



Coûts et revenus

Prévisionnel financier triennal

19 Juin 2025

1. CONTEXTE

OMGG est un studio indépendant spécialisé dans la numérisation de jeux de société. Nous développons actuellement notre premier jeu, prévu pour une sortie sur PC.

Ce document ne présente pas une entreprise existante, mais une projection financière réaliste dans l'éventualité de sa création. Il vise à explorer les conditions de viabilité économique d'un studio de taille humaine, produisant des jeux de niche ou non.

2. HYPOTHÈSE DE BASE

- 3 salariés à temps plein rémunérés 2200 € nets/mois.
- Charges patronales: ~43 % du salaire brut
- Pas de local physique (travail à distance).
- Outils gratuits ou open source : Unity Personal (gratuit < 200k€ de CA/an), Photon Fusion (gratuit < 100 ccu/mois*).
- Pas de dépenses marketing externes, intégrées au temps de travail des salariés.
- Recours ponctuel à des freelances (graphiste : ~25 000 € par projet).
- Distribution via Steam (commission 30 %) et potentiellement mobile (Google/Apple : 30 %).
- Prix moyen d'un jeu: 15 € TTC.
- 3000 ventes par jeu visées la 1^{re} année.
- Modèle B2B (contrats sur-mesure pour éditeurs ou créateurs indépendants) complété par du B2C (ventes unitaires).

3. COÛTS DE FONCTIONNEMENT ANNUELS

3.1 Masse salariale

- Salaire net : $3 \times 2200 \text{ €} \times 12 = 79\,200 \text{ € / an}$
- Salaire brut : $\text{net} / 0.77 \approx 102\,860 \text{ € / an}$
- Charges patronales (~43 % du brut) : $102\,860 \times 0.43 \approx 44\,230 \text{ €}$
- Coût total employeur : 147 090 € / an

**utilisateurs connectés en même temps*

3.2 Prestations externes

- Freelance graphiste (1 projet) : 25 000 €
 - Sous-traitance son/musique occasionnelle : 5 000 €
 - Hébergement web, outils collaboratifs (Notion, GitHub, etc.) : 500 €
 - Autres charges variables : 1 000 € (frais bancaires, petits achats, etc.)
-

Total des coûts annuels estimés : ~178 590 €

4. REVENUS ANNUELS

4.1 Contrats B2B

A. Numérisation

La numérisation d'un jeu de société physique est l'offre principale d'OMGG. Il s'agit de venir transposer dans un format numérique un jeu déjà existant, ayant éventuellement un public déjà solide. Le but est de venir enrichir le jeu avec des fonctionnalités que seul le numérique offre, comme des animations et des pistes sonores, une accessibilité plus facile car un format plus pratique, et aussi une connectivité entre les joueurs agrandie.

- Hypothèse réaliste : 3 contrats à ~25 000 € / an

B. Prototypage

Le prototypage est le deuxième service proposé par OMGG. Il permet, notamment aux créateurs indépendants, de tester en amont leurs idées et l'équilibrage de leurs jeux à l'aide d'une version numérique, plus facilement modifiable et distribuable.

- Hypothèse réaliste : 2 contrats à ~5 000 € / an

C. Application Tierces

Les applications tierces sont des applications souvent mobiles, qui ont pour but de faciliter l'utilisation de jeux de société physiques, ou de les améliorer, en offrant des fonctionnalités de scoring, de bande sonore pour de l'ambiance, ou des explications plus imagées et détaillées des règles et déroulement de jeu.

Deux types de forfait sont proposés par OMGG:

- Basique 5000 ~ 20 000 euros basé sur le prix d'une app simple
- Premium 20 000 euros ~ 50 000 euros basé sur le prix d'une app moyennement complexe
- Hypothèse réaliste : 2 contrats à ~5 000 € / an à partir de la 2e année

4.2 Ventes de jeux (B2C)

- Nombre de jeux vendus : 3000 / jeu
- Prix unitaire TTC : 15 €
- Revenu net par vente : $15 \times 0.2 = 3$ €
- Total annuel B2C : $3000 \times 3 = 9\,000$ €

Remarque : En moyenne, un jeu indé vend entre 500 et 5000 unités ([source](#)). Un objectif de 3000 est réaliste si la niche est bien ciblée.

Total des revenus annuels estimés : 94 000 €

5. RÉSULTAT NET PRÉVISIONNEL

Poste	Montant (€)
Coûts totaux	178 590
Revenus totaux	94 000
Résultat net	-84 590

Ce déficit serait acceptable dans une première année de lancement. Il serait comblé par des apports initiaux, une subvention (ex : Bourse French Tech), ou une stratégie de financement participatif si possible (Kickstarter, Ulule, Patreon...).

6. SCÉNARIOS SUR 3 ANS

Année	Scénario	Coûts totaux	Revenus	Résultat
Y1	Réaliste	178 590€	94 000€	-84 590€
Y2	Optimisé	217 700€	175 000€	-42 700€
Y3	Structuration	261 650€	250 000€	-11 650€

- Intégration d'un graphiste l'année 2 dans l'équipe.
- Intégration d'un designer UI/UX l'année 3 dans l'équipe.
- Le déficit reste important mais tend à se réduire si les ventes et contrats augmentent.
- L'embauche progressive améliore la capacité de production et limite le recours au freelance.
- Le modèle n'atteint pas encore la rentabilité à Y3, mais devient plus stable et crédible vis-à-vis d'un investisseur ou d'un grand partenaire public.

Voir annexe page 6 pour un tableau plus détaillé.

7. PLAN DE SECOURS (PIVOT POSSIBLE)

En cas de non-rentabilité après l'année 3, un pivot peut être envisagé vers un modèle SaaS avec abonnement pour entreprises, autour de nos outils ou mécaniques gamifiées développés en interne.

8. CONCLUSION

Ce prévisionnel financier démontre la fragilité initiale d'un studio indépendant souhaitant fonctionner de manière éthique. Toutefois, une progression raisonnable des ventes et la sécurisation de quelques contrats externes peuvent permettre d'atteindre l'équilibre économique d'ici la troisième année.

Le projet s'inscrit dans une démarche de durabilité, en évitant le crunch, les modèles abusifs (free-to-play manipulateurs) et en maintenant des rémunérations dignes.

ANNEXE

Année	Scénario	B2B (€)	Ventes (B2C)	Freelance	Coûts totaux	Revenus	Résultat
Y1	Réaliste	85 000	3 000 (9 000 €)	25 000€	178 590€	94 000€	-84 590€
Y2	Optimisé	145 000	10 000 (30 000 €)	15 000€	217 700€	175 000€	-42 700€
Y3	Structuration	205 000	15 000 (45 000 €)	10 000€	261 650€	250 000€	-11 650€

Y1:

- 3 contrats de numérisation avec une moyenne de 25 000€ par contrat
- 2 contrats de prototypage avec une moyenne de 5 000€ par contrat
- Equipe composé de trois salariés
 - Salaire net : $3 \times 2200 \text{ €} \times 12 = 79\,200 \text{ € / an}$
 - Salaire brut : $\text{net} / 0.77 \approx 102\,860 \text{ € / an}$
 - Charges patronales (~43 % du brut) : $102\,860 \times 0.43 \approx 44\,230 \text{ €}$
 - Coût total employeur : $147\,090 \text{ € / an}$
- Chaque jeu enregistre une vente de 3000 exemplaires
- La somme des prestations externes est de 31 500€

Y2:

- 5 contrats de numérisation avec une moyenne de 25 000€ par contrat
- 2 contrats de prototypage avec une moyenne de 5 000€ par contrat
- 2 contrats d'applications tierces avec une moyenne de 5 000€ par contrat
- Equipe composé de quatre salariés
 - Salaire net : $4 \times 2200 \text{ €} \times 12 = 105\,600 \text{ € / an}$
 - Salaire brut : $\text{net} / 0.77 \approx 137\,200 \text{ € / an}$
 - Charges patronales (~43 % du brut) : $137\,200 \times 0.43 \approx 59\,000 \text{ €}$
 - Coût total employeur : $196\,200 \text{ € / an}$
- Chaque jeu enregistre une vente de 10 000 exemplaires
- La somme des prestations externes est de 21 500€

Y3:

- 7 contrats de numérisation avec une moyenne de 25 000€ par contrat
- 3 contrats de prototypage avec une moyenne de 5 000€ par contrat
- 3 contrats d'applications tierces avec une moyenne de 5 000€ par contrat
- Equipe composé de cinq salariés
 - Salaire net : $5 \times 2200 \text{ €} \times 12 = 132\,000 \text{ € / an}$
 - Salaire brut : $\text{net} / 0.77 \approx 171\,430 \text{ € / an}$
 - Charges patronales (~43 % du brut) : $137\,200 \times 0.43 \approx 73\,720 \text{ €}$
 - Coût total employeur : $245\,150 \text{ € / an}$
- Chaque jeu enregistre une vente de 15 000 exemplaires
- La somme des prestations externes est de 16 500€