai pu lui dire, mais ce que je sais, c'est qu'il semblait être subjugué et moi j'existais enfin ne serait-ce qu'un instant aux yeux et à l'oreille de quelqu'un qui comptait dans la société ! Dès cet instant, les choses vont s'accélérer de manière phénoménale pour moi !

Un petit groupe de professeurs

d'arts plastiques me recevront le samedi qui suit mon irruption dans le monde du réel.

Ils vont en quelques mois s'occuper de tout ! Obtenir mon admission à l'École des Beaux-Arts de Toulouse, bien que je n'ayant pas le BAC. Ils vont également faire des démarches pour que j'obtienne une bourse.

Je vais finir par être mis dans l'avion pour la rentrée universitaire d'octobre et je suis arrivé en France le jour même de mes 19 ans. J'ai tout de suite ressenti le devoir de réussir pour m'inscrire enfin avec mes rêves pleinement dans ce monde du réel.

Après cinq années d'études, j'obtiens mon diplôme avec les félicitations du jury et une mention pour mon engagement pédagogique. Rescapé du système éducatif, mon engagement artistique et politique, feront de moi « un Artiste impliqué, un militant de la formation, un créateur d'écoles, un bâtisseur de rêves ».

De retour à la Réunion en 1975, je vais avoir l'opportunité de réaliser presque immédiatement, deux œuvres conséquentes dans l'île et ce au cours de la deuxième moitié des années 70 !

- 1976, lauréat d'un appel à projet, je réalise une céramique de 30 m de haut pour la façade du bâtiment de la Sécurité Sociale

- 1977 en réponse à une commande de la ville du Port, je réalise une tapisserie de 30 m de long, qui pendant plusieurs décennies a habillé la salle du conseil de la Mairie du Port, tout en vivant une vie nouvelle et immatérielle en ligne, dans une exposition en Réalité Virtuelle intitulée « Jeu de Dames ».

- 1978 je crée L'Atelier Portois, qui s'affirmera comme une sorte de

« fablab, d'économie sociale et solidaire » avant la lettre. C'est par la formation, la recherche-crédation que L'Atelier permettra à bon nombre de jeunes éloignés de l'emploi de finir par réussir à créer leurs propres entreprises, dont certains sont aujourd'hui encore en activité !

Voulant que mon engagement artistique soit comme un contre-pied aux Arts Appliqués qui semblaient servir une industrialisation de produits manufacturés mondialisés et dont l'arrivée dans l'île condamnaient de fait les savoirs et savoir-faire locaux et par là même les Réunionnais à ne plus être que de simples consommateurs, je décide alors de me définir « Artiste impliqué » !

Plus qu'une dénomination, c'est un concept, qui se traduit par un engagement à la fois artistique et politique. Ce concept était déjà présent lors de l'élaboration même de mes recherches et créations plastiques pour mon diplôme, mais il s'affirmera dans les années 70 à 90 au sein de l'Atelier Portois !

- 1983 je fonde Village Titan l'année même où, se mettait en place dans toutes les villes de France, le déploiement de politiques culturelles, d'intérêt local, régional, voire national. C'est donc dans ce contexte que la Ville du Port fait appel à Village Titan pour l'assister dans une grande ambition : « faire de la culture un des leviers du développement de la ville et de l'île » ! D'autant qu'à ce moment-là, l'île ne disposait encore d'aucun établissement d'enseignement supérieur en arts créatifs et l'Université de la Réunion n'avait que quelques mois. Village Titan fera donc de cette question de création d'établissements d'enseignement

supérieur en arts créatifs l'un de ses enjeux majeurs en œuvrant à la préfiguration du conservatoire et de l'école des Beaux-Arts.

- 1987 le conservatoire voit le jour par l'expression d'une volonté politique de la Région !

- 1991 obtient l'habilitation du Ministère de la Culture pour la création de l'École Supérieure des Beaux-Arts de la Réunion

Comment l'ILOI et Pipangaï ont-ils vu le jour ?

- 1993, pour ses 10 ans, alors que la révolution numérique est en marche partout dans le monde l'association Village Titan organise avec l'aide de l'école des Gobelins CCI de Paris, le CNC, Média Cartoon, le Syndicat des Producteurs de Films d'Animation, le fondateur de L'Afdas, mais aussi avec la présence de sociétés telles que Pixibox ou encore Saban International, un premier forum de l'Image et de la création numérique et obtiendra l'expression d'une volonté politique partagée entre l'État et les collectivités locales qui se traduira par :

- 1994, mise en place des premières actions de formations par Village Titan en s'appuyant sur un transfert d'expertise de la prestigieuse école des Gobelins et ce du fait que la tutelle ministérielle des Beaux-Arts l'ait refusé. De ce fait Village Titan deviendra plus tard L'ILOI

- 1995, la SEM Pipangaï une première industrie de cinéma d'animation voit le jour dans l'île et fera travailler pendant près de 20 ans plus de 200 personnes, presque toutes formées à L'ILOI !

- 1995, L'ILOI organise un premier grand Carrefour de l'Image à la Réunion à la Halle des Manifestations qui va réunir de nombreux professionnels locaux, nationaux et internationaux, du cinéma, du cinéma d'animation, de l'image interactive et fixe (BD et photographie...)

- 1996, Pipangaï devient l'une des premières industries de cinéma d'animation au monde à avoir passé au tout numérique.

- 1996, Pipangaï et L'ILOI reçoivent la visite du Président de la République Jacques Chirac !

Pourquoi avoir ouvert une section jeu vidéo à l'ILOI

Dès les premières années de son existence, L'ILOI s'investit déjà dans la réalisation d'un premier jeu vidéo dénommé le PHORBANTA (s'appuyant sur l'histoire d'un papillon endémique de la Réunion).

Pour ce qui est de la mise en place du département jeu vidéo à L'ILOI, il s'agissait plus précisément pour notre école d'enrichir son offre de formations, dans le seul but de poursuivre l'ambition de favoriser par la formation de talents, la création d'activités nouvelles dans l'île ! Les formations en jeu vidéo vont donc arriver dans le sillage des formations déjà existantes (cinéma d'animation 2D/3D cinéma, métiers de la Télévision et Multimédia).

Les premières actions de formations en jeu vidéo ont débuté en 2002, dans le même temps que NPCube la première société de jeux vidéo s'installait dans l'île ! NPCube produisait à ce moment-là, « Dark and Light » un jeu en ligne massivement multijoueur (MMORPG, de l'anglais massivement multiplayer online role/playing game) !

L'arrivée de ce premier studio fut une vraie et belle opportunité, pour L'ILOI. La mise en place d'un partenariat permettra à notre école de former dans un premier temps des talents en animation 3D répondant aux exigences professionnelles de l'entreprise.

L'ILOI profitera également de la

présence de professionnels déjà dans l'île pour mettre en place les premières formations en développement jeu vidéo ! Dark and Light, ce premier jeu conçu et produit à la Réunion aujourd'hui propriété de Snail Games une très grosse entreprise de Chine, présente même aux USA, continue à vivre sa vie sur le marché mondial !

Pour la petite histoire, la négociation avait débuté à la Halle des Manifestations au Port, lors du Carrefour de l'Image de 2005 qui accueillait le prix Möbius international, où la délégation chinoise présentait une œuvre qui était en compétition avec ceux de 16 autres pays !

Toujours dans un même souci de servir le développement d'industries de l'image dont le jeu vidéo à la Réunion et malgré une baisse drastique de son budget, L'ILOI parviendra à organiser un dernier Carrefour de l'Image en 2011 et ce grâce à l'instance Européenne Média cartoon qui acceptera d'y organiser un Master-Class pour les écoles européennes de l'image !

Par conséquent, lors du carrefour 2011, L'ILOI accueillera dans l'île l'organisation d'un cartoon Master qui réunira jusqu'à une vingtaine d'écoles de l'image d'Europe de l'Est et de l'Ouest, autour des questions de la pédagogie destinée à préparer déjà les écoles à former aux métiers d'avenir.

Parmi les invités figurait notamment Julien Villedieu président du Syndicat National Jeu Vidéo





Nadine Gironcel Damour

Conseillère Régionale, déléguée à l'industrie de l'image, du cinéma et de l'audiovisuel

«La Région Réunion soutiendra la filière jeu vidéo, et mettra tout en œuvre pour que La Réunion soit un point central du jeu vidéo dans l'Océan Indien».

Quelle est votre perception de la filière jeu vidéo à la Réunion ?

J'ai un avis personnel sur le sujet qui a beaucoup évolué. Quand on m'a dit que j'étais déléguée à la filière jeu vidéo, j'ai été très agréablement surprise puisque c'est une filière extrêmement dynamique, où les Réunionnais ont du potentiel.

On est capable de montrer au monde entier que chez nous, nous n'en nout pas la carrière aussi ! Et je vois que malgré le fait qu'elle soit beaucoup plus récente que l'audiovisuel ou le cinéma, c'est une filière que la collectivité régionale a beaucoup soutenue et continue à vouloir soutenir et soutiendra de plus en plus.

C'est une filière en forte extension. Bien entendu avec des collectifs comme Bouftang et d'autres profes-

sionnels locaux, on ne travaillera pas seul, on ne peut s'appuyer que sur ceux qui savent.

Le jeu vidéo regroupe les métiers artistiques, qu'en pensez-vous ?

C'est très bien d'ailleurs que vous parliez d'art. On avait vu la filière comme une filière économique, c'est-à-dire qui rapporte de l'argent et on avait oublié, à mon sens, le culturel, c'est quelque chose où nous avons une identité, un patrimoine, une histoire à raconter à travers cet art nouveau.

C'est également un art qui rapporte de l'argent. Et pour rapporter de l'argent, il faut déjà en investir. C'est quelque chose qu'on avait saisi, mais du mauvais côté, trop penchés sur l'économie et heureusement on

commence à comprendre que c'est de l'art et donc du culturel. C'est une part indéniable de notre culture.

Saviez-vous qu'il existait des studios ?

J'ai l'ai découvert dès que je suis entré dans la délégation. Ils font du travail qui est vu à l'extérieur et ont un potentiel d'embauche très important.

Je connais quelques noms comme le Studio Pitaya, j'ai aussi rencontré des indépendants comme Lionel Darie qui ont créé des jeux vidéo et qui ont des téléchargements par millions.

Cette étude va permettre d'avoir un état des lieux et on va voir que les studios de création ça existe à la Réunion, qu'on a des professionnels



Le jeu pei Taste of Heaven sur le salon Geekali



locaux très compétents et qu'on est capable de tenir la dragée haute à d'autres pays.

Avez-vous des pistes pour que la filière Jeu vidéo soit mieux reconnue ?

Vous êtes déjà présents sur les salons, ce qui manque réellement, c'est la mise en lumière de vos actions de communication.

Le deuxième point c'est que dès que vous participez à des événements comme Monsieur Manglou au Game Camp à Lille, on pourrait en parler.

Il ne faut pas hésiter à communiquer dès que vous avez un jeu vidéo primé, vous contactez la Région ça doit être automatique. D'ailleurs sur Taste of Heaven, ça a été relayé et ça marche.

Pouvez-vous nous rappeler comment la Région aide la filière Jeu vidéo ?

On a plusieurs dispositifs. Tout d'abord, nous avons le soutien de la conception à la production en passant par le prototypage basé sur les aides du CNC.

Après nous avons d'autres disposi-

tifs comme la Prim'Export qui permet aux entreprises de pouvoir être vues à l'extérieur.

On a le Kap Numerik pour pouvoir aider au marketing digital, que vous n'utilisez pas beaucoup pour les entreprises de 0 à 10 salariés.

Pour le soutien économique, au niveau du FEDER, il y a une action qui s'appelle « soutien aux opérateurs économiques » qui est d'ailleurs actuellement utilisée par l'Agence Film Réunion : c'est pour les actions collectives de type « Educ'Tour », par exemple, de faire une Educ'Tour spécial Jeu vidéo pour faire venir des professionnels de l'extérieur.

Après, le fonctionnement européen est assez lourd et la Région est obligée de suivre à la ligne les cases dessinées par l'Europe. C'est pourquoi il est nécessaire d'avoir un dialogue avec le service instructeur, il y a de plus grands délais d'instructions, c'est sous forme de remboursement également.

Ça fait partie des contraintes. Et puis, finalement, il y a le « soutien à l'investissement matériel des entreprises du secteur du numérique » qui est une subvention pour que vous puissiez acheter vos logiciels ou votre matériel.

Est-ce que vous auriez d'autres recommandations pour stimuler cette filière dynamique ?

Ce qui est central c'est de bien dire qu'on travaille ensemble, en tant que partenaires, que collectif, que chacun a sa pierre à mettre à l'édifice et si vous arrivez à faire ressortir ça dans votre étude, vous aurez évolué dans le bon sens.

Après il faut que ça soit concret et que ça aille vite. Et en traînant, les gens s'épuisent. Pourquoi ne pas imaginer un logo, un label, comme « Nou La Fé » pour promouvoir le savoir-faire des ICC de la Réunion ? À réfléchir. Ça ne peut être que bénéfique.

Il faudrait faire du Geekali l'équivalent d'un Game Camp comme à Lille. Il faut en faire LE salon du jeu vidéo incontournable dans l'Océan Indien. Les gens connaissent ce salon, il faut développer la partie professionnelle.

On croit en la filière, la Région Réunion soutiendra la filière jeu vidéo, et mettra tout en œuvre pour que La Réunion soit un point central du jeu vidéo dans l'Océan Indien et dans le monde entier.



Arnaud Boulard

Président fondateur de Gao Shan Pictures



Nabilah Odjat

Business development à Gao Shan Pictures

«On a envie de développer le territoire, c'est pour ça qu'on incite à venir travailler ici et que nous allons créer une école».

Quelle est l'histoire de Gao Shan Pictures ?

Arnaud : Je suis venu à la Réunion suite à une proposition d'Alain Séraphine pour Pipangai. Alain m'a appelé à l'été 2012 et m'a dit : « on a un film à faire, on a besoin de quelqu'un comme toi ». Pipangai n'avait pas fait de long métrage et souhaitait coproduire Adama, le premier film d'animation fabriqué à la Réunion.

À l'époque, je regardais plutôt Los Angeles ou Shanghai. Mais quand je suis venu voir, j'ai été conquis par ce projet pour lequel il y avait tout à bâtir. Après avoir fait la pré-production d'Adama à Paris en 2013, je suis arrivé en janvier 2014 chez Pipangai pour lancer la production.

J'ai alors créé Gao Shan Pictures uniquement comme une structure pour porter mon travail de producteur. Une fois le film fini, il y avait en place une belle équipe et du potentiel, j'ai donc décidé de rester sur l'île et de développer cette filière du cinéma d'animation et par conséquent ma société.

En mars 2018, après quelques années dans les locaux de Pipangai au Port, nous avons eu besoin de nous développer et avons déménagé dans notre espace actuel de Saint-Gilles. C'est là que nous avons produit de nombreux films remarquables depuis.

Quel est votre parcours avant Pipangai ?

Arnaud : J'ai toujours été dans les ICC. J'ai commencé dans la musique contemporaine, le spectacle vivant, le multimédia. Puis en 2005 j'ai intégré Mac Guff, une des sociétés historiques françaises du VFX. J'étais en charge du développement international.

En 2007 on avait été approché par Universal pour travailler sur Moi, Moche et Méchant. J'ai œuvré à amener la fabrication du film à Paris et je me suis occupé de la mise en place de la production, du suivi de la relation avec les producteurs américains et le studio, etc.

C'est à partir de ce moment que j'ai plongé complètement dans l'animation.

Est-ce que vos salariés sont à La Réunion ?

Nabilah : Oui, très majoritairement, les gens ont envie de travailler à La Réunion, parce que l'ambiance et l'atmosphère s'y prêtent. Pour eux c'est un tout, ce n'est pas juste travailler pour Gao Shan pour un projet, c'est travailler ici à La Réunion avec les autres personnes de l'équipe.

Arnaud : On est principalement sur des productions françaises avec des aides régionales, donc il faut des

dépenses locales : c'est exceptionnel que l'on fasse appel à quelqu'un hors de la Réunion, uniquement si la compétence n'est pas présente sur le département.

On a envie de développer le territoire et c'est pour ça que nous allons créer une école. Aujourd'hui plus de 30 % des employés ont grandi à la Réunion.

En 2020, on a quand même mis en place une infrastructure qui nous permet plus aisément de travailler à distance. C'était la période Covid, il fallait gérer ça. Par ailleurs notre besoin c'est de se développer à l'international et là, nos contraintes sont autres, puisque l'on est sur le crédit d'impôt national et que l'on peut avoir des artistes qui sont localisés ailleurs en France.

Pour travailler sur des projets américains par exemple, nous avons besoin de profils qui ne sont pas très présents ici : character design, storyboard, concept. Et on n'a pas encore de vivier à la Réunion sur ces métiers. Donc on va aller chercher les bonnes personnes aux bons endroits, tout en travaillant à développer les talents locaux.

Vous êtes amenés à avoir des productions dans différentes régions, comment opérez-vous au niveau du financement public ?

Sur Le Petit Nicolas, le producteur avait demandé des aides aux deux régions : La Réunion et Nouvelle-Aquitaine. Pour répondre à son besoin nous avons ouvert un studio à Angoulême. Nous avons ainsi pu intervenir sur les deux régions.

Après, lorsque nous opérons en tant que producteur délégué, nous portons les projets : on va aller demander en direct des aides, parfois en Nouvelle-Aquitaine parce qu'on a cette filiale dans laquelle on peut faire du travail, mais on peut aller demander des aides ailleurs pour travailler avec d'autres studios qui sont dans le Grand Est ou dans les Hauts de France par exemple. C'est un modèle classique de la production française.

Au niveau des financements privés, comment ça se passe ? Ils sont locaux ou internationaux ?

Arnaud : Pour le financement des productions, tu peux avoir 50 % d'aides publiques, après tu as de l'argent privé, mais ce n'est pas ce qu'on peut appeler des investisseurs.

L'argent privé c'est une chaîne de télé qui prêchète, c'est un distributeur en salle, c'est un vendeur inter-

national qui donne des minimums garantis et puis ton propre apport de production et c'est comme ça que tu constitues ton plan de financement. Après quand on parle d'investisseurs, on parle de la société, pas d'un projet en particulier.

Si tu as une société de jeux vidéo, tu cherches un investisseur qui ne va pas financer un jeu, mais financer le studio qui va développer par exemple 3 jeux. Tu ne sais pas lequel va pouvoir partir, tu sais que ça coûte cher parce que tu sais que tu ne vas rien rentrer avant longtemps.

Et c'est là où soit tu arrives à trouver un peu de subventions pour tenir ou alors tu as des gens qui mettent de l'argent jusqu'à ce que tu sortes ton jeu et que ça rentre. Le financement de l'entreprise est un sujet.

Le développement de Gao Shan est un exemple pour le secteur de l'animation et du Jeu Vidéo à La Réunion. Comment avez-vous fait ?

Arnaud : Le réseau est essentiel. Mon réseau était très international.

Adama était le premier film français sur lequel j'ai travaillé, qui a ce modèle de financement très particulier. Le film a été fabriqué complètement à la Réunion, ce qui est assez unique avec un budget très serré.

On avait tout ici : toute l'équipe était chez Pipangai. C'est très rare sur un film d'animation. En général,

chaque étape est assez splittée. Animation en Belgique, compositing au Luxembourg, autre chose à Paris, etc. On a fait Adama puis Zombillénium, construit petit à petit. On a ciblé la qualité, qu'on livrait dans les temps.

Et puis le fonds régional est tout à fait intéressant pour les producteurs aussi. C'est clair que s'il n'y avait pas d'aides de la Région de ce niveau-là, je n'aurais pas pu développer ici.

Nabilah : On sait s'adapter avec une grande flexibilité aux attentes des réalisateurs. On a été à chaque fois sur des projets avec des « look » assez forts, assez différents et on sait s'adapter à ça. Ça a été vite la signature de Gao Shan. On a eu la chance de bosser sur des projets qui ont été primés, donc reconnus nationalement et internationalement, ça joue forcément sur la notoriété.

Pour développer Gao Shan vous avez dû beaucoup voyager ?

Arnaud : Au moins 4 fois par an en hexagone sur des rendez-vous mondiaux : Festival d'Annecy, Cartoon Movie, Cannes... Et puis après c'est en fonction des projets ou des opportunités comme les Oscars quand j'ai perdu mon corps était en sélection par exemple.

Nabilah : On souhaite se développer aux États-Unis. Donc être présents auprès des studios et lors d'événement comme Animation is Film. Nous avons effectué un premier voyage cette année.



Quelques productions co-réalisées par Gao Shan Pictures



Arnauld : « Animation is Film » c'est un festival monté par GKids le pro de l'animation indépendante américaine en partenariat avec le magazine « Variety » et on a tous les ans des films qui sont là-bas et qui sont primés. J'y suis allé quelques fois. C'est sûr qu'il y a une histoire de relationnel et de confiance qui s'établit. Mais c'est sûr que mon parcours sur Moi, moche et méchant, et la notoriété que cela a donné à l'animation française, ça nous a aidé.

Pouvez-vous nous parler du projet Rubika Réunion ?

Arnauld : On a répondu à l'appel à projets « La Grande Fabrique de L'Image » dans le cadre de France 2030. Dans cet appel il y avait un volet « studio » et un volet « formation ». Nous avons souhaité répondre sur le volet « formation » parce qu'on a un manque de personnes formées de haut niveau et c'est la même chose en jeu vidéo.

Il y a des formations existantes, principalement l'ILOI qui a fait beaucoup pour le territoire. On y prend chaque année des stagiaires, qu'on emploie ensuite. Maintenant, on n'a pas tout à fait le niveau qu'on recherche en long métrage, mais également en quantité. C'est un milieu où ça circule beaucoup et on aimerait que ça se développe plus niveau compétences en local et pareil sur le jeu vidéo.

Le but c'est de réunir des étudiants du bassin Océan Indien : en plus de la Réunion, Madagascar, Afrique du Sud, Maurice, etc. Pour la partie Master, on pourrait basculer sur une formation anglophone.

Nabilah : Gao Shan c'est plus de 30 % de personnes embauchées en local et 70 % qui viennent d'ailleurs : d'où le fait qu'on a envie de développer la formation locale.

Arnauld : 30 %, on est déjà contents. Parce qu'en 2014 ce n'était pas du tout le cas sur Adama donc ça progresse. Fort de cette réflexion avec Loïc Manglou, on a approché Rubika qui est une des meilleures écoles mondiales (Top 5) et deuxième école au national. Ils ont été tout de suite enthousiastes, on a répondu et on a été lauréat de l'appel à projets.

L'objectif c'est d'ouvrir en septembre 2024 avec la première année de cycle initial et une première année de cycle supérieur.



Comment voyez-vous le futur de Gao Shan et celui de l'industrie du jeu vidéo à la Réunion ?

Arnauld : Pour nous, l'enjeu aujourd'hui c'est l'international puisque pour la France on plafonne sur l'accès aux aides. Si on veut continuer à se développer, on va être obligé de le faire sur d'autres marchés.

On y travaille avec de gros investissements. Les collaborations avec le jeu vidéo sont de plus en plus évidentes, car on intègre Unreal dans notre processus de production et qu'on voit qu'il y a de gros besoins de compétences. On est dans les premiers films d'animation sur Unreal au monde.

Par ailleurs on travaille sur un AMI « Pôle territoriaux des ICC ». Ça fait partie de ces actions de structuration. Sur la zone, on mentore un studio d'animation à Madagascar. On a branché Loïc Manglou pour faire la même chose avec un studio de jeu vidéo là-bas.

On a vraiment cet intérêt à ce que l'océan indien soit un carrefour. On est très isolé très loin de tout et en même temps on reste un carrefour mondial avec un gros potentiel. Je suis très confiant : nos deux filières ont un gros potentiel de développement et la Réunion peut être un hub des ICC pour l'Océan Indien.



James Christie

Traducteur et formateur anglais

« J'ai lancé un concept de jeu vidéo pour apprendre l'anglais avec Laurent Bouvier et Rodolphe Bax. Il faut [...] apprendre de manière vivante ».

Quel est votre parcours ?

Je suis arrivé en 2000 à la Réunion. Avant je travaillais dans le journal The Guardian en Angleterre.

Je voulais être travel journalist. Et au bout d'un an ou deux, je ne voyageais pas et je n'écrivais pas. C'est là où j'ai changé de cap, j'ai fait une formation pour être formateur en anglais (FLE) et je suis arrivé à La Réunion, comme un pari, avec ma guitare et mon gros laptop.

Après 2-3 mois j'ai commencé à travailler avec la Chambre de Commerce pour créer un peu mon réseau.

J'ai fait des cours particuliers avec le Directeur du Quotidien à l'époque, entre autres.

Il n'y avait pas beaucoup d'anglophones dans le métier. En 2004, je crée l'école Anglophonic qui perdurera jusqu'en 2012. Depuis 2012, je fais beaucoup d'interprétariat.

J'ai ensuite fait plus de coaching pour des chefs d'entreprise, j'ai été le coach de Didier Robert et j'ai travaillé avec l'IRT sur tout ce qui est tourisme comme « Mafate English ».

J'ai fait également 20 ans à l'ILOI (2002-2022) en tant que formateur. Les langues c'est important. J'ai pu voir une énorme différence de niveau pendant ces quelques années. Lionel

Darie que j'ai eu en cours fait des millions de téléchargements à l'international et y est confronté dans son métier maintenant. C'est un vrai défi.

Pouvez-vous nous parler de l'importance de la gamification dans votre domaine ?

J'ai lancé un concept de jeu vidéo pour apprendre l'anglais avec Laurent Bouvier et Rodolphe Bax, un serious game qui était destiné aux collégiens.

Quand tu vois au collège, les gamins qui doivent apprendre la langue avec un article de Martin Luther King... Il faut qu'ils puissent l'apprendre de manière vivante.

Quelle est votre expérience avec les ICC (Industries Culturelles et Créatives) à La Réunion ?

En 2010, L'AFR sous l'égide de la Région a commencé le projet « La Réunion, Terre d'Images et de Tourisme ».

Tous les ans, ils invitaient un groupe de 12, 15 professionnels du monde entier pour venir à La Réunion. Le but c'était d'internationaliser et surtout créer du travail pour les Réunionnais.

Quand on voit Cut, on voit le nombre de personnes qui bossent sur ça et c'est génial (ingé son, figurant, maquillage, costume, etc.).

Ça coûte beaucoup d'argent, mais les retombées sont importantes. En revanche, il faut noter que ces projets sont à 95 % francophones. Chaque année j'étais là en tant qu'interprète.

Mon job consistait à gérer les anglophones. On avait des Américains, des Sud-Africains, des Indiens, des Thaïs, des Chinois, etc. J'ai pu rencontrer et monter des projets avec des gens qui travaillaient pour Georges Clooney, pour les derniers James Bond.

C'était de belles opportunités pour le territoire. Le but pour moi c'était que les gens du milieu puissent identifier La Réunion sur la carte.

Une des meilleures façons de le faire, c'est de voir l'île dans un film. Pour le projet du blockbuster « Long Gone Heroes », j'ai fait le lien entre le réalisateur américain, un studio de co-production local (Laurent Médéa de Tik Tak Production) et la Région.

On a réussi à avoir le feu vert de Films France CNC, ce qui est très rare. Malheureusement, le projet a trop traîné et il s'est arrêté.





Arnaud Bru

Concepteur, développeur et éditeur indépendant de Jeu vidéo et gérant de Pixel Sunset Studio.

«Pourquoi s'acharner à demander aux banques réunionnaises quand les banques métropolitaines sont plus ouvertes et conscientes de ce marché ?»

Pouvez-vous me décrire votre parcours ?

Je suis arrivé à la Réunion en 2006 pour faire l'ILOI, à l'époque je ne savais pas que je voulais faire du jeu vidéo. C'est quelque chose que j'ai découvert, à la fin de la 3ème année d'étude.

J'ai fait tout mon cursus à l'ILOI, Licence, Master. Ensuite je suis parti aux Emirats Arabes Unis où j'ai travaillé chez Ubisoft comme level Designer et intégrateur de données. Puis je suis revenu à la Réunion en 2014 où j'ai monté mon Studio, Pixel Sunset Studio.

Entre-temps je suis aussi devenu référent pédagogique de la section jeu vidéo à l'ILOI.

Pouvez-vous nous décrire votre expérience chez Ubisoft ?

L'intitulé de mon poste était « Intégrateur de données », mais j'ai surtout fait du level design. J'ai travaillé sur le jeu CSI:Hidden Crimes (Les experts) sorti sur IOS, Android et Facebook. On me donnait une scène en noir et blanc où je devais trouver une liste de 80 objets pour remplir cette scène, trouver des références pour les artistes pour qu'ils puissent dessiner ces objets.

Une fois tous les éléments réalisés, je les intégrais dans le jeu en choisissant leurs placements et en adaptant la difficulté en fonction du nombre d'objets trouvés. Je me suis aussi occupé d'autres tâches non prévues comme la personnalisation des personnages dans le jeu. (les expressions faciales, les habits, les accessoires).

Qu'en est-il de votre expérience depuis que vous êtes rentré à la Réunion ?

Je suis revenu en août 2014 et j'ai ouvert Pixel Sunset en Mars 2015. J'ai quitté Ubisoft avec comme objectif de lancer mon entreprise avec un partenaire qui s'appelle Bruno Legros, artiste 3D. On a fait « Cool the Dodo » et Speed Freakz ». Moi comme programmeur, lui comme artiste, mais aussi avec d'autres de mes amis, on était 7 en tout. Malheureusement il a dû arrêter et je me suis retrouvé seul après ces deux jeux. J'ai dû continuer seul et forcément le côté artistique a été plus difficile à mettre en place. Les productions avaient une moins bonne qualité graphique, je compensais avec le game design, j'utilisais des assets gratuits en en promotion avec mes petits moyens pour publier et ne pas garder mes produits sur mon ordinateur. L'objectif était de publier.

Depuis ces expériences, combien de jeux avez-vous sortis ?

En tout j'ai fait une douzaine de jeux mobiles plus un jeu PC et console (Fantasy Ball).

Pour vous un espace de coworking c'est important ?

Ah oui ! Travailler seul, il faut avoir une certaine rigueur. Je suis quelqu'un de rigoureux, mais ce n'est pas toujours évident d'avoir cette rigueur, avoir un espace dédié au travail est important. Avant j'étais dans un studio, je mangeais, je travaillais, je dormais, je faisais tout dans la même pièce. C'est compliqué dans ce cadre-là de séparer les choses. Ça a été un vrai bénéfice d'avoir un lieu dédié au travail.

Pouvez-vous nous parler de vos différentes activités et de vos revenus ?

La première année les revenus de mon entreprise c'était 145 €, 4000 € la deuxième année puis 9000 € grâce à des interventions en tant que formateur à l'ILOI. Aujourd'hui, je suis environ à 20 000 € par an et une partie de mes revenus viennent de l'ILOI. Je ne vis pas de mes jeux vidéo, mais je considère que je vis du jeu vidéo. Je suis formateur en jeu vidéo, l'expérience que j'ai acquise et ce que je fais à l'ILOI sont en lien direct. Toutes mes activités de conception, développement, publication, même si je n'en vis pas, nourrissent mes enseignements donnés aux étudiants.

Comment ça se passe au niveau de la gestion de ton entreprise ?

J'ai une phobie de l'administration, au début je ne me suis pas du tout occupé de ça, j'en paye encore les frais aujourd'hui. Quand je suis revenue à la Réunion ça a été assez compliqué avec ma famille, ils m'ont payé une formation aux Emirats Arabes Unies et leur dire que je quitte une grande entreprise, me mettre au RSA et faire mes petits jeux dans mon coin, ça n'a pas été évident. Au début je n'ai pas eu beaucoup de soutien, j'avais quelque chose à prouver, mais le côté administratif ça a été compliqué. Un jour j'ai pris conscience que ce n'était pas normal et j'ai voulu régulariser. Mon premier objectif était de sortir du RSA, ne plus dépendre des aides, ce qui est le cas aujourd'hui et j'ai quasiment soldé les dettes qui me suivaient jusqu'ici. En plus aujourd'hui, les sites internet simplifient les tâches et la gestion. Et donc ce n'est plus trop un problème aujourd'hui.

Parlez-nous de la GDC de San Francisco, est-ce que vous vous attendiez à faire des voyages à l'autre bout du monde pour promouvoir le jeu vidéo réunionnais ?

J'ai déjà eu l'occasion de faire des salons locaux comme le festival des gamers alors que j'étais encore à l'ILOI, il y en a eu d'autres par la suite comme le Geekali, l'ePort. J'ai essayé d'être présent pour faire voir qu'à la Réunion on faisait des jeux.

L'international, ça a été un autre monde ! Incroyable, c'était vraiment génial. J'ai la chance d'être très à l'aise à l'anglais, je me considère comme bilingue grâce à mon passage aux Emirats. Ça ne m'a pas fait peur pour partir là-bas. Ça peut-être rebutant pour certains. Ça s'est super bien passé, j'étais super à l'aise.

Je m'étais fixé des objectifs et je pense les avoir remplis. Représenter la filière, montrer les productions en cours, présenter mon jeu, être à l'écoute de toutes les opportunités, je n'y allais pas que pour moi. C'était très important que tous les organismes qui m'ont permis de partir puissent un peu ressentir ce que j'ai vécu là-bas malgré le fait que je ne sois pas le premier pour la communication. Grâce au rapport et à ma présentation, j'espère avoir fait venir avec moi les gens à San Francisco.

Je suis prêt à le refaire. Je pense qu'il est essentiel que Bouftang y soit chaque année !

J'ai pu y aller dans un budget intéressant : 4200 € aux frais de Bouftang (Billet d'avion, hôtel et stand). J'ai pu avoir une réduction sur le stand : 8000 € à la base, mais très réduit de 75 % (2000 €) avec un financement avec business France. Seul c'est 12000 € pour 3 M².

Pour toi c'est important d'être là-bas ?

C'est indispensable, et pas uniquement à la GDC ! Aussi sur les salons en métropole.

Que pensez-vous de la politique publique locale autour de la création de jeu vidéo ?

Il y a une vraie volonté politique de nous aider, grâce à la région avec les aides mis en place. Une enveloppe qui a commencé à 150 000 € puis 250 k et aujourd'hui 350 k, sachant que l'enveloppe n'est pas entièrement utilisée chaque année, c'est qu'il y a une volonté sincère de nous aider. D'autres entités comme la DAC veulent aussi nous promouvoir. Parce que le jeu vidéo ce sont des métiers qui embauchent avec une forte valeur ajoutée et qu'il n'y a pas de raison qu'on ne puisse pas faire à la Réunion ce qui se fait en métropole et ailleurs dans le monde. Mais pour l'instant à la Réunion c'est encore difficile. Il nous manque un apport en fonds privés, on ne peut pas utiliser toutes les aides publiques sans apport.

La Région se demande pourquoi il y a si peu de demandes de financement de production de jeu vidéo ? Est-ce la problématique des fonds privés ?

Pourquoi s'acharner à demander aux banques réunionnaises quand les banques métropolitaines sont plus ouvertes et conscientes de ce marché. Il ne faut pas rester chauvins et aller voir les banques en métropole. L'autre gros frein à la Réunion c'est le manque de Producteurs. Que ce soit les producteurs avec leurs fonds (fonds privés), mais aussi les producteurs exécutifs qui vont aller chercher l'argent, remplir les dossiers. Par exemple le CNC est en demande de projets en provenance des DOM.

Une vision des choses de 5 à 10 ans ? Votre entreprise ? La filière à la Réunion ?

Personnellement, je n'ai pas l'intention de rester seul (indépendant) toute ma vie, j'ai vraiment envie de créer de l'emploi à la Réunion, d'embaucher, de travailler sur des projets avec plus d'ambition. Je vais commencer un prototype où je vais essayer d'aller chercher toutes les aides possibles à la Réunion. On estime le budget à 750 000 €. Par rapport au budget de 80 000 € de Fantasy Ball (ancien jeu) on passe à un autre niveau. Le jeu vidéo coûte cher, ce sont des budgets normaux. C'est ce qui revient souvent, je fais partie de la commission du FAJV de la Région, cela fait partie des choses que le jury remarque : les budgets demandés sont bien trop bas par rapport aux projets. Il faut que les porteurs de projets soient conscients des prix, qu'ils aient de l'ambition et qu'ils soient régo dans leurs demandes.

Il faut avoir de l'ambition, se montrer dans les grands salons et conférences. L'objectif premier de Bouftang c'est de créer de l'emploi à la Réunion. Avoir des petites structures c'est bien, mais sur le long terme il faut que ça change et qu'on arrive à faire ce qui se fait en métropole. Lancer des sociétés à plusieurs associés avec des fonds propres et aller chercher les aides et le privé. Je ne sais pas comment on y arrivera, mais il n'y a pas de raison qu'on ne s'en sorte pas.



Fantasy Ball, jeu développé par Pixel Sunset studio, disponible sur PC et console



Stéphane

Président du studio Pitaya

« Dans mon périple, j'ai pu constater le flou des aides auquel on peut prétendre, une sorte de jungle administrative ».

Pouvez-vous présenter votre parcours ?

En 2010, quand je suis rentré de métropole, j'avais une idée : créer un site web de rencontres ; j'ai travaillé avec un prestataire qui m'a vendu beaucoup de rêves. Aujourd'hui je me rends compte que ce qu'il m'a promis était impossible : j'avais mis 10 000 euros de ma poche et je m'étais endetté sur 5 ans...alors qu'il n'y avait rien.

Le site internet était précurseur, deux ans avant l'arrivée de Tinder à La Réunion. C'était un site où lorsque tu veux faire une marche, tu crées ta marche, les gens s'inscrivent et y vont avec toi.

Donc avant de me relancer dans l'entrepreneuriat. Je me suis imposé une liste de règles : trouver un financeur, pas de crédit qui me mette en danger. C'est une leçon de vie importante qu'il faut faire ressortir dans les retours d'expérience. Il faut faire hyper attention avec qui tu te lances.

Il faut que ton investissement ne te mette pas en danger et il faudrait agréer les gens de confiance avec un gage de vérification.

Tout ça, ça te dégoûte de l'entrepreneuriat. Et pourtant, c'est dans ma nature, j'ai besoin de ça. Mes parents étaient au RMI, je n'avais pas les moyens de faire de grandes études, j'ai dû quitter le circuit scolaire à 17 ans pour aller travailler à Paris.

J'aimerais aider les étudiants pour qu'ils puissent se former et trouver un travail. Mon but serait de créer un fonds d'investissement pour des étudiants qui pourraient avoir des problèmes et qui peinent à joindre les deux bouts.

Comment avez-vous lancé le studio Pitaya

Je cherchais des gens compétents à La Réunion capables de développer mon idée sachant qu'il y a beaucoup de structures, mais très peu sont compétentes.

J'ai fait le tour, présenté mon projet, posé des questions : « combien ça coûterait, que faudrait-il faire ? » Je sais où je veux aller, je pose des questions et si je vois que les réponses sont cohérentes avec ce que je veux, on s'entend.

J'ai rencontré pas mal de personnes et en tant que professionnel, j'en ai trouvé très peu qui avait les compétences et l'expérience. Il y a 5 ans j'ai rencontré Rémi Voluer et il m'a accompagné.

Pour monter ce projet, le constat était simple, il fallait monter un studio de jeu vidéo étant donné que cela n'existait pas encore à La Réunion.

Il a fallu monter toute la structure.

Rémi s'est occupé de cette partie-là et moi de la partie communication.

J'ai un ami qui connaissait Guillaume Hoarau, le footballeur international, je lui ai présenté le projet par mail puis par téléphone.

Il m'a demandé de venir en Suisse pour en parler plus en détail et tester ma motivation. J'y suis allé une journée et ça m'a permis de le rencontrer.

Il a été conquis, je suis rentré à La Réunion et on a monté le projet avec Rémi, Loïc Manglou et Guillaume Hoarau.

Quels ont été les enjeux liés au financement du projet ?

À la Réunion, il manque des structures pour trouver des financements. Il y a beaucoup de personnes qui ont les moyens, mais il n'y a pas de structure qui mette en réseau les acteurs et ces personnes.

Il y avait un groupe de Business An-

gels qui s'était monté à l'époque (Réunion Angels), mais quand j'ai appelé ils étaient en dissolution et ne pouvaient pas m'aider. D'où ma motivation à aller chercher Guillaume parce qu'il pouvait m'apporter cette crédibilité au jeu.

Dans mon périple, j'ai pu constater le flou des aides auquel on peut prétendre, une sorte de jungle administrative.

Rémi m'a parlé de FEDER, de BPI, s'il n'y avait pas été là ça aurait été compliqué, ce n'est pas mon métier de base. Il m'a expliqué que pour aller chercher des financements FEDER, il fallait un financeur privé pour commencer.

J'ai donc cherché autour de moi jusqu'à trouver Guillaume qui a été la seule personne que j'ai pu atteindre. Au-delà de son argent, c'était son image reconnue que je voulais associer au studio. C'est aussi son attachement à La Réunion qui m'a persuadé d'aller le chercher.

Les démarches sont également hyper longues. Il faudrait trouver un moyen de simplifier les demandes. L'idéal serait qu'à la Région il y ait des

gens dédiés à ça, qui peuvent réellement t'aider à remplir ces documents. Quand on a un projet, tu es un peu livré à soi-même.

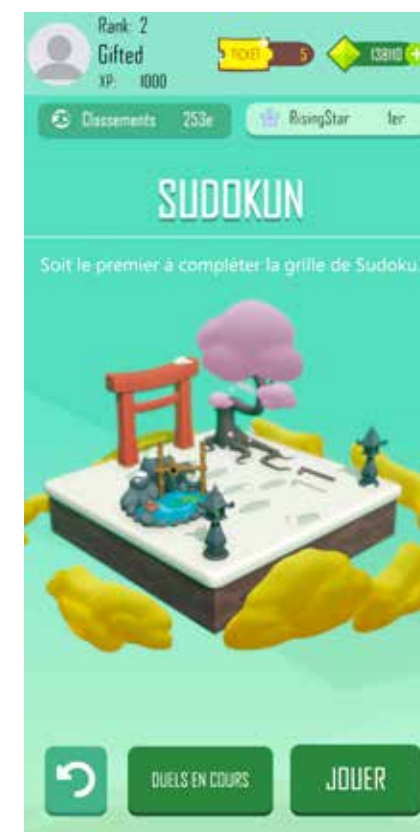
Comment voyez-vous le futur de la filière ?

À la base, je n'avais pas forcément de vision sur l'avenir, parce que ce n'est pas mon cœur de métier. Mais quand je vois ceux qui m'entourent, je me dis que l'avenir est amené à être resplendissant.

Loïc Manglou a créé un partenariat avec Rubika, qui va former des jeunes que nous allons prendre en contrat.

L'avenir, je le vois rayonnant de partage. On avait pris un stagiaire en 2021, je l'ai appelé il y a deux semaines de ça : il est à Lyon, il était parti en Chine et il est heureux d'avoir pu commencer l'aventure avec nous.

Je veux souligner les compétences autour de moi. Dans mon premier projet, la personne en qui j'ai misé n'était pas compétente, désormais je suis entouré des personnes très bien formées.



Gumtale, un jeu développé par le studio Pitaya



Rémi Voluer, Loïc Manglou, Guillaume Hoarau et Stéphane



Jean Nicolas Surjus

Directeur de Les Petits Débrouillards Réunion

«Notre carnet de commandes est plein. Notre difficulté ce n'est pas la gestion de projet, c'est la capacité à avoir des locaux pour accueillir tout le monde».

Pouvez-vous vous présenter ?

Jean Nicolas Surjus, directeur des Ptitis Débrouillards Réunion, je suis à l'initiative de ce pôle numérique qui est une spécificité de notre antenne à la Réunion.

Aujourd'hui on a une bonne équipe de développeurs et d'artistes, on souhaite grossir encore, mais pour l'instant on est coincé dans nos locaux trop petits.

D'autant plus qu'on a vocation à devenir les développeurs pour tout le réseau national des Ptitis Debrouillards.

Sans faire venir des personnes de



Les Ptitis débrouillards proposent des supports pédagogiques numériques et innovants

métropole, toutes les demandes en numérique du réseau seraient effectuées ici (applications, jeux). Le réseau c'est 13 antennes, 360 salariés à temps plein.

15 millions de chiffre d'affaires. La conception d'outils pédagogique n'existe que chez nous à La Réunion, on veut innover en mélangeant les supports.

On a commencé par de l'application pure, puis des jeux hybrides avec un jeu de plateau et un jeu vidéo. Et ensuite du jeu vidéo avec de l'Arduino pour des commandes physiques originales (bar de bateau, plateau sur pivot, etc) et pour finir des interactions bilatérales pour plus d'implication pour le joueur.

Tout cela nécessite des phases de test qui sont chronophages et coûteuses, aujourd'hui on s'en sort grâce à du bénévolat sur les heures supplémentaires des salariés. Mais si on veut structurer davantage cette filière, il va falloir trouver des financeurs. La Région Réunion ne nous connaît pas.

Pouvez-vous présenter le réseau les Ptitis Débrouillards ?

Premier réseau de culture scientifique, le but de l'association c'est de faire découvrir le monde et de développer l'esprit critique chez les enfants et les adultes, aider à la formation, l'émancipation des jeunes, à trouver leur place dans la société. Et le gros volet qui concerne tous nos jeux sur la transition écologique.

Créer du changement dans l'ensemble de la population, développer de la résilience au changement climatique.

Aujourd'hui on a 48 partenaires financiers, des labos d'universités, des

intercommunalités, 8 communes, Cîrad, IRD et des centres de recherches publics.

Ce sont vos sources de revenus principales ?

Nous on ne se considérait pas comme des professionnels du JV, mais on s'est rendu compte que si on veut monter en taille de projets on doit aller chercher les aides.

Notre principal financeur reste l'ARS sur du jeu sérieux avec des champs d'action larges (l'eau, le sol perturbateur endocrinien).

Nos autres financeurs sont des fondations, Crédit Agricole et EDF, en appel à projets national.

C'est vous qui allez les chercher ?

On reçoit beaucoup de mails, les investisseurs viennent vers nous. La renommée s'acquiert, il a trois ans, on ne l'avait pas. Aujourd'hui les financeurs veulent un jeu sérieux, ils viennent nous voir.

Pour faire un jeu sérieux, il faut d'abord avoir des compétences de médiateur (vulgarisateur) scientifique et ensuite de bons développeurs.

On est les seuls à être de bons médiateurs scientifiques. Et à faire des bons supports ludiques numériques.

La portée de votre public est locale ?

Pour l'instant oui, on commence à avoir un public plus large. On a été lauréat de fond de coopération régional, on a travaillé sur la formation d'animateurs Malgaches embauchés

par les alliances françaises dans 5 régions de Madagascar.

5 malles sont équipées de tablettes robustes et autonomes de jeux Ptitis Débrouillards en réalité augmentée.

On a fait beaucoup de réalité augmentée l'année dernière, moins cette année.

Ensuite certains de nos jeux intègrent le réseau Ptitis Debrouillards et sont utilisés au niveau national.

Êtes-vous confiant sur l'avenir ?

Ça dépend, là aujourd'hui on a plusieurs CDI, si on a l'appui de la Région, on passera ceux déjà présents en contrat pro ou autre en CDI. Notre carnet de commandes est plein.

Notre difficulté ce n'est pas la gestion de projet, c'est la capacité à avoir des locaux pour accueillir tout le monde. J'embête mes équipes sur la gestion de projet.

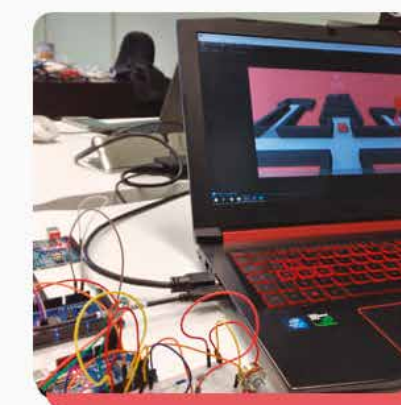
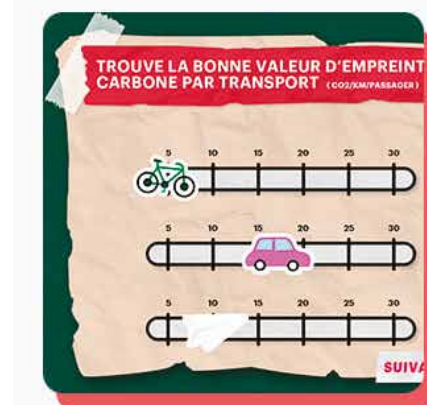
Le but est d'arriver à une dizaine de personnes. En indépendant, on subit la temporalité du projet. À dix il est possible de s'organiser de gérer ce paramètre.

Est-ce que vous avez des attentes ou des freins ?

Les freins c'est la Région Réunion : en tant qu'association on n'a pas accès aux aides FAJV.

Il faudrait modifier le cadre et l'élargir. D'autant plus qu'on veut passer directement à la phase de production. Des GDD et des prototypes on en a plein, on a fait 40 jeux en 2 ans. On ne veut pas perdre de temps en passant par les phases initiales.

On peut se projeter et coller aux enjeux du territoire. Le discours de la Région était de professionnaliser le secteur, donc d'exclure les associations. Pourtant aujourd'hui, on fait partie des meilleurs élèves avec 6 emplois créés !





Eric Letourneur

Directeur du Studio 2 minutes Réunion

«À La Réunion ce qui est dramatique, c'est qu'il y a des gens qui ont été formés sur place, mais comme il n'y avait pas assez de travail, ils sont partis en métropole et au Canada, ou ils sont restés ici sans pouvoir travailler dans le secteur de l'animation.»

Pouvez-vous présenter 2 minutes ?

Deux minutes c'est une société de production, un producteur exécutif et des studios avec plusieurs sites.

Chaque site a un directeur, une production et des équipes, mais tout se fait conjointement, quels que soient les projets.

La plupart de nos projets sont donc dispatchés entre Paris, Angoulême et la Réunion.

Pourquoi créer un studio d'animation à la Réunion ?

C'est parce que les aides régionales sont très attractives, mais également pour des raisons historiques.

À l'inauguration du studio à Saint Pierre, il y avait Alain Séraphine qui était là.

Jean-Michel Spinner qui est le créateur de 2 minutes et lui se connaissent depuis très longtemps et ont beaucoup travaillé ensemble.

Ça fait une trentaine d'années que Jean-Michel travaille dans l'animation et il a bossé avec Pipangai. Jean-Michel à la base était ingénieur en informatique et il me semble que pour Pipangai, il avait développé une technique à l'époque innovante, pour scanner les dessins en numérique au lieu d'envoyer des caisses de papier.

Il connaît très bien La Réunion et a toujours eu les bonnes intuitions pour développer 2 Minutes aux endroits et au moment stratégiques.

La contrepartie de l'aide, c'est de contribuer au dynamisme dans la région c'est-à-dire d'effectuer les dépenses sur le territoire réunionnais : acheter son matériel dans la région,

prendre des locaux, former des gens et les engager et du coup cette partie-là est très importante.

Quel est votre parcours ?

J'ai commencé à travailler comme animateur en fin 99. Je suis venu à la Réunion pour raisons personnelles et familiales au départ. Ça fait une quinzaine d'années.

J'ai enseigné à l'ILOI en Animation 3D à partir de 2009 et ensuite j'ai pu recruter les gens pour travailler sur le long métrage «Adama». On a rouvert Pipangai à l'époque qui était en sommeil.

Je me suis occupé de recruter des étudiants de l'ILOI et des graphistes qui bossaient dans l'animation à la Réunion, et je les ai formés à la 3D, au modeling, à l'anim et au matte painting.

On avait fabriqué tous les personnages avec une grosse partie de cette équipe. Philippe Aigle était le producteur du film Adama, Alain était coproducteur avec l'ILOI, Goulamaly propriétaire de Pipangai et Arnaud Boulard étaient producteur exécutif.

Arnaud a ouvert quelque temps plus tard Gao Shan.

On est donc passé d'un studio qu'on réveillait d'un sommeil à deux studios d'animations à la Réunion qui travaillent à temps plein ?

Disons que Pipangai c'était la porte d'entrée de l'animation à la Réunion. Il a permis que la région investisse et que des gens compétents viennent ici.

Je suis venu faire la présentation de la filière 3D aux jeunes qui rentrent

dans l'école pour leur ouvrir des perspectives d'avenir, vers quoi ils peuvent se diriger, leur donner des conseils, répondre à leurs questions, et je commence toujours par un petit historique de La Réunion en rappelant quand même que sans l'ILOI il n'y a rien du tout.

La base c'est l'ILOI et Pipangai et la politique dynamique de la Région, c'est le point de départ de tout.

Qu'est-ce que vous avez fait après Adama ?

Après Adama, je suis reparti travailler en métropole sur d'autres projets de long métrage d'animation, des postes qui m'intéressaient où j'ai pu apprendre d'autres trucs.

J'ai supervisé un département d'animation, je me suis remis à l'animation un peu parce que ça me manquait de ne plus être animateur alors j'ai fait des projets en tant qu'animation Lead.

Après je revenais toujours donner des cours à l'ILOI. J'ai suivi les courts métrages en 3D à Valenciennes pendant 3-4 ans.

J'ai toujours fait de la formation depuis le départ, en parallèle de mon travail d'animateur 3D. Je suis intervenu dans beaucoup d'écoles (ArtFX, Gobelins, EMSI, EMCA, LISAA, SupinfoCom, Animation Workshop, Rubika Inde, etc...) et j'ai eu la chance de former les animateurs de Disney France à l'animation 3D.

Quelle est la proportion des gens recrutés en local ?

Il y a plusieurs choses : si la question c'est sur les gens qui ont fait leurs études à l'ILOI au moins un tiers. Si

on regarde les gens qui étaient déjà à La Réunion avant d'être engagés, je dirais plus de deux tiers.

Sur les 55 personnes qui ont bossé ici, il doit juste y en avoir une dizaine qui est venue de l'extérieur (métropole/Belgique/Canada/Australie). Le problème qu'on a à La Réunion et qui est dramatique, c'est qu'il y a des gens qui ont été formés sur place, mais comme il n'y avait pas assez de travail, ils sont partis en métropole et au Canada, ou ils sont restés ici sans pouvoir travailler dans le secteur de l'animation.

Ceux qui sont restés manquent souvent d'expérience compte tenu du nombre de projets, et en conséquence, en animation, il y a très peu de middle ou de senior pour le moment.

Mais nous sommes à un moment de bascule qui va permettre de dépasser cet écueil. Chaque année je prends des alternants de l'ILOI, William va sortir de stage et commencer en tant que junior sur le film, donc je suis super content.

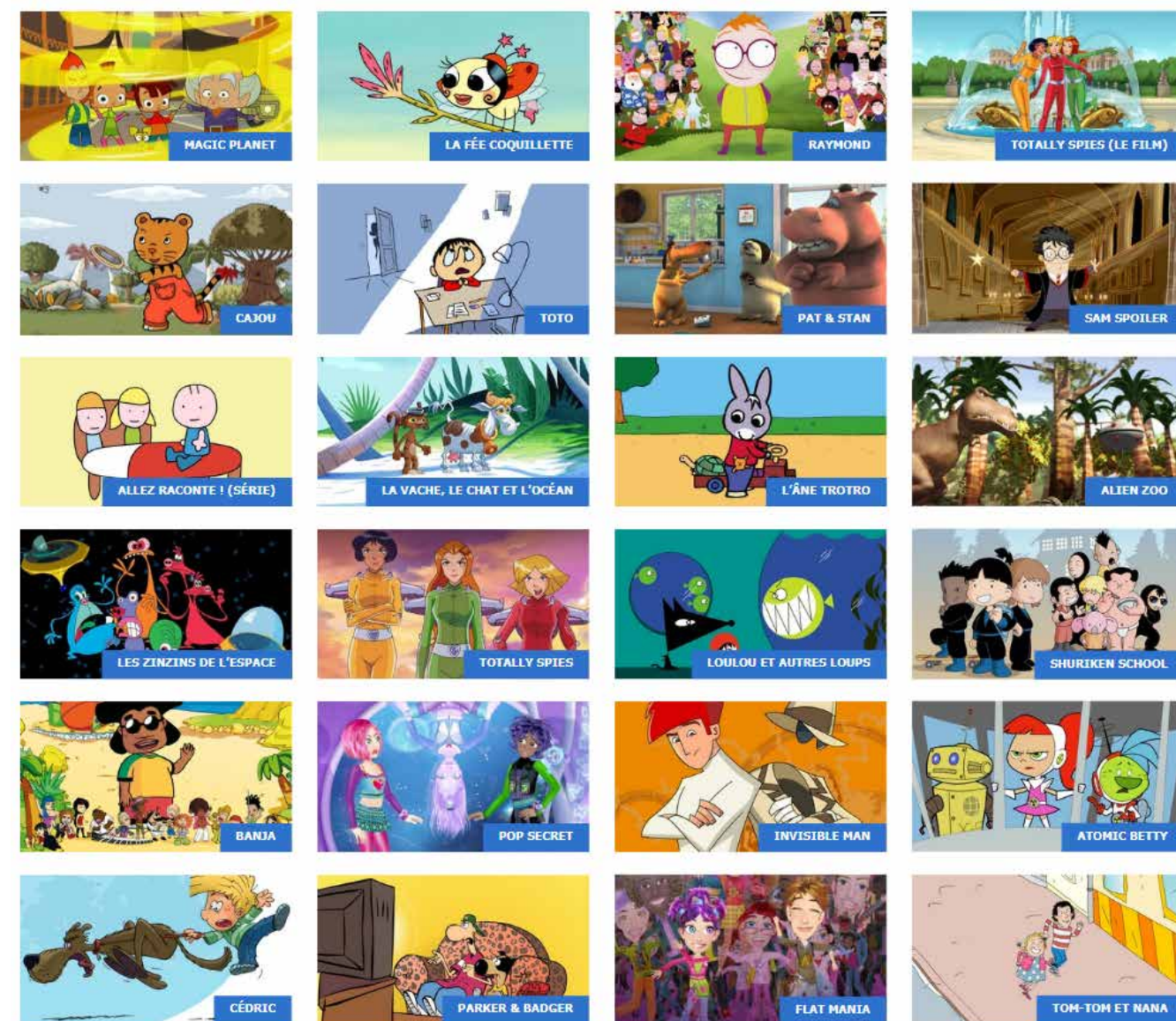
C'est vraiment un fonctionnement auquel je crois, et William en est un très bon exemple. Dans quelques années, avec l'expérience acquise, il pourra superviser l'animation pour des projets.

Qu'est-ce que vous aimeriez dire aux institutionnels ?

Déjà de continuer le travail, les efforts que la Région a mis avec l'AFR pour faire venir l'industrie cinématographique, ça marche.

Les politiques en ont conscience, et la Région s'implique de façon intelligente : par des aides et investissements, mais aussi en aidant les différents partenaires à se rencontrer, échanger et mettre en place l'avenir de l'industrie. Ils ont raison et à terme ça profite au territoire. Pour un euro public dépensé, c'est 4 euros de revenu pour les Réunionnais, ça fonctionne. C'est un cercle vertueux qui comprend la formation, les institutions et l'industrie de l'animation. L'animation est un secteur dynamique qui est en pleine expansion, et qui ouvre des perspectives.

Il y a actuellement ici tous les atouts et les talents pour que cela continue de se développer, et que La Réunion devienne une place reconnue de la création de films d'animation dans le monde.



Quelques productions co-réalisées par le studio 2 minutes



Clovis Adam de Villiers

Associé et lead developer du Studio Pitaya

«Le jeu vidéo ce n'est pas que le divertissement, ça peut aussi être éducatif et aider à faire passer des messages».

Pouvez-vous présenter votre parcours ?

Je viens de Sainte-Rose et je suis sorti de l'ILOI en 2012. Avant d'y entrer, je n'étais pas au courant que travailler dans l'industrie du jeu vidéo était accessible.

C'est l'ILOI et les gens que j'ai rencontrés là-bas qui m'ont démontré qu'il y avait moyen d'ouvrir des portes. Les intervenants nous ont vite orienté vers le professionnalisme. Ça a été assez direct : tout de suite, on a abordé des points techniques. Christophe Nazaret qui était notre professeur avait un logiciel, son propre moteur de jeu, et tout a démarré avec ça.

Pendant notre formation nous avons créé avec Loïc Manglou, Romain Folio et Julien Françoise les « Funky Monkeys ».

Après nos études nous avons continué sous ce « label », avec chacun une microentreprise. On s'est rapidement rendu compte qu'à 4 c'est compliqué, il faut beaucoup d'énergie : on a besoin pour payer notre loyer, de développer plusieurs jeux par an. Surtout que nous les développeurs, nous ne sommes pas très doués en marketing.

On a tendance à développer des jeux parce qu'on aime faire des mécaniques de jeu, mais on ne pense pas forcément à vendre. On n'est pas des businessmen en fait, on est des passionnés.

Je pense que beaucoup de gens à l'époque attendaient que les Funky Monkey se développent et on aurait adoré ça. Le temps passe et on se dit « ok il a d'autres aspects que la technique, ça ne suffit pas ».

En termes de coûts d'investissement, entre le développement tech-

nique et le marketing on est censé être sûr du 50/50.

Du coup, on se rend compte qu'il faut doubler, voire tripler les coûts de production, il ne suffit plus de se dire « on va manger des pâtes pendant 3 mois et c'est parti ». Il faut aller plus loin, et c'est là qu'est née notre volonté de débloquent des fonds européens qui permettent de démarrer, de lancer, d'initier des productions.

En parallèle de tout ça, on a monté Bouftang, avec plusieurs personnes dans le même cas que nous. On a réussi à débloquent des fonds européens qui permettent d'aider et d'inciter les jeunes à créer.

De fil en aiguille, le studio Pitaya se crée dans la continuité grâce à Rémi Voluer, Loïc Manglou et Stéphane Bélus qui ont démarré le projet.

Comment avez-vous face aux difficultés au sein des Funky Monkeys ?

Avec le manque de revenu de notre label, nous avons un membre qui a eu rapidement des difficultés financières : c'est la vie de famille, tu commences à avoir des enfants et le choix est fait assez rapidement. Il est sorti du circuit du jeu vidéo.

Il a dû prendre un boulot alimentaire. Ce n'est pas vraiment ce qu'il voulait faire. Je l'ai revu l'année dernière, il me disait qu'il voulait arrêter ce qu'il faisait et revenir dans le monde du jeu vidéo.

Je pense que ce qu'on a fait avec Bouftang et le Studio Pitaya ça lui a peut-être donné envie. Lui comme nous, on est des passionnés, c'est juste qu'il s'est retrouvé, comme beaucoup, à devoir trouver autre

chose.

Ma propre mère me pose la question de temps en temps « Ça va ? Tu es sûr que tu ne veux pas changer de métier ? », parce qu'ils s'inquiètent pour nous. Ils veulent notre bien, mais on est des passionnés et on a besoin de travailler dans quelque chose qui nous stimule.

Qu'est-ce qui s'est passé entre Funky Monkey et Studio Pitaya ?

La vie ! J'ai été sur des projets personnels, familiaux pendant 5-6 ans à Sainte-Rose. Rien à voir avec le jeu vidéo. J'ai recoupé les morceaux avec quelques projets, quelques clients.

J'ai pu travailler pour un musée sur le sujet du Marronnage avec un langage assez opaque, peu lisible. L'idée c'était que les gens puissent savoir ce qui était écrit. J'ai donc créé une application qui permettait de lire et transcrire le texte ancien, mais avec une police lisible. Ce n'était pas du jeu vidéo, mais j'utilisais les mêmes outils d'interactivité, ce qui était complètement dans mes domaines de compétences.

Ces quelques projets à la marge m'ont permis de raccrocher sur le domaine précisément.

Loïc Manglou m'a recontacté ensuite : « On monte un studio, est-ce que ça t'intéresse ? » Je pense qu'il avait confiance en moi, en mes compétences, en mon implication dans le domaine et il avait besoin d'un Senior Développeur.

Comment voyez-vous la filière jeu vidéo dans 5 ans ?

Déjà, j'aimerais qu'on soit considéré aux yeux du monde, comme un pôle d'excellence des industries culturelles et créatives.

Ma sœur me demande « pourquoi tu restes à la Réunion ? » La plupart des Réunionnais partent au Canada en France ou ailleurs pour aller chercher de meilleures opportunités de carrière.

Elle me dit « Tu sais à Angoulême c'est très développé ». J'aimerais qu'on dise « Pourquoi tu vas en métropole ? C'est très bien ici ! ». Pour le studio j'aimerais que l'on puisse lancer les autres projets qu'on a en tête.

On pourrait développer des projets en serious game dans des domaines comme la culture et le patrimoine. Le jeu vidéo ce n'est pas que le divertissement, ça peut aussi être éducatif et aider à faire passer des messages.



Gifted - The Playhouse, développé par le Studio Pitaya, disponible sur mobile Androïde et Apple



Dennice Villet

Associé du studio Pitaya et développeur indépendant

«j'irai ailleurs si je n'ai plus de travail, mais je souhaiterais rester à La Réunion».

Peux-tu présenter ton parcours ?

J'ai fini mes études à l'ILOI en 2021. Puis j'ai travaillé au studio Pitaya en tant que développeur, sur Taste of Heaven et pour Dreamvlopeur.

Je suis depuis peu associé du studio Pitaya et également indépendant en autoentreprise ou j'effectue des missions de graphisme, du pixel-art et d'animation.

Est-ce que ça n'a été trop compliqué pour passer indépendant ?

C'était nécessaire pour travailler sur Taste of Heaven. Ça allait pour créer

l'autoentreprise, ça prend du temps pour valider le Siret, mais sinon c'est facile, on peut le faire sur internet aujourd'hui, c'est assez simple.

Par contre on n'est pas accompagné pour le reste : les factures par exemple, j'ai dû demander autour de moi. C'est Rodolphe Bax qui m'a aidé.

Tu n'as eu aucune formation pour l'entrepreneuriat ? Aurais-tu voulu avoir ça pendant l'école ?

Oui, clairement. Pas que pour ça d'ailleurs, pour les impôts, les taxes etc... L'administration c'est vraiment à part, j'aurais bien aimé avoir des

cours là-dessus, je ne sais jamais si je remplis bien les formulaires.

Comment vois-tu ton avenir dans 5 ans ?

Travailler pour Pitaya, que l'on ait suffisamment de fonds, avoir une communauté qui joue à Gifted, avoir une certaine stabilité, avec le studio et avec les prestations comme indépendant.

A priori, ici à La Réunion ça se développe, Rubika doit arriver, il y a de plus en plus de studios qui se forment. Il y a de l'avenir ici. Après j'irai ailleurs si je n'ai plus de travail, mais je souhaiterais rester à La Réunion.



Laurent Médéa

Président de Tiktak Production et de Liberty Games

«Il faut encore axer plus sur la formation et monter le niveau. C'est primordial pour avoir des techniciens de qualité et de niveau mondial».



d'Ubisoft disant que le marché mondial du cinéma et l'audiovisuel était de 60 milliards et le JV c'est 135 milliards en 2017! J'ai contacté ensuite les membres du bureau de Bouftang et leur ai proposé une stratégie pour développer le JV à La Réunion.

Le Président de l'époque m'a mis en contact avec le Délégué du SNJV, Julien Villedieu que j'ai rencontré en juillet 2018, qui m'a conseillé de participer à la Games Connection lors du Paris Games Week.

J'ai pu convaincre les membres du bureau de l'AFR de financer un séjour professionnel exploratoire pour le Président Rodolphe Bax et moi-même en novembre 2018.

L'AFR a aussi financé le séjour de 5 autres membres du bureau de Bouftang en 2019. J'ai informé au Président de Bouftang qu'il fallait faire le même événement à La Réunion pour se démarquer.

Je suis allé voir les membres de l'AFR qui, comme le Président de Bouftang, m'ont informé qu'ils ne sont pas compétents et que ce n'était pas leur objectif. J'ai donc mis en place le Run Games Week avec AMAJEVIR fin 2020 et à cause du Covid le salon a été décalé en 2021.

De plus, dès juillet 2018, je suis allé voir le responsable du FAJV au CNC pour comprendre les aides de soutien aux JV.

J'ai par la suite eu plusieurs réunions de travail avec Vincent Payet, le Conseiller Régional Délégué au cinéma et Vincent Bègue, le Directeur de Cabinet de la Région Réunion entre août 2018 et janvier 2019, pour leur expliquer l'importance de mettre aussi un fonds de soutien à la Région Réunion afin de développer les JV à La Réunion.

Enfin, j'ai créé Liberty Games il y a 4 ans.

Qu'est-ce qui vous a emmené vers le jeu vidéo ?

Un projet crossmedia! Une série d'animation sur des comptines créoles en 2012, et je les ai déclinés en petits jeux sérieux. J'ai fait 3 serious games entre 2013 et 2018 et développer un vrai jeu vidéo en 2016 qui était une déclinaison du long métrage d'animation Furcy que je produisais.

Par ailleurs, j'allais chaque année au Cartoon Movie, le plus gros marché de coproduction de film d'animation en Europe.

En mars 2018, ils ont créé le Cartoon Games, j'ai assisté à une conférence du directeur de développement

Par la suite j'ai participé à des réunions de travail avec Bouftang coordonnées par le service audiovisuel de la Région pour la mise en place du fonds d'aides au jeu vidéo comme ceux du FAJV au CNC.

Sans ce fonds de soutien, je n'aurais pas pu créer Liberty Games qui est une marque pour se différencier de Tiktak Production.

Aujourd'hui on a 3 projets en cours : Remembrance de Muriel Tramis, Tsilaosa et Les Yeux du Chat (Moebius).

Comment percevez-vous la filière jeu vidéo à La Réunion ?

Je pense que c'est une filière qui est jeune à La Réunion et qui peut encore être plus dynamique.

On est très bien aidé par les collectivités et le CNC, mais aussi par d'autres institutions publiques.

On a aussi une bonne dynamique des acteurs de la filière et qui se bougent pour que la filière avance encore plus loin.

Est-ce que vous avez des idées pour développer le jeu vidéo à la Réunion ?

Plus de présences dans les salons internationaux. Par expérience dans

le cinéma, il faut participer à des marchés de co-production. Et il faut en créer un ici sur notre île également.

Comment attirer l'attention des investisseurs? Sur les autres salons, on est en concurrence avec 4000 projets en Europe, et 20000 au niveau mondial.

Il donc nécessaire d'avoir notre propre salon dans l'année. Tout en continuant d'aller sur des salons internationaux... et de s'en inspirer...

C'est ce que j'ai fait en mars 2022 et 2023 en participant au Game Developer Conference à San Francisco ou encore au SXSW à Austin en mars 2023.

Vous avez l'habitude de vendre des films, comment ça se passe ?

Par exemple, pour un film d'animation qui doit sortir en salle de cinéma, je vais au Marché International du Film d'Animation d'Annecy ou pour une fiction je vais au Marché de Coproduction de Cannes.

Je vais avec plusieurs projets en développement. Il faut convaincre avant tout un distributeur et un vendeur international, qui m'ouvriront les portes d'une chaîne de télévision.

Ensuite on pourra être éligible pour

déposer un dossier afin d'obtenir une aide du CNC et d'une Région et autres investisseurs privés.

Des suggestions pour stimuler la croissance de la filière ?

Que la région soit plus souple et accompagne plus les producteurs. On doit autant accompagner les créateurs que les producteurs.

Exemple, lorsqu'il y a une aide au prototypage, qu'il y ait aussi une aide pour que le producteur puisse aller défendre le projet sur des salons (si possible avec le créateur).

Ou encore, avoir des aides pour financer un salon ici et faire venir des investisseurs ici.

Par ailleurs, on doit aussi former du personnel de production. Il en manque énormément.

C'est très compliqué de trouver un chef de projet indépendant et disponible à La Réunion ou encore de très bons directeurs techniques expérimentés.

Oui je confirme qu'il faut encore axer plus sur la formation et monter le niveau. C'est primordial pour avoir des techniciens de qualité et de niveau mondial.



Tsilaosa, jeu en cours de développement de Liberty Games



Frédéric Lorion

Chargé de l'Observatoire Economique
et du pôle Étude Prospective chez Nexa

«Vous accompagner pour faire venir des investisseurs,
c'est dans notre champ d'action».

Pouvez-vous nous présenter Nexa ?

Nexa, c'est l'Agence Régionale d'Attractivité de Développement et d'Investissement. La partie Innovation va être redirigée vers la nouvelle Agence de l'Innovation.

Nous nous spécialisons donc dans l'accueil et la prospection d'investisseurs extérieurs. L'Observatoire Economique et du pôle Étude Prospective Nexa est destiné à apporter des informations économiques et statistiques sur tout type d'activité et de secteur pour la Région et les acteurs économiques.

On peut accompagner la Région sur la rédaction des documents de planification de plan pluriannuel de l'énergie, de gestion des déchets ou de stratégies de spécialisation intelligente.

Nous accompagnons par ailleurs ces nouveaux secteurs qui sont un peu moins bien définis de manière classique comme : l'économie bleue, l'économie verte, la bioéconomie ou l'économie circulaire.

On a mené une étude sur les industries culturelles et créatives en 2016, un état des lieux avait été fait à cette époque en partenariat avec la préfecture de la Réunion et la DRAC.

Nexa organise également en partenariat avec l'Agence Film Réunion l'événement qui Studio Réunion où les professionnels du Cinéma sont invités à venir rencontrer nos talents. En revanche, la partie Export a été reprise par la Maison de l'Export.

Quel est le profil d'organisations que vous accompagnez ?

Il n'y a pas de profil type. On va du

porteur de projet qui n'a pas encore de structure jusqu'à la grosse entreprise industrielle qui va avoir un projet précis.

Nous accompagnons sur la rédaction du dossier du programme de financement FEDER, pour la recherche des partenaires financiers et pour effectuer des levées de fonds. À partir de 2024 nous accompagnerons les entreprises fragilisées ainsi que les transmission et rachat d'entreprise.

Nous faisons également de l'accompagnement de filière économique. C'est ce qu'on fait avec l'AFR, l'IRT, l'ADIR, Digital Réunion et la Technopole. On peut très bien faire un partenariat avec l'association Bouftang.

Comment commence-t-on l'accompagnement avec vous ?

Nous avons le site internet, il y a un formulaire en ligne où vous devez préciser vos attentes et vos besoins. En fonction de ces éléments, on pourra déjà vous orienter.

Soit on voit que ça ne nous concerne pas et on redirige (CCI, France Active, Technopole).

Soit ça nous concerne et on peut prendre rendez-vous avec Matthieu Araye. Il refait un état des lieux de vos besoins et c'est lui qui vous accompagne sur la rédaction des dossiers FEDER. Il va les déposer en main propre à la Région.

Quelle est votre connaissance de l'industrie du jeu vidéo à La Réunion ?

Nous avons en interne, à côté des services généralistes, un pôle d'expertise sur 3 sujets précis (énergie, biodiversité, matériaux).

Nous n'avons pas de spécialiste sur le jeu vidéo. Je connais quelques acteurs depuis la précédente étude : le président de Bouftang Loïc Manglou que j'ai pu rencontrer au TCO ou Giovanni Céleste.

Au fur à mesure, on apprend à se rencontrer, on se connaît un peu mieux, on apprend les besoins et on identifie les faiblesses, les opportunités à lancer, etc.

On peut s'appuyer sur le réseau des agences régionales de développement de France qui elles aussi peuvent avoir une expérience en matière de jeu vidéo.

Business France a un gros réseau et fait de la veille sur tous les secteurs d'activité notamment sur les salons de jeu vidéo.

Nous avons des connexions avec l'INSEE, les observatoires régionaux et nationaux si besoin.

Vous disiez que vous pouviez nous accompagner la filière jeu vidéo sur le Feder ?

Sur notre action de développement économique, on accompagne à la transition organisationnelle des filières.

On peut faire mettre en place des ateliers de brainstorming, d'intelligence collective, sur un projet qui vont vous permet de travailler ensemble, de voir comment avancer, comment mettre en place les techniques, les méthodes pour aller plus rapidement à l'objectif ou alors pour réaliser un projet. Il y a pas mal d'outils qu'on peut mettre à disposition. Concernant l'Attractivité, on peut vous accompagner pour faire venir des investisseurs, c'est dans notre champ d'action.



Eric Castieau

Graphiste-illustrateur indépendant

«Je vois qu'avec Bouftang, il y a un élan de force vive,
les choses avancent. D'ailleurs beaucoup plus vite
que je l'aurai cru».

Pouvez-vous nous parler de ton parcours ?

D'origine Franco-Malgache, je suis arrivé à La Réunion à l'âge de 9 ans. Après le BAC, je suis parti en métropole faire une formation de communication visuelle, puis j'ai commencé à trouver du boulot en indépendant.

Ensuite j'ai été embauché dans une boîte en Suisse pour de l'illustration de conte pour enfants. Il y avait un univers étendu avec des applications mobiles, un jeu VR en plus des livres.

Quand ma mission en Suisse s'est terminée, je suis rentré à la Réunion, c'était en 2016. C'est là que j'ai retrouvé Romain Folio et les autres d'Art Appliqué. Ensemble on a fait la Volcano Game Jam en 2016. La Volcano Game Jam m'a permis de rencontrer Bouftang et m'a mis le pied à l'étrier dans le secteur du jeu vidéo réunionnais.

Parlez-nous de Tsilaosa, le jeu que vous développez en ce moment ?

On a fait les choses un peu à l'envers avec Tsilaosa. On est parti du prototype que l'on améliorerait par petites touches à chaque présentation de salons sans but réel autre que de montrer un peu de nouveautés.

On n'avait pas de document de travail. On a donc recommencé de zéro et on a demandé une aide à l'écriture qui nous a permis d'avoir un Game Design Document (GDD) béton.

Romain Folio est mon partenaire sur ce projet, c'est lui qui développe, moi, sur la partie artistique. On a per-

du pas mal de temps sur les projets, car on est tous les deux indépendants. Lui bosse à son compte et moi je suis allé travailler chez 2 minutes Réunion pour du dessin animé. Ça slalomait, Tsilaosa était mis en pause. On attendait que les différentes productions se finissent, mais l'aide au prototypage a permis de relancer le projet. Le prototype va être réalisé dans les semaines qui suivent. Une fois cela réalisé on verra si c'est possible de pousser plus loin.

Qui vous a aidé à poursuivre votre projet ?

Bouftang nous a mis en relation avec les professionnels, permis de présenter notre jeu au premier Geekali et aider à obtenir nos premières subventions ! On a été le premier Jeu à être soutenu par la Région dans le cadre du FAJV.

D'autre part, Rodolphe Bax a eu un rôle d'agent et nous a trouvé un producteur.

Avez-vous recruté pour le développement du prototype ?

On a toujours voulu embaucher, faire travailler. Sur le prototype nous avons embauché 3 professionnels et 3 stagiaires. Je travaille dans les locaux de Bouftang.

Avec l'équipe on travaille à distance, mais au moins une fois par semaine on se retrouve à Bouftang pour faire le point. Les locaux sont essentiels, pour la coordination et pour la production.

Personnellement j'ai dû mal à travailler seul chez moi.

Quel est votre statut ?

Je suis artiste auteur indépendant et j'étais employé chez 2 minutes.

Le statut d'artiste auteur n'est pas très compliqué à mettre en place sachant que je n'ai pas dépassé les seuils me permettant de rester dans une gestion similaire à la microentreprise.

Artiste auteur, on est payé en droit d'auteur. Lorsque je fais un devis, j'évalue ma prestation et je donne l'autorisation d'utiliser mon œuvre sur un endroit donné dans un timing donné.

Le statut d'artiste auteur est un frein pour le client, il doit effectuer une démarche de déclaration de diffusion d'œuvre et doit payer 1.1 % en plus à l'Ursaff.

Comment voyez-vous l'avenir ? Vos projets ? La filière jeu vidéo ?

Travailler avec Rodolphe sur Taste of Heaven et Tsilaosa qui se prototype me motive. Je veux pouvoir enchaîner sur la Production.

C'est maintenant qu'il faut le faire. Je veux qu'on puisse devenir le plus gros possible et faire bosser plus de personnes autour de moi.

Concernant la filière jeu vidéo, je vois qu'avec Bouftang, il y a un élan de force vive, les choses avancent. D'ailleurs beaucoup plus vite que je l'aurai cru.



Rémi Voluer

Président du Groupe Phelen

«70 % des travailleurs du numérique sont précaires...
Le bon terme c'est : survie !»

Pouvez-vous présenter succinctement ?

Rémi Voluer, président du groupe Phelen, qui représente plusieurs sociétés dans le secteur du numérique et de l'innovation.

Je suis un entrepreneur passionné par ces deux sujets. Parmi les sociétés du groupe, les plus connues sont Seyes, qui fait de la transformation digitale et Seeds qui accompagne des projets innovants. I

Il y a un certain nombre d'autres structures dans lesquelles on a investi soit en tant que membre co-fondateur comme le Studio Pitaya, soit des structures qu'on a fondé entièrement comme Amazot qui fait du e-commerce.

Pouvez-vous décrire votre parcours ?

J'ai découvert l'internet assez tôt dans les années 95, et j'en ai fait assez vite un métier en faisant des sites internet pour des entreprises avant les années 2000 : vente en ligne et livraison à domicile de repas, drive, etc.

J'ai eu la chance de plonger dedans par passion, ce qui m'a amené à commencer à vendre des prestations de services et à être entrepreneur. J'ai fait des études d'informatique, de Design à l'école des Gobelins, d'Infocom au Conservatoire National des Arts et Métiers et un DESS Hypermedia à Paris 8.

J'ai toujours travaillé en parallèle de mes études. A Paris, j'étais chef de projet pour de grands comptes en freelance, je pilotais des créations de plateformes internet.

En 2005, j'ai fini mes études et fait du consulting en stratégie de digitalisation pour des groupes interna-

tionaux du CAC40. J'ai par exemple travaillé pour Renault ou PPR sur l'accès aux marchés des BRICS, ou pour le groupe Casino sur le déploiement des réseaux des Drives.

Il n'y avait pas grand-monde dans mon domaine et c'est comme ça qu'à 23 ans je me suis retrouvé à gérer de grosses équipes. Je pouvais piloter le lundi une équipe de cinquante personnes chez EDF et le mardi chez Total.

J'ai découvert La Réunion en 2005 : j'avais été envoyé en mission à La Réunion pour plusieurs sujets, dont la couverture de la 10e édition de l'université de la communication de l'océan Indien et un audit de l'ILOI. J'ai eu un coup de cœur par rapport à la qualité de vie du territoire.

En 2007, je pose définitivement mes valises à La Réunion. J'ai commencé à être chef de projet pour quelques petits groupements d'indépendants, il n'y avait pas d'agences, mais des centaines d'indépendants à l'époque dans le numérique.

De 2010 à 2015, j'ai créé la société « Silicon Village » qui faisait du développement numérique et du marketing digital.

En 2016, j'ai créé Seyes et commencé à développer le programme Seeds qui accompagne des projets à impact du territoire.

Comment pourrait-on développer la filière jeu vidéo selon vous ?

La première chose qu'il manque à La Réunion c'est la capacité des acteurs publics ou privés à donner de l'argent à de bonnes idées. La preuve, vous n'avez pas eu de subventions pendant 10 ans.

Donc le problème on le voit : quand tu as 1 million d'euros, la banque t'en prête 2 et le FEDER t'en rembourse 1,5. Mais il faut déjà avoir de l'argent pour ça !

Le premier objectif quand on pense à la structuration de la filière c'est d'avoir un local avec un permanent, puis deux ou trois. Je vois le développement d'une filière économique et d'une entreprise de la même manière : il faut d'abord trouver un peu de fonds pour commencer à faire des choses très pratique, et monter en charge.

Pendant une période de ma vie, j'étais une semaine sur deux à Maurice pour construire la stratégie de développement de la filière numérique et la Cyber-Cité Ebène avec le gouvernement mauricien. J'ai vu comment ils construisaient une filière économique numérique, en tant que collectivité : ils ont mis 100 millions d'euros sur la table, construit 4 immeubles de 15 étages. Ensuite ils se sont chargés de les remplir en embauchant des dizaines de commerciaux basés en Europe pour vendre les services des Mauriciens.

Aujourd'hui il y a près de dix mille personnes qui bossent dans ces tours à ne faire que de l'IT, du numérique. Et généralement pour un prix de vente supérieur à celui d'un Réunionnais.

Dans le numérique comme dans le jeu vidéo, il faut des commerciaux pour vendre nos services au national. Si on se contente du marché local, il est trop petit, il y a une sur-concurrence et cela n'a pas de sens. On est en train de publier la première étude sur les métiers du numérique à la Réunion prenant en compte les indépendants.

On se rend compte qu'il y a plus

d'indépendants que de salariés dans la filière. Il y 1200 salariés et 1800 indépendants, donc 70 % des travailleurs du numérique sont précaires, n'ont pas de retraite, pas de chômage... le bon terme c'est : «survie».

C'est de la responsabilité des acteurs publics d'en être arrivé à ce niveau, d'avoir formé beaucoup trop de gens sans prendre en considération les débouchés. 220 centres de formation numériques à la Réunion agréés par la Région. À un moment il y avait 2 000 développeurs en apprentissage chaque année.

À quoi ça sert de faire 2000 alternants par an s'il n'y a que 1200 postes ? Tu crées 2000 chômeurs par an ou 2000 indépendants qui vont devoir survivre et tirer les prix vers le bas.

Ce sont les mêmes problématiques que vous retrouvez dans le secteur du jeu vidéo. C'est propre à l'absence de volonté de développer un vrai modèle économique.

Comment voyez-vous la filière jeu vidéo dans plusieurs années ?

Pour faire l'historique ça fait 18 ans que je l'ai rencontrée : en 2005 on m'a présenté La Réunion comme un lieu d'excellence où on formait du très haut niveau où il y avait tout ce qu'il faut en termes d'infrastructures.

Je me souviens d'avoir rencontré Paul Verges qui me disait qu'il allait fibrer toute l'île, donner des ordinateurs POP et mettre des cybercases pour que ça soit l'île la plus numérique du monde. Et trois ans après, c'était lancé. C'était très rapide. Il y avait une véritable volonté politique de désenclavement.

Ce que je regrette c'est que depuis 15 ans je n'ai plus entendu des discours du même type. On marchait dans les rues du Port, en plein soleil et il me disait «Vous voyez là : on va planter des arbres et dans 20 ans les enfants joueront en dessous et ça rafraîchira les immeubles». Aujourd'hui, les arbres sont là !

C'est cette projection à 10/20 ans qu'on ne retrouve plus toujours chez nos politiques.

Sur les financements privés, avez-vous connaissance de personnes qui seraient prêtes à investir dans des filières comme la nôtre ?

On a levé presque 10 millions pour nos starts up accompagnées par Seeds, mais très peu de fonds sont venus du local. Les investisseurs internationaux comprennent le marché, l'opportunité, et la compétence des équipes.

Maintenant à La Réunion, de nombreux chefs d'entreprises n'en sont pas les créateurs : ce sont des gestionnaires et pas nécessairement des entrepreneurs.

J'ai un énorme respect pour des gens comme Abdul Cadjee ou Maximin Chane Ki Chun, ce sont des gens qui ont commencé depuis le bas de l'échelle et qui ont monté un empire. Il faut savoir prendre des risques !

Mais dans la nouvelle génération, beaucoup n'ont pas cet esprit d'entreprendre. Les gens ont suivi leur formation pris pris le poste de Directeur général dans l'entreprise familiale, qui plus est souvent dans une situation quasi-monopolistique liée à l'insularité : où est la culture du risque et de l'innovation ?

On a plus beaucoup de grands chefs d'entreprise «self-made men», c'est un problème. Il faut arriver à trouver des chefs d'entreprise qui, demain, aimeront prendre des risques et là je parle juste d'investir 1% de leur patrimoine dans un projet porteur !

Mais je ne désespère pas de convaincre les investisseurs privés. J'en ai revu qui étaient venus pour nos sessions de pitches 3 ans plus tôt et nous demandent aujourd'hui où

en sont les projets. J'ai pu répondre : « Les trois sont en vie, celui-là a levé 5 millions, celui-là 2, et celui-là a fait son jeu, il est prêt. ».

Peut-être qu'on va gagner cette crédibilité dans le temps, j'aimerais créer des outils pour que ça soit plus facile et plus ludique de faire du financement ensemble.

Aimeriez-vous ajouter une chose pour l'étude ?

Dark And Light est un jeu créé à La Réunion en 2005, que j'ai acheté en métropole. Quand j'avais lancé les drives pour le groupe Casino, toujours en 2005, j'ai regardé ce qu'il se faisait ailleurs et j'ai trouvé MonCadi. re développé par Jumbo Score à La Réunion qui réalisait des livraisons de course à domicile !

Donc, dans les années 2000, on a financé un MMO et un service de livraison à domicile à hauteur de plusieurs millions d'euros. Il y avait la capacité d'innovation (qui est toujours là), la capacité de financement et une vision en amont du marché. C'étaient des précurseurs à l'échelle mondiale !

Quand Alain Séraphine décide de créer l'ILOI, il est visionnaire : ça a permis de créer NPCube indirectement et le reste.

La Réunion reste un territoire d'innovation, souvent en avance sur tous ces sujets. Beaucoup de gens très compétents sont disponibles, y compris dans la filière jeu vidéo.

Il faut travailler ensemble sur des projets d'ampleur, sur un marché mondial, avec le soutien des acteurs publics et privés du territoire.



Une partie des collaborateurs de Phelen avec les membres de Pitaya lors de la création du studio

Étude réalisée avec le soutien du Territoire de l'Ouest et de Canal Box Réunion

