

Investir dans les jeux numériques: un pari pas si risqué

Mardi, 06/13/2017

Les jeux en ligne ont enregistré un impressionnant taux de croissance annuel composé d'environ 12% au cours des dix dernières années. Pourtant, ce segment ne représente guère plus de 10% des 400 milliards de dollars US de chiffre d'affaires annuel brut généré par l'industrie mondiale du jeu. Les jeux en ligne devraient progresser de près de 10% au cours des trois à quatre prochaines années, et les jeux mobiles enregistrer une croissance encore plus forte, compte tenu de l'accélération de la transition des jeux physiques vers les jeux numériques. L'industrie du jeu se compose de trois grands types d'acteurs: les opérateurs, tels que Paddy Power Betfair, William Hill ou Betsson, les fournisseurs, comme NetEnt, Evolution Gaming ou Kambi et les sociétés partenaires, par exemple, XLMedia ou Catena Media.



Michael Clements
European Equities Expert

«Les sociétés partenaires ont l'avantage non négligeable de ne dépendre d'aucun opérateur et offrent donc une exposition vaste et efficace au marché des jeux numériques.»

Industrie du jeu: sur quels acteurs miser?

Comment les investisseurs peuvent-ils entrer dans le jeu de ce marché séduisant? Les opérateurs sont bien connus: leurs campagnes publicitaires sont omniprésentes, que ce soit à la télévision, sur les réseaux sociaux ou sur les maillots des grandes équipes de football. Si le marché des opérateurs de détail est relativement consolidé, le marché en ligne est en revanche très

fragmenté. Les barrières à l'entrée étant très faibles sur le segment en ligne, le nombre d'opérateurs a explosé au cours des deux dernières années. Par ailleurs, leurs offres très peu diversifiées les incitent à allouer en permanence une grande partie de leurs dépenses au marketing pour attirer et fidéliser les clients.

Les fournisseurs ont quant à eux l'avantage de pouvoir travailler avec de nombreux opérateurs et d'offrir une vaste exposition au marché. Mais là encore, on observe une certaine uniformité entre ces acteurs. Les entreprises peuvent certes lancer de nouvelles offres pour se démarquer de la concurrence, mais cette avance ne dure généralement pas plus de quelques mois; le temps pour leurs rivaux de contre-attaquer avec un produit similaire. En outre, les entreprises les plus attractives de ce marché sont bien connues et leurs valorisations généralement élevées.

Les sociétés partenaires offrent le meilleur point d'accès

Ne restent donc plus que les sociétés partenaires. Ces acteurs favorisent la fréquentation des sites de leurs clients (les opérateurs de jeux), généralement via leurs propres sites Internet qui servent de portails d'accès à leurs clients.

Les sociétés partenaires possèdent un avantage concurrentiel majeur, car elles ne dépendent d'aucun opérateur et offrent donc une exposition vaste et efficace au marché des jeux numériques. Très peu de ces entreprises sont cotées et elles sont généralement beaucoup plus petites que les autres acteurs du secteur. Cela découle de la fragmentation très importante du marché des sociétés partenaires et du fait que leur modèle économique est généralement mal compris.

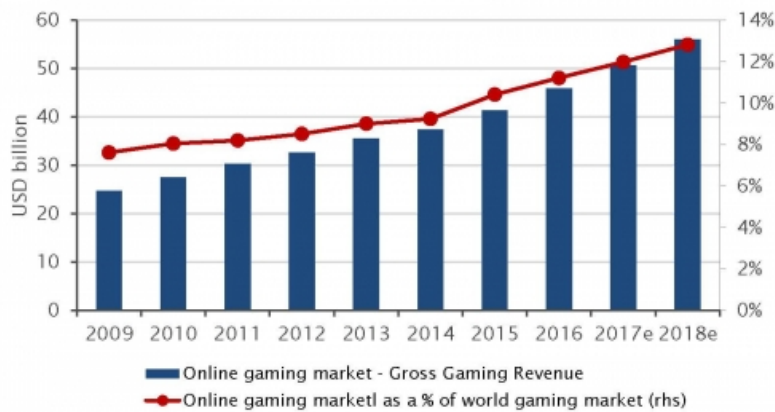
Ces entreprises concluent des accords basés sur les performances. Leurs clients ne dépensent donc pas un centime avant d'obtenir des résultats. L'accord le plus courant repose sur un modèle de partage des revenus à vie, selon lequel l'opérateur et la société partenaire partagent à parts égales les revenus nets des jeux générés par l'utilisateur. Ces entreprises comportent bien évidemment certains risques spécifiques, mais leurs valorisations attractives et leur indépendance vis-à-vis des opérateurs en font les acteurs idéaux pour entrer dans le jeu de ce secteur en expansion.

Une société avec un potentiel XL

Parmi les sociétés partenaires, XL Media offre des opportunités intéressantes. Les campagnes marketing de la société sont très efficaces pour procurer des joueurs aux opérateurs de jeux. Par ailleurs, elle ne se cantonne pas aux jeux d'argent et étend rapidement sa présence sur le marché des jeux sociaux en ligne. Ce segment présente un fort potentiel de croissance à mesure que le numérique se développe.

La réglementation et la préservation des marges risqueront toujours de peser sur le secteur du jeu, mais la solidité dont il a fait preuve tout au long du cycle économique plaide en faveur d'un investissement.

Marché des jeux en ligne – Chiffre d'affaires brut des jeux



Source
Statisa

Disclaimer

Le présent document a été publié par le Groupe Syz (ci-après dénommé «Syz»). Il n'est pas destiné à être distribué ou utilisé par des personnes physiques ou morales ressortissantes ou résidentes d'un Etat, d'un pays ou d'une juridiction dans lesquels les lois et réglementations en vigueur interdisent sa distribution, sa publication, son émission ou son utilisation. Il appartient aux utilisateurs de vérifier si la Loi les autorise à consulter les informations ci-incluses. Le présent document revêt un caractère purement informatif et ne doit pas être interprété comme une sollicitation ou une offre d'achat ou de vente d'instrument financier quel qu'il soit, ou comme un document contractuel. Les informations qu'il contient ne constituent pas un avis juridique, fiscal ou comptable et peuvent ne pas convenir à tous les investisseurs. Les valorisations de marché, les conditions et les calculs contenus dans le présent document sont des estimations et sont susceptibles de changer sans préavis. Les informations fournies sont réputées fiables. Toutefois, le Groupe Syz ne garantit pas l'exhaustivité ou l'exactitude de ces données. Les performances passées ne sont pas un indicateur des résultats futurs.