



DANS L'UNIVERS COMPÉTITIF DES JEUX-VIDÉOS, QUELS SONT LES ÉLÉMENTS CLÉS QUI DÉFINISSENT LE SUCCÈS?

Farshchi Melina, Horace Lucas

INTRODUCTION

Le monde des jeux vidéo, un secteur dynamique et en constante croissance, est aujourd'hui plus populaire que jamais. Les ventes de jeux sont un indicateur clé de leur succès. Dans cette analyse, nous allons explorer quels facteurs influencent ces ventes.

Les données proviennent du Dr. Joe COX, Directeur associé (recherche et innovation), Faculté de commerce et de droit de Portsmouth et ont été publiées le 1 janvier 2013.

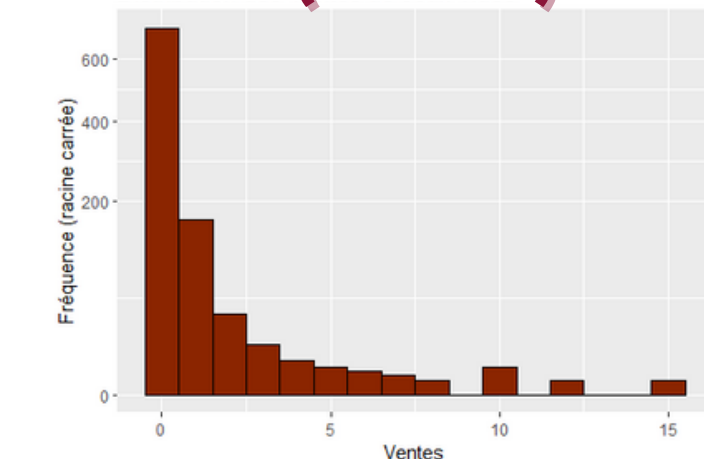
ANALYSE

Plusieurs sous-problématiques ont été posées dans le contexte de cette analyse :

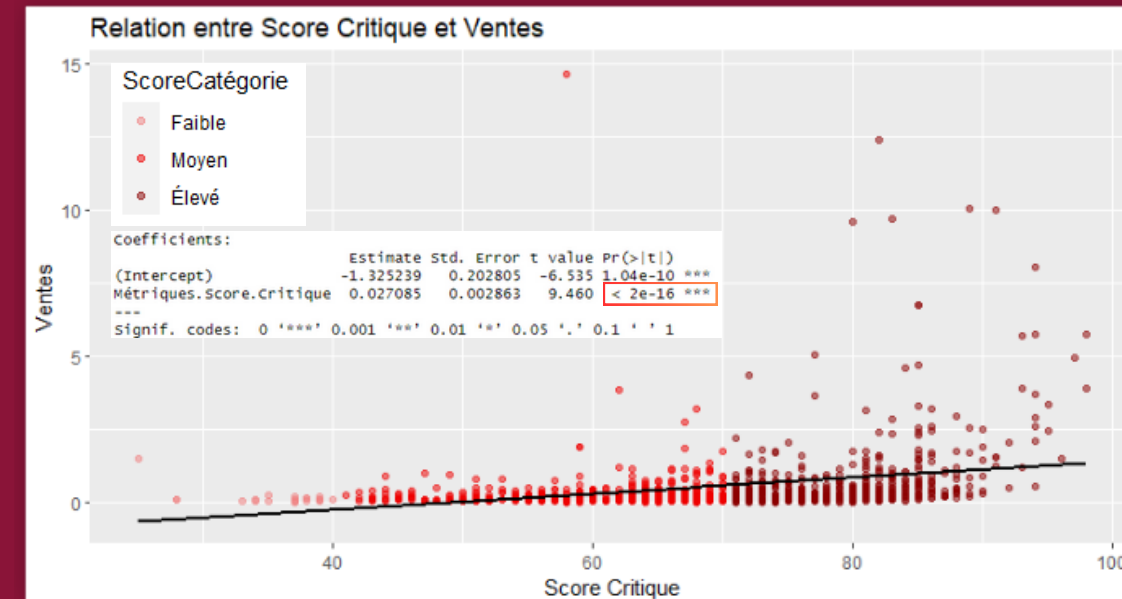
- Existe-t-il un seuil de score critique au-delà duquel les ventes de jeux augmentent de manière significative ?
- Analyse des éditeurs transformants des jeux vidéos à faible ou moyen score critique en succès commerciaux.
- Y a-t-il des tendances temporelles dans le choix des consoles pour le lancement des jeux qui influencent leur succès ?
- Les jeux destinés à des publics plus matures génèrent-ils des scores de critiques et de ventes plus élevés ?

Ces étapes ont pour but de mieux comprendre les facteurs qui contribuent au succès d'un jeu-vidéo.

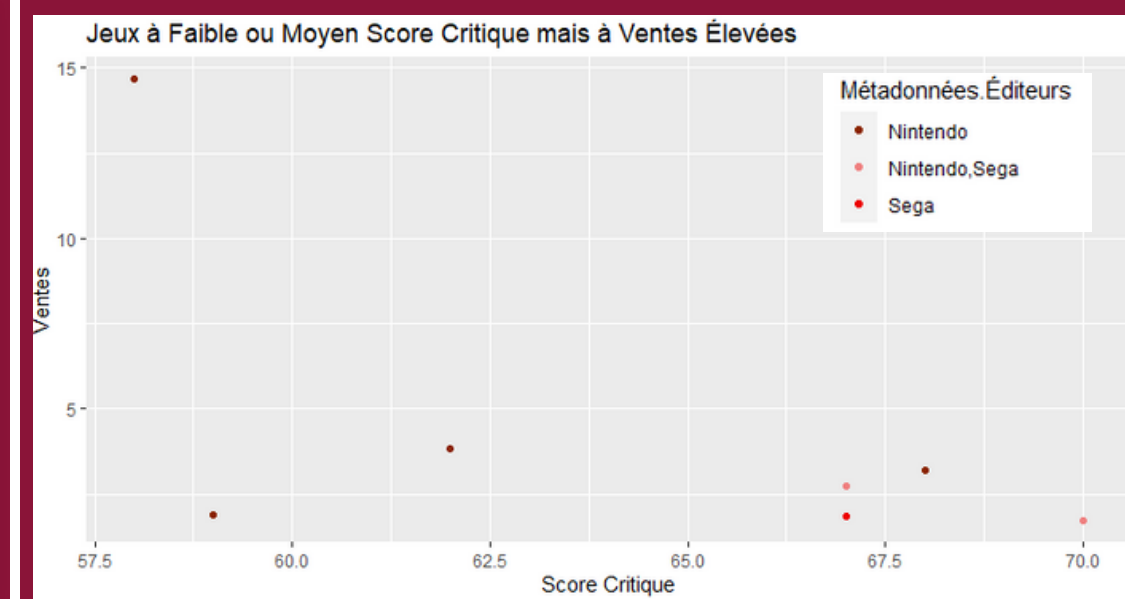
DISTRIBUTION DES VENTES (million)



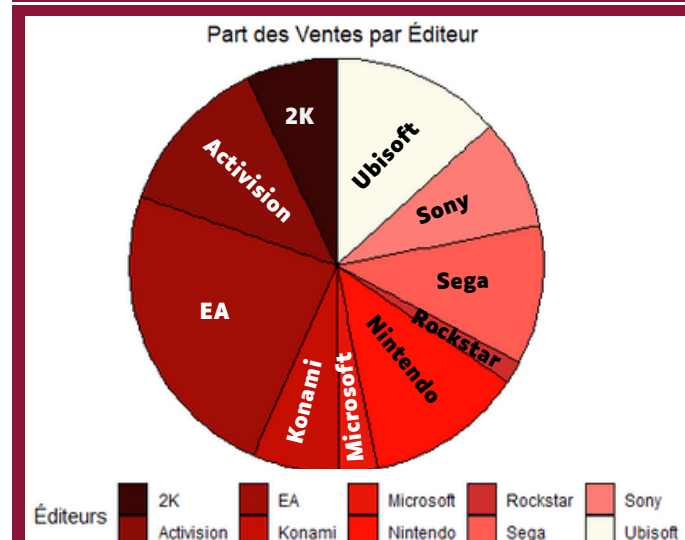
La majorité des jeux vendent une quantité modeste, alors que les ventes augmentent, le nombre de jeux qui atteignent ces chiffres plus élevés diminue rapidement.



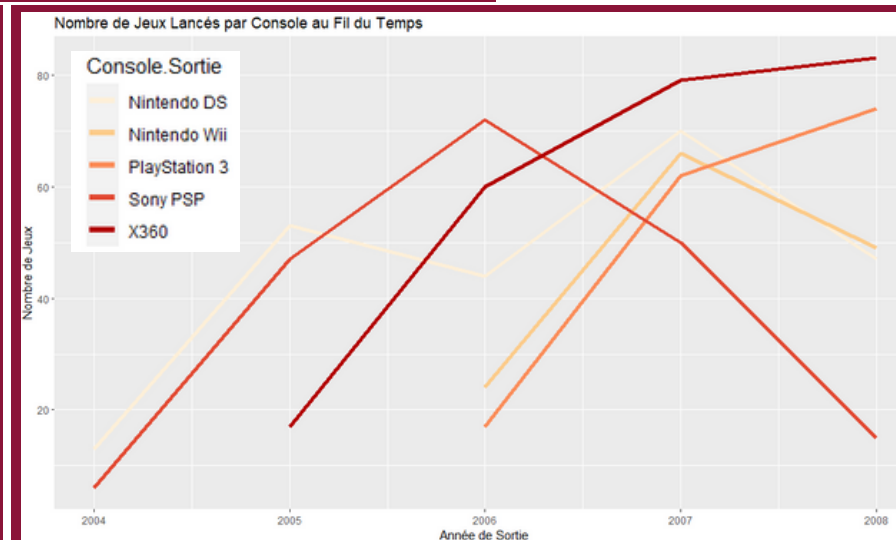
Graphique et résultats du modèle de régression mettant en évidence l'impact des scores de Metacritic sur les ventes avec les ventes en million et le score sur 100



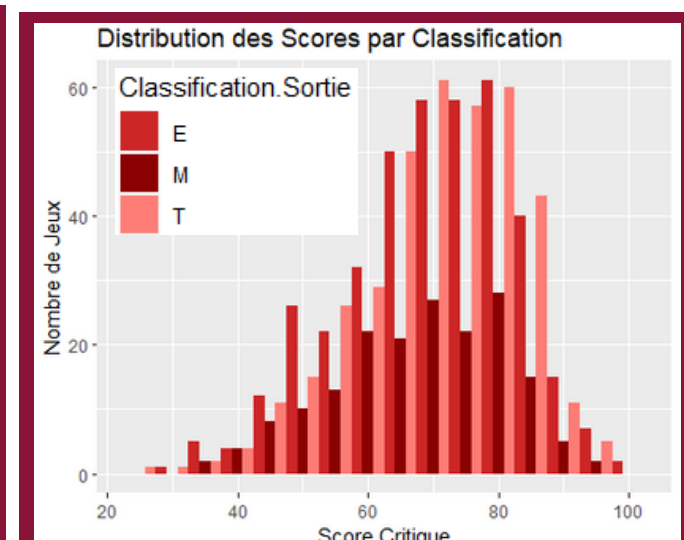
Graphique représentant les jeux ayant des scores faibles ou moyens mais avec un nombre de ventes élevées avec leur maison d'édition



Camembert présentant la répartition des ventes de jeux parmi une sélection d'éditeurs majeurs



Graphique représentant les sorties de jeux sur différentes consoles par année



Distribution des Scores par Classification

RÉSULTATS

- Le modèle de régression nous a permis de mettre en évidence un impact du score sur le nombre de ventes
- La présence de jeux ayant de faibles scores mais des ventes hautes montrent que le score n'est pas le seul facteur. Ce fait démontre que les maisons d'éditions ont également une importance car ces jeux proviennent de maisons d'éditions reconnus dans le milieu.
- L'ANOVA n'a pas mis en évidence de différence significative entre les scores ou les ventes des jeux selon leur classification d'âge.
- Le test du Chi² ne nous a pas permis d'établir de relation claire entre l'année de sortie et le nombre de ventes malgré le nombre toujours croissant de jeux présents sur les consoles.

Test Student moyennes des ventes entre les groupes Faible/Moyen et Élevé

95 percent confidence interval:
0.3425932 0.6295605
sample estimates:
mean in group élevé mean in group Faible/Moyen
0.7953955 0.3093187

Chi² entre l'année et les ventes

data: tableau_contingence
X-squared = 8.9239, df = 8, p-value = 0.3488

Anova pour la relation Scores/Classification

	Df	Sum Sq	Mean Sq	F value	Pr(>F)
Classification.Sortie	2	554	276.9	1.709	0.182
Residuals	945	153136	162.1		

Anova pour la relation Ventes/Classification

	Df	Sum Sq	Mean Sq	F value	Pr(>F)
Classification.Sortie	2	8.3	4.161	3.034	0.0486 *
Residuals	945	1296.2	1.372		

Signif. codes: 0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Post-Hoc

	M-E	p adj
T-E	0.0692764	
T-M	0.0563479	

CONCLUSION

En conclusion, bien que le score critique ait une influence positive sur les ventes de jeux vidéo, d'autres facteurs l'éditeur jouent également un rôle important. Ces résultats indiquent la complexité du marché des jeux vidéo et la nécessité de prendre en compte plusieurs dimensions pour vraiment comprendre pleinement le succès commercial d'un jeu.