

PLUME PUDDING

P

59⁹⁹ €

42⁹⁹ €

34⁹⁹ €

28⁹⁹ €

24³⁹ €

import roumanie !!!

0% DE TVA !!!

Tombé du c4Mion !!!

DANS LA JUNGLE DES REVENDEURS DE CLÉS

Filière polonaise, paradis fiscaux
et vente à la sauvette : ce qui se cache
derrière les jeux vidéo à prix discount

Officiellement, *GTA V* sur PC vaut 59,99 euros. Un prix élevé mais qui peut se justifier vu les moyens engagés et le contenu proposé sur cet impressionnant blockbuster. Cependant, vous trouverez ce même produit à moins de 38 euros dans certaines échoppes en ligne. Pourquoi un tel écart ? Y a-t-il un risque à commercer avec ces hard-discounters du jeu vidéo ? Armés d'une Carte Bleue et d'une feuille Excel, nous sommes partis explorer ce marché plein de surprises.

PAR
ACKBOO

L'

immeuble, situé dans le XIV^e arrondissement de Paris, est une ancienne meulière réaménagée en bureaux. La façade est splendide, les locaux magnifiques, avec une déco type forêt amazonienne et un King Kong géant trônant dans la salle

commune. Pourtant, celui qui nous y reçoit en ce bel après-midi du mois de mai ne roule pas vraiment sur l'or. Pierre Forest fait même plutôt grise mine. Il est à la tête de Metaboli, un service de location de jeu en ligne qui semble aujourd'hui moribond, et de *GamesPlanet.fr*, un revendeur de clés pour jeux dématérialisés. Vous connaissez peut-être ces deux marques, elles apparaissent dans *Canard PC* depuis longtemps. Malheureusement, ça ne semble pas suffire pour garantir à notre homme des millions de clients et les bénéfices d'un émirat pétrolier. « *Je ne vais pas donner de chiffres parce que nous sommes en pleine réorganisation, mais on commence tout juste à redresser la tête* », nous explique-t-il. La vente de jeux vidéo en ligne ne semble pas être un business évident : « *C'est dur de concurrencer des gens qui vendent des clés CD depuis Hong Kong ou la Roumanie. On ne se bat pas avec les mêmes armes.* » Du coup, les beaux locaux,

LA VENTE DE JEU VIDÉO EN
LIGNE NE SEMBLE PAS ÊTRE
UN BUSINESS ÉVIDENT.

ce patron n'en est qu'un locataire parmi d'autres PME. Malgré quatorze ans d'existence et une époque glorieuse où la boîte comptait plus de 50 salariés, sa société vit désormais comme une start-up en incubateur. Ne restent aujourd'hui qu'une demi-douzaine d'employés qui cravachent dur pour recentrer l'activité sur *GamesPlanet.fr* et tenter de survivre entre le mastodonte Steam et les casseurs de prix d'Asie ou d'Europe de l'Est. Ainsi, sur le site de Pierre Forest, une clé pour *The Witcher 3* est à 42,99 euros. C'est moins cher que sur Steam (59,99 €), mais beaucoup plus que chez Kinguin (24,39 €) ou G2A (28,99 €). « *J'ai même réussi à acheter le jeu à moins de 20 euros en version ukrainienne* », raconte-t-il en secouant la tête.

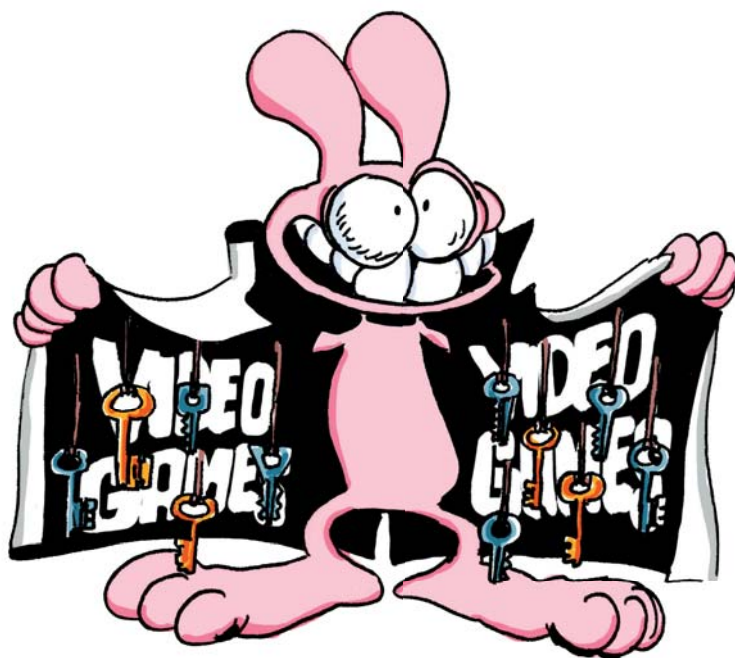
MSRP ? MDR

Dans la grande farandole des prix, il y a d'abord ceux qui respectent à la lettre les instructions des éditeurs. Lorsque Monsieur EA ou Madame Ubisoft mettent un jeu sur le marché, une petite étiquette lui est accolée : le MSRP, ou *manufacturer suggested retail price*. En français, le prix public conseillé TTC. C'est généralement le

tarif qu'appliquent les gros sites installés, le plus célèbre étant la boutique de Steam (mais c'est aussi le cas d'autres vendeurs comme Green Man Gaming ou GamersGate). Ils travaillent en direct avec les gros éditeurs et ne souhaitent pas rentrer dans la catégorie des discounters, tout simplement parce qu'ils n'en ont pas besoin. Par exemple, même si Steam affiche un *Shadow of Mordor* à 49,99 euros (soit cinq fois plus cher que ce qu'on trouve sur d'autres sites), ses commerciaux savent qu'ils vont en vendre de bonnes quantités à leurs clients fidèles. Eux ont déjà enregistré leur carte bancaire dans leur base de données et veulent acheter leurs jeux avec un effort minimal. La marge de Steam est un secret de Polichinelle : pour un gros éditeur, elle tourne en moyenne autour de 30 %. Sur un jeu à 50 euros, Gabe Newell se met donc 15 euros sous la casquette, les 35 euros restants iront à l'éditeur (ou au développeur si celui-ci est indépendant).

Générateur désenchanté

Si vous ne voulez pas payer vos jeux aux prix dictés par les éditeurs, la solution se trouve du côté des distributeurs indépendants. Ce sont des sites web spécialisés qui négocient en direct des listings entiers de clés CD. Généralement, il s'agit de jeux estampillés Steam (il y a aussi du UPlay pour les jeux Ubisoft, du Origin pour EA ou du Gog), mais il faut bien différencier le service (téléchargement, mise à jour automatique, Steam Workshop...) de la boutique. Pierre Forest de *Games-Planet.fr* nous donne les détails : « *Quand un produit est accepté sur Steam et utilise les services proposés par Valve, l'éditeur est bien sûr tenu de mettre son jeu sur la boutique Steam. Mais il reçoit aussi un générateur de clé Steam, et il est libre de vendre ces clés ailleurs.* » En pratique, un distributeur indépendant de jeu vidéo va donc appeler l'éditeur et lui demander un bloc de quelques centaines de clés. Après avoir négocié au plus bas le tarif, il reçoit son listing de numéros de série sous forme de fichier Excel.



LES REVENDEURS DE CLÉS NE PRENNENT PAS ÉNORMÉMENT DE RISQUES.

La vente se fait alors en consignation : si le distributeur réserve 1 000 clés mais qu'il n'en écoule que 700, aucun souci pour lui, il ne paiera pas les 300 clés qui lui restent sur les bras.

Ces revendeurs ne prennent pas énormément de risques : ils n'ont aucun stock d'inventus ni de coûteux service après-vente à gérer. C'est Steam qui paiera la bande passante pour envoyer les données chez l'utilisateur, fournir les mises à jour et, dans une certaine mesure, assurer l'assistance technique. Du coup, ces distributeurs peuvent se livrer une guerre féroce sur les prix et proposer des tarifs bien en dessous du prix public conseillé.

Les joies du Made in France

En tant que distributeur indépendant, Pierre Forest se bat bien sûr comme il le peut sur les tarifs. Il ne nous dévoile pas le montant exact de sa marge (le prix auquel il vend le jeu moins celui auquel il l'a acheté à l'éditeur), mais celle-ci semble tourner autour des 30 %. De son aveu, le ratio 70/30 popularisé par la boutique Steam est aussi celui sur lequel se basent les éditeurs pour toutes leurs autres négociations. Un *Witcher 3* qu'il vend 42,99 euros sur son site lui revient probablement autour des 25 ou 28 euros. C'est ce genre de tarif qui est pratiqué lorsqu'un éditeur vend une clé à un distributeur qui s'adresse au marché de l'Europe de l'Ouest ou des États-Unis.

À cette marge initiale correcte, il faut évidemment soustraire un paquet de charges. En premier lieu, il y a la TVA. Lorsqu'il vend un jeu à un client français, il doit filer 20 % du prix à l'État. Quand le client est anglais ou allemand, c'est la TVA du pays de l'acheteur qui est appliquée, les services fiscaux européens s'arrangeant entre eux depuis le 1^{er} janvier 2015 pour se reverser les uns les autres leurs taxes respectives. Viennent ensuite toutes ces dépenses auxquelles un distributeur sérieux doit faire face. C'est le service client qui aide les utilisateurs lorsque leur clé ne marche pas (par exemple parce qu'ils tentent d'activer une clé Origin sur Steam...). Ce sont les employés chargés d'éviter les fraudes à la Carte Bleue. Elles ne représentent

Même si elles sont achetées à des tarifs louches sur d'obscurs sites hong-kongais, les jeux s'activent sur Steam sans aucun problème. Ça ne semble pas poser de souci à Gabe Newell.

que 0,2 % des transactions sur le site mais ce chiffre exploserait en cas de laxisme, car les hackers s'échangent sur des forums spécialisés les bonnes adresses qui acceptent sans broncher les CB volées. Tout cela, ce sont des heures de travail et des salariés qu'il faut payer conformément à la loi française. Et malgré un volume de plusieurs dizaines de milliers de clés vendues par an, ce qui apparaît en filigrane de notre conversation est que l'entreprise est loin de rouler sur l'or. Le patron de la société en serait presque amer : « *Au lieu de baser ma boîte en France, j'aurais dû la faire à Hong Kong et acheter mes jeux en gros à une centrale d'achat polonaise.* » Il ne dit pas ça en l'air, car c'est exactement ce que font ses concurrents internationaux.

La Pologne, l'autre pays de la clé CD

Nous engageons maintenant la conversation avec Ricardo, responsable marketing/partenariat d'Instant-Gaming pour la France. Instant-Gaming est un hard-discounter fondé en 2010, l'un des plus connus chez les joueurs PC et, de l'aveu même de ses concurrents, l'un des plus gros vendeurs de jeux sur la planète, derrière Steam bien sûr. « *Les gens pensent que nous sommes français parce que nous avons une grosse part de marché ici* », s'amuse Ricardo. En fait, la société est immatriculée à Hong Kong, elle dispose d'un bureau là-bas et d'une antenne au Liban, le pays dont est issu son nouveau directeur (une place auparavant tenue par un Français vivant à Shanghai). « *Nous sommes 50 personnes au total* », et si Ricardo ne nous donne pas son

PAS DE CHARGES, PAS DE TVA : C'EST L'ATOUT MAJEUR DES REVENDEURS DE CLÉS HORS UE.

chiffre d'affaires, il confirme que la société se porte plutôt bien. Il faut dire que les clients ne manquent pas, attirés comme des mouches par des prix renversants. Ainsi, lorsque nous avons relevé les tarifs en mai dernier (voir encadré), Instant-Gaming était plus de deux fois moins cher que la boutique Steam sur notre sélection de dix jeux récents. Pour vous donner une idée, au lieu d'acheter ce panier au tarif officiel, vous pourriez en acheter un pour vous, un autre pour votre meilleur pote, et il vous resterait encore 40 euros dans la poche. C'est ce qu'on appelle un argument commercial en béton armé.

Comment proposer de tels rabais ? « *Ce n'est pas vraiment compliqué*, nous explique Ricardo. *Nous vendons la clé CD qui se trouve dans la boîte physique du jeu, qu'il faut scanner ou gratter.* » Ces boîtes de jeux sont achetées à des grossistes situés généralement en Pologne, plaque tournante mondiale de ce marché parallèle. Des petites mains y ouvrent chaque coffret DVD dans les entrepôts et rentrent dans un fichier Excel les numéros

Remboursez-moi cette merde, s'il vous plaît

En dehors des soldes, la boutique Steam pratique systématiquement les tarifs les plus élevés du marché. Jusqu'à un passé récent, il n'y avait donc absolument aucun intérêt à y acheter les jeux. Jusqu'à ce que soit mise en place cette petite révolution qu'est le Steam Refunds. En pratique, si vous n'avez pas joué au produit plus de deux heures, vous pouvez vous le faire rembourser sans fournir d'argument. Le jeu ne vous plaît pas ? Remboursé. Le jeu rame ? Remboursé. Ce truc en early access avait l'air sympa sur les vidéos YouTube mais se révèle en fait être un étron galactique ? Remboursé. C'est parfait pour le consommateur qui n'aime pas prendre de risque, ou qui veut juste essayer un titre sans être certain de son choix. Évidemment, le remboursement n'est valable que pour les jeux achetés sur la boutique Steam. Ceux qui avaient cherché le rabais maximal en claquant 25 euros pour le scandaleux *Batman : Arkham Knight* chez un revendeur de Hong Kong ont ainsi dû garder leur bourse, tandis que les acheteurs Steam se le sont fait rembourser rubis sur l'ongle.

Quick links: [All Categories](#), [HelpDesk](#)

G2A.COM Limited

Unit 1401, 14/F Treasure Centre, 42 Hung To Road, Kwun Tong, Hong Kong
Incorporation number: 2088957 | Business registration number: 63264201

Customer (support) services are granted by G2A.COM Sp. z o.o.

Address: G2A.COM Sp. z o.o., 26/7 Moniuszki Street, 31-523 Cracow, Poland

Customer support email address: support@g2a.com

Use of this Web site constitutes acceptance of the [Terms and Conditions](#) and [Privacy Policy](#).
All copyrights, trade marks, service marks belong to the corresponding owners.

Bureau à Hong Kong mais service client en Pologne pour G2A. Chez Instant-Gaming, on nous a dit que les employés devaient « *impérativement parler 4 langues* » pour travailler au SAV.

AU MOMENT DE PASSER À LA CAISSE

Nous avons composé un panier de dix jeux récents et relevé leurs prix chez huit vendeurs au 20 mai 2015. Nous avons ensuite calculé le prix total du panier. Les écarts de prix par rapport à Steam, qui pratique le prix public conseillé, sont vertigineux : de -30 % à -55 % selon l'agressivité (et aussi la légalité) des sites concurrents.

	PRIX MSRP	REVENDEURS CLASSIQUES DE BOÎTE PHYSIQUE		DISCOUNTER FRANÇAIS	LE FAR WEST				
	STEAM	AMAZONFR	FNAC.COM	GAMES PLANET	GAME-MART	INSTANT-GAMING	G2A	KINGUIN	PANIER LOW LOW COST
GRAND THEFT AUTO V	59,99 €	40,11 €	40,11 €	47,99 €	38,99 €	37,89 €	39,54 €	39,99 €	37,89 €
THE WITCHER 3	59,99 €	45,00 €	45,00 €	42,99 €	34,99 €	33,50 €	28,99 €	24,39 €	24,39 €
PROJECT CARS	49,99 €	48,99 €	49,90 €	39,99 €	32,99 €	31,99 €	30,98 €	37,29 €	30,98 €
CITIES SKYLINES	27,99 €	27,99 €	29,99 €	22,99 €	15,99 €	12,89 €	14,45 €	13,99 €	12,89 €
DYING LIGHT	49,99 €	34,81 €	33,35 €	29,99 €	23,99 €	21,77 €	20,99 €	20,99 €	20,99 €
SHADOW OF MORDOR	49,99 €	22,99 €	24,77 €	19,99 €	13,99 €	10,60 €	10,29 €	11,71 €	10,29 €
FAR CRY 4	59,99 €	32,02 €	26,00 €	47,99 €	32,99 €	21,59 €	23,73 €	20,89 €	20,89 €
AC UNITY	59,99 €	39,00 €	39,00 €	41,99 €	26,99 €	24,89 €	24,98 €	20,99 €	24,89 €
DARK SOULS 2	39,99 €	31,02 €	39,99 €	33,99 €	29,99 €	23,59 €	24,99 €	22,99 €	22,99 €
MORTAL KOMBAT X	49,99 €	34,81 €	31,85 €	24,99 €	16,99 €	14,09 €	13,50 €	13,50 €	13,50 €
TOTAL PANIER	507,90 €	356,74 €	359,96 €	352,90 €	267,90 €	232,80 €	232,44 €	226,73 €	219,70 €
RABAIS PAR RAPPORT À STEAM		-29,8 %	-29,1 %	-30,5 %	-47,3 %	-54,2 %	-54,2 %	-55,4 %	-56,7 %

Légendes

Clé Steam	Steam Gift	Boîte physique	Code Rockstar Social Club	Clé Gog	Clé Uplay
-----------	------------	----------------	---------------------------	---------	-----------

PANIER RUSSE

	PRIX BOUTIQUE STEAM	PRIX RUSSE	TYPE DE CODE	FOURNISSEUR
CITIES SKYLINES	27,99 €	8,99 €	CLÉ CD	GAME-MART
INVISIBLE, INC.	19,99 €	8,80 €	STEAM GIFT	G2A
KERBAL SPACE PROGRAM	39,99 €	10,99 €	STEAM GIFT	G2A
RUST	19,99 €	11 €	STEAM GIFT	G2A
7 DAYS TO DIE	22,99 €	8,47 €	STEAM GIFT	G2A
DAYZ	27,99 €	20,23 €	STEAM GIFT	G2A
BESIEGE	6,99 €	3,66 €	STEAM GIFT	G2A
SPACE ENGINEER	22,99 €	7,26 €	STEAM GIFT	G2A
TOTAL PANIER	188,92 €	79,40 €		
RABAIS		-57,97 %		



G2A

Le site propose une assurance à 1 euro par clé baptisée G2A Shield. Cela permet au client d'être remboursé en cas de problème avec une clé louche. Nous avons acheté sans cette assurance et n'avons eu aucun souci.

Kinguin

En plus d'être une place de marché mettant en relation des particuliers, le site est aussi une sorte de hub spécialisé pour des tas de petits revendeurs, comme Fast2Play.es, GameMafia Pro, G2Play, GlobalGames.net... On y a aussi trouvé des boîtes pro comme C&C Connect qui dit revendre des jeux achetés sur le marché roumain. En pratique il n'est pas évident de savoir à qui on achète vraiment la clé. Le site propose une assurance Buyer Protection à 0,70 euro par clé que nous n'avons pas incluse dans nos calculs.

Game-Mart

Un revendeur de clés qui annonce clairement acheter en gros en Europe de l'Est. Il fait partie de ces nombreux sites qui tentent de rivaliser avec les géants comme Instant-Gaming, sans arriver à atteindre leur niveau de prix.

Panier low low cost

En prenant sur chaque site les clés les moins chères possible (indiquées par une puce noire), nous arrivons à un panier à prix plancher, avec un rabais de 54,7 % par rapport à Steam.

Panier russe

Vous voulez des prix encore plus bas et encore plus illégaux ? Achetez chez Poutine ! G2A, Kinguin et consorts proposent des clés activables uniquement en utilisant Steam par un VPN russe, à cause du verrouillage régional. Les conditions d'utilisation Steam stipulent noir sur blanc que ce genre de pratique est totalement interdit et peut conduire à la suspension de votre compte. Faire de tels efforts et prendre un tel risque pour économiser quelques centimes nous paraît quand même un peu ridicule.

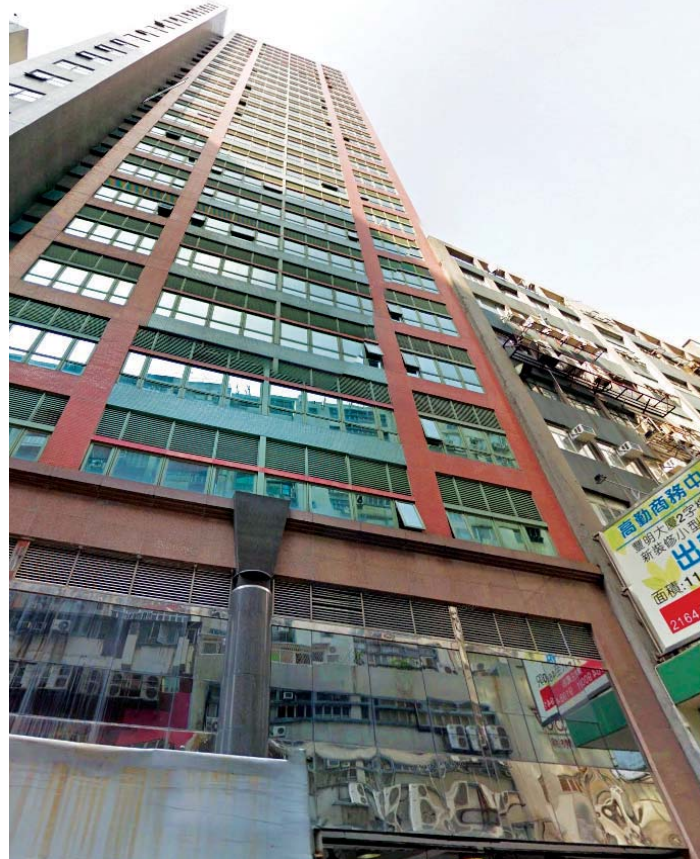
de série correspondants, avant de les revendre à des sites comme Instant-Gaming. « Parfois, sur les codes qu'on achète, il y a eu trois ou quatre intermédiaires. Mais là où on peut avoir les prix les plus bas, c'est quand il n'y a qu'un seul intermédiaire entre nous et l'éditeur. » Car évidemment, les éditeurs ne font pas de business en direct avec les flibustiers de la clé CD. Ils passent par des acteurs comme le polonais Action qui, d'après Ricardo, peut obtenir des boîtes de jeu physique avec des rabais allant jusqu'à 5 euros par rapport à ce qu'obtiendrait une centrale d'achat française comme celle de la Fnac. C'est déjà bien, mais cela ne suffit pas à expliquer l'écart de prix.

Un parfum de paradis (fiscal)

Deux autres facteurs permettent à Instant-Gaming de proposer des tarifs planchers. Le premier, ce sont les charges. Payer des salariés libanais ou chinois coûte forcément moins cher que leurs équivalents français, ces privilégiés qui exigent un SMIC, le remboursement de leur Pass Navigo et des tickets restau. La seconde, c'est le régime fiscal. En France, les bénéfices sont imposés à 33 %. Il faut bien payer les sous-marins nucléaires et le déficit de la Sécu. À Hong Kong c'est 16 %, voire 0 % si la société exerce son activité en offshore (ce qui semble être le cas d'Instant-Gaming). Et il n'y a ni taxe professionnelle, ni taxe patronale, ni impôts sur les dividendes. Encore mieux, il n'y a pas de TVA. C'est l'atout majeur des revendeurs de clés asiatiques. En achetant chez eux, le consommateur français se met, théoriquement, en délicatesse avec le fisc, mais s'assure d'économiser 20 % sur son jeu.

Chez Instant-Gaming, cette anomalie ne dérange personne. Ricardo nous explique : « La TVA, c'est un sujet compliqué. En janvier 2015, il y a eu une nouvelle loi européenne qui nous a obligés à mettre en place de quoi facturer la TVA au consommateur et la reverser aux pays de l'UE. Alors nous avons fait comme tous nos concurrents, nous avons laissé le choix au client de déclarer son pays de résidence. Mais il y a environ deux mois, nous avons décidé, là aussi comme nos concurrents, d'arrêter ça. Des pays hors Union européenne, notamment les États-Unis, ont déclaré que l'Europe ne pouvait pas obliger des sociétés étrangères à faire cette démarche. » Aujourd'hui, vous n'avez même plus à déclarer votre pays de résidence lorsque vous achetez sur Instant-Gaming. La TVA n'est pas facturée, point barre. Cela n'inquiète pas Ricardo : « La loi veut qu'un Français achetant un produit hors UE le déclare lui-même à la douane. Mais bon, il ne risque rien, car même s'il y a contrôle, on ne va pas lui dire "dites donc, c'est quoi cet achat Paypal à 25 euros ?"... Pour le consommateur, d'après nous, il n'y a aucun risque. » Chez GamesPlanet, où l'on reverse la TVA au centime près, l'ambiance est défaitiste : « Oui, on sait bien qu'ils ne payent pas de TVA... Les administrations fiscales ne font rien du tout. »

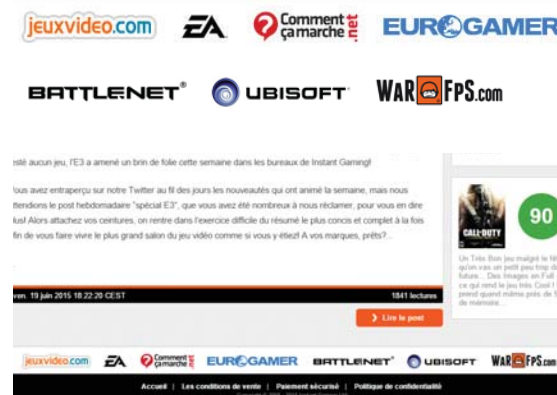
Depuis
Google
Streeview,
l'immeuble
hongkongais
hébergeant
le quartier
général
de G2A.

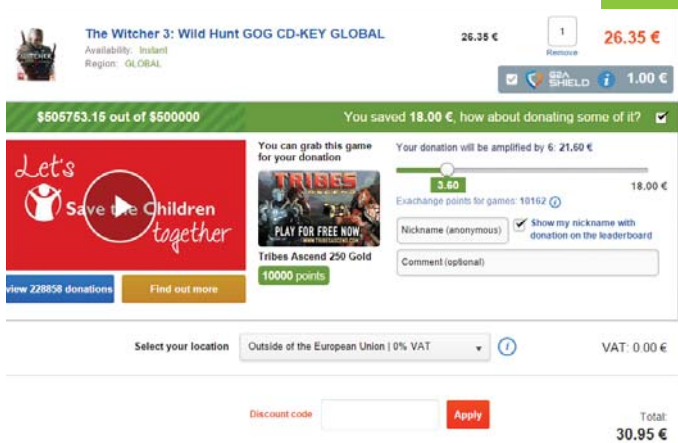


0 % de TVA,
c'est cadeau,
ça fait plaisir,
et ce n'est
certainement
pas Paypal
qui vous
demandera
vos papiers
lors de l'achat.

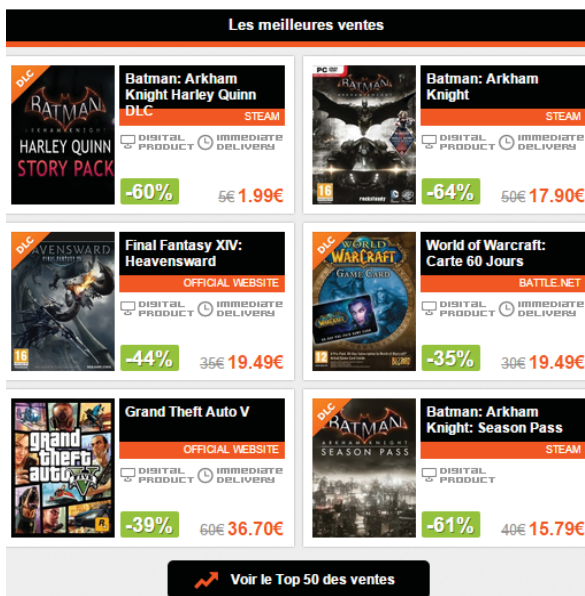


En bas du
site d'Instant-
Gaming, une
ribambelle de
logos laisse
croire au client
que le site est
un partenaire
officiel
d'Ubisoft ou
de Blizzard.
Évidemment,
ce n'est pas
le cas.





Chez G2A, gruger la TVA n'empêche pas d'avoir un cœur. Avec un certain cynisme, le revendeur propose à l'acheteur de payer plus cher pour filer de l'argent à une association caritative.



Au-delà du hard-discount : le crade-discount

Les hard-discounters offshore comme Instant-Gaming ne sont même pas l'étape ultime du marché des clés CD. Il y a mieux – ou plutôt pire. G2A et Kinguin sont les rois du trafic de clés à l'échelle mondiale. Ils comptent chacun plus de deux millions de clients. Ce sont des places de marché (*marketplaces* en anglais), c'est-à-dire des sites qui mettent en relation des vendeurs (souvent des particuliers) avec des acheteurs à la recherche du prix le plus bas possible. Ces deux sociétés sont, elles aussi, basées à Hong Kong. En pratique, voilà comment y démarrer une carrière d'autoentrepreneur dans le trafic de clés. Vous investissez 500 euros dans l'achat de 50 exemplaires d'un jeu affiché à 9,99 euros lors des soldes Steam. Bien sûr, vous choisissez de le recevoir sous forme de Steam Gift et notez les codes

STEAM POURRAIT TRÈS FACILEMENT SIFFLER LA FIN DE LA RÉCRÉ ET IMPOSER SA DICTATURE EN DURCISSANT LES CONDITIONS D'UTILISATION.

envoyés par Valve. Attendez que les soldes se terminent et que le prix du jeu remonte à 24,99 euros. Puis revendez ces codes à 12,49 euros l'unité sur Kinguin aux acheteurs qui auraient raté la promo. Bénéfice net dans votre poche : 125 euros, auquel il faudra enlever la petite commission du site (autour des 10 %). Cela fait un retour sur investissement de 25 % en quelques semaines. Mieux que les cadors du trading financier. Ce mélange de spéculation et de vente à la sauvette est devenu un vrai métier pour des troupes de combinards qui en tirent un salaire très correct. Les champions se feraient plusieurs milliers d'euros par mois, non déclarés bien sûr.

Les trafiquants de clés peuvent aussi alimenter leur stock par d'autres moyens. Ils récupèrent des clés bradées sur les Humble Bundle, ou rachètent à d'autres joueurs les codes promos fournis avec les cartes graphiques. Ils les soutirent aux développeurs indépendants en se faisant passer pour des journalistes (voir encadré). Certains profitent des fluctuations sur le cours des monnaies. Le real brésilien est au plus bas ? Grâce à un proxy, achetez quelques jeux sur la boutique Steam du pays, en monnaie locale, puis revendez-les en euros sur G2A. Des bourses permettent même aux habitués de s'échanger des clés selon leurs anticipations du marché. La plus connue est *SteamGifts.com*. Alexei l'Ukrainien peut y proposer à Bernadino le Portugais cinq clés *Project CARS* contre trois clés *Batman : Arkham Knight*, car il pense qu'il pourra les revendre un meilleur prix d'ici un mois quand le jeu aura été patché. Ensuite, entre ces vendeurs, la compétition est impitoyable. Ils se battent à

Ouaip, *Batman : Arkham Knight* à -64 % alors que le jeu vient de sortir. Mais ça reste quand même cher pour un jeu lardé de bugs.



Select your location

Outside of the European Union | 0% VAT

0 € will be added to your order

☒ I hereby confirm I'm Outside of the European Union

Continue

Chez Kinguin, les revendeurs de clés à la sauvette disposent d'outils perfectionnés pour monter leur propre échoppe affiliée au site.

Et hop, voilà comment faire sauter la TVA. Il n'y a même pas besoin de cliquer, c'est le choix proposé par défaut.

coups de centimes pour apparaître en tête des listings de G2A ou Kinguin. Évidemment, pas de TVA, pas de charge, pas même de site web à maintenir, ce sont donc eux qui proposent les tarifs les plus avantageux : ils peuvent systématiquement proposer un, deux ou trois euros de moins que ce qu'affiche un site comme Instant-Gaming.

Attention, route glissante

Alors bien sûr, s'aventurer dans ce monde du crade-discount pour grappiller trois euros sur le prix d'un *Borderlands 2* n'est pas sans risque. En achetant une poignée de clés sur ces sites, nous n'avons pas eu de problème, même en zappant les assurances facultatives qu'ils vendent 1 euro (chez G2A) ou 0,70 euro (chez Kinguin) par jeu. Mais l'expérience d'achat est loin d'être agréable. Il faut jongler entre les revendeurs : qui choisir entre ce Vénézuélien qui propose le jeu 12,43 euros et ce Russe qui le fait à 12,38 euros mais qui a moins d'avis positifs sur son historique de vente ? Et si chez Steam, GamesPlanet ou Instant-Gaming, l'achat est immédiat, il faudra là attendre plusieurs minutes avant de recevoir le code par e-mail. Nous avons patienté 2 minutes 43 pour recevoir une clé *The Witcher 3* vendue par un Français anonyme chez Kinguin. Sur les forums, d'autres affirment avoir patienté plus d'une demi-heure. C'est un peu la loterie.

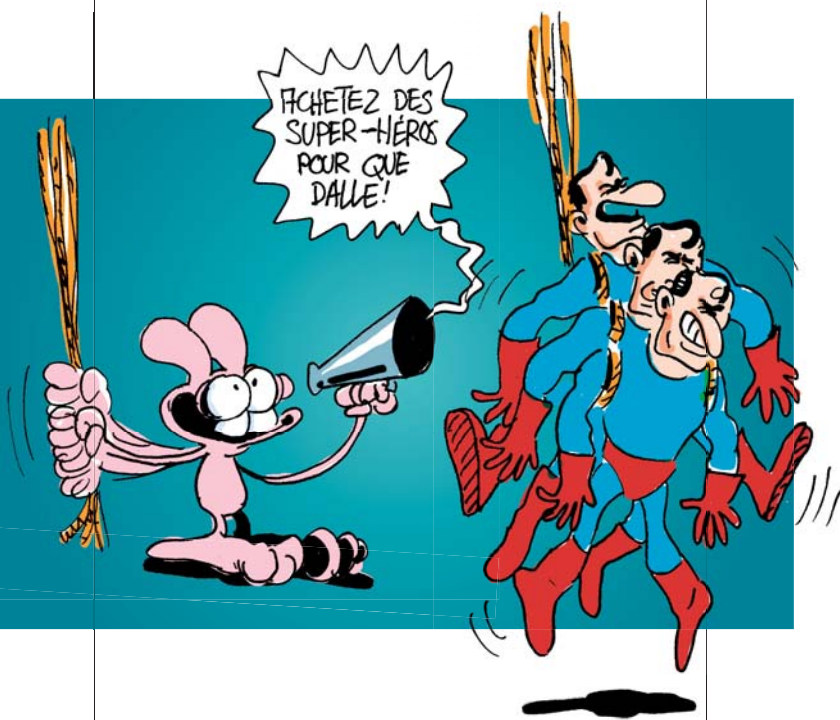
L'achat dans ces supermarchés douteux peut aussi se terminer en désastre pur et simple. Début 2015, des pirates à la carte bancaire achètent massivement des clés de jeu Ubisoft sur la boutique Origin d'Electronic Arts. Le temps que la fraude soit détectée, les codes avaient déjà été refourgués sur Kinguin et G2A à des acheteurs peu regardants sur leur provenance. Ubisoft a finalement désactivé les clés volées, provoquant la colère des joueurs... Tous les acteurs de la chaîne se sont renvoyés la faute les uns aux autres. Au final, ce sont les consommateurs en bout de circuit qui se sont retrouvés avec un jeu en moins dans leur collection. Inutile de vous dire que ça bardait sur les forums.

Pendant ce temps-là, dans la tête de Gabe Newell.

Que pense donc Steam, chez qui est activée la grande majorité des clés revendues, de tout ce boxon ? Officiellement, rien. Le mastodonte du jeu vidéo PC est muet comme une grosse carpe repue. Gabe Newell ne devrait-il pas fulminer en pensant à ces marchés parallèles de la clé Steam ? Prenons un exemple. Quand Jean-Kevin, 16 ans, de Saint-Brieuc, achète une clé *Kerbal Space Program* à 16,84 euros sur Kinguin (c'est le prix relevé à l'heure où j'écris) au lieu de payer 39,99 euros sur la boutique Steam, l'ami Gaby perd 12 euros – la marge de 30 % sur les jeux qu'il vend directement. C'est pourtant sur ses serveurs que sera activé le produit, et c'est lui qui devra payer la bande passante pour l'installation et les mises à jour. Il pourrait très facilement siffler la fin de la récré et imposer une dictature steamienne en durcissant

Acheter en boîte, comme au temps jadis

Il existe encore un marché pour les jeux en boîte. D'après un rapport de l'Hadopi daté de décembre 2014, il représente un jeu PC sur dix. La Fnac, Amazon et autres grosses chaînes de stature nationale ou mondiale pratiquent encore la vente physique. Nos calculs (voir notre tableau comparatif p. 35) montrent qu'ils sont généralement 30 % en dessous des tarifs de la boutique Steam. Exemple : une boîte DVD d'*Assassin's Creed Unity* est à 60 euros sur Steam mais à 39 sur Amazon ou le site de la Fnac. L'inconvénient, c'est qu'il faut attendre trois ou quatre jours que le facteur vous apporte le colis. Cela peut-être utile pour faire un cadeau (il est difficile d'emballer dans du joli papier la douzaine de chiffres d'une clé CD) ou s'offrir une version collector avec des petites figurines et la carte des donjons imprimée sur du faux parchemin. Notons qu'Amazon propose parfois des clés CD (sans livraison physique), mais les prix affichés sont alors systématiquement plus élevés que pour la version boîte. Il n'y a donc pas grand intérêt à acheter chez eux en dématérialisé.



Devolver Digital
@devolverdigital



Follow

Devolver Digital games purchased on @G2A_com are not legitimate, not guaranteed, and not supported. We are actively canceling those keys.

Retweets 240 Favorites 105



3:55 PM - 14 May 2014

les conditions d'utilisation, en interdisant la revente de cadeaux Steam ou en rendant obligatoire le verrouillage des jeux pays par pays. Mais il ne fait rien de tout cela.

« Le region locking, ça ne serait pas difficile à faire, mais j'ai entendu dire que Valve le facturait aux éditeurs, c'est pour ça que personne ne le fait », pense Ricardo d'Instant-Gaming, dont la survie serait menacée par une telle mesure. Pierre Forest de GamesPlanet est lui beaucoup plus cynique. Son analyse est la suivante : « Steam n'en a rien à faire de voir des clés distribuées à des tarifs ridicules. Cela leur apporte des utilisateurs qui, sans cela, ne seraient jamais venus sur Steam (...) Quand on regarde tous les communiqués Steam, le chiffre qu'ils mettent en avant, c'est le nombre de clients enregistrés, pas le montant des ventes qu'ils réalisent sur leur boutique. C'est ça qui fait la valorisation de Steam : le total des comptes actifs ». Gabe Newell serait donc prêt à perdre des millions de dollars en vente directe, du moment que le nombre de joueurs installant Steam sur leur PC augmente. Il voit sur le long terme. Il a 125 millions de comptes aujourd'hui, il en veut 200 ou 300 millions pour la prochaine décennie. Qu'importe si sa boutique ne rapporte pas autant qu'elle le devrait. Avec une fortune estimée par le magazine *Forbes* à 1,26 milliard de dollars, il n'est de toute façon pas à quelques euros près...

Danse avec le diable.

Et les éditeurs, dans tout ça ? Eux aussi demeurent remarquablement discrets sur la question. Nous avons sollicité le français Focus, dont le hit agricole *Farming Simulator 2015* est régulièrement mis en avant sur les sites asiatiques, à moitié prix par rapport à la boutique Steam. Silence radio. « Officiellement, les éditeurs n'aiment pas les sites de clés low cost », nous dit Ricardo d'Instant-Gaming. Mais il est goguenard. « C'est un peu compliqué... Le problème, c'est la grande distribution classique, les magasins comme Micromania ou la Fnac. Ils perdent beaucoup à cause des sites comme le nôtre, donc ils font évidemment pression. Ils passent des deals avec les éditeurs pour que les versions dématérialisées ne soit jamais directement

Dans la catégorie « Je suis le pire des crevards », le gagnant est...

En février dernier, le site américain Polygon s'est amusé à retracer la provenance d'une clé pour le jeu *Gravity Ghost* du studio Ivy Games, achetée chez G2A. En contactant directement la développeuse du jeu, Erin Robinson, elle a pu leur en fournir l'origine : il s'agissait d'une clé qu'elle avait elle-même envoyée à un youtubeur pour que le jeu soit testé. Ce genre de comportement – blogueurs, twitchers et youtubeurs de seconde zone revendant pour se faire un peu de cash les clés qu'ils ont mendiées auprès des studios – se voit de plus en plus. Certains développeurs indés se plaignent même d'avoir à passer des heures à filtrer les demandes de review code qui saturent leur boîte mail. Dans un article du site Gamasutra publié en octobre dernier, le développeur Leszek Lisowsky raconte que 70 % des clés qu'il a distribuées gratuitement à la sortie de son jeu *Worlds of Magic* se sont retrouvées sur les places de marché asiatiques. Notez que la pratique n'est pas nouvelle : il y a quelques années un journaliste de jeu vidéo français s'était fait pincer après avoir tenté de revendre les dizaines de boîtes de jeu qu'il avait reçues gratuitement dans le cadre de son activité. C'est vrai que le métier ne rapporte pas beaucoup, mais quand même.



vendues moins chères qu'une version boîte. Mais en fait, l'éditeur contourne ça en vendant à des intermédiaires, qui nous filent ensuite les clés. » Ensuite, il fait semblant de ne pas savoir que ces clés seront écoulées sur le marché français... Il semble même que certains soient passés à l'étape supérieure en dealant directement avec les casseurs de prix de Hong Kong. « Parfois, il n'y a aucun intermédiaire entre nous et l'éditeur... Mais je ne suis pas autorisé à en dire plus là-dessus... », nous confie Ricardo d'Instant-Gaming, en terminant sa phrase sur un petit smiley.

Quelques acteurs font tout de même le minimum syndical pour mettre en garde leurs clients contre les clés vendues sur G2A, Kinguin et consorts. Devolver Digital maintient depuis quelques mois une liste de revendeurs approuvés

sur son site. Ubisoft refuserait d'assurer le SAV des jeux achetés sur ces plateformes. Electronic Arts conseille de n'utiliser que « la boutique Origin ou des distributeurs réputés ». Il laisse au client le soin de trier lui-même les bons et les mauvais revendeurs... Il faut dire que pour un éditeur, le système est intéressant à court terme. Tout en contrôlant sa propre marge – c'est bien sûr lui qui définit le prix de gros lorsqu'il

SUR LE LONG TERME, CETTE FOLLE COURSE AU LOW COST POURRAIT BIEN FINIR PAR SE RETOURNER CONTRE LES ÉDITEURS.

vend aux intermédiaires –, il peut augmenter ses ventes car ses jeux seront proposés aux consommateurs à des prix plus bas grâce à l'absence de TVA. Cela lui permet aussi d'annoncer des chiffres de croissance artificielle dans des pays difficiles. Il y a quelques années, certains se vantaient de vendre des dizaines de milliers d'exemplaires sur les impénétrables marchés russes, polonais ou chinois. Puis ils ont compris que les chiffres étaient faussés. « Récemment, un gros éditeur, que je ne nommerai pas, s'est rendu compte qu'un site étranger auquel il vendait des codes d'activation ne faisait qu'1 % de ses ventes sur le continent où il était localisé », raconte Pierre Forest. Il poursuit : « Les éditeurs devraient vraiment s'inquiéter, car ils tuent leur propre marché. Quand



GamesPlanet.fr ne gruge pas la TVA et ne vend que des clés propres. Les tarifs s'en ressentent forcément.



le consommateur américain ou européen sera habitué à payer ses jeux 20 euros au lieu de 49, il ne reviendra plus en arrière. » Sur le long terme, cette folle course au low cost pourrait donc bien finir par se retourner contre les éditeurs.

Le vrai coût du low cost.

« Halte-là !, me dira le joueur en levant ses bras. Steam, les éditeurs, les distributeurs, je me cogne de savoir s'ils profitent ou pas du système. Moi ce que je veux, c'est des jeux moins chers ! » Alors ça tombe bien, car ce micmac est une bénédiction pour le consommateur. La chute de la valeur commerciale des jeux PC ne fait que s'accélérer. Aujourd'hui, payer un *Witcher 3* ou un *GTA V* au prix public conseillé est une folie. Une simple recherche Google permet de les toucher immédiatement à -30 % voire -50 %. Alors pourquoi se priver ?

Tout est une question de risque et, n'ayons pas peur des mots, de noble morale républicaine. À *Canard PC*, nous ne vous conseillerons certainement pas d'acheter vos jeux sur les sites asiatiques en grugeant ouvertement le Trésor public. L'Histoire a montré que les services fiscaux finissent toujours par gagner – allez demander aux banquiers suisses ou à Jérôme Cahuzac, ils confirmeront. Comment donc être certain d'acheter du jeu vidéo pas cher tout en restant dans les clous de la loi ? C'est là que l'exercice devient difficile. On pourrait penser qu'il existe un rabais maximal en deça duquel il faut se méfier. Mais des sites tout à fait légaux comme Steam ou Humble Bundle vendent régulièrement, durant leur période de promotions, des jeux à -75 % ou -90 %... En fait, ce qui compte vraiment, c'est la nationalité de la société. Acheter à un revendeur installé dans l'Union européenne, affichant clairement son identité commerciale (numéro SIRET pour la France, *Registration Number* pour la Grande-Bretagne...), c'est déjà réduire considérablement les risques. Vous n'aurez pas les prix les plus bas possible mais n'entuberez personne en achetant votre jeu. Dans ce Far West mondialisé de la clé d'activation, la tranquillité d'esprit et la morale ne valent-elles pas quelques euros de plus ? ●

Sur certaines places de marché asiatiques, les vendeurs peuvent rester totalement anonymes. Ça n'encourage pas vraiment la transparence.

SteamGifts.com est la grande bourse mondiale des clés de jeux vidéo.

	★★★★★ 0%	9	STEAM GIFT	\$9.10	
	★★★★★ 100%	3061	STEAM GIFT	\$9.14	
	★★★★★ 100%	935	STEAM GIFT	\$9.15	
	★★★★★ 100%	281	STEAM GIFT	\$9.16	
	★★★★★ 0%	11	STEAM GIFT	\$9.18	
	★★★★★ 100%	11282	STEAM GIFT	\$9.24	
	★★★★★ 0%	18	STEAM GIFT	\$9.35	
	★★★★★ 100%	131	STEAM GIFT	\$9.40	
	★★★★★ 100%	13	STEAM GIFT	\$9.41	

	[H] Guacamelee! Super Turbo Championship Edition, Shadow Warrior [W] TF2/CS:GO/Dota2 keys	4 months ago by jones147 (+431-0)
	[H] Thousands of Steam games (keys) [W] Paypal, Keys, Gems	1 year ago by Eichberg (+2000-0)
	[H] Counter-Strike Complete x 2 [W] 5 keys each	1 day ago by jumele (+2014-0)
	[H] GOG Games [W] Offers	2 weeks ago by Lefebvre (+300-0)
	[H] Over 800 games [W] Games I don't already own	1 month ago by GrafikMaster (+460-1)
	[H] Half Life 2 Left 4 Dead Aperture Tag [W] Keys	3 weeks ago by J.B.B. J.B.B. (+100-0)
	[H] Windborne [steam gift] (removed game) [W] 6 h2 cs:go keys	5 days ago by randamperson321 (+500-4)
	[H] games [W] games	4 months ago by randamperson321 (+500-4)
	[STORE] Call of Duty, H1Z1, Fallout, ARMA 3, Wolf Among Us, Metro Redux Payday 2, AND A LOT MORE	10 months ago by gammex33 (+460-0)
	Resident Evil 5, Gun Monkeys, Zeno Clash 2, Shadow Warrior, Yet Another Zombie Defense, L'Inl Divil	2 minutes ago by Eichberg (+40-0)
	[H] Some games [W] Dream Machine - Valdis Story	1 month ago by c00k1e (+110-0)
	[H] Rising Storm, Hearts of Iron III Collection, Ignite, Humble Origin Bundle [W] Games	5 months ago by Hazeley (+170-0)
	[H] Driver San Francisco [W] Keys	1 week ago by Gammex33 (+110-0)