

the factory

Observation d'un jeu en plein développement. Avec intervention de ses créateurs.



subversion

La scène se passe à proximité d'une banque. Trois individus, à l'extérieur, déboulent en van. Une fois sortis, ils s'approchent des fenêtres pour observer les entrailles de l'établissement. Une fois la reconnaissance terminée, l'un d'entre eux s'introduit dans le lobby, en jetant un coup d'œil propice au nombre de gardes qui surveillent l'endroit, alors que le second de la troupe se faufile à l'arrière du bâtiment. De l'autre côté de l'immeuble se trouve une entrée secondaire, protégée par une identification à carte à puce. Un petit boîtier dépasse du mur – celui qui connecte probablement la banque au réseau téléphonique local. Sans chercher à trafiquer ces éléments, notre comparse se plaque au mur pour y poser un scanner infrarouge. Quelques secondes plus tard, le scanner dévoile les détails comme si la muraille devenait transparente : on y reconnaît les toilettes de la banque, mais plus intéressant, la pièce adjacente héberge plusieurs serveurs, gérant sans doute les systèmes de sécurité.

Le membre de la bande encore présent dans le lobby profite du passage d'un employé par une porte sécurisée pour se faufile à sa suite. Le voilà à l'intérieur, tout près des distributeurs de billets. Après avoir placé silencieusement un mouchard sur une caméra de surveillance, pour s'assurer que personne ne viendra le déranger, il s'attelle à sa tâche principale : donner un bon coup de perceuse dans une porte verrouillée le séparant des distributeurs de cash.

Quelques minutes plus tard, la porte lâche, et en deux temps trois mouvements, le voilà en possession de 18 000 dollars. Mais son larcin ne touche pas encore à sa fin. Ce n'était que



l'entrée en matière. Le grand coffre de la banque est à portée de main et ce serait vraiment dommage de repartir sans essayer de toucher le jackpot. Il continue alors d'explorer les couloirs, quand un garde le surprend soudain, et se doute que quelque chose cloche. Ni une ni deux, notre bandit dégaine son pistolet et tranquillise ce garde trop curieux, qui tombe à terre, évanoui.

Pour ne pas attirer l'attention, il tire le corps du garde endormi vers les toilettes, pour se consacrer enfin à son objectif principal : l'ouverture du grand coffre. Une grande porte à barreaux en empêche cependant l'accès. Il ressort de son sac la bonne vieille perceuse qui s'était avérée fort

utile quelques minutes plus tôt. Mais après quelques instants, il se rend à l'évidence. Cette porte est trop solide pour être endommagée de cette manière.

Techniquement coincé mais pas sans ressources, il se précipite à l'arrière-banque, où se trouvent la plupart des employés, occupés à leurs tâches. Il sort son AK47, l'air menaçant, et annonce la couleur : « C'est un hold-up ! Ne bougez pas ou je vous explose la tête ! ».

Au même moment, le deuxième larron, dans le lobby, sort son flingue en intimidant aussi bien les clients que le garde posté à l'entrée. Les clients, surpris, lèvent leurs mains au ciel et restent tétanisés, alarmés. Le flingue au poing, le complice leur fait signe de se regrouper dans un coin du hall. Ils s'exécutent sans dire mot. Le garde, nerveux, la main suante sur son arme, ne bouge toujours pas. Ne voulant pas prendre de risque inutile, notre malfaiteur fait feu sur la poigne du garde, qui laisse tomber son fusil en hurlant de douleur.

Retour dans l'arrière-boutique. Le premier comparse, l'AK47 à l'épaule, vient d'identifier le patron de la banque. Pressant son fusil sur la tempe du petit chef, il lui demande gentiment d'ouvrir la porte menant au coffre-fort, car lui seul doit être en possession de la clef.

Craignant pour sa vie, le manager obéit, et le cambriolage peut reprendre : l'homme au AK47 se trouve devant le grand coffre. Un dernier code s'oppose à l'intrus : la combinaison numérique de la serrure. Heureusement, il s'agit d'un modèle mécanique. Comme prévu. Il sort de sa boîte à outils un

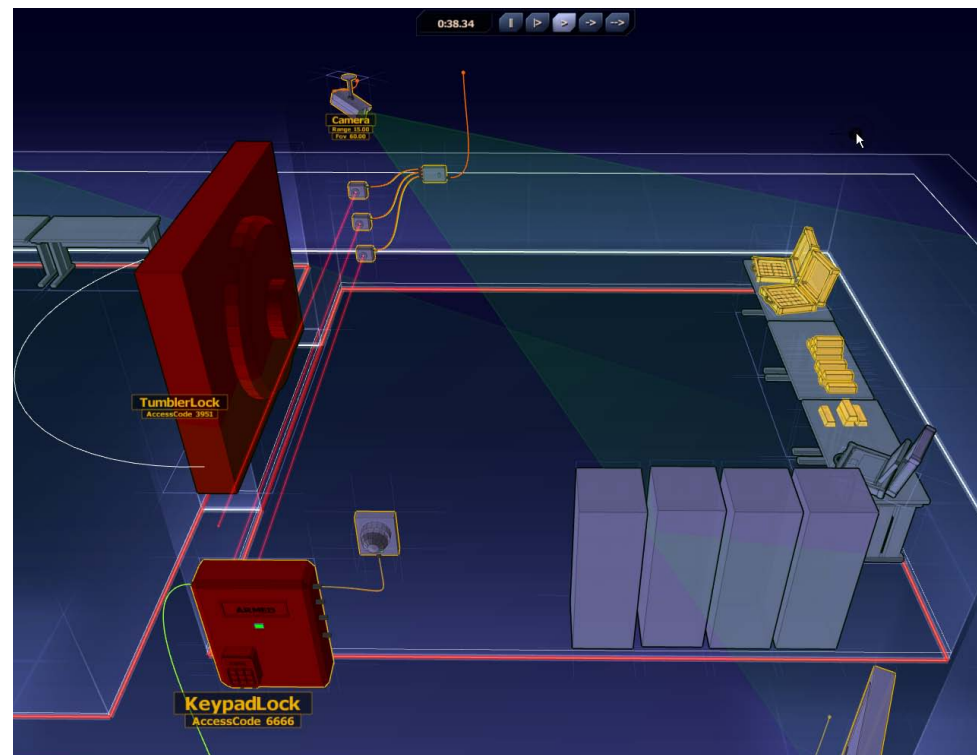
micro supra sensible, qu'il fixe sur le tambour de la serrure. Alors qu'il teste différents chiffres, un à un, le micro résonne. Chaque clic livré par le minuscule mécanisme se révèle légèrement différent, mais notre bandit a l'oreille – quand le clic est un poil plus fort, plus marqué, c'est un signe : ce chiffre est utilisé dans la combinaison. Quelques tours plus tard, la combinaison rudimentaire à 4 chiffres est vaincue.

Et c'est l'hymne à la joie, comme dans Die Hard. Voilà enfin le coffre qui s'ouvre à lui, avec plus d'argent qu'il ne peut espérer emporter. Il vide son sac de tous les objets inutiles et remplit tout ce qui peut ressembler à une poche avec le trésor qui s'offre à ses yeux. Le temps presse. Une fois bien achalandé, il bondit hors du coffre, l'arme toujours au poing, et sort en trombe de la banque, tout en donnant à ses

complices l'ordre de revenir dès que possible au van. Une fois tout le monde au complet, le conducteur démarre.

Mission accomplie.

Voilà, en version quelque peu romancée, ce que vous propose le dernier jeu d'Introversion Software, Subversion : vous attaquez à ces banques qui ruissellent de pièces et de billets, pour les délester de leurs richesses. C'est en tout cas le contenu de la démonstration faite en décembre 2010 par son concepteur et programmeur, Chris Delay, à de jeunes universitaires, potentiellement intéressés par le développement de jeux vidéo. Il ne s'agit certes que d'une version rudimentaire du jeu, loin d'être terminée aussi bien dans l'interface, les mécanismes, que dans les graphismes, mais les fonctionnalités



Un aperçu des environs, de l'intérieur de la banque... et de son grand coffre!

de base sont déjà là, et la richesse de la simulation, puisqu'il faut bien employer ce mot, est probante : les manières d'aborder la résolution d'un même problème sont multiples.



Mark Morris, d'Introversion Software, décrit lui-même le jeu comme :

Mark Morris (MM par la suite): Un jeu de hold-up high tech dans une ville générée de manière procédurale.

Génération procédurale – un mot qui nous fait remonter dans un lointain passé du jeu vidéo, où des ancêtres comme Elite stockaient des galaxies entières sur une simple disquette. Le secret étant simplement de recréer un monde via des algorithmes plutôt que de faire cela de manière artisanale, à la main.

Chris Delay, aux commandes de la conceptualisation, expliquait sur son blog pendant les derniers mois, son progrès en termes de génération automatique des villes, par procédure

interposée. Comme les screens peuvent le prouver, le résultat est devenu, au cours du temps, extrêmement convaincant. On pourrait d'ailleurs se demander à quoi servirait la modélisation d'une ville entière, si finalement l'action ne se déroule que dans des lieux aux espaces limités, comme les banques. En fait, la ville sert de cadre à l'action :

MM: Dans Uplink, l'Internet servait de cadre au jeu. Ici, c'est similaire dans Subversion, la ville est en arrière-plan et dans cette ville toutes sortes de missions peuvent se jouer dans les différents bâtiments. Par exemple, vous pouvez créer une ville de 100 000 bâtiments ou de la taille que vous voulez, et il y aura entre 100 et 500 banques dans cette ville. Et il n'y aura pas que des banques, mais plein d'autres choses sur lesquelles nous travaillons encore.

Mais au-delà de la création automatique de villes, le procédural compte être utilisé à toutes les sauces. Aussi bien pour les environnements larges que les plus restreints, comme les banques, justement.

MM: Notre but c'est de faire en sorte que l'ordinateur comprenne ce qu'est une banque, et qu'est-ce que ça doit avoir, pour la générer dans n'importe quel bâtiment que nous avons en ville. Mais pour faire ça, c'est assez difficile parce qu'il y a des caméras de surveillance, des systèmes d'alarme, des lignes de courant qui doivent être connectées de manière procédurale. Si ça s'avère impossible, pas de problèmes, nous ferons ça à la main.

Au-delà de la génération logique des endroits à visiter, les missions seront, si cela s'avère faisable, elles aussi automatisées. Là encore, ce concept rappelle furieusement Elite, et ses milliards de missions constamment renouvelées.

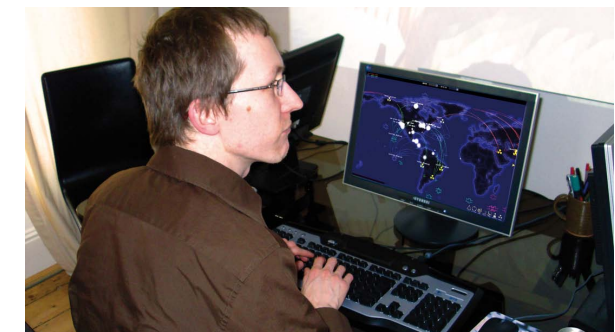
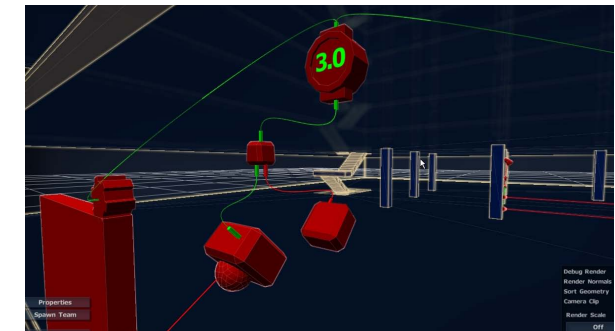
MM: Nous cherchons aussi à générer les missions de manière automatique. Je crois qu'il est possible de décrire la structure de cette mission et de laisser le générateur de missions faire varier certains paramètres de manière aléatoire. Fondamentalement, chaque fois que vous volerez une banque dans Subversion, ça sera la même chose, mais il y aura des différences. De cette manière, vous pouvez établir des classes de missions. Et en intégrant différentes classes dans le jeu, vous créez de la complexité..

Le risque, bien entendu, avec l'auto génération, c'est d'être un peu faible au niveau de l'histoire, des tenants et des aboutissants, même si cela n'est pas forcément essentiel dans ce type de jeu.

MM: Il y aura une histoire, qui vous indiquera une direction à suivre pour progresser. Mais après avoir dérobé plusieurs banques, l'argent deviendra un élément important du jeu. Il vous faudra par exemple voler plusieurs banques pour acheter le matériel nécessaire à des missions avancées. On voudrait aussi permettre aux joueurs de créer de nouvelles missions qui pourraient s'intégrer de manière transparente dans les villes des autres joueurs.



Une vue de la ville engendrée par une savante procédure...



Chris Delay au travail... sur Defcon.

Le jeu est encore en pleine phase d'exploration technique. Bien qu'une démo ait été présentée en public, de nombreux détails ne sont pas encore finalisés, et l'interface, balbutiante. Bref, c'est encore en plein travaux.

MM: On ne sait pas encore vraiment à quoi le gameplay va ressembler. On n'a pas encore vraiment décidé de la manière dont vous contrôlerez les gens, vous effectuerez des actions. Nous avons un prototype mais rien n'est encore fixé. Jusqu'à ce qu'on ait trouvé le moyen de rendre le jeu solo vraiment robuste, nous ne réfléchissons pas au comment intégrer une sorte de mode multi-joueurs. Je pense que c'est important de le faire à un certain point, d'être en ligne, mais il est encore trop tôt pour savoir à quoi cela va ressembler.

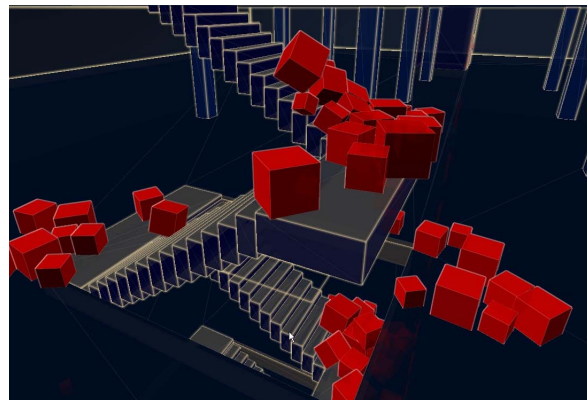
Contrairement aux précédents titres, Chris Delay a passé beaucoup de temps à parler de Subversion, depuis le tout début du développement. Ses posts multiples sur son blog, intitulés « It's all in your mind », reviennent régulièrement pour exposer les dernières fonctionnalités ajoutées, les idées en cours d'exploration. C'est une vraie mine d'or pour suivre de près le développement d'un jeu vidéo. Cette approche se justifie en fait par l'attachement de Chris à ce projet :

MM: Chris a commencé à travailler sur Subversion avant Darwinia. Il travailla ensuite sur Darwinia et Subversion à peu près au même moment, et on a dû prendre une décision vis-à-vis de quel jeu lancer en premier. Il décida de se concentrer sur Darwinia. Alors qu'il était en train de finir Darwinia et de retourner à Subversion, il eut l'idée de Defcon. Après l'avoir à son tour terminé, il voulait revenir

à Subversion, mais on décida alors de faire Darwinia Plus, et à cause de cette décision, nous avons fini par faire Multiwinia aussi. Subversion a été dans le pipeline depuis très longtemps. Quand Chris commença à écrire son blog, je crois que c'était une manière de s'assurer qu'on allait s'atteler à la tâche. Il ne voulait pas s'occuper d'autres projets comme Uplink 2 ou Defcon 4 ou d'autres trucs dans le genre. En l'annonçant publiquement, on ne pouvait pas reculer.

Mais cette communication, très proactive, présente aussi d'autres avantages.

MM: On peut voir s'il y a de l'intérêt pour le jeu. Ça rend la prise de décision en interne plus facile, et ça me conforte dans notre choix de se focaliser sur ce projet



Un test du moteur physique dans un des bâtiments de Subversion...

plutôt que d'autres. D'autre part, c'est aussi une bonne chose d'avoir du contenu sur le site. Avoir des gens qui en parlent nous apporte davantage de trafic sur le site, ce qui peut nous aider aussi à vendre plus de copies de nos vieux jeux, un élément nécessaire pour nous permettre de continuer à développer Subversion.

Etre très ouvert présente tout de même des risques. Les idées exposées sont facilement subtilisables par une éventuelle concurrence à l'affût. Cependant, le partage gratuit d'idées permet aussi à des millions d'individus de bénéficier les uns les autres de leurs innovations mutuelles, et au final, tout le monde est gagnant. De plus une idée reste une idée. La réaliser, produire un bien réel efficace et correspondant aux besoins des utilisateurs, là se trouve le véritable objectif à atteindre.

MM: Toutes les idées que nous postons sur le blog vont directement dans le domaine public. Même si on sait que personne ne pourra copier Subversion, il sera toujours possible d'emprunter des idées et de nous voler la vedette. Quand nous avons commencé à développer Subversion, il n'y avait pas d'autres jeux de hold-up. Maintenant il y a déjà Monaco. Je tiens à préciser que je n'accuse pas Monaco d'avoir pris nos idées ou de s'être inspiré de notre titre, ça ne serait pas honnête. Mais je veux simplement dire que, quand les idées sont dans la nature, il y a un risque que cela inspire d'autres gens à faire quelque chose de similaire ou meilleur que vous.

Nous nous étions entretenus avec Andy Schwartz, le créateur de Monaco dans le précédent SANQUA SPARK 1, pour en savoir davantage sur son expérience et ses progrès en termes de développement. Même si Monaco est un concurrent direct de la production d'Introversion, dans le concept, un grand respect existe entre eux.

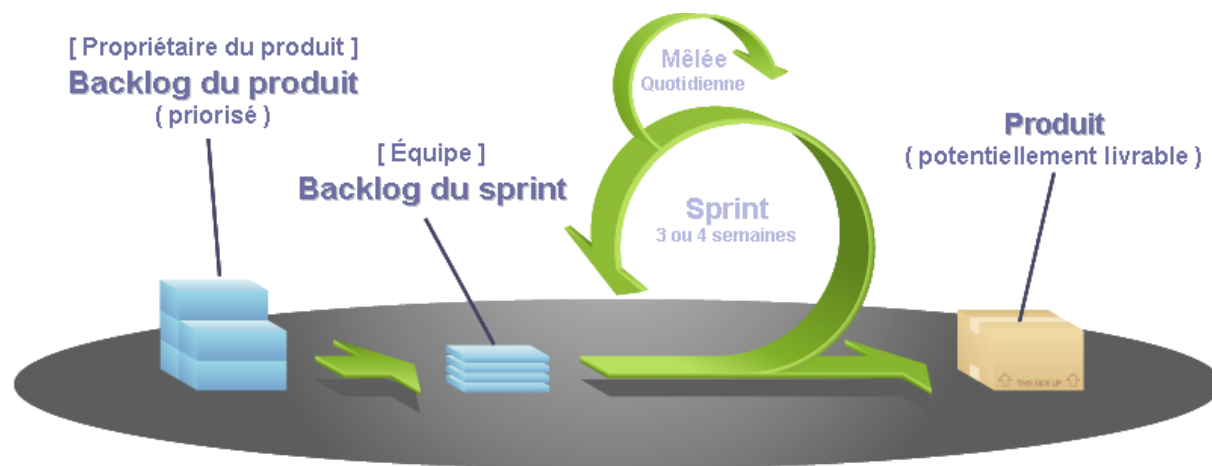
MM: Monaco est vraiment cool. C'est très très fun. C'est un excellent jeu. Ça a un style et une atmosphère différente de ce qu'on recherche à faire, mais c'est brillant. Il a vraiment compris comment traiter le thème du hold-up. Bravo à lui.

Les similarités avec le jeu d'Andy Schwartz s'arrêtent peut-être sur le thème, mais en termes de développement, les deux projets sont finalement le fruit d'équipes très restreintes. Andy, seul sur Monaco, et Introversion, avec ses trois membres fixes. A la différence près qu'Introversion Software est considéré comme un leader historique dans le monde du jeu indé, en étant à l'origine des premiers grands succès des modes de distribution alternatifs. Tout d'abord avec Uplink, qui proposait au joueur de se plonger dans la peau d'un cracker sévissant sur Internet, modifiant des données sensibles à distance, volant des banques via des transactions numériques... le tout en utilisant des logiciels sophistiqués pour échapper aux éventuels contrôles de sécurité. Est venu ensuite Darwinia, un jeu de stratégie-action-hacking dans un univers polygonal où pullulent les AI. N'oublions pas non plus Defcon, un jeu stratégique de préparation à une guerre nucléaire globale, en multi.

Leurs jeux, soignés dans les détails et originaux dans leurs thèmes, sont souvent l'œuvre de l'intuition géniale de Chris en termes de concept, même si Mark Morris s'occupe aussi de faire des choix parmi les idées bouillantes émanant de son collègue. Et c'est encore le cas avec Subversion, leur projet le plus ambitieux à ce jour.

MM: Pour être honnête, Chris a fait 95 % du travail sur le jeu. On a eu quelques étudiants qui sont venus l'année dernière, pour faire un peu d'expérimentation sur Subversion, pour voir ce qui était possible. Ils ont produit de très bons résultats. Mais en fait à Introversion, c'est Chris, Tom et moi. Comme je l'ai dit plus tôt, une fois que l'on comprendra ce à quoi le jeu va vraiment finir par ressembler, nous serons en mesure de créer une sorte de liste de tâches à accomplir, et à ce moment-là, on pourra demander à des gens, comme des contractuels, de nous aider pendant cette sorte de phase de production. Dès que vous comprenez ce que vous devez faire, il ne reste plus qu'à écrire le code.

Le développement de Subversion est assez inhabituel pour mériter de s'y arrêter quelques instants. C'est en effet la technique du « Scrum » qui est appliquée. Si vous n'êtes pas familier avec cette manière de procéder, il s'agit, en bref, de former des petites équipes qui vont travailler d'arrache-pied à résoudre un problème particulier (et ne faire que ça) pendant des durées prédéfinies. La liste des problèmes à traiter est compilée dans un « backlog », et le gestionnaire du projet définit quel est le prochain problème sur la liste



il ne pourrait pas avoir ce genre de retour. Pour cela, il vous faut une version plus ou moins finie. Ensuite, je fais quelques commentaires sur le système de jeu, et on décide du prochain sprint.

à traiter. Ensuite, pendant la phase dite de « Sprint », deux semaines (plus ou moins) sont allouées pour réfléchir uniquement à ce problème et y apporter des solutions concrètes. Le but est de rendre la résolution de problèmes complexes plus efficace en imposant une limite de temps. Cette technique est souvent utilisée dans le développement d'applications informatiques, quoiqu'on la retrouve désormais de plus en plus dans d'autres industries.

MM: Chris crée une liste de sprints dont il veut s'occuper. Un sprint dure à peu près deux semaines. C'est une manière très productive de travailler. Ce n'est par contre pas très efficace pour réaliser de manière adéquate des systèmes complexes. Après tout, vous n'avez que deux semaines à vous consacrer à un sujet. Mais c'est très efficace pour résoudre les problèmes de manière holistique. Par exemple, vous pouvez vous concentrer sur le problème de la répartition d'électricité dans Subversion, et à la fin des deux semaines, vous aurez une bonne idée de ce qui est techniquement possible ou non.

De par l'emploi de cette méthode, il n'est pas nécessaire de communiquer de manière quotidienne sur le jeu.

MM: On ne parle pas de Subversion tous les jours, ni même chaque semaine. On se met d'accord sur les sprints, sur quel est le prochain sprint à traiter en priorité, et en général, Chris décide de l'ordre et me consulte. J'ai plutôt tendance à faire du management de projet, en essayant d'évaluer les risques. J'essaye de faire en sorte qu'il mette toute son énergie sur les problèmes les plus complexes en premier, ce qu'il rechigne parfois à faire. Au final, on est souvent d'accord sur la marche à suivre.

Les responsabilités sont donc très partagées : Chris s'occupe de résoudre certains aspects du jeu en sprints de deux semaines, en proposant alors, en fin de sprint, quelque chose à tester pour Mark, qui va commenter son travail.

MM: Je ne suis pas très bon pour imaginer l'étendue des possibilités qui s'offrent à nous. C'est plutôt le point fort de Chris, qui est capable d'internaliser ce à quoi tout va ressembler au final, mais pour moi c'est difficile, j'ai besoin de voir quelque chose de tangible en face de moi. Alors, il vient me voir en me proposant « Tiens ! Essaie ça ! » Et en général, je fais quelque chose qu'il n'avait pas prévu. S'il venait me voir avec une version intermédiaire,

Mais si cette manière de procéder peut sembler très artisanale, il existe quand même une certaine rigueur, avec un cahier des charges qui compile les différentes décisions prises sur le projet. Document qui définira, plus tard, ce qui reste à faire pendant la phase de production :

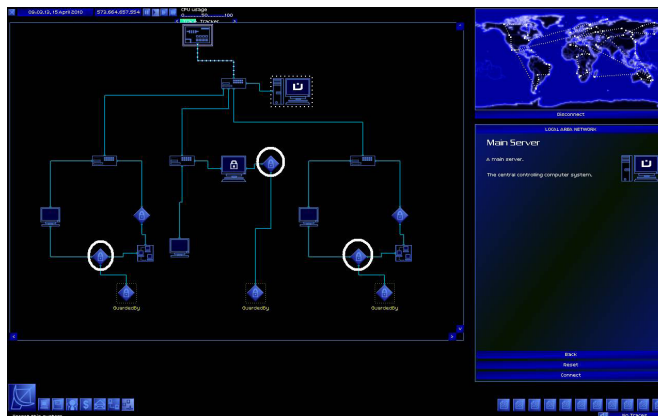
MM: Nous maintenons un cahier des charges constamment à jour. Une fois que nous serons satisfaits de la manière dont tout est décrit, et de comment les choses ont évolué, nous passerons à l'étape suivante. C'est à ce moment-là que nous pourrions engager quelques personnes pour nous aider à finir le jeu. Cela devient alors un problème d'ingénierie. Entre temps, c'est ma responsabilité de faire en sorte que Chris passe le plus clair de son temps à s'occuper des aspects les plus complexes du gameplay, et non pas à perdre son temps en créant des systèmes de sauvegarde. Il a beaucoup de talent, et c'est plus logique que quelqu'un d'autre travaille sur les aspects très fonctionnels du jeu.

Mais Introversion Software n'a pas toujours fonctionné d'une manière aussi carrée. Cela a pris du temps avant de formaliser un tel procédé et de devenir efficace. Mark raconte par exemple comme le développement des précédents titres se différenciait de celui de Subversion :

MM: Quand nous avons commencé, Chris travaillait de son côté sans demander de retour. Il a écrit Uplink tout seul à l'université. Nous avons vu le projet évoluer de temps en temps, sans y prêter vraiment attention, puisque c'était un petit projet. On s'est vraiment impliqué quand nous avons commencé à le vendre.

Avec Darwinia, le problème est que nous n'avions pas vraiment réfléchi au début à ce que nous voulions obtenir. On ne savait pas vraiment à quoi le jeu allait ressembler. Chris passait des mois entiers à travailler sur un aspect du jeu qui pouvait au final être botté en touche. Pendant ces longues périodes, il est très facile de se démotiver. C'est à partir de là que nous avons commencé à réfléchir à ces idées de sprint. Nous ne les avons pas vraiment utilisées pour Defcon, le jeu qui a suivi Darwinia, parce que Chris a eu l'idée du jeu, dans sa totalité, en une seule nuit. Une semaine plus tard, il avait déjà un prototype. Après ça, il ne restait plus qu'à peaufiner un peu le tout pour qu'il atteigne un niveau de qualité acceptable. Améliorer un peu les graphismes, modifier les unités légèrement... On est passé très rapidement à la phase de production.

Nous avons commencé à utiliser le concept de sprints de manière efficace sur Multiwinia. Nous devons développer de nouvelles cartes, de nouveaux modes de jeu, et c'était ce qui était le plus difficile. Nous avons à disposition toute cette technologie, développée pour Darwinia, mais nous ne savions pas exactement comment en faire



Trois jeux à grand succès de Introversion Software : Uplink, en haut à gauche; Darwinia, ci-dessus, et Defcon, ci-contre. Des concepts différents, des univers originaux, et une certaine dose de stratégie: c'est la clef du succès de leurs productions.



un nouveau jeu. On commença alors à utiliser la méthode des sprints, en essayant le jeu après les deux premières semaines de travail. Notre objectif était de savoir s'il serait amusant ou non. Si c'était le cas, nous pouvions continuer à le développer. Dans le cas contraire, nous le laissons tomber.

Pour Darwinia plus, sur Xbox, nous étions devenus très efficaces au niveau de l'assurance qualité. Nous avons créé ces énormes matrices de tests pour tout ce que nous voulions tester dans le jeu, et nous utilisions aussi un système de feux de circulation. Rouge voulait dire « pas

acceptable », Orange « on lancera avec ça, mais il faut qu'on planche dessus davantage », et vert « parfait, on ne change rien ». Et nous nous utilisions ces outils pour maintenir un niveau de qualité maximal sur toutes les choses que nous faisons.

Jusqu'à maintenant, le développement paraît très internationalisé – tout se fait entre les quelques membres d'Introversion Software. Le risque de cette manière de procéder, est de fabriquer quelque chose en vase clos, sans pouvoir tester le tout avec des gens extérieurs au projet. Au sujet de l'ajustement des mécanismes de jeu, Mark admet d'ailleurs:

L'aspect sonore de Subversion est loin d'être secondaire. Chris a développé un système de musique dynamique qui s'adapte en fonction de l'intensité de l'action en cours... si un garde vous repère, la musique se fait plus présente, plus pesante; plus stressante...



MM: En fait, on a été très mauvais à ce niveau-là dans le passé. Avec Multiwinia et Darwinia plus, c'était les premières fois que nous faisons des tests. Nous avons plein de gens qui venaient tester le jeu. On est même allé jusqu'à chercher des gens pour faire des tests au niveau de l'interface utilisateur. Relativement tard dans le projet.

Mais tout est une question de timing. Il faut savoir quand impliquer ce genre de ressources:

MM: Vous avez vu la démo et pour l'instant ce n'est pas fait pour être jouable. On sait déjà par nous-mêmes que l'interface n'est pas optimale. On n'a pas besoin d'aller demander à quiconque pour se rendre compte de ce genre de choses. Une fois que nous aurons quelque chose avec laquelle nous sommes satisfaits, nous irons chercher des gens. On a accès à pas mal de personnes. Et on peut les inviter relativement tôt dans le projet, pour leur poser des questions du genre « Est-ce que vous comprenez ça ? Est-ce que les contrôles sont corrects ? Est-ce que vous avez des recommandations à nous faire ? ». Nous utilisons aussi la question « Est-ce que vous voulez faire une autre partie ? » en tant que mesure. S'ils veulent continuer à jouer, on sait que le jeu est fun. Il est difficile de demander « Est-ce que vous vous amusez ? » de manière directe, Mais il y a d'autres moyens de savoir ce qu'ils en pensent.

Bien entendu, amener des gens à tester un jeu avant sa sortie présente aussi des risques de fuite d'informations, et il est nécessaire de considérer ce qui peut se passer, au cas où:

MM: Bien que nous soyons très ouverts sur le blog, nous attachons beaucoup d'importance aux jeux que nous allons lancer. Même si les testeurs sont sous NDA (contrat de confidentialité), s'ils veulent vraiment parler, ils parleront. Dès que vous avez des gens qui touchent à votre projet, vous avez besoin de préparer à l'éventualité qu'ils parlent autour d'eux de ce qu'ils ont vu dans votre studio.

Bien que les gens d'Introversion soient devenus efficaces à gérer leur projet, rien n'est jamais idéal dans une petite équipe, où il faut un peu tout faire:

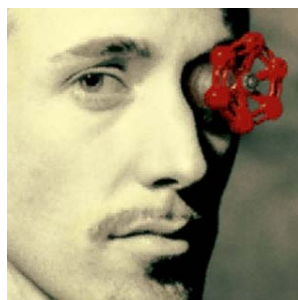
MM: Personnellement, je pense que nous pourrions avoir plus de gens dans l'équipe. Chris n'est pas du même avis. Mais d'une certaine manière, ça suffit pas d'avoir juste Chris et moi sur le jeu. Il est aussi très utile d'avoir d'autres avis. Et parce que nous nous sommes aussi une société, et que nous manquons de gens, Chris doit parfois s'occuper

d'autres choses qui le détournent du jeu. Chris dirait plutôt « Non, on ne veut pas avoir plus de gens, la dernière fois ça s'est mal passé », parce que nous devons leur payer un salaire, et que nous n'en avons pas les moyens. Et il a raison, en quelque sorte. C'est juste que, dans une petite équipe, il y a très peu de redondance quand quelque chose se passe mal. Et vous ne pouvez pas avoir beaucoup d'opinions différentes au sujet du jeu

Bien que l'équipe ne dispose pas d'une très grande capacité à analyser qui sont les joueurs qui aiment leurs jeux, ils ont une idée du profil général de leurs joueurs:

Nous savons qu'ils sont sur PC. Darwinia Plus a été un échec, malgré les critiques globalement positives. Nous savons donc que nous devons être sur PC. Le problème c'est que nos jeux ont toujours été très différents. Quand nous sommes passés d'Uplink à Darwinia, certains fans - nous avons une communauté très active autour de Uplink,

Gabe Newell de Valve Software, et la création la plus lucrative de son studio : Steam, la plateforme de vente de jeux en ligne...



d'ailleurs elle l'est toujours - sont passés sur Darwinia et d'autres pas. Il y a eu une sorte de fracture. Pareil pour Defcon plus tard.

Le profil de notre joueur est un joueur sur PC, qui a une grande expérience en termes de jeux. On ne s'attend pas à ce qu'ils soient des débutants. Ils sont relativement intelligents, parce que nos jeux sont assez cérébraux. Ils ont tendance à être plutôt stratégiques. Et ils aiment des jeux avec des thèmes forts, une histoire travaillée et un style visuel marqué.

En savoir plus n'est pas vraiment nécessaire, puisque de toute façon, les jeux d'Introversion ne visent pas de type de gamers en particulier, pour des raisons évidentes de structure:

MM: La raison pour laquelle les hommes d'affaires veulent savoir qui est votre cible, c'est parce qu'ils veulent être capables de leur montrer de la publicité. De notre côté, on ne fait aucune publicité, toute notre communication est axée sur les entretiens comme celui-ci, et notre travail avec la presse. Nous ne faisons pas nos jeux pour un groupe de gens spécifiques.

Mais, quand on s'attaque à un projet aussi ambitieux que Subversion, le problème est encore de subvenir à ses propres besoins pendant la durée du développement qui s'étale sur plusieurs années. Le secret d'Introversion Software réside dans le catalogue déjà constitué, et la taille réduite de l'équipe, qui limite les frais à assurer en permanence :

MM: Nous survivons principalement grâce aux ventes de nos vieux titres. Et grâce à Steam, ils se vendent plutôt bien. Quand nous arrivons à faire partie des promotions de Steam, ça nous procure beaucoup d'argent. Ceci étant dit, je travaille aussi à améliorer les ventes sur notre site en utilisant diverses stratégies. Mais en général, le niveau de ventes dont nous profitons actuellement est suffisant pour couvrir nos frais à la taille actuelle. Bien sûr, on peut se poser la question : « Et si jamais les ventes s'écroulaient à un certain point ? ». Eh bien, Uplink a déjà 10 ans et il se vend toujours.

Le contexte actuel, avec l'explosion des "App Stores" pour faire comme Apple, ouvre aussi d'autres opportunités aux développeurs pour diversifier leurs revenus, surtout quand ils ont déjà un nom dans le milieu.

MM: Ces derniers temps, il y a un paquet de sociétés qui lancent des magasins d'applications. Apple a eu beaucoup de succès. Il y a beaucoup d'autres gens qui essayent d'en faire autant. Et aussi de copier le succès de Steam. Ces gens-là, sont souvent prêts à payer des avances pour avoir des jeux dans leur catalogue. Pour nous, ça représente toujours un peu de travail d'intégrer un système de DRM, et il y a aussi le risque que si la société fait faillite, les clés des jeux vendus partiront dans la nature... Alors nous avons aussi tendance à demander des avances.

Les fonds publics gouvernementaux sont aussi parfois une source de revenus complémentaires, mais peuvent, au final, distraire du véritable développement du jeu en cours.

MM: Avant, nous bénéficions aussi de différents fonds stratégiques offerts par le gouvernement britannique pour aider les sociétés à orientation technologique à prendre des risques. À cause de la crise financière, cet argent est de moins en moins disponible. D'autre part, cela nous détourne aussi de notre principale activité - faire des jeux - car ils vous donnent de l'argent pour faire de la recherche. Donc il faut faire très attention : si vous commencez à vous occuper de ces petits projets, et que

la date de sortie du jeu s'en trouve repoussée, est-ce que c'est vraiment profitable au final ? On a fait ça dans le passé, et ça nous a permis de continuer, ça nous a été très utile, mais maintenant on essaye d'éviter d'ajouter plus de travail que nécessaire, pour faire en sorte que Subversion soit fini et lancé prochainement. Ce sera sans doute notre principale source de revenus dans le futur, ce qui nous permettra de continuer à faire des jeux.

Puisque Introversion s'est déjà fait un nom et a réussi à créer des titres fédérateurs, ce studio pourrait a priori intéresser les éditeurs. Mais les avantages de ce modèle de distribution ne compensent pas les inconvénients. Il fait plus de sens de rester indépendant :

MM: Nous pouvons publier Subversion sur notre site, accepter des paiements par carte de crédit, et faire de l'argent comme ça. On n'a pas vraiment besoin de quelqu'un. Si quelqu'un vient nous consulter pour travailler avec nous, ils ont vraiment besoin d'avoir une offre solide en main. Les éditeurs font rarement ça. On n'a pas besoin de cash en plus, puisqu'on a d'autres sources de revenus. De plus, ils s'approprieraient les droits sur le jeu, et nous ne toucherions plus rien après la sortie du titre. C'est un vieux modèle qui ne marche que si vous êtes très gros. Pour les petits studios, genre 10 personnes ou moins, travailler avec les éditeurs n'a aucun intérêt. C'est différent si vous avez une société avec 200 personnes. Ceci étant dit, Valve nous a vraiment aidés. Introversion existe encore grâce à Steam et aux ventes que Steam a pu permettre.

Nous serons toujours partenaires de Valve, parce qu'ils sont très corrects. Ils offrent ce que les éditeurs auraient dû offrir bien plus tôt.

L'autre problème des gros éditeurs, est qu'ils ont besoin d'assurer des revenus stables, et ne peuvent donc pas se permettre de financer des projets trop innovants :

MM: La seule façon pour eux de savoir si un jeu se vendra bien, c'est de le comparer avec ce qui a déjà été fait plus tôt. Et quand ça arrive, alors pour des sociétés comme Introversion, les discussions se terminent. Parce que tous nos jeux sont, par définition, originaux et différents. Quand quelqu'un vient nous demander : « Ca ressemble à quoi ? », la réponse que nous donnons est : « C'est nouveau, il n'existe rien de comparable. », puisqu'on cherche à intéresser la presse, à faire parler de nous, et c'est de là que nos revenus proviennent.

Nous voulons avoir une liberté de création complète. Totale. Si nous sommes libres, nous pensons que nous pouvons produire des jeux extraordinaires qui sortiront de la masse, des jeux auxquels les gens voudront jouer. Notre score Metacritic le plus faible est de 79, ou quelque chose comme ça. Nous sommes encore plus fiers de ça que des revenus engrangés au cours des années. Ce qui importe vraiment, c'est de lancer des jeux de haute qualité de manière constante, en espérant qu'un jour, l'un d'entre eux aura un succès fou et fera beaucoup, beaucoup d'argent. C'est mon espoir. L'espoir de Chris, est que beaucoup de

gens s'amuseront avec les jeux qu'il crée. Vous voyez, nous avons des perspectives différentes, mais elles sont très compatibles au final.

Introversion a été l'un des fers de lance en matière de renouveau du développement indé et de modèle économique, puisqu'ils sont apparus avant l'existence des grandes plateformes de téléchargement comme Steam. Depuis le succès de Steam, le marché s'est largement étendu, avec un regain d'intérêt pour le jeu indé, aussi bien de la part des développeurs que des joueurs en quête d'expériences qui sortent du lot. Au final, c'est une histoire d'offre et de demande, et l'offre est constamment renouvelée :

MM: Il y a des gens qui ont du talent à travers le monde, et qui veulent créer des choses. C'est leur manière à eux de s'exprimer. Chaque année, une nouvelle génération d'étudiants sortira des universités, ou une génération de gens ne venant pas d'écoles, voulant créer des jeux. De nos jours, la technologie qui est disponible, comparée à ce qui était faisable à nos débuts, 10 ans plus tôt, est phénoménale. Unity, XNA, et tous ces autres outils très puissants sont dans la main de quelques individus, de petites équipes. Vous avez l'opportunité de toucher le jackpot, comme le mec qui a pondu Minecraft.

Vous n'avez pas besoin d'aller au bureau, vous pouvez rester à la maison, à faire ce que vous aimez. Pas étonnant que ça reste populaire. Pour les joueurs, c'est génial, parce qu'il y a beaucoup plus de contenu, de créativité

Ron Carmel, de 2D Boy (encore une équipe de... 2 personnes), a présenté à la GDC 2010 son concept d'Indie Fund pour aider le développement de jeux indés. En proposant donc de la thune à ceux qui seraient les plus méritants.



maintenant que 10 ans plus tôt dans cette industrie. C'est vraiment positif.

Et, selon Introversion, ce marché est loin d'être épuisé, mais la concurrence, aussi bien dans le domaine du jeu, que dans le domaine de l'Entertainment en général, est énorme, ce qui pousse la barre vers le haut.

MM: Le monde en général est saturé de choses que vous pourriez faire maintenant. Jouer à des jeux, voir des films... il est par exemple de plus en plus facile d'accéder à des films sur demande, bref vous avez de quoi vous occuper. La palette des loisirs disponibles est bien plus grande qu'auparavant. Pour avoir du succès, les jeux que vous créez doivent vraiment se démarquer. Faites quelque chose de différent, d'innovant, de nouveau, et faites-le bien, et vous aurez un Minecraft ou un World of Goo dans vos mains. Si vous n'avez pas beaucoup de



talent, ou si vos idées ne sont pas bien traitées, ou si l'idée n'était pas géniale à la base, alors vous le saurez vite: vous en vendrez 10 copies et ça sera fini.

Récemment, 2D Boy, les créateurs de World of Goo, ont lancé l'idée d'un fonds commun qui pourrait servir à financer des projets indés. Le but est un peu de remplacer le rôle de l'éditeur en tant que financier, pour permettre à des projets d'être viables. Cependant, comme pour les éditeurs, 2D Boy aura besoin d'instaurer un comité de sélection des titres à financer, ce qui revient de toute manière à faire des choix, sur des projets encore balbutiants. Mark trouve que cela est positif, mais a quelques réserves.

MM: C'est très bien qu'ils fassent cela. Il y a un certain temps, nous étions en contact avec eux pour un partenariat au sujet de Subversion. Peut-être d'une manière un peu différente que ce fonds qu'ils viennent de créer. Nous n'avions pas besoin d'aller dans ce sens, mais si jamais nous avons rencontré des difficultés, on serait sans doute allé les voir pour leur demander : « Est-ce qu'on peut s'arranger ensemble ? ». Un peu comme avec un éditeur. Ils offrent de l'argent, mais d'une manière raisonnable. C'est comme emprunter de l'argent à une banque, à la différence près qu'ils veulent vraiment aider le développement de jeux indépendants. J'imagine qu'ils vont perdre beaucoup d'argent, mais j'espère vraiment que ça ne sera pas le cas. Ce genre d'investissement est en général très risqué. Si vous investissez dans une équipe qui n'a jamais fait ses preuves, vous ne savez pas ce qui va en découler. D'autre part, personne ne sait quel jeu se vendront bien. Ce sont des décisions très difficiles.

Il est difficile de prévoir comment le marché du jeu vidéo va évoluer. Les dernières années ont marqué plusieurs tendances claires : dans l'industrie, le regroupement des grands acteurs en haut de l'échelle pour former des corporations gigantesques. A l'autre extrême, le développement indé connaît un renouveau et les acteurs individuels ou les équipes de petite taille bourgeonnent. Le commerce électronique est en constante augmentation, concurrençant peu à peu le modèle économique des éditeurs historiques. Les joueurs se diversifient : certains jouent uniquement sur mobiles et portables, et le public « casual », précédemment non-joueur, s'est révélé

être un marché important à ne pas oublier. Introversion fut une société visionnaire, 10 ans plus tôt, en identifiant une opportunité à contre-courant de l'époque. C'est tout naturellement que nous souhaitons aussi savoir comment ils appréhendent le marché du jeu à venir dans les prochaines 5 ou 10 années.

MM: Je ne crois pas que ça sera si différent que ça du marché actuel. Il y aura toujours de très gros jeux, les titres en haut de l'affiche se vendant constamment bien. Call of Duty Modern Warfare a par exemple battu tous les records. Les éditeurs font toujours beaucoup d'argent sur ces gros titres, et cela va donc continuer. Même si c'est encore très turbulent en bas, là où on se trouve, il y aura sans doute de nombreuses sociétés qui vont naître et périr, et cela va continuer. Il y aura toujours un nouveau groupe de gens qui voudront faire leurs jeux. Même si des centaines de sociétés font banqueroute, il y aura quelqu'un de nouveau pour essayer, toujours.

Dans cinq ans, je ne veux pas prédire la fin des consoles, mais nous convergeons définitivement vers une seule boîte dans le salon, qui servira tous nos besoins en loisirs. La technologie Onlive sera de plus en plus utilisée, parce qu'elle est multiple plate-forme et qu'elle ne demande pas d'utiliser les dernières technologies. Si elle décolle réellement, cela changera complètement l'univers des consoles. Vous pouvez aussi voir que Microsoft est en train d'essayer de transformer la Xbox pour qu'elle devienne ce système convergent, tout comme Sony essaye avec la PlayStation et son PSN. Ils vont dans la même direction. Je

La technologie Onlive, qui consiste à « streamer » du jeu vidéo à distance, ne nécessite plus de console super couillue, mais simplement une bonne connexion internet. Cette offre va-t-elle décoller vraiment dans les prochaines années?



ne sais pas lequel va gagner. Qui sait ce qui va véritablement arriver ? Dans le marché de la distribution en ligne, c'est difficile de voir comment quelqu'un pourra prendre des parts de marché à Valve. Ça pourrait arriver. Mais Steam a vraiment beaucoup d'avance. Au final, on verra peut-être deux ou trois distributeurs digitaux qui seront capables de fonctionner.

La tendance va continuer, à ce que les contenus ne soient pas contrôlés par de larges corporations, mais par des individus produisant des concepts érotiques pour des audiences réduites. Ces audiences seront cependant assez grandes pour permettre à ces individus ou ces petites équipes de subsister. J'appelle ça la démocratisation du contenu.

Il y a cette théorie qui s'est répandue plusieurs années auparavant. Celle des 100 fans. Dans le marché de

la musique, si vous êtes un artiste, à l'origine de vos propres compositions, si vous avez 100 fans, c'est tout ce qu'il vous faut pour continuer à faire ce que vous aimez et en vivre, en vendant à vos fans vos nouveaux morceaux. Bien entendu, les majors continuent à être profitables, mais vous n'avez plus besoin de ce genre d'administration.

On verra de plus en plus de divergences entre les puissants d'un côté, créant des jeux énormes, et des petits développeurs de l'autre. Ce qui pourrait se passer dans cinq ans, c'est la fin des développeurs de taille moyenne, disons de 30 à 40 personnes. En effet, ils ne seront plus capables de lancer des titres AAA et ils seront trop gros pour être autosuffisants financièrement, comparé à des petits studios indépendants.

Nous ne savons encore que peu de choses au sujet de Subversion. Nul doute que le jeu évoluera dans de nombreuses directions avant sa finalisation. Mais il est d'ores et déjà prometteur à tous les niveaux, et semble très complémentaire à Monaco.

Encore un titre qui fera parler de lui lors de sa sortie, en 2011 ou plus tard.