

Stéphane Urbinati est le PDG de Script Games, un studio français qui produit des simulations militaires

Stéphane Urbinati : "Les jeux destinés aux armées diffèrent sensiblement des jeux vidéos classiques"

LEMONDE.FR | 12.10.07 | 13h59 • Mis à jour le 12.10.07 | 14h28

A quoi sert un *serious game* militaire ?

Un *serious game* [programme d'apprentissage développé sous forme de jeu vidéo] permet d'enseigner à de jeunes soldats la notion d'embuscade, par exemple, en un temps réduit. Après les cours théoriques, il faut en général passer une ou deux semaines sur le terrain pour bien maîtriser cette notion. Or de telles opérations sont onéreuses. Le simulateur, lui, s'insère entre le théorique et le pratique. Les jeunes militaires passeront moins de temps sur le terrain d'entraînement.

Quel est le marché global de ce type de simulations ?

Le marché européen du *serious game* a été évalué à 260 millions d'euros en 2006. Mais il évolue très rapidement. On parle désormais de 600 à 700 millions d'euros de chiffre d'affaires pour les trois prochaines années. Le marché du *serious game* militaire, lui, démarre seulement. Il reste difficile à chiffrer. Il pourrait décoller parce qu'outre les forces classiques, il pourrait intéresser les forces spéciales. En ce qui nous concerne, nous commercialisons Instinct auprès de tous les régiments de France. Cette opération s'étalera jusqu'en 2010, à raison de 25 sites par an.

Quels sont les principaux "genres" de jeux demandés par les armées ?

Nous nous servons du moteur d'un First Person Shooter (FPS, "jeu de tir en vue subjective") commercialisé : Ghost Recon. L'avantage de cette technologie du jeu vidéo est qu'elle est souple, peu onéreuse et évolue vite. Elle permet de répondre aux évolutions de l'armée. La technologie Felin, par exemple (Fantassin à équipement et liaisons intégrés – tenue de combat du XXI^e siècle), devra être incorporée dans les prochains simulateurs.

Le FPS est donc, à mon sens, un outil privilégié et régulièrement employé. Cependant, les jeux de stratégie en temps réel commencent à intéresser les armées dans le cadre de la logistique notamment. On y vient seulement en France, car l'armée débute dans les *serious games*.

A quoi proposez-vous vos services ?

En ce qui concerne Instinct, je l'ai réalisé alors que j'étais moi-même militaire. Je l'ai proposé à l'évaluation. Après quelques modifications, nous avons mis le produit sur le marché et l'armée l'a acheté "sur l'étagère", si l'on peut dire. En revanche, pour IPCA (Interface personnalisable au choix de l'arme), émanation modulable d'Instinct, les choses se sont passées différemment. Aujourd'hui, nous le proposons en Espagne et en Italie. Nous prospectons aussi en Asie : les discussions sont engagées avec le Laos, la Thaïlande et le Vietnam. L'armée cambodgienne, elle, s'en sert déjà.

Y a-t-il des contraintes particulières lorsqu'on développe un jeu pour une armée ?

Nous sommes en contact chaque semaine avec nos commanditaires. D'ailleurs, la moitié de nos effectifs est composée d'anciens militaires. Ce qui facilite les discussions avec l'armée. Il y a un cahier des charges conséquent à respecter. Ce type de simulateur s'éloigne en fait sensiblement d'un jeu vidéo. Des joueurs passionnés de FPS s'essayant à nos simulations abandonneraient au bout de dix minutes, tant elles divergent d'un jeu classique. On ne peut pas s'attaquer à un groupe de six soldats avec un simple couteau en courant dans tous les sens comme dans certains titres sur consoles !

Propos recueillis par Laurent Checola et David Kalfa

