



UBISOFT ANNONCE SON CHIFFRE D'AFFAIRES DU TROISIEME TRIMESTRE 2021-22

L'actualité récente de l'industrie confirme la force
du modèle organique d'Ubisoft et de ses actifs

3ème trimestre en ligne avec les attentes
Tendances robustes du back-catalogue

Net bookings des neuf premiers mois de l'exercice 2021-22

	En M€ 9 mois 2021-22	Variation publiée vs. 2020-21	En % du net bookings total	
			9 mois 2021-22	9 mois 2020-21
Chiffre d'affaires IFRS 15	1 417,2	-17,7%	NA	NA
Net bookings	1 464,3	-16,6%	NA	NA
Net bookings digital	1 087,6	-12,6%	74,3%	70,8%
Net bookings PRI	535,7	-9,2%	36,6%	33,6%
Net bookings back-catalogue	937,0	-7,7%	64,0%	57,8%

- **Troisième trimestre fiscal** : Net bookings de 746,1 M€, en ligne avec l'objectif
- **Back-Catalogue** en croissance de 10% sur un an et de 37% comparé au T3 FY20, avec une progression du PRI back-catalogue, soulignant la forte récurrence des activités d'Ubisoft
 - **Assassin's Creed® Valhalla** a enregistré un net bookings et un PRI en hausse de respectivement plus de 70% et 80% par rapport à Assassin's Creed Odyssey depuis son lancement
 - **Tom Clancy's Rainbow Six® Siege** a atteint 80 millions de joueurs enregistrés depuis son lancement, ajoutant 10 millions de joueurs sur les douze derniers mois
- **Far Cry® 6 s'est classé dans le Top 5¹ des lancements de l'année calendaire 2021 et a vu le temps de jeu et le PRI par joueur augmenter de respectivement 45% et 30% par rapport à Far Cry 5**
- **Excellente réception de Riders Republic® par les joueurs avec un temps de jeu et un PRI par joueur en hausse respectivement de 60% et 4x par rapport à Steep™**

Tom Clancy's Rainbow Six Extraction a atteint 5 millions de joueurs enregistrés, poursuivant l'expansion de la franchise Rainbow Six

Confirmation des objectifs annuels 2021-22

¹ Nouveaux lancements premium sur PlayStation et Xbox, sources NPD, GSD et Ubisoft

Paris, le 17 février 2022 - Ubisoft publie son chiffre d'affaires du troisième trimestre fiscal 2021-22, clos le 31 décembre 2021.

Yves Guillemot, Président Directeur Général, a déclaré *"Le début de l'année a confirmé de manière frappante le fort attrait de l'industrie du jeu vidéo et la rareté des actifs de grande qualité. La multiplication des plateformes offre de grandes opportunités pour les créateurs de propriétés intellectuelles (IPs) comme Ubisoft. Grâce à notre approche long terme et à notre capacité à prendre des risques créatifs, nous avons développé en interne certaines des marques propriétaires les plus fortes de l'industrie ainsi que le portefeuille le plus profond et le plus diversifié. Au fil du temps, nous avons également construit la capacité de production et de création la plus importante, des technologies de pointe et une forte communauté de joueurs engagés. Cela nous rend extrêmement confiants quant à l'avenir d'Ubisoft et à notre capacité à tirer pleinement parti de la puissante dynamique de l'industrie."*

Frédéric Duguet, Directeur Financier, poursuit *"Notre performance au troisième trimestre est une fois de plus la démonstration de la robustesse de notre modèle. Il repose à la fois sur les nouvelles sorties qui viennent alimenter les flux diversifiés de notre back-catalogue et sur notre capacité à tirer parti de la force de nos marques. Le quatrième trimestre sera en très forte croissance avec des tendances très dynamiques du back-catalogue, des nouveautés de grande qualité, des partenariats et du contenu post-launch conséquent pour de nombreuses marques."*

Yves Guillemot a conclu *"Pour l'avenir, nous disposons d'une force de production et d'une puissance créative inégalées. Nous investissons dans de nouvelles technologies prometteuses, et, en nous appuyant sur la force de nos marques, nous avons un accès croissant à tous les canaux de distribution, plates-formes, zones géographiques et modèles d'affaires. Nous sommes incroyablement fiers du travail de nos équipes sur ce qui est le pipeline de jeux le plus riche de l'histoire d'Ubisoft."*

Un modèle "asset-based"

Valeur du modèle de développement organique d'Ubisoft

Dans une industrie en évolution rapide, basée sur des IPs fortes, et qui connaît régulièrement des ruptures en matière technologique, de plates-formes et de modèles d'affaires, les entreprises créent de la valeur et un puissant portefeuille d'actifs en s'appuyant sur différentes approches stratégiques, allant des investissements organiques aux fusions-acquisitions, en passant par des partenariats, des accords de licence ou encore de l'externalisation. Chaque approche nécessite des investissements très importants. Dans ce contexte, le début de l'année a confirmé de manière frappante à la fois le fort attrait pour l'industrie du jeu vidéo, et la rareté des actifs de grande qualité. Il est désormais très clair que, si le modèle organique requiert du temps et des itérations, les fusions-acquisitions exigent des niveaux d'investissement sans précédent.

Les actifs d'Ubisoft n'ont jamais été aussi forts à un moment où la valeur des actifs n'a jamais été aussi élevée

Au cours de ses 35 années d'existence, Ubisoft a développé la culture, le savoir-faire et l'organisation nécessaires pour créer organiquement une grande valeur pour nos joueurs, nos talents et nos actionnaires. L'actualité récente de l'industrie a mis en valeur les bénéfices tirés de ce modèle de développement. Grâce à notre approche long terme et à notre capacité à prendre des risques créatifs, nous avons construit certains des actifs les plus solides de l'industrie :

- Une puissance de production forte de 17 000 talents, structurée autour de l'organisation "*Lead & Associate*" issue du réseau mondial d'Ubisoft de plus de 45 studios et qui combine des standards de production AAA élevés avec des talents créatifs et d'ingénierie de classe mondiale.
- Le portefeuille de marques détenues le plus profond et le plus diversifié du secteur, comprenant certaines des franchises les plus aimées des jeux vidéo : *Assassin's Creed*, *Beyond Good & Evil™*, *Brawlhalla®*, *The Crew®*, *Tom Clancy's The Division®*, *Far Cry*, *For Honor®*, *Tom Clancy's Ghost Recon®*, *Hungry Shark®*, *Idle Miner Tycoon™*, *Immortals Fenyx Rising™*, *Just Dance®*, *Mario + Rabbids®*, *Might & Magic®*, *Rainbow Six*, *Riders Republic* et *Watch Dogs®*.
- Des technologies propriétaires robustes, allant des moteurs de pointe (Anvil et Snowdrop) à notre plateforme de services et de distribution en ligne (Ubisoft Connect) en passant par i3D.net, l'activité d'hébergement de jeux vidéo d'Ubisoft en pleine expansion. Ceci en plus des investissements dans de nouvelles technologies prometteuses dont le cloud computing, l'intelligence artificielle, le Web3, l'UGC, le voxel et la VR.

Bénéfices de l'organisation verticalement intégrée

Se développer de manière organique exige non seulement une approche différente mais aussi une organisation fiable, unique dans sa structure et intégrée verticalement de manière stratégique. Alors que d'autres modèles s'appuient fortement sur une externalisation qui s'avère de plus en plus coûteuse, nous internalisons la plupart de nos tâches et les milliers d'emplois qui y sont associés. Cela permet de mieux contrôler le processus de production et la direction éditoriale à une époque où les projets sont extrêmement complexes. Cela permet également de contrôler et de s'approprier le fruit de nos innovations technologiques. Enfin, ce modèle permet de tirer parti de la diversité de notre portefeuille grâce aux synergies et aux économies d'échelle. C'est ainsi qu'Ubisoft a pu fournir plus de contenus de haute qualité que n'importe quel autre développeur malgré les défis majeurs liés à la pandémie mondiale.

Le pipeline de jeux le plus riche de l'histoire d'Ubisoft

Nos investissements organiques - pour faire grandir notre portefeuille premium et étendre nos franchises établies vers une audience beaucoup plus large grâce au free-to-play - nécessitent que plusieurs milliers de talents travaillent sur de nouvelles technologies et des projets de jeux pendant plusieurs années avant de générer des revenus. Bien que cela prenne du temps, c'est ainsi qu'au cours de son histoire Ubisoft a généré une croissance majeure et une valeur massive pour ses actionnaires. Concernant le free-to-play, nous développons notre expertise sur toutes les plates-formes, tout en nous associant à Tencent, l'un des développeurs les plus prolifiques de jeux mobiles pour les audiences « core ». Ce partenariat est sur le point de porter ses fruits de manière significative. De même, notre roadmap ambitieuse pour nos plus grandes franchises, combinée à nos investissements sur Avatar : *Frontiers of Pandora™*, *Beyond Good and Evil 2*,

Skull & Bones™, le jeu Star Wars et de nouvelles marques non annoncées ont pour objectif d'étendre notre portefeuille premium de manière significative.

La multiplication des plateformes est bénéfique aux créateurs de marques

La multiplication des plateformes offre de grandes opportunités aux créateurs d'IPs tels qu'Ubisoft. Comme le démontrent nos récents partenariats, il y a un besoin croissant de contenu de haute qualité et de communautés fortement engagées sur toutes les plateformes. C'est pourquoi nous valorisons de plus en plus les atouts de nos franchises ainsi que la profondeur et la diversité de notre portefeuille.

Commentaires sur le T3 et sur l'exercice 2021-22

Nouveaux lancements

Les joueurs continuent d'adorer Far Cry 6 - classé parmi les 5² meilleurs lancements de l'année calendaire 2021 - et son contenu post-launch, notamment le DLC Vaas : Insanity, le remaster de Far Cry 3 Blood Dragon et l'événement live Danny Trejo. Le temps de jeu par joueur est en hausse de 45 % par rapport à Far Cry 5, avec un PRI par joueur en croissance de 30%. Far Cry 6 continuera à proposer de nouveaux contenus attractifs, notamment le récent événement live Rambo et la prochaine mission en partenariat avec Stranger Things. Riders Republic a été lancé le 28 octobre avec un accueil positif de la part de la presse et de la communauté, avec un temps de jeu par joueur et un PRI en hausse respectivement de 60% et de 4x par rapport à Steep, le jeu précédent d'Ubisoft Annecy. Le lancement de Winter Bash mi-décembre et l'introduction de la *Season Progression*, de nouveaux sponsors, de nouveaux équipements et d'événements Live ont stimulé l'acquisition et l'engagement tout au long du mois de décembre. Just Dance 2022 continue de profiter de la dynamique de la Switch et a enregistré une troisième année consécutive de forte performance.

Back-catalog

Avec un net bookings back-catalogue en hausse de 10% au troisième trimestre par rapport à l'année dernière et de 37% par rapport à il y a 2 ans, la profondeur du portefeuille de jeux d'Ubisoft continue d'offrir une solide performance, soulignant sa récurrence et sa résilience. Les principaux contributeurs ont été Assassin's Creed Valhalla et Odyssey, Brawlhalla, The Crew 2, Far Cry 5, Ghost Recon Breakpoint, For Honor, Immortals Fenix Rising, Mario + Rabbids Kingdom Battle, Rainbow Six Siege et Watch Dogs Legion.

Assassin's Creed

Assassin's Creed Valhalla a enregistré une performance remarquable au troisième trimestre avec un engagement dorénavant en hausse de plus de 30 % par rapport à Assassin's Creed Odyssey depuis son lancement. Cette performance solide, associée à un post-launch de plus grande ampleur, a permis d'enregistrer une croissance impressionnante du net bookings et du PRI, de respectivement plus de 70% et 80%. Le 10 mars, Ubisoft Sofia, l'équipe à l'origine d'Assassin's Creed Rogue, lancera l'extension Dawn of Ragnarök, la plus ambitieuse extension jamais produite par Ubisoft.

Ailleurs dans l'univers d'Assassin's Creed, l'introduction des Crossover Stories en décembre, avec de nouveaux contenus gratuits pour Valhalla et Odyssey, a permis à Odyssey de connaître son mois le plus fort de l'année en termes d'engagement. Ubisoft lance aujourd'hui la Collection Ezio sur Switch, offrant aux joueurs la possibilité de marcher dans les pas légendaires du Maître Assassin, Ezio.

Dans l'ensemble, la marque Assassin's Creed confirme son statut de franchise puissante et *evergreen*.

Tom Clancy's Rainbow Six

Malgré une concurrence intense, Rainbow Six Siege a récemment franchi la barre des 80 millions de joueurs, ajoutant 10 millions de joueurs au cours des douze derniers mois, et est l'un des plus importants jeux de tir multijoueurs de l'industrie. Le Six Invitational, la plus grande compétition eSports de l'année, bat son plein cette semaine avec la grande finale prévue le 20 février ainsi que l'annonce du contenu de la 7e année, la plus ambitieuse à ce jour en termes de nouvelles fonctionnalités et de contenu.

² Nouveaux lancements premium sur PlayStation et Xbox basées sur les estimations de NPD, GSD et Ubisoft

Rainbow Six Extraction est sorti le 20 janvier et poursuit l'expansion de la franchise Rainbow Six avec une expérience axée sur la coopération qu'IGN a qualifié de "*l'un des jeux les plus audacieux de l'histoire récente d'Ubisoft*". Extraction a déjà dépassé les 5 millions de joueurs enregistrés, avec à la fois de nouveaux joueurs à la marque et des fans engagés de Siege ainsi qu'un nombre important de joueurs de la franchise qui n'étaient plus actifs. Le système innovant Buddy Pass, qui permet aux joueurs d'inviter leurs amis à jouer gratuitement pendant deux semaines, continuera d'alimenter la croissance du jeu, tout comme l'inclusion du titre dans le Game Pass. Les joueurs d'Extraction ont encore beaucoup de contenus post launch à découvrir, qui seront dévoilés lors du Six Invitational demain.

Bâtir le futur d'Ubisoft

Pipeline de jeux pour FY23

Conformément à la volonté d'Ubisoft de développer significativement son offre, le prochain exercice fiscal comprendra notamment les sorties d'Avatar : Frontiers of Pandora, Mario + Rabbids : Sparks of Hope, Skull & Bones ainsi que d'autres jeux captivants.

Ubisoft continue de progresser dans la réalisation de son ambition d'étendre la portée de ses marques à une audience beaucoup plus large grâce au free-to-play dans toutes les zones géographiques et sur toutes les plateformes.

Développement du Remake de Splinter Cell®

Ubisoft a annoncé que le développement d'un remake de Splinter Cell® est en cours. Le projet est mené par l'équipe d'Ubisoft Toronto et exploitera la puissance du moteur Snowdrop d'Ubisoft. Cette annonce souligne une fois de plus la valeur du portefeuille de marques emblématiques d'Ubisoft.

Créer un lieu de travail plus inclusif et accueillant

Une récente [interview](#) d'Anika Grant, Chief People Officer d'Ubisoft, publiée sur Ubisoft News, détaille les récents changements mis en œuvre chez Ubisoft.

Nouvelle arrivée sein de l'équipe éditoriale

Ubisoft a nommé Fawzi Mesmar, game designer avec plus de 18 ans d'expérience, comme nouveau VP Editorial. Récemment responsable de la conception chez DICE, Fawzi travaillera en étroite collaboration avec les équipes de production d'Ubisoft dans le monde entier pour aider à façonner la vision créative du vaste portefeuille de jeux et de franchises d'Ubisoft. Il travaillera également en partenariat avec les équipes du Groupe pour s'assurer qu'elles intègrent des perspectives diverses tout au long du processus de production.

La TAFEP conclut son enquête sur Ubisoft Singapour

La Tripartite Alliance for Fair and Progressive Employment Practices (TAFEP) de Singapour a terminé son enquête sur le studio d'Ubisoft Singapour et a conclu qu'il dispose d'un système structuré pour traiter tout rapport d'inconduite sur le lieu de travail, que les rapports antérieurs ont été traités de manière appropriée et que les salaires sont basés sur la performance.

Nouveau studio à Sherbrooke et extension du partenariat avec le Québec jusqu'en 2030

25 ans après ses premiers pas au Québec, Ubisoft a annoncé en novembre l'ouverture d'un quatrième studio de développement dans la province, à Sherbrooke, ainsi que l'extension de son partenariat avec la province jusqu'en 2030. Ce nouveau studio réaffirme l'engagement d'Ubisoft en tant qu'acteur économique majeur au service des talents, des communautés et des écosystèmes de la province. Il tirera parti du foyer de talents, de l'expertise tech de la ville ainsi que de son écosystème numérique en plein essor. Ce partenariat est un autre exemple des vertus de l'organisation Lead & Associate d'Ubisoft, qui permet une empreinte régionale et internationale pour attirer les meilleurs talents du monde entier afin de concrétiser ses opportunités de croissance organique.

Note

Le Groupe présente des indicateurs à caractère non strictement comptable car ils illustrent mieux les performances opérationnelles et financières d'Ubisoft. Les définitions des indicateurs alternatifs de performance sont disponibles en annexe de ce communiqué.

Chiffre d'affaires et net bookings

En millions d'Euros	T3		9 mois	
	2021-22	2020-21	2021-22	2020-21
Chiffre d'affaires IFRS15	665,9	965,1	1 417,2	1 722,1
Revenus différés liés à la norme IFRS15	80,2	35,9	47,1	33,6
Net bookings	746,1	1 001,0	1 464,3	1 755,7
Net bookings digital	530,2	588,4	1 087,6	1 243,8
Net bookings PRI	187,1	218,4	535,7	589,9
Net bookings back-catalogue	340,8	308,5	937,0	1 015,2

Le chiffre d'affaires IFRS15 du troisième trimestre 2021-22 s'élève à 665,9 M€, en baisse de 31,0% (31,8% à taux de change constants³) par rapport aux 965,1 M€ réalisés au troisième trimestre 2020-21.

Le chiffre d'affaires IFRS15 des neuf premiers mois 2021-22 s'élève à 1 417,2 M€, en baisse de 17,7% (17,3% à taux de change constants) par rapport aux 1 722,1 M€ réalisés sur les neuf premiers mois 2020-21.

Le net bookings du troisième trimestre 2021-22 s'élève à 746,1 M€, en ligne avec l'objectif compris entre 725,0 M€ et 780,0 M€ et en baisse de 25,5% (26,1 % à taux de change constants) par rapport aux 1 001,0 M€ réalisés au troisième trimestre 2020-21.

Le net bookings des neuf premiers mois 2021-22 s'élève à 1 464,3 M€, en baisse de 16.6% (16,2% à taux de change constants) par rapport aux 1 755,7 M€ réalisés sur les neuf premiers mois 2020-21.

PerspectivesExercice 2021-22

Le Groupe confirme son objectif de net bookings attendu entre stable et légère baisse et son objectif de résultat opérationnel non-IFRS attendu entre 420 M€ et 500M€.

³ La méthode utilisée pour le calcul du chiffre d'affaires à taux de change constants est d'appliquer aux données de la période considérée, les taux de change moyens utilisés pour la même période de l'exercice précédent

Conférence téléphonique

Le groupe tiendra ce jour, jeudi 17 février 2022, une conférence téléphonique en anglais à 18h15 heure de Paris / 17h15 heure de Londres / 12h15 heure de New York. Celle-ci sera accessible en direct et en différé au lien suivant :

<https://edge.media-server.com/mmc/p/a3wsxdhw>

Contacts

Communication financière

Jean-Benoît Roquette
Directeur de la Communication Financière
+ 33 1 48 18 52 39
Jean-benoit.roquette@ubisoft.com

Alexandre Enjalbert
Responsable Relations Investisseurs Senior
+33 1 48 18 50 78
Alexandre.enjalbert@ubisoft.com

Relations Presse

Emmanuel Carré
Attaché de Presse
+ 33 1 48 18 50 91
Emmanuel.carre@ubisoft.com

Disclaimer

Ce communiqué peut contenir des données financières estimées, des informations sur des projets et opérations futurs, ou sur des performances financières à venir. Ces éléments de projection sont donnés à titre d'objectifs. Ils sont soumis aux risques et incertitudes des marchés et peuvent varier considérablement par rapport aux résultats effectifs qui seront publiés. Les données financières estimées n'ont pas été revues par les Commissaires aux comptes. (Des informations complémentaires figurent dans le dernier Document de Référence d'Ubisoft, déposé le 10 juin 2021 auprès de l'Autorité des marchés financiers).

À propos d'Ubisoft

Ubisoft est un créateur de mondes qui s'engage à enrichir la vie des joueurs à travers des expériences de jeu uniques et mémorables. Ses équipes internationales créent et développent un portefeuille varié de jeux, comprenant des marques telles qu'Assassin's Creed®, Brawlhalla®, For Honor®, Far Cry®, Tom Clancy's Ghost Recon®, Just Dance®, The Lapins Crétins™, Tom Clancy's Rainbow Six®, The Crew®, Tom Clancy's The Division® et Watch Dogs®. Grâce à Ubisoft Connect, les joueurs profitent d'un écosystème de services pour aller plus loin dans leur expérience de jeu, obtenir des récompenses et rester en contact avec leurs amis quelle que soit leur plateforme. L'offre d'abonnement Ubisoft+ leur permet également de profiter d'un catalogue de plus d'une centaine de titres et contenus téléchargeables (DLC) d'Ubisoft. Pour l'exercice 2020-21, le net bookings d'Ubisoft s'est élevé à 2 241 millions d'euros. Pour plus d'informations, rendez-vous sur : <http://www.ubisoftgroup.com>

© 2022 Ubisoft Entertainment. All Rights Reserved. Ubisoft and the Ubisoft logo are registered trademarks in the US and/or other countries.

ANNEXES

Définition des indicateurs financiers à caractère non strictement comptable

Le net bookings correspond au chiffre d'affaires historique (chiffre d'affaires excluant les impacts liés à l'application de la norme IFRS15)/ le net bookings correspond au chiffre d'affaires retraité de la composante services et intégrant les montants inconditionnels liés aux contrats de licence reconnus indépendamment de la réalisation des obligations de performance.

PRI : Player Recurring Investment/investissement récurrent des joueurs (ventes d'items, DLC/Season Pass, abonnements, publicités)

Le résultat opérationnel non-IFRS, calculé sur la base du net bookings, correspond au résultat opérationnel sous déduction des éléments suivants :

- rémunérations payées en actions dans le cadre des plans d'attribution d'actions gratuite, plans d'épargne groupe et options de souscription et/ou d'achat d'actions ;
- dépréciation des actifs incorporels acquis à durée de vie indéfinie ;
- résultat non opérationnel lié à une restructuration dans l'organisation du groupe.

Répartition géographique du net bookings

	T3 2021-22	T3 2020-21	9 mois 2021-22	9 mois 2020-21
Europe	39%	39%	35%	36%
Amérique du Nord	48%	48%	49%	49%
Reste du monde	13%	13%	16%	15%
TOTAL	100%	100%	100%	100%

Répartition du net bookings par plate-forme

	T3 2021-22	T3 2020-21	9 mois 2021-22	9 mois 2020-21
PLAYSTATION®4 & PLAYSTATION®5*	29%	36%	31%	34%
XBOX One™ & XBOX Series X/S™*	16%	23%	18%	21%
PC	29%	21%	25%	23%
NINTENDO SWITCH™	14%	13%	11%	11%
MOBILE	7%	5%	9%	8%
Others**	5%	2%	6%	3%
TOTAL	100%	100%	100%	100%

**La rétrocompatibilité permet aux utilisateurs de consoles de nouvelle génération de continuer à jouer aux jeux préalablement achetés sur l'ancienne génération*

***Produits dérivés, ...*

Title release schedule
4th quarter (January – March 2022)

PACKAGED & DIGITAL

TOM CLANCY'S RAINBOW SIX® EXTRACTION	AMAZON LUNA, PC, PLAYSTATION®4, PLAYSTATION®5, STADIA, XBOX ONE, XBOX SERIES X/S
ASSASSIN'S CREED® VALHALLA: DAWN OF RAGNARÖK	AMAZON LUNA, PC, PLAYSTATION®4, PLAYSTATION®5, STADIA, XBOX ONE, XBOX SERIES X/S
THE SETTLERS®	PC

DIGITAL ONLY

ASSASSIN'S CREED®: THE EZIO COLLECTION	NINTENDO SWITCH™
CLASH OF BEASTS™	IOS, ANDROID
FAR CRY® 6: DLC – EPISODE 2: CONTROL	AMAZON LUNA, PC, PLAYSTATION®4, PLAYSTATION®5, STADIA, XBOX ONE, XBOX SERIES X/S
FAR CRY® 6: DLC - EPISODE 3: COLLAPSE	AMAZON LUNA, PC, PLAYSTATION®4, PLAYSTATION®5, STADIA, XBOX ONE, XBOX SERIES X/S
FOR HONOR®: YEAR 6 – SEASON 1	PC, PLAYSTATION®4, XBOX ONE
ODDBALLERS™	AMAZON LUNA, PC, PLAYSTATION®4, PLAYSTATION®5, STADIA, XBOX ONE, XBOX SERIES X/S
TOM CLANCY'S RAINBOW SIX® SIEGE: YEAR 7 – SEASON 1	AMAZON LUNA, PC, PLAYSTATION®4, PLAYSTATION®5, STADIA, XBOX ONE, XBOX SERIES X/S
