

# Les caractéristiques de l'entreprises + SWOT

## Les caractéristiques de l'entreprise

Type d'organisation	Privée
Finalité, but et objectifs	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Finalité : Création de jeux vidéo</li> <li>- But : être un créateur de culture et de divertissement, offrir un tout nouveau niveau de divertissement</li> <li>- Objectif : Contribuer à bâtir une société plus riche, en faisant sourire et en éveillant les cœurs dans le monde entier, Développer la base de joueurs dans le monde entier, travailler pour construire l'égalité et éliminer la pauvreté, afin que les jeux puissent être appréciés de tous cœurs, continuer à produire et à fournir du contenu de qualité supérieure, Promouvoir les initiatives ESG fondées sur les ODD</li> </ul>
Forme juridique	Société anonyme (SA)
Ressources : <ul style="list-style-type: none"> <li>- financières</li> <li>- matérielles et technologiques</li> <li>- commerciales</li> <li>- humaines</li> </ul>	Financière : <ul style="list-style-type: none"> <li>- 74 934 millions de yens (environ 470 millions d'euros) en ventes nettes, soit une hausse de 52,7 %</li> <li>- bénéfice d'exploitation de 33 835 millions de yens (environ 212 millions d'euros). C'est une hausse de 54,5% par rapport à l'année passée.</li> <li>- revenu net de 25 287 millions de yens (environ 159 millions d'euros), soit une augmentation de 56,7%</li> </ul> Humaine : <ul style="list-style-type: none"> <li>- Nombre d'employé 3,531 en mars 2024</li> </ul> matérielles et technologiques <ul style="list-style-type: none"> <li>- RE engines</li> <li>- Siège social à Osaka</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Antenne au USA, Allemagne, Angleterre, Hong Kong et en Corée du sud</li> <li>- License: Resident evil, Monster hunter, Street fighter, ect ..</li> <li>- De nombreux brevets Commercial : <ul style="list-style-type: none"> <li>- Bonne image de marque</li> <li>- Leader dans le genre du survival horror (Resident evil)</li> <li>- Forte présence dans les différentes conventions et salons de jeux vidéo.</li> <li>- Films dérivés de leur jeux vidéo</li> </ul> </li> </ul>
Nature de l'activité	Industrie vidéoludique
Secteur économique	Tertiaire
Champ d'action géographique	Mondial

# Diagnostic stratégique de l'entreprise

## (SWOT) :

### Forces :

#### Franchises emblématiques :

- Capcom possède un portefeuille de franchises de jeux vidéo extrêmement populaires et durables, comme \*Resident Evil\*, \*Monster Hunter\*, \*Street Fighter\*, \*Mega Man\* et \*Devil May Cry\*. Ces franchises génèrent des revenus constants grâce aux nouvelles sorties et aux remakes.
- Le succès commercial de ces franchises est indéniable avec par exemple, \*Resident Evil\* s'est vendu à plus de [154 millions d'unités](#) dans le monde (En 2023), \*Monster Hunter\* a dépassé les [100 millions d'unités](#), et \*Street Fighter\* a atteint les [53 millions](#) d'unités.
- Ces franchises ont non seulement du succès en termes de ventes de jeux, mais elles sont également exploitées dans d'autres médias comme le cinéma (Resident Evil, Monster Hunter), l'animation (Street Fighter) et les produits dérivés, type jouet ou autre, ce qui renforce leur popularité et leur rentabilité.

#### Compétences de développement :

- Capcom est reconnu pour la qualité de ses jeux, notamment en matière de gameplay, de level design et de direction artistique. Les critiques et les joueurs saluent régulièrement la qualité des productions Capcom. Par exemple, \*[Resident Evil 2 Remake](#)\* a reçu des notes exceptionnelles de la part de la presse spécialisée et a été saluée pour son ambiance, sa jouabilité et sa réalisation technique. De même, \*[Monster Hunter Rise](#)\* a été acclamé pour son gameplay dynamique et son monde ouvert immersif.

#### Remakes et remasters réussis:

- Capcom a démontré sa capacité à moderniser ses anciennes franchises avec succès, comme en témoignent les remakes de \*Resident Evil 2\*, \*Resident Evil 3\* et \*Resident Evil 4\*. Ces remakes ont non seulement attiré les fans de longue date, mais ont également permis d'introduire ces franchises à un nouveau public. \*Resident Evil 2 Remake\* s'est vendu à plus de [12.6 millions d'exemplaires](#), démontrant le succès de cette stratégie.

### **Forte présence sur le marché numérique:**

- Capcom s'est adapté au marché du jeu vidéo numérique et tire profit de la distribution en ligne et des jeux dématérialisés, en vendant leurs jeux sur store comme celui de PlayStation, Xbox ou Steam.
- Capcom a déclaré que les ventes numériques représentaient [93,7%](#) de ses ventes totales de jeux en 2022. Cela montre que l'entreprise a su s'adapter aux nouvelles habitudes de consommation des joueurs.

### **Expansion sur le marché mobile:**

- Capcom développe sa présence sur le marché du jeu mobile, qui est en forte croissance, comme par exemple avec l'arrivée du nouveau \*résident evil village\* dans l'app store.
- Capcom a sorti plusieurs jeux mobiles à succès, comme \*Monster Hunter Stories\*, \*Mega Man X DiVE\* et des versions mobiles de jeux de la franchise \*Ace Attorney\*. Le marché du jeu mobile représente une opportunité de croissance importante pour Capcom.

## **Faiblesses :**

### **Dépendance aux franchises existantes:**

- Capcom mise beaucoup sur ses franchises phares et prend moins de risques avec de nouvelles propriétés intellectuelles, on peut voir que depuis leurs dernières sorties de jeux, se sont des suites de jeux ou alors des remakes des anciens jeux.
- Malgré quelques nouvelles licences ces dernières années (comme \*Pragmata\*), la majorité des revenus de Capcom provient de ses franchises établies. Le rapport annuel de Capcom pour [l'année fiscale 2022](#) montre que les jeux \*Monster Hunter\*, \*Resident Evil\* et \*Street Fighter\* représentent la majeure partie de ses ventes.
- Cette dépendance peut s'avérer risquée si l'intérêt du public pour ces franchises diminue ou si Capcom ne parvient pas à les renouveler suffisamment.

### **Manque de diversification:**

- Malgré quelques tentatives, Capcom n'a pas réussi à s'imposer durablement dans d'autres genres de jeux vidéo que l'action et l'aventure, et n'a n'ont plus réussi à bien s'implanter dans d'autres domaines que le jeux vidéo. On peut citer l'exemple de leur film \*Monster Hunter\*, qui n'a pas su être à la hauteur des critiques, avec une note de [1.8/5](#) d'après les spectateurs.
- Capcom a développé des jeux de rôle (RPG) comme \*Dragon's Dogma\* et des jeux de tir à la première personne (FPS) comme \*Exoprimal\*, mais ces titres n'ont pas rencontré de grand succès à leurs sorties contrairement aux autres franchises, comme Resident evil, Monster Hunter, etc.

- L'absence de diversification limite le potentiel de croissance de Capcom et le rend plus vulnérable aux fluctuations du marché des jeux d'action cela leur empêche donc d'avoir accès à d'autres grosses communautés, comme celle citée juste avant (RPG et FPS) sachant que dans [les jeux plus joués sur steam](#), le genre qui sort le plus est "FPS".

### **Difficultés à percer sur certains marchés:**

- Capcom a parfois du mal à atteindre le même niveau de succès en Occident qu'au Japon, notamment avec certaines franchises plus "niche". Des franchises comme \*Ace Attorney\* ou \*Monster Hunter Stories\* sont très populaires au Japon, mais peinent à trouver un public aussi large en Occident. Cela peut s'expliquer par des différences culturelles et des préférences de jeu variables selon les régions.

### **Controverses sur les DLC et les microtransactions:**

- Comme quasiment tous les éditeurs, Capcom a été critiqué pour sa politique de contenu additionnel payant (DLC) et de microtransactions dans certains jeux. Des jeux comme \*Street Fighter V\* qui serait pay-to-win et [\\*Resident Evil 4 Remake\\*](#) ont été critiqués pour leur contenu payant jugé excessif par certains joueurs.
- Ces pratiques (si trop abusives) peuvent nuire à l'image de Capcom et entraîner une perte de confiance de la part des consommateurs. On peut citer l'exemple de \*Street Fighter X Tekken\* qui a été vivement critiqué pour son système de personnages payants "on-disc", car il y avait 12 personnages qui étaient présents sur les disques, mais il fallait quand même les payer un par un après avoir eu le jeu. Cela peut sembler normal pour un jeu d'aujourd'hui, mais cela c'était passé en 2012, chose à quoi les joueurs n'étaient pas habitués à cette époque. Autre exemple, cette fois plus récent et cette fois sourcé, qui est celui de \*Dragon's Dogma 2\* qui [contiendrait des microtransactions](#).

### **Manque d'innovation dans certains genres:**

- Bien que Capcom soit reconnu pour la qualité de ses jeux, on peut lui reprocher un certain manque d'innovation dans certaines franchises, comme cité plus tôt, Capcom ne cherche pas à se réinventer, et préfère faire des remakes ou des suites de jeux en boucle, le problème, c'est que le jour où les gens en auront marre, Capcom n'aura rien de nouveau à proposer à sa communauté.
- La formule de la série \*Resident Evil\* a peu évolué ces dernières années, malgré l'introduction d'une vue à la première personne dans les derniers opus, ce qui n'est pas une nouveauté mondiale, sachant que les jeux à la première personne existent depuis une éternité. Certains joueurs pourraient se lasser de ce manque de renouvellement et se tourner vers des jeux plus innovants.

## **Opportunités :**

### **Marché important , occasion importante:**

- Estimée à [183 milliards de dollars en 2023](#), soit environ 171 milliards d'euros , la valeur du marché mondial du jeu vidéo est gigantesque et continue d'augmenter. Cette tendance ne semble pas s'inverser. En capitalisant sur cette dynamique,

Capcom pourrait non seulement augmenter ses ventes, mais aussi renforcer sa position à l'international et diversifier ses offres pour toucher de nouveaux segments de joueurs.

### **Une scènes compétitive en pleine expansion:**

- l'esport est un secteur en plein essor , et capcom est déjà une des icônes notamment avec sa licence "Street fighter" , avec un peu plus que [7000 personnes](#) rien que pour Street fighter 6, enregistrant un record d'audience , et la scène esport ne fait que grandir. Rien que sur la scène du jeu de combat , le nombre de participants entre 2022 et 2023 à augmenté de 81,8 % .

### **Partenariats avec d'autres entreprises et collaborations :**

- Capcom pourrait faire des partenariats stratégiques avec les autres entreprises dans l'industrie du jeu vidéo, des technologies ou encore du cinéma. Ces collaborations peuvent se traduire par des productions croisées, de nouveaux contenus ou des campagnes de marketing communes qui renforcent la visibilité de Capcom .  
Par exemple, les adaptations cinématographiques de "[Resident Evil](#)" et "[Monster Hunter](#)" ont permis à Capcom de toucher un public au-delà des joueurs, et de nouvelles collaborations dans le domaine du cinéma ou des séries pourraient représenter une source de revenus importante et de visibilité pour ses franchises.  
Ou encore des collaborations au sein de leur jeux ou le jeu des autres , comme [les missions "Monster Hunter" présentent dans le jeu "Metal gear solid peace walker"](#) produit par Konami.  
Continuer de créer de nouvelles collaborations autour de leurs derniers jeux pourrait être la solution afin d'attirer un nouveau public pour Capcom. ([collab street fighter 6 et spy x family](#)).

### **L'usage de l'intelligence artificielle (IA) pour améliorer l'expérience de jeu :**

- L'intelligence artificielle est de plus en plus utilisée dans le développement des jeux vidéo. Ils peuvent permettre de créer des [comportements plus réalistes](#) pour les personnages de leur jeu. Capcom pourrait utiliser l'IA ce qui permettrait de rendre le gameplay potentiellement plus immersif et adapté au choix de ces joueurs.
- L'intelligence artificielle est aussi utilisée dans la frame-generation. La [frame generation](#) créer des images supplémentaires entre des frames existantes, permettant d'améliorer la fluidité des animations. Elle utilise l'ia pour créer ces nouvelles images.  
Si cette technologie est implémentée dans les jeux de Capcom, ceux-ci pourraient bénéficier d'une animation plus fluide et plus agréable à regarder, offrant ainsi une meilleure expérience visuelle au joueur.

### **L'émergence de la réalité virtuelle (VR) et du cloud gaming :**

- [La réalité virtuelle](#) est une grande avancée technologique majeure qui modifie l'expérience de jeu en permettant aux joueurs de "s'intégrer" dans le monde d'un jeu. Expérience déjà faite par Capcom avec "[Resident Evil 7](#)", qui propose une expérience VR riche et captivante. En développant davantage cette technologie et en l'intégrant sur d'autres de ces jeux, Capcom pourrait offrir des expériences de plus en plus réalistes et engageantes, attirant ainsi une nouvelle clientèle.

- Le [cloud gaming](#) est une autre innovation qui permet aux joueurs de jouer à des jeux de haute qualité sans avoir besoin de consoles/ordinateurs puissants. Avec le cloud, les jeux peuvent être exécutés sur des serveurs distants et diffusés directement sur les appareils des joueurs, réduisant ainsi les exigences matérielles. Déjà utilisé par d'autres entreprises (comme [Luna](#) d'Amazon ou [Geforce now](#) de Nvidia) En s'adaptant à cette technologie, Capcom pourrait élargir son public en permettant à un plus grand nombre de joueurs d'accéder à ses jeux, même ceux qui ne possèdent pas le matériel nécessaire pour les faire tourner.

## **Menaces:**

### **Concurrence de plus en plus forte :**

- Le marché du jeu vidéo est extrêmement compétitif, avec de nombreux [grand éditeurs](#) et développeurs qui cherchent à gagner l'attention du public. Des sociétés comme Sony, Nintendo, Activision Blizzard, et Electronic Arts représentent des concurrents directs de Capcom.
- En outre, de nouvelles entités, comme des [développeurs indépendants](#), créent des nouveaux jeux innovants et originaux, qui surclassent les grandes boîtes dans le cœur des joueurs. Cela augmente la pression sur Capcom pour se renouveler et offrir des expériences de jeu uniques. Cet environnement très compétitif peut limiter la part de marché de Capcom et donc affecter ses revenus.

### **Satisfaire une clientèle de plus en plus grande mais de plus en plus variée:**

- Le nombre de joueurs dans le monde ne fait qu'augmenter. Pas moins de [39.1](#) millions de joueurs et joueuses parmi les 10 ans et plus en France. Cela peut être une grande opportunité si on arrive à les intéresser. Sauf que cette clientèle a des attentes variées selon les [générations](#), les [cultures et la localisation géographique](#). Pouvoir satisfaire les désirs nombreux de cette clientèle gargantuesque et en constante évolution est un défi que Capcom devra essayer de relever.

### **Le piratage et les fuites de données, quand la sécurité n'est pas suffisante:**

- Comme énormément d'entreprises, Capcom a déjà été victime de piratages et de fuites de données importantes. Comme par exemple en [2020 où une énorme fuite](#) a révélé les plans de Capcom pour les quatre années à venir ainsi que les données personnelles de milliers de personnes. La menace des piratages et des fuites de données entraîne la plupart du temps une perte financière avec par exemple les coûts juridiques ou encore les coûts pour corriger la faille dans la sécurité.
- Mais ce n'est pas le seul problème. En effet, un piratage ou une fuite de données cause forcément une dégradation de l'image de la marque. Les joueurs ont moins confiance et auront donc moins envie d'acheter, n'ayant pas envie de risquer leurs informations personnelles.

### **La réglementation des microtransactions:**



- Malgré certaines controverses sur les microtransactions, on ne peut nier qu'elles représentent un certain bénéfice pour Capcom, notamment avec le jeu mobile "[Monster Hunter Now](#)", un jeu gratuit où dépenser de l'argent peut offrir un avantage considérable. Cependant, [une nouvelle législation](#) sur ces microtransactions pourrait entraîner une baisse significative des bénéfices qu'elles génèrent.

#### Une dépendance des autres :

- Pour vendre ses jeux , passer par une plateforme tierce semble être devenue la solution générale pour la plupart des créateurs de jeux vidéo.  
Que ce soit via Steam pour la vente sur PC, Nintendo eShop pour la Switch, ou encore le PlayStation Store pour la PS4 et la PS5, Capcom n'échappe pas à cette réalité.  
Mais pour qu'un jeu soit accepté par ces plateformes, il doit respecter les règles et les demandes de celles-ci.  
Sur Steam c'est principalement les [termes](#) de service qu'il faut respecter, dont les règles sur les commissions. Pour les autres la situation est déjà plus compliquée. En effet, si on veut que le jeu sorte sur PS4 et sur Nintendo Switch, il faut que le jeu puisse être joué sur la console. Et si il est plus simple de changer un élément de pc pour l'améliorer , il est impossible de le faire sur console.  
Ce problème de limite technologique peut devenir un énorme frein à la progression de capcom , comme par exemple avec "Monster Hunter Rise" qui est sorti sur switch et qui avait comme défaut notable ses graphismes, [surtout lorsqu'il est comparé à son opus précédent](#) ,monster hunter world qui lui n'est jamais sorti sur switch et a pu pleinement profiter des capacités plus élevés des consoles de salons.  
Donc même si les plateformes tierces permettent une meilleure distribution en masse des jeux , elles peuvent poser des limites qui peuvent nuire à la qualité des jeux et à l'évolution de Capcom