

# MXP4 LANCE LA PLATEFORME BOPLER GAMES SUR FACEBOOK

LE 19 AVRIL 2011 LOÏC DUMOULIN-RICHET

La start-up MXP4 lance la plateforme de social gaming sur Facebook Bopler Games, avec la ferme intention d'attirer gamers et fans dans un univers où ils peuvent allier leurs deux passions... et assurer la rentabilité du modèle.

**MXP4, start-up parisienne innovante dans le domaine du social gaming musical**, lance cette semaine la plateforme Bopler Games, une série de jeux musicaux sur Facebook, utilisant un catalogue de titres musicaux licenciés, et qui pourrait bien incarner le modèle de rentabilité de l'entreprise.

Après le jeu **Je Veux Signer Chez AZ dont nous vous parlions la semaine dernière**, et qui a pour but d'animer le casting mené par le label d'Universal tout en développant son image de marque, c'est sur un plan beaucoup plus fédérateur et orienté gaming que se place Bopler. En choisissant de lancer dans un premier temps quatre jeux inspirés des classiques du genre, MXP4 entend séduire les gamers addict comme les moins chevronnés, à qui les formats parleront sans difficulté. Ainsi Space It, Match It, Snake It et Pump (jeu créé par MXP4 et popularisé notamment via une application brandée David Guetta) s'inspirent ouvertement de Space Invaders, Tetris, ou encore Snake, avec un avantage de taille cependant. L'évolution du jeu réagit en effet à la structure musicale du titre choisi pour jouer (tempo, rythme, voix etc.). Car le centre de ces jeux sociaux est bien la musique.

En choisissant en premier lieu un titre parmi ceux proposés, puis un jeu, le joueur cale son expérience ludique sur la musique, et non l'inverse. Quant au catalogue proposé, il est pour l'instant modeste mais devrait se développer très rapidement, les accords avec quatre publishers et deux majors étant finalisés (sans qu'on puisse en savoir davantage pour le moment). EMI est la première major à avoir officialisé la licence de son catalogue.

Albin Serviant, PDG d'MXP4, confirme que le volonté première de ses équipes lors de la création de la plateforme Bopler Games était véritablement "*d'imbriquer le jeu et la musique*". Avec 1 milliard de dollars de chiffre d'affaires, les jeux sur Facebook représentent sans conteste une manne qui, couplée à la musique devrait largement séduire. Selon le PDG, cette somme devrait quadrupler voire quintupler dans les trois ans.

“

**“Le challenge, c’est de donner au jeu sa dimension sociale”.**

”

Qui de la monétisation, et de la rémunération des artistes ? Les sommes engrangées par les jeux, via les Facebook credits, qui permettent aux gamers de jouer sur toute la durée d’un titre (contre 60 secondes en version gratuite), mais aussi d’obtenir des bonus supplémentaires au sein du jeu. Les ayant droit se partagent avec MXP4 70% des revenus générés par la vente de titres (et donc de jeux) complets, les 30% restants revenant à Facebook. Si pour l’instant l’intérêt des artistes n’est pas supérieur à celui d’une mise en vente sur iTunes, il pourrait s’avérer plus conséquent dans les mois à venir. On parle en effet de customisation des jeux avec des artistes via des pages dédiées, ouvrant vers de la vente directe (titres, albums, merchandising...), qui devrait intervenir dans un second temps une fois le décollage de la plateforme passé. Elle devrait apporter aux artistes un véritable plus en liant leur univers aux jeux développés en adéquation avec leur musique.



Il faut cependant garder en tête que 95% des joueurs sur les réseaux sociaux s’adonnent à ce passe-temps gratuitement. Le défi est donc de les engager dans une expérience allant au delà du simple hobby sur Facebook. Ainsi que le rappelle Albin Serviant, *“la moyenne du temps passé sur l’application de remix de David Guetta était de 13 minutes”*. Autrement dit, suffisamment pour amener le gamer à devenir consommateur, et recruteur de fans via les nombreux outils de challenge de ses amis.

Un défi que MXP4 semble en passe de pouvoir relever, en offrant à l’industrie de la musique une source de revenu potentiellement intéressante. Confirmation ou infirmation dans les mois à venir.