

Quand les pirates parlent du jeu vidéo français. - 1/2

Voici un sujet de réflexion, qui a été trouvé dans un NFO d'un jeu cracké par le pirate "Dr. MOJITO", ces propos n'engage que lui, mais je pense que ceci vous fera réagir.

Nous recevons beaucoup de mail de blaireaux qui comprennent rien à rien et qui téléchargent nos releases sur Kazaa. La généralisation des connexions haut débit style Cable ou ADSL permettent à des millions de povfilles de télécharger les releases (pour ceux qui l'ignorent encore, Kazaa est le logiciel le plus téléchargé dans le monde devant ICQ d'après les statistiques de sites tels que download.com)...

Sans oublier que la France est le second marché en volume de vente de CD-R et ce malgré l'instauration de la taxe SACEM, qui vous le savez, ne profite qu'aux artistes musicaux et non au milieu des jeux vidéos.

La "scene" existe depuis toujours sur tous les types d'ordinateurs ou de consoles mais là où une petite poignée de fans avait accès aux jeux maintenant des millions de quiches téléchargent les jeux, ce qui pénalise l'industrie des jeux vidéos. Les récents déboires d'Infogrames (60% des salariés français seront licenciés), Cryo (liquidation judiciaire), Kalisto (faillite), Titus (difficultés financières), Vivendi Universal/Sierra (Probable cession du Pole Editions d'ici un an) nous invite à adresser les mises en garde suivantes :

-Aux utilisateurs, nous vous invitons à télécharger nos releases pour tester le jeu si vous comptez jouer au jeu pensez à l'acheter, si c'est une grosse daube style Thorgal de Cryo soyez contents d'avoir testé le jeu avant de l'acheter, vous avez économisé ainsi 45 euros !

-Aux éditeurs, nous disons c'est bien beau de se plaindre du piratage et de demander des royalties sur ventes de CDR mais sinon à quelle heure comptez-vous prendre vos responsabilités je pense, entre autres, au PDG de Ubi que j'ai vu se plaindre sur LCI. Sachant que Ubi utilise le Macrovision que même ma grand-mère arrive à copier au clone CD, et que les crackers non expérimentés crackent en 2 minutes parce que c'est générique, je rigole doucement et je m'interroge sur la compétence des éditeurs. Enfin c'est pas nous qui allons nous plaindre de leur ignorance. En outre, ils nous prennent aussi pour des vaches à lait avec leur boîtiers DVD de merde. Si j'achète un jeu de rôle je veux une vraie grosse boîte avec des cartes un bon gros manuel bien foutu et bien traduit. Ah non merde j'oubliais ce qui était la norme maintenant ça s'appelle édition collector et ça coûte 20 euros de plus ! Enfin, parfois les éditeurs ont de bonnes initiatives, j'en profite pour décerner un bon point à Take 2 qui a commercialisé GTA 3 sur PS2 & PC à un prix attractif bien qu'il s'agisse d'un super jeu, et les consommateurs ont suivi. Nous n'oublierons pas non plus de signaler que les éditeurs enculent assez souvent les petits studios de développement et les programmeurs Free-lance en les payant à coup de couteau, en structurant les contrats de telle sorte qu'au final les petits studios se font arnaquer et les FREE-LANCE souvent payés plusieurs mois après.

-Aux distributeurs nous invoquons votre disparition. Le consommateur se doit de privilégier la vente par correspondance. Le jour où la VPC prendra le pas sur la vente en magasin, peut-être que les éditeurs réviseront leur façon de distribuer un jeu. Nous ne connaissons pas les répartitions exactes des pourcentages de chacun sur le prix d'un jeu. Mais dire que le distributeur représente 1/3 du prix du jeu ne nous paraît pas irréaliste. GUILLEMOT doit le savoir mieux que nous puisque c'est tout simplement un distributeur créé par UBI SOFT. POGNON POGNON quand tu nous tiens... Comment expliquer qu'un jeu coûte aussi cher à concevoir de A à Z que le coût de la distribution aux étalages des magasins. Le revendeur final doit se faire les 1/3 du prix du jeu restant. Le problème c'est que c'est un rouage bien rodé. En effet, GUILLEMOT achète 90% du stock de chaque éditeur comme par exemple son frère UBI et ainsi peut pratiquer allégrement les tarifs qu'il désire au niveau national puisqu'il détient la totalité du stock. Les 10% restants servent à l'envoi aux journalistes, salariés, collaborateurs,

Quand les pirates parlent du jeu vidéo français. - 2/2

concours et le reasort pour le service apres-vente.

Alors Messieurs dames, nous resumons. Vous etes pas tous devins, vous avez le droit de tester un jeu avant de donner en moyenne 45-50 euros de votre argent durement gagne a un editeur souvent + soucieux de la rentabilite que de la qualite de son "produit" ou "jeu", a chacun sa definition... Arretez de prendre les pirates pour des mechants garcons. Plutot que de depenser votre argent dans des bureaux somptueux pour faire plus beau que le voisin, dans des protections qui ne font qu'au mieux, retarder les choses, vous feriez mieux de reduire vos couts de productions et surtout de distributions ! Nous on veut juste jouer, on veut pas se ruiner !!!

Pourquoi ne pas par exemple acheter votre prochain jeu sur le site de BLACK ORANGE ???
<http://www.blackorange.com/blackorange> Ils ont au moins le merite de faire un peu moins cher que dans le commerce, meme si ca reste negligeable de gagner 5 euros sur un jeu qui en vaut 50. L'Europe devrait s'inspirer de la distribution faite aux Etats-Unis qui au final permet de payer le jeu moins cher qu'en Europe.

Alors a Yves, Bruno et les autres nous disons; trouvez de meilleures protections (on est chaud, on aime le challenge ;P), baissez le prix des jeux, faites des jeux de qualite et des packaging qui valent les 45 ou 50 euros que nous payons! Si vous n'avez pas compris que votre survie est a ce prix alors envoyez nous un mail nous serons heureux de vous facturer quelques prestations de consulting :)

On nous a appris quand on etait tout petit que quand il y avait un probleme a regler, il fallait le prendre a la source pour qu'il ne revienne pas. Alors meditez sur cette idee et lachez nous les baskets.

N'oubliez pas qu'un bon jeu merite d'etre achete !

Dr. MOJITO