

PROJET VANGUARD

Conquérir le Marché du Shooter Coopératif (PVE) :
Analyse Stratégique & Recommandation Business - Horizon 2025

Préparé pour : UOI Games
Présenté par : Flavien Bardet

LE DILEMME DU MARCHÉ : S'ADAPTER OU DISPARAÎTRE



L'IMPASSE DU MODÈLE AAA

1. **EXPLOSION DES COÛTS** :
Hausse structurelle de +8% par an (TCAC).
2. **RISQUE FINANCIER ABYSSAL** :
Le seuil de rentabilité des blockbusters devient inatteignable sans un succès planétaire immédiat.



LA SATURATION DU PVP

1. **OCÉAN ROUGE** : Les segments Battle Royale et Shooters Compétitifs sont verrouillés par des monopoles (Fortnite, Call of Duty).
2. **BARRIÈRE À L'ENTRÉE INSURMONTABLE** : Impossibilité pour un nouvel entrant de capter l'attention sans un budget marketing massif.



LA BRÈCHE STRATÉGIQUE : LE PVE

1. **TENDANCE DE FOND** : Migration massive des joueurs fuyant la toxicité compétitive.
2. **OPPORTUNITÉ CLAIRE** :
Demande non satisfaite pour des expériences coopératives sociales de qualité (Preuve : Succès de Helldivers 2).

ANALYSE PESTEL : UN CONTEXTE MACRO FAVORABLE À NOTRE APPROCHE



POLITIQUE & LÉGAL

Tendance : Durcissement législatif (UE) sur les pratiques prédatrices (F2P/Dark Patterns) et la transparence des microtransactions.

Impact pour Vanguard : Valide notre **modèle Premium (achat unique)** comme une **alternative éthique, sûre et pérenne**.



ÉCONOMIQUE

Tendance : Baisse du pouvoir d'achat global des joueurs due à l'inflation.

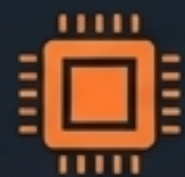
Impact pour Vanguard : **Notre prix de 39.99€** devient un **atout majeur** et un **refuge 'valeur sûre'** face aux standards AAA à 80€.



SOCIAL

Tendance : Lassitude généralisée face à la toxicité en ligne et au stress du PVP.

Impact pour Vanguard : **Demande forte** pour des **espaces de jeu coopératifs et bienveillants**, le **cœur de cible** de notre projet.



TECHNOLOGIQUE

Tendance : Démocratisation des moteurs Next-Gen accessibles comme l'Unreal Engine 5.

Impact pour Vanguard : **Permet à une équipe 'AA' d'atteindre une qualité visuelle compétitive ('AAA look') à moindre coût.**



ÉCOLOGIQUE

Tendance : Distribution 100% dématérialisée.

Impact pour Vanguard : **Zéro plastique, zéro transport physique.** Empreinte carbone réduite (100x moins intensive), alignée avec les valeurs modernes.

ANALYSE SWOT : NOTRE POSITIONNEMENT TACTIQUE POUR CAPITALISER SUR LE CONTEXTE

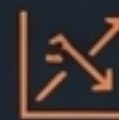
FORCES (INTERNE)

- **Expertise de Niche ('Gameplay First')** : Focus absolu sur la maîtrise de la boucle coopérative, garantissant une efficacité de production supérieure.
- **Agilité 'AA'** : Capacité d'itération rapide sans la lourdeur administrative des grands studios.



FAIBLESSES (INTERNE)

- **Budget Marketing** : Limité face aux mastodontes du secteur.
- **Notoriété** : Absence de Propriété Intellectuelle (IP) installée au lancement.



OPPORTUNITÉS (EXTERNE)

- **Marché PC Shooter Massif** : Réservoir estimé entre 300 et 450 millions de joueurs (Genre #1 ou #2 mondial).
- **Demande PVE Insatisfaite** : Segment en forte croissance, validé par des succès critiques et commerciaux récents (Helldivers 2, Warhammer 40k).



MENACES (EXTERNE)

- **Saturation Steam** : Plus de 18 000 jeux sortis en 2024. L'enjeu de la visibilité est critique.
- **Réaction Concurrentielle** : Risque de copie rapide de nos mécaniques par des acteurs majeurs.



LA STRATÉGIE DU 'SNIPER' GÉOGRAPHIQUE : PRÉCISION ET IMPACT MAXIMAL

LA STRATÉGIE

ZONE 1 : LA PUISSANCE ÉCONOMIQUE (USA & CHINE)

DATA CLÉ : Les deux géants du marché génèrent chacun environ **45-49 Milliards \$** de revenus.

↳ **DÉCISION STRATÉGIQUE** : Présence indispensable pour assurer le volume et la valeur.

ZONE 2 : LE MARCHÉ DOMESTIQUE (EUROPE)

STRATÉGIE : Marché lucratif et stable, berceau de notre studio.

↳ **ACTION CLÉ** : Localisation native (FR, EN, DE, ES, PT) dès le J1 pour maximiser la pénétration.

ZONE 3 : LE LEVIER DE VOLUME (ASIE-PACIFIQUE)

SPÉCIFICITÉ : Japon & Corée du Sud sont des marchés 'Cœur' pour le PVE Coop (culture forte du jeu social).

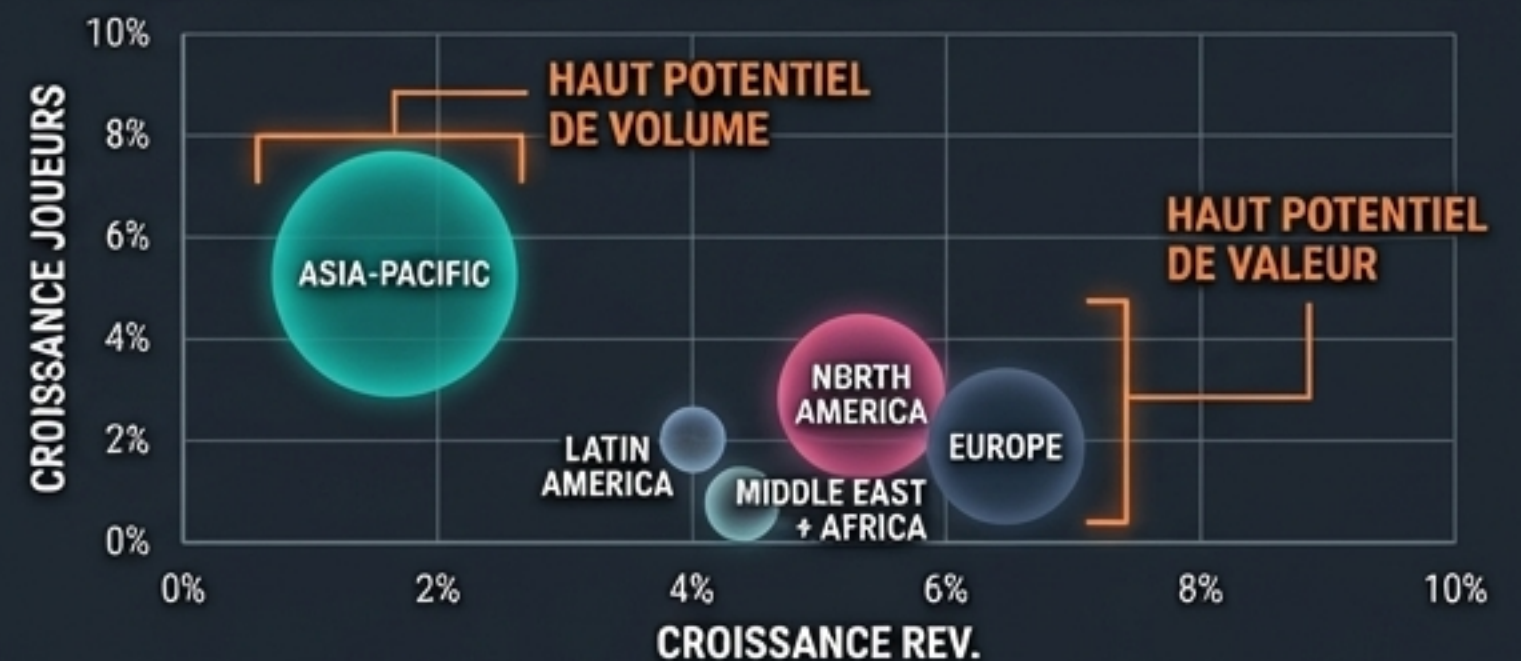
↳ **DÉCISION STRATÉGIQUE** : Localisation dédiée pour capter cette demande spécifique et maximiser l'engagement.

LES DONNÉES

RÉPARTITION DU CA MONDIAL (B\$)



MATRICE DE CROISSANCE : REVENUS VS JOUEURS



DISTRIBUTION : LE CHOIX DU "PREMIUM SANCTUARY" PC + PS5

RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES GLOBAL



LES EXCLUSIONS (LE "NON-GO")

- Mobile (55% du marché) : EXCLU.**
Raisons : Saturation (+450k jeux), coût d'acquisition client (UA) prohibitif, modèle incompatible avec le Premium à 40€.
- Xbox Series : RISQUE.**
Raisons : Parc installé en retrait (25M vs 50M PS5), dynamique commerciale faible, modèle dominé par le Game Pass qui rend la vente unitaire difficile.

LA CIBLE (LE "GO")

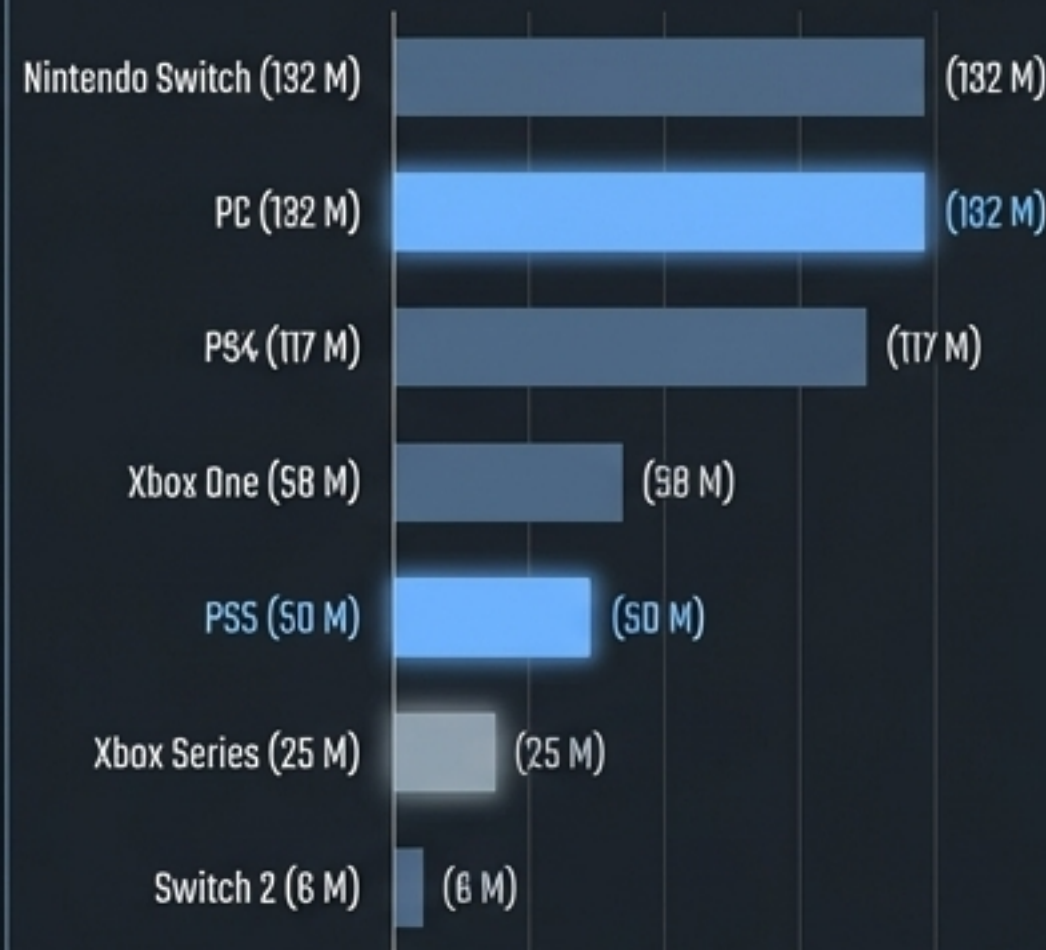
- Cœur de Cible : PC (Steam) + PS5.**
PC : Pour la communauté et la 'Long Tail' (132M MAU).
PS5 : Leader Gen 9 incontesté (50M d'unités), marché 100% Premium.

La PS5 offre un **ratio Saturation/Visibilité optimal** (~8k jeux) face à Steam (117k jeux), permettant une mise en avant plus efficace.

L'OPPORTUNITÉ FUTURE

- Nintendo Switch 2 : PHASE 2**
Marché en hyper-croissance attendu en 2025.
Condition : Validation technique pour ne pas dégrader l'expérience.

BASE INSTALLÉE (M UNITÉS)



LE CHOIX DU GENRE : ÉVITER LES PIÈGES DES GÉANTS POUR MAXIMISER LE ROI

⊖ ACTION

Diagnostic :
SATURATION EXTRÊME

Le Leurre : Le plus gros revenu global (\$16.6Md).
La Réalité : +49 titres AA/AAA sortis en un an, créant un embouteillage marketing sans précédent.

Verdict : Risque de noyade immédiate.

GENRE	REVENU SCÉNARIO RÉALISTE (M\$)	VENTES MOYENNES (K)
Shooter	3,60	2100
Action	3,80	1200
RPG	⊖ RPG Diagnostic : BARRIÈRE À L'ENTRÉE BUDGÉTAIRE Le Leurre : Revenu moyen record (\$31M). La Réalité : Nécessite une profondeur immense, souvent une IP connue. Risque de dérapage budgétaire. Verdict : Trop risqué pour une première IP.	1100
Racing		850
Sports		700
Strategy		500

✓ SHOOTER

Diagnostic :
L'ÉQUILIBRE PARFAIT

La Data : Revenu Médian (\$3.6M) supérieur au RPG (\$3.2M), avec des ventes moyennes élevées (2.1M).

L'Avantage : Moins saturé que l'Action. Boucle de gameplay maîtrisable pour un studio AA.

Verdict : Le meilleur retour sur investissement pour notre budget.

ILS ONT OUVERT LA VOIE : LA PREUVE IRREFUTABLE DU CONCEPT SUR LE MARCHÉ

CAS 1 : LE PHÉNOMÈNE (SUCCÈS MASSIF)



HELLDIVERS 2 (2024)

>12 Millions
d'unités vendues.

CLÉ DU SUCCÈS :
Gameplay émergent &
Prix tactique (40€).

CAS 2 : LA QUALITÉ (ATTENTE DU MARCHÉ)



SPACE MARINE 2 (2024)

~4.5 Millions
d'unités vendues.

CLÉ DU SUCCÈS :
Fidélité artistique absolue &
expérience "Power Fantasy".

CAS 3 : LA RÉTENTION (MODÈLE LONG TERME)



DEEP ROCK GALACTIC (2020+)

>4 Millions
d'unités (Long Tail).

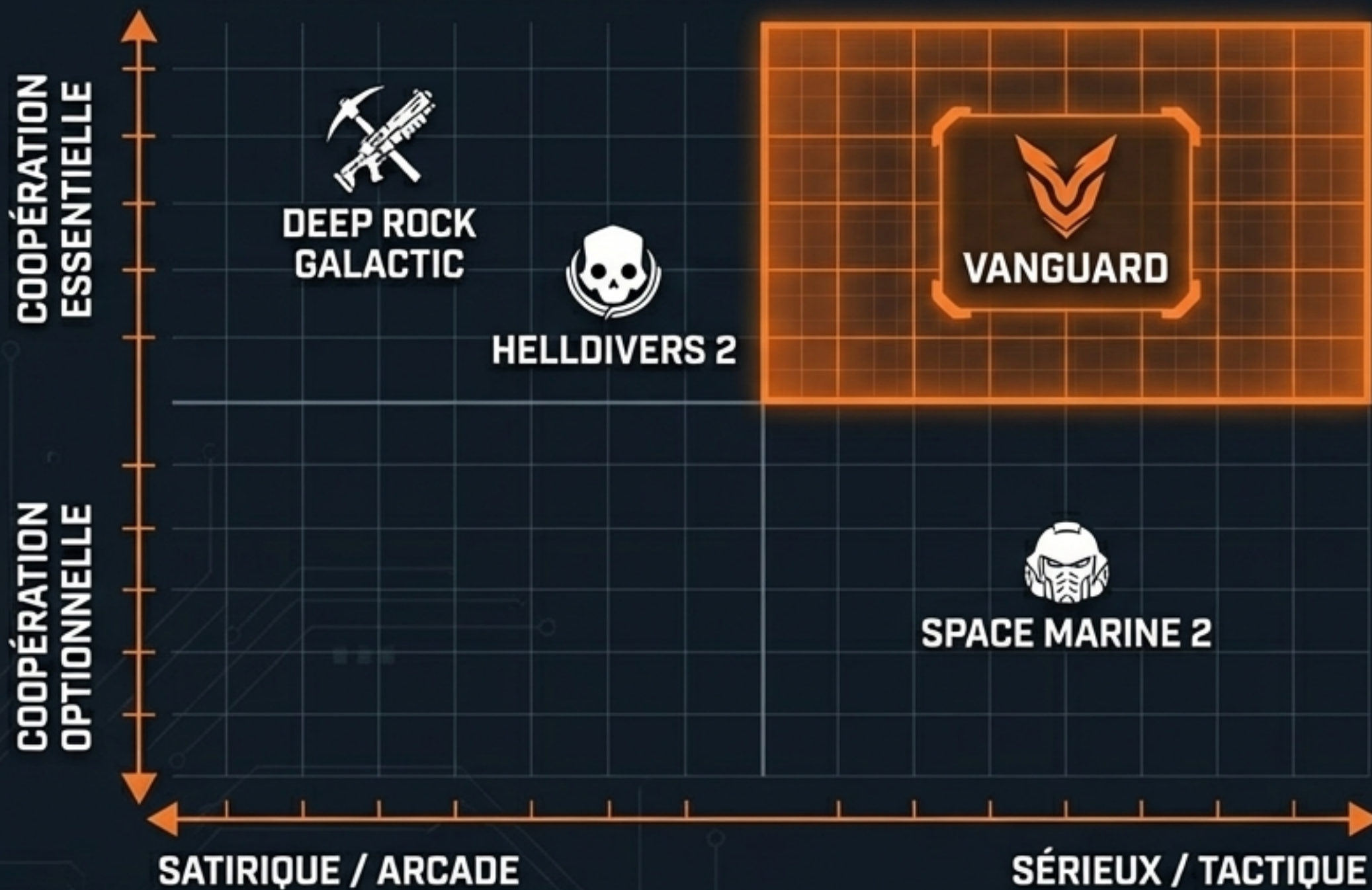
CLÉ DU SUCCÈS :
Communauté positive
& Mises à jour régulières.

CONCLUSION STRATÉGIQUE

Le marché du Shooter Coopératif n'est pas une niche, c'est un nouveau standard. La demande pour ces expériences est validée par des dizaines de millions de joueurs. Notre stratégie est alignée sur une tendance de fond confirmée.

PAYSAGE CONCURRENTIEL & NOTRE DIFFÉRENCIATION STRATÉGIQUE

CARTOGRAPHIE DU MARCHÉ SHOOTER COOPÉRATIF



NOTRE OCÉAN BLEU

Le quadrant du shooter tactique où la coopération n'est pas une option mais le cœur du gameplay reste largement inexploité.

NOTRE DIFFÉRENCIATION

- VS HELLDIVERS 2** : Nous remplaçons la satire par une SF 'Hard' et immersive.
- VS SPACE MARINE 2** : Nous remplaçons le 'Power Fantasy' solo par une interdépendance tactique d'escouade.
- VS DEEP ROCK GALACTIC** : Nous ciblons une expérience plus mature et intense.

LE PROJET VANGUARD : LE PRODUIT ET SA CIBLE EN PARFAITE ADÉQUATION

CONCEPT : "OPERATION VANGUARD"

Genre : Shooter Coopératif Tactique (Escouade de 4).

Setting : Science-Fiction 'Hard' (Inspiration : *The Expanse* / *Aliens*).

USP (Unique Selling Proposition) :

1. **Gameplay Émergent** : Chaque mission est unique grâce à une IA dynamique ('Directeur de Jeu').
2. **Coopération Forcée** : Des mécaniques de jeu qui exigent une véritable entraide et interdépendance entre les joueurs.

PERSONA : "LE COMMANDANT COOPÉRATIF"

Profil Démographique : 25-35 ans (Millénial), Actif, CSP+.

Profil Psychographique :

- Fuit activement la toxicité et le stress des jeux compétitifs (PVP).
- Cherche du 'Quality Time' avec ses amis après le travail.

Comportement d'Achat :

Privilégie les expériences Premium finies et de qualité aux modèles Free-to-Play sans fin.

LA BOUCLE D'ENGAGEMENT : LE SYSTÈME POUR FIDÉLISER ET MONÉTISER

LE "GAME LOOP" (REJOUABILITÉ INFINIE)



- **Mécanique** : Missions procédurales + IA "Directeur de Jeu" qui adapte les défis en temps réel.
- **Résultat Garanti** : Chaque partie est unique, empêchant la lassitude et maximisant la rejouabilité.

GAME
LOOP

LE "SOCIAL LOOP" (VIRALITÉ ORGANIQUE)



- **Mécanique** : Coopération forcée par le game design (mécaniques d'entraide obligatoires, rôles interdépendants).
- **Résultat Garanti** : La toxicité est structurellement impossible, favorisant la création de liens sociaux forts et le bouche-à-oreille.

SOCIAL
LOOP

LIVE
LOOP

LE "LIVE LOOP" (RENDEZ-VOUS COMMUNAUTAIRE)



- **Mécanique** : Une méta-campagne globale ("Guerre Galactique") qui évolue en fonction des actions de tous les joueurs.
- **Résultat Garanti** : Crée un rendez-vous quotidien et un sentiment d'appartenance à une cause commune plus grande.

UN MODÈLE ÉCONOMIQUE HYBRIDE, ÉTHIQUE ET RENTABLE

PILIER 1 : L'ACQUISITION (SÉCURISER LE BREAK-EVEN)

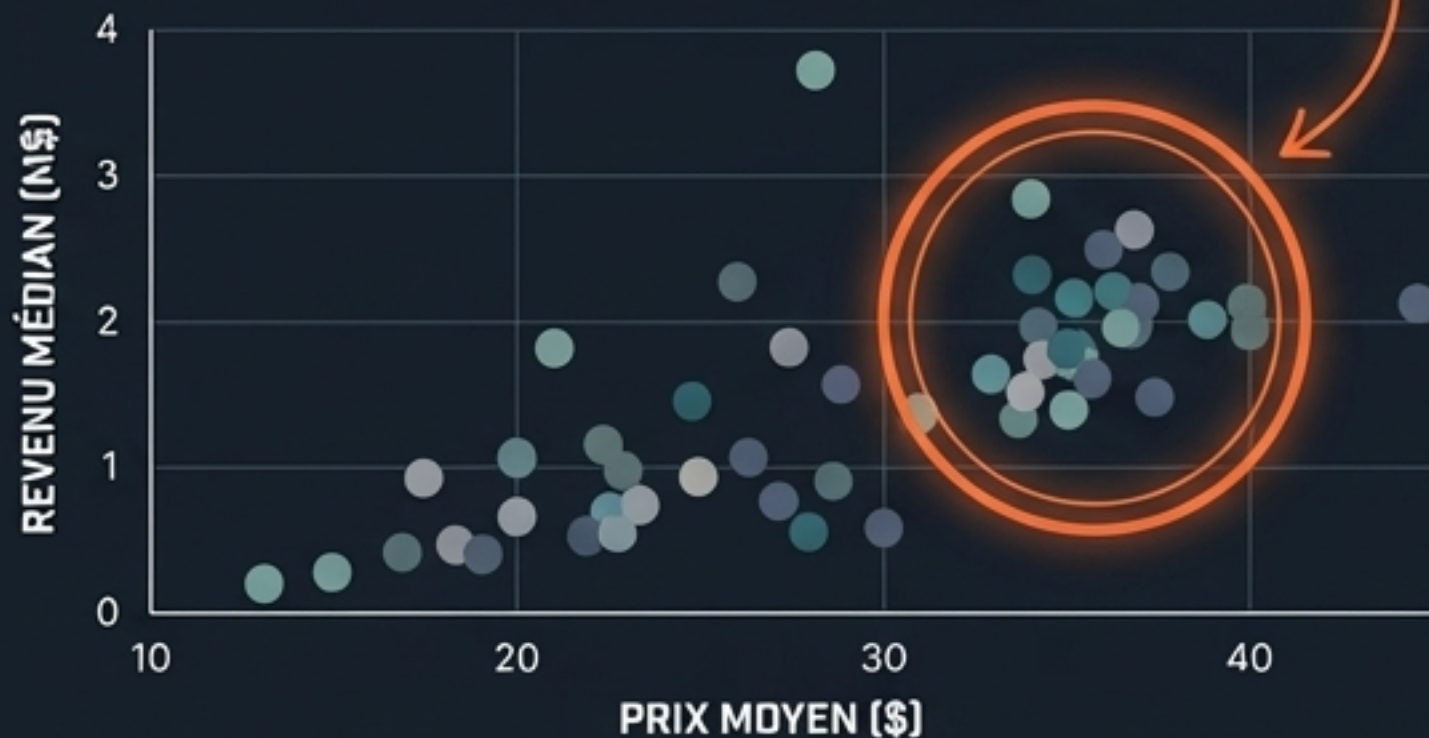
STRATÉGIE : **LE PRIX TACTIQUE : 39.99€**

POSITIONNEMENT : Se situe sous la barrière psychologique des 80€ des AAA, favorisant l'achat impulsif.



RÔLE FINANCIER : Sécuriser le volume de ventes initial pour couvrir rapidement les coûts de production.

POSITIONNEMENT : PRIX VS REVENUS



La zone des 30-40\$ concentre la plus forte densité de succès financiers médians.

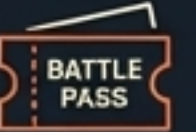
PILIER 2 : LA RÉTENTION (GÉNÉRER LA PROFITABILITÉ)

STRATÉGIE : **LA MONÉTISATION ÉTHIQUE : COSMÉTIQUES & LIVE OPS**

DÉTAILS : Battle Pass non-expirable + Boutique de Skins (100% cosmétique, sans Pay-to-Win) + DLC d'extension.



RÔLE FINANCIER : Générer la marge à long terme et financer le suivi du jeu (+30% de revenus additionnels estimés).



RÉPARTITION DU CA : PREMIUM VS F2P



62% des revenus globaux de l'industrie proviennent des modèles à récurrence, validant notre approche hybride.

TRAJECTOIRE FINANCIÈRE : UNE RENTABILITÉ SÉCURISÉE AVEC UN FORT POTENTIEL DE CROISSANCE

PARTIE 1 : LES HYPOTHÈSES CLÉS (INPUTS)

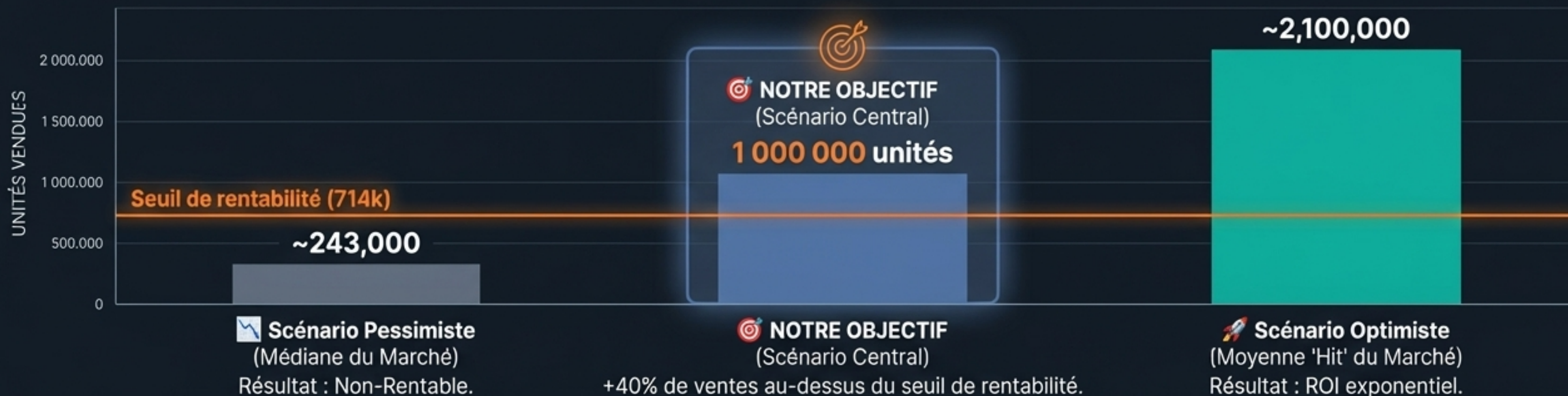


Budget de Développement : 20 M€
(Standard haut du segment 'AA').



Seuil de Rentabilité (Break-even) : 714 000 unités
nécessaires pour couvrir le budget.

PARTIE 2 : L'ANALYSE DES SCÉNARIOS (COMPARATIF MARCHÉ)



PARTIE 3 : CONCLUSION FINANCIÈRE (LE "SO WHAT?")

Notre objectif central d'1 Million de ventes génère un **Revenu Net estimé à ~28M€** contre un budget de 20M€, soit un **ROI positif de ~40%** dès la première année.

SYNTHÈSE ET RECOMMANDATION : LANCER LA PRÉ-PRODUCTION DU PROJET VANGUARD

LA RECOMMANDATION STRATÉGIQUE

Au vu des indicateurs de marché (Opportunité), de produit (Faisabilité) et financiers (Rentabilité), nous recommandons le lancement immédiat de la phase de pré-production.

LES 3 PILIERS DE LA DÉCISION



1. OPPORTUNITÉ VALIDÉE

Un marché Shooter PVE profond, en croissance et moins saturé que l'Action ou le PVP.



2. SÉCURITÉ STRATÉGIQUE




Un modèle de distribution 'Premium Sanctuary' (PC+PS5) qui écarte les risques financiers et structurels du Mobile et du F2P.



3. RENTABILITÉ MAÎTRISÉE

Un seuil de rentabilité atteignable (714k ventes) avec un potentiel de succès ('Upside') élevé, validé par les comparables du marché.

PROCHAINES ÉTAPES DE VALIDATION (PROOF OF CONCEPT)

-  Validation formelle de l'enveloppe budgétaire de 20M€.
-  Lancement du recrutement des leads créatifs clés.
-  Production d'un prototype 'Vertical Slice' pour valider la boucle de gameplay (Go/No Go technique).