

# Prévisions financières 2026–2028 pour le projet jeu AAA

## Hypothèses de base

- **Budget global cible:** ~30 M€ au total, dont ~25 M€ pour le développement et 5 M€ pour le marketing (soit ~20% du budget en marketing, en ligne avec les pratiques recommandées ([300mind.studio](https://300mind.studio))).
- **Prix de vente moyen:** ~52 € par unité (après promotions et mix éditions Standard/Deluxe). On suppose une distribution essentiellement digitale (Steam, PS5/XS), sans coûts de boîte physique ni royalties externes (nouvelle IP).
- **Calendrier de sortie:** Démo jouable prévue en T1 2026, lancement du jeu complet sur PC (Steam) en **fin 2026** (T4). Portage **console (PS5/XS)** prévu en **T3 2027** (sortie décalée ~9 mois après la version PC).
- **Stratégie DLC post-lancement:** 2 DLC payants planifiés à ~6 mois et ~12 mois post-sortie (courant 2027). Chaque DLC est vendu ~9,99 € et vise à prolonger l'engagement et les revenus du jeu sur sa première année ([askagamedev.tumblr.com](https://askagamedev.tumblr.com)).
- **Maintenance & support:** Coûts d'exploitation continue ~1,5 M€ par an à partir du lancement (serveurs, cloud, support, mises à jour correctives, licences middleware, etc. ([300mind.studio](https://300mind.studio))). En 2026 (sortie en fin d'année), on anticipe une fraction (~0,5 M€) pour le démarrage des serveurs et le support post-launch immédiat.
- **Demande et conversions attendues: Wishlist** Steam initiale visée ~250 000 utilisateurs avant lancement. Taux de conversion estimé ~20% sur la première année ([reddit.com](https://reddit.com)), soit ~50 000 ventes PC attribuables à cette base d'intéressés. (Beaucoup d'autres ventes pourront venir de joueurs non wishlist, via le marketing et le bouche-à-oreille.)

## Tableau de prévisions financières 2026–2028

Les prévisions détaillées par année sont présentées ci-dessous. Les coûts et revenus sont exprimés en **millions d'euros (M€)**, et les ventes en **nombre d'unités** (copies du jeu vendues). Les postes sont ventilés par phase (développement, marketing) et par plateforme si nécessaire.

Poste	2026	2027	2028
Coûts de développement – Préproduction	4,0	0,0	0,0
Coûts de développement – Production	16,0	0,0	0,0
Coûts de développement – Post-lancement	0,0	5,0	0,0
<b>Total Coûts de développement</b>	<b>20,0</b>	<b>5,0</b>	<b>0,0</b>
Coûts marketing – Pré-lancement (PC)	3,5	0,0	0,0
Coûts marketing – Lancement consoles	0,0	1,5	0,0
<b>Total Coûts marketing</b>	<b>3,5</b>	<b>1,5</b>	<b>0,0</b>
Coûts de maintenance (annuels)	0,5	1,5	1,5
<b>Total coûts</b>	<b>24,0</b>	<b>8,0</b>	<b>1,5</b>
Ventes sur PC (unités)	100 000	50 000	20 000
Ventes sur consoles (unités)	0	100 000	50 000
<b>Total unités vendues (jeu de base)</b>	<b>100 000</b>	<b>150 000</b>	<b>70 000</b>
Revenus du jeu de base (M€)	5,2	7,8	3,6
Revenus DLC payants (M€)	0,0	0,7	0,3
<b>Revenus totaux (M€)</b>	<b>5,2</b>	<b>8,5</b>	<b>3,9</b>
<b>Marge brute (profit) (M€)</b>	<b>-18,8</b>	<b>0,5</b>	<b>2,4</b>

## Synthèse et analyse sur 3 ans

**1. Dépenses de développement et marketing:** La majeure partie du budget de développement (~20 M€ sur 25 M€) est engagée avant et jusqu'au lancement PC fin 2026 (préproduction + production). En 2027, ~5 M€ supplémentaires sont prévus en développement **post-lancement** pour le portage console et la création des deux DLC. Ces coûts post-release représentent ~20 % du budget dev total, ce qui reste dans la fourchette habituelle pour le support après lancement ([300mind.studio](#)). Côté marketing, on dépense ~3,5 M€ en 2026 pour la campagne de lancement PC (annonces, trailers, salons, influenceurs...), puis ~1,5 M€ en 2027 pour promouvoir la sortie console. Ce découpage (~5 M€ marketing au total, soit ~20 % du dev) est cohérent avec les ratios observés sur les AAA ([300mind.studio](#)). En 2028, il n'y a plus de dépense notable de développement ou marketing, seulement la **maintenance** courante (1,5 M€) pour faire vivre le jeu (serveurs, mises à jour mineures, support communautaire, etc.).

**2. Ventes attendues (PC vs console):** Sur **PC (Steam)**, grâce à la base de wishlists et au marketing, on anticipe environ **100 000 unités vendues fin 2026** (lancement). Ce volume inclut ~50 000 joueurs convertis depuis la wishlist initiale (20 % de 250k ([reddit.com](#))) plus ~50 000 ventes additionnelles générées par la visibilité et les promos de lancement. En **2027**, les ventes PC continuent sur la lancée (soldes Steam, bouche-à-oreille), ajoutant ~50 000 unités sur l'année. Sur **console (PS5/XS)**, la sortie tardive en T3 2027 apporte un nouveau pic: on projette ~100 000 unités vendues sur le second semestre 2027 (grâce à un marketing dédié console et à la réputation acquise sur PC). En **2028**, les ventes console se poursuivent sur la **longue traîne** (ex: nouveaux joueurs attirés par des baisses de prix), estimées ~50 000 unités supplémentaires, tandis que le PC ajoute ~20 000 unités la troisième année. Au total, sur 2026–2028, on atteindrait **~320 000 copies** du jeu de base vendues (environ 170k sur PC, 150k sur consoles).

**3. Revenus et DLC:** Avec un prix moyen net ~52 € par jeu, les **revenus du jeu de base** cumulés seraient d'environ **16,5 M€** sur trois ans. La majeure partie provient de 2026 (5,2 M€) et 2027 (7,8 M€) grâce aux lancements successifs sur PC puis console. Les **DLC payants** apportent un complément de revenus en 2027–2028 d'environ **1,0 M€** au total. Concrètement, on suppose qu'une fraction des joueurs achètent ces extensions (par ex. ~20–25 % des joueurs actifs achètent chaque DLC). Ce **revenu additionnel** via DLC s'inscrit dans la stratégie standard des éditeurs AAA pour rentabiliser davantage le jeu après son lancement ([askagamedev.tumblr.com](#)). Par exemple en 2027, le DLC1 (mi-2027) pourrait générer ~0,3 M€, et le DLC2 (fin 2027) ~0,4 M€ d'ici fin 2026, puis le reste (~0,3 M€) en 2028 grâce aux nouveaux joueurs achetant aussi ces contenus. Au total, les **revenus annuels** atteignent **~5,2 M€ en 2026, 8,5 M€ en 2027** (pic grâce à la sortie console + DLC), puis **~3,9 M€ en 2028**.

**4. Marge brute et seuil de rentabilité:** En cumulé sur 3 ans, le projet n'atteint **pas encore le break-even** avec ces hypothèses. La **marge brute** (revenus – coûts) est fortement négative en 2026 (~–18,8 M€) en raison des investissements massifs pré-lancement. En 2027, la marge annuelle redevient légèrement positive (+0,5 M€) grâce à la hausse des ventes et à la baisse des dépenses, mais cela ne suffit pas à combler le passif. En 2028, le projet génère ~+2,4 M€ de profit brut (peu de coûts restants, ventes en rallonge) mais le **cumul 2026–2028 reste déficitaire (~–16 M€)**. Au total, seuls ~17,6 M€ de revenus sont générés sur ~33,5 M€ de coûts engagés sur la période. Pour **atteindre le seuil de rentabilité**, il faudrait environ **2x plus** de ventes qu'anticipé. En effet, on estime qu'il faudrait vendre **environ 600–650 k unités** du jeu de base (à ~52 €) pour couvrir ~33 M€ de coûts ([askagamedev.tumblr.com](#) [askagamedev.tumblr.com](#)). Sous les hypothèses actuelles, ce niveau de ventes pourrait être atteint plus tard (au-delà de 2028) via la **longue traîne** (promotions, éditions Game of the Year, etc.), ou bien accéléré si le jeu rencontre un succès critique dépassant le scénario de base (meilleur bouche-à-oreille, notes élevées, éventuelle expansion sur d'autres marchés). En l'état, **ce projet devrait donc poursuivre ses ventes post-2028** (ou maîtriser ses coûts) pour atteindre le break-even et commencer à dégager un bénéfice net.

### Seuil de rentabilité

$$\text{Break-even} = \frac{33,5 \text{ M€}}{55 \text{ €}} \approx 610 \text{ 000 copies}$$

Arrondissons **650 000 copies** du jeu de base (avec 25 % des joueurs achetant les deux DLC) pour un marge de sécurité.

### Scénarios de ventes et résultat cumulé

Scénario	Copies jeu (base)	CA total (M€)	Marge brute cumulative	Statut
<b>Baseline</b> (prévisions)	320 000	17,6	–15,9 M€	Sous break-even
<b>Break-even</b>	<b>650 000</b>	35,8	≈ 0 M€	Coûts entièrement couverts
<b>Optimiste</b>	800 000	44,0	+10,5 M€	Profit significatif

Rapport fait le 8 juillet 2025,  
par **Giulia Governatori**

*Business Intelligent Analyst*  
([giuliagovernatori@hotmail.com](mailto:giuliagovernatori@hotmail.com))