

Vidéoludique

Dans l'enfer des jeux

Nicolas Berlie

De nouveaux modèles de consommation sont apparus sur mobile, consoles ou PC. Les pièges à éviter.



L'univers du jeu vidéo devient de plus en plus complexe avec le développement du jeu sur mobile, du jeu en ligne et du jeu «dématérialisé» – des contenus que l'on n'achète plus en magasin, mais que l'on télécharge. Quelques points de repère, et de vocabulaire.

FREE-TO-PLAY

Le terme a fait une entrée fracassante dans le jargon vidéoludique: les jeux «free-to-play» (gratuits à jouer), sont légion dans l'App Store et sur Google Play. Mais l'appellation est spécieuse: car si leur téléchargement est gratuit, ils prévoient des «achats intégrés».

Dans *Candy Crush*, *Clash of Clans* ou *Les Simpson: Springfield*, il est en effet possible d'acheter des bonus pour progresser plus rapidement. Dans plusieurs cas rapportés

à la FRC, des enfants ont ainsi déboursé des sommes considérables – des centaines, voire des milliers de francs – à l'insu de leurs parents, ou grands-parents. «Pour les plus jeunes, la distinction n'est pas toujours claire entre l'argent dans le jeu et l'argent réel», note Niels Weber, président de l'association Gaming Federation et psychologue spécialisé dans l'«hyperconnectivité».

Les choses changent... doucement. Dans l'App Store, la mention «gratuit» a disparu au profit d'un «obtenir» plus ambivalent. Surtout, l'avertissement «inclut des achats intégrés» apparaît désormais sous le titre de l'application.

De son côté, Google a annoncé qu'il appliquerait dès avril la norme PEGI – une signalétique réservée aux consoles et aux jeux PC – aux jeux disponibles sur Google Play, avec un avertissement spécifique aux paiements intégrés. Or, mi-mai, le changement n'était toujours pas visible. Un délai qui étonne Nicolas Akladios, vice-président de la Swiss Interactive Entertainment Association, représentant l'industrie. Il ajoute que «le système est déjà implémenté du point de vue des développeurs».

CONSEILS | Primo, avant de mettre un smartphone entre les mains d'un enfant, configurez-le pour que le mot de passe soit demandé à chaque achat. Et ne donnez jamais votre sésame à votre progéniture! Deuzio, s'il y a une montagne de jeux gratuits à disposition, la qualité n'est pas toujours au rendez-vous: lisez donc les commentaires des autres utilisateurs avant de faire votre choix. Enfin, certaines applications posent problème quant à la protection des données: consultez le site privacygrade.org.

PAY-TO-WIN

Ce terme dépréciatif est utilisé dans la communauté des joueurs pour qualifier les jeux où l'on peut payer pour progresser. «Dans ce système, c'est celui qui a le plus d'argent qui gagne», regrette Niels Weber. Pas très fair-play, et ce n'est pas tout: «Dans une cour d'école, il peut être stigmatisant d'être le plus nul au jeu en vogue; il sera donc tentant de rattraper son retard en payant.» Une tournure psychologique à prendre en compte face aux apprentis joueurs.

DLC

La logique des achats intégrés a contaminé les consoles et les jeux sur ordinateur à travers les DLC, pour «Downloadable Content». On peut ainsi acheter des nouveautés: un personnage pour 5 fr.60 dans *Super Smash Bros.* ou des armes dans *Call of Duty*. «La tendance, c'est de payer pour des objets souvent purement esthétiques, sans grand impact sur la performance dans le jeu», note Niels Weber.

Ce n'est pas tout: ces contenus téléchargeables révèlent aussi une nouvelle façon de commercialiser les jeux, plus vraiment envisagés comme des produits finis. Exemple parmi d'autres: en novembre 2014, Ubisoft a ainsi sorti la suite de son jeu culte, *Far Cry 4*. Une sortie qui paraît aujourd'hui très prématurée, puisqu'elle a été suivie par une kyrielle de mises à jour et de DLC. C'est seulement ce mois-ci que sortira la version dite «complète» du jeu...



La différence entre argent réel et argent du jeu échappe aux petits.



Far Cry 4: un jeu commercialisé avant d'être abouti.

Cette façon de faire revient à «vendre un produit qui n'est pas terminé», s'agace Niels Weber. Qui s'insurge aussi contre le principe des précommandes: tirant parti de l'impatience des fans, il s'agit de leur vendre un produit à l'avance sur la seule réputation de la franchise. Tout en filtrant l'information: Ubisoft avait ainsi déclaré un embargo sur les tests du dernier *Assassin's Creed* jusqu'à six heures avant sa sortie. Or le jeu s'était avéré truffé de bugs. Dommage pour ceux qui s'étaient jetés dessus. A noter que ces pratiques sont courantes chez tous les éditeurs.

RECOMMANDATION | L'association Gaming Federation (gamingfederation.ch) promeut une culture responsable du jeu en Suisse romande. Face aux modes du DLC et de la précommande, Niels Weber est assez virulent: «On n'achète plus un produit, mais une promesse!» Et au prix fort. Il recommande donc la patience aux joueurs, qui ont tout intérêt à ne pas céder aux sirènes du marketing.

XBOX LIVE, PLAYSTATION NETWORK (PSN)

Chez Sony comme chez Microsoft, jouer en ligne avec sa console est payant. Le joueur paie donc deux fois: la première en achetant le jeu, la seconde pour y jouer avec ses amis (9fr./mois ou 79fr./an pour Xbox Live, 8fr.95/mois ou

63fr.95/an pour PSN). Mieux vaut en avoir conscience. Le contrat est ensuite reconduit tacitement à l'issue de la période d'abonnement: pensez à le résilier dans les temps!

STEAM & CIE

Les jeux sur PC n'échappent pas à la vague de l'immatériel. Ils sont de plus en plus vendus à travers des plates-formes de téléchargement comme Steam, et même si vous achetez une copie physique, vous devrez créer un compte Steam et y lier votre nouveau jeu. Vous pourrez l'installer sur d'autres machines, mais toujours en le liant au compte. Dès lors, il vous sera impossible de le prêter ou de le revendre. C'est la fin du marché de l'occasion.

Autres aléas: vous devez être connectés à internet pour installer un nouveau jeu. Dans certains cas, il vous est même impossible d'y jouer hors-ligne. Idem en cas de panne des serveurs de Steam ou des plates-formes propres aux grands éditeurs, Origin (EA), Uplay (Ubisoft) ou Battle.net (Blizzard).

ASTUCE | Certains jeux sont disponibles à la fois sur Steam et sur la plate-forme de l'éditeur. Dès lors, comparez les prix. Et jetez un œil sur les jeux indépendants, disponibles notamment sur Steam ou Desura: en plus d'être créatifs, ils sont souvent moins bardés de protection. ■

Banque

Puce NFC: peu d'alternatives

Nadia Thiongane

Trois établissements fournissent encore des cartes sans contact. Pour en bénéficier, pensez à résilier votre carte actuelle!



En mars, la FRC avait demandé aux émetteurs de cartes de laisser aux consommateurs le choix d'obtenir une carte de crédit sans fonction NFC (paiement sans contact). Vous avez été nombreux à «tenter» votre chance avec plus ou moins de succès. Le point.

UBS | Deux cartes – UBS Basic Card et MasterCard Gold International – sont disponibles. Réserve: si le client a au préalable souscrit à un paquet bancaire, il n'a pas le choix de la carte. Par ailleurs, le call center a été informé afin de donner une information exacte et précise.

CORNÈRBANK | Trois cartes sont disponibles. Access et Futuro sont des produits avec des fonctionnalités spécifiques et ne conviennent pas forcément à la majorité des clients. L'établissement propose donc encore la Diners Club.

VISECA | L'émetteur propose toujours sa carte Visa Basic.

Si ces «parades» demeurent, le processus semble difficilement réversible pour les cartes de crédit. Tous les produits sont progressivement équipés de la puce NFC et les émetteurs restent libres de fixer les modalités de leurs produits. Plus d'espoir, en revanche, concernant les cartes de débit. Les projets de cartes avec fonction NFC sont en cours, mais les émetteurs semblent être prêts à permettre aux consommateurs de désactiver la fonction sur ces produits. A suivre! ■