



GUIDE PRATIQUE / ÉDITION 2026

Une concession. Trois validations. Un seul modèle 3D.

Les rendus dont un concessionnaire a besoin pour faire valider une concession neuve ou rénovée par le constructeur, la banque et la mairie : quelles vues pour quel lecteur, ce qu'un seul modèle fait économiser, et ce que cela coûte, ligne par ligne.

POUR COMMENCER

Une concession se valide avant d’être construite

Les groupes de distribution paient rarement trop cher une image. Ils paient trop parce que la même concession est redessinée pour chaque lecteur : la revue de la charte par la marque, le comité de crédit de la banque, le service d'urbanisme, la campagne d'ouverture. Chaque lecteur demande d'autres vues, et chaque tour repart d'un fichier vierge.

Résultat : la marque voit une façade, la banque une autre, la mairie une troisième, et personne ne sait plus laquelle est le projet. Un seul modèle 3D du bâtiment et du site, construit une fois, donne à chaque lecteur une vue de la même concession, et les visuels d'ouverture viennent du modèle que la marque a déjà validé.

CHAQUE LECTEUR SERVI À PART		CHAQUE LECTEUR SERVI PAR UN SEUL MODÈLE	
01	La revue de la marque attend un nouveau dessin de façade	La façade est rendue selon la charte à partir du modèle	
02	La banque voit un croquis et un tableau	La banque voit le hall d'exposition et l'espace de livraison	
03	La mairie reçoit des élévations à plat	La mairie reçoit des vues depuis la rue, de jour et de nuit	
04	Les finitions changent d'un tour à l'autre	Les finitions sont fixées une fois et conservées	
05	La campagne d'ouverture repart de zéro	Les images d'ouverture viennent des scènes validées	

Planifiez les validations, puis la liste des rendus.

Décidez ce que chaque lecteur doit valider, dans l'ordre : la marque, l'argent, la mairie, les clients. Les vues découlent de ces décisions, pas de ce qui rend bien dans un portfolio.



Rendu de production Maverick Frame.

LA LISTE DES VUES

Le lot des groupes, chiffré ligne par ligne

Un composite de commandes typiques de groupes de distribution, pas le budget d'un client précis. Il suppose une concession neuve avec un showroom, une réception atelier et un parking. Les vues sont chiffrées à notre tarif architecture de \$39 : une vue intérieure représente 10 heures, une vue extérieure 16, une vue aérienne 24.

	POSTE	BASE	AU TARIF STUDIO
01	Modèle 3D du bâtiment, du showroom et du site d'après les plans	création, une seule fois	\$2 400
02	Modèle de contexte de la rue et des bâtiments voisins	création, une seule fois	\$900
03	Plan 3D du showroom et de la réception atelier	1 x \$936	\$936
04	Façade selon la charte, de jour et de nuit	2 x \$624	\$1 248
05	Hall d'exposition, espace de livraison et salon client	3 x \$390	\$1 170
06	Vue aérienne du site avec parking, totem et signalétique	1 x \$936	\$936
	Modélisé une fois : bâtiment et rue		\$3 300
	7 vues pour la marque, la banque et la mairie		\$4 290

Le lot du groupe de distribution, chiffré en composite **\$7 590**

La concession suivante du groupe : nouveau bâtiment, finitions et caméras réutilisées **\$3 804**

Le site suivant coûte \$3 804 pour ses premières vues.

Les finitions, le mobilier et les réglages de caméra sont repris de la concession validée : le site suivant démarre avec un nouveau modèle de bâtiment, pas avec un nouveau design.

IMAGE	QUI ELLE CONVAINC	OÙ ELLE SERT
Façade selon la charte	Le constructeur	Candidature au réseau, revue de la charte
Hall d'exposition et espace de livraison	La banque, les investisseurs	Business plan, comité de crédit
Vue depuis la rue, de jour et de nuit	L'urbanisme, les riverains	Dossier de permis, réunion publique
Salon client et images d'ouverture	Vos clients	Campagne d'ouverture, réseaux sociaux

ERREURS

Six lignes de brief qui coûtent un second tour

Elles viennent de briefs de concessionnaires que nous recevons. Chacune se comprend, et chacune gaspille une vue ou double le travail.

CE QUE VOUS ÉCRIVEZ SOUVENT

CE QU'IL VAUT MIEUX ÉCRIRE

01	Faites-en quelque chose de premium	Envoyez le manuel de charte de la marque et deux concessions que vous admirez. Le premium vient des matériaux et de la lumière, pas de voitures en plus.
02	Les plans suivront	Envoyez dès maintenant le plan de masse et l'emprise du bâtiment. Le modèle se construit pendant que les plans sont finalisés.
03	La banque veut quelque chose pour vendre	Dites quelle décision la banque doit prendre. Le hall d'exposition et l'espace de livraison suffisent en général à la porter.
04	Montrez toutes les voitures que nous vendons	Choisissez les modèles phares pour les vues du showroom. La gamme complète va dans les formats d'ouverture.
05	L'atelier, nous le ferons plus tard	Envoyez dès maintenant le plan de l'après-vente, pour que le site et le parking soient conçus avec lui.
06	Comme notre dernière concession	Joignez les derniers fichiers et dites ce qui change : marque, taille ou site. Les finitions archivées couvrent le reste.

Gardez le modèle, pas seulement les images.

Demandez que le modèle du bâtiment et les scènes restent archivés. La rénovation, la marque suivante et le site suivant du groupe partent alors du rendu, pas de la modélisation.



Rendu de production Maverick Frame.

UNE SEULE PAGE

Ce que les groupes nous envoient vraiment

Les concessionnaires n'envoient pas de cahier des charges. Pour une concession neuve, ils envoient quelque chose de proche de ceci, souvent dans le corps d'un e-mail, et cela suffit pour établir un devis.

01	Le site	Le plan de masse, le relevé du géomètre ou une capture satellite avec la parcelle repérée.
02	Le bâtiment	Des plans, des croquis ou le bâtiment existant à rénover.
03	La marque	Le manuel de charte architecturale ou les directives de design de la marque.
04	Le showroom	Combien de voitures exposées, et quels modèles en tête.
05	L'après-vente	Réception atelier, postes, carrosserie ou station de lavage, s'il y en a.
06	Le style	Deux concessions que vous admirez, et ce que vous ne voulez pas.
07	Les lecteurs	Revue de la marque, banque, mairie ou ouverture, et dans quel ordre.
08	La date	Quand a lieu la première revue, et quelle décision en dépend.
09	Le budget	Pour l'ensemble du projet ou par étape. L'un ou l'autre suffit pour cadrer.

Commencez par la façade

Faites d'abord valider la façade selon la charte. Les intérieurs et les vues du site suivent ce modèle.

Testez la vue de nuit

Faites représenter la rue de jour et de nuit pour la mairie. Un rendu se corrige ; un totem construit, non.



Rendu de production Maverick Frame.

CE QUE CELA COÛTE

Prix du marché et nos conditions, pour vérifier n'importe quel devis

Fourchettes observées sur le marché en 2026, de l'indépendant au studio. Servez-vous-en pour vérifier n'importe quel devis, y compris le nôtre.

TRAVAIL COMMANDÉ	INDÉPENDANT	STUDIO
Image extérieure, à l'unité	\$100 - 300	\$250 - 600
Image intérieure, à l'unité	\$120 - 350	\$300 - 700
Lot de 5 - 8 vues	\$600 - 1 500	\$1 500 - 4 000
Animation, à la minute	\$1 000 - 3 000	\$3 000 - 8 000

Nos délais et nos conditions de correction standard. C'est ce que nous chiffrons, sauf si un projet demande autre chose, et nous le disons avant de commencer.

ÉTAPE OU LIVRABLE	STANDARD MAVERICK FRAME
Premier jet d'une image fixe	3 à 5 jours ouvrés à partir d'un brief complet
Images finales, lot de 5 - 8	2 à 3 semaines, premiers jets compris
Animation jusqu'à une minute	4 à 6 semaines, storyboard et prévisualisation d'abord
Tours de correction inclus	Deux au stade du premier jet, un sur l'image finale
Ce qui compte comme un tour	Une seule liste de remarques consolidée, envoyée en une fois
Livraison express	Deux fois moins de temps pour environ 40 % de plus, si le planning le permet

Choisissez un studio avant que l'échéance ne brûle

Les projets les plus coûteux que nous voyons ne sont pas ceux qui ont été mal briefés. Ce sont ceux qui l'ont été dans l'urgence, après la défaillance du premier prestataire, sans que la date de lancement bouge. Évaluez un ou deux studios tant que rien ne presse.

Un mot sur l'internalisation : un seul graphiste 3D a besoin d'une dizaine d'abonnements logiciels, d'une station de travail et de toute une série de compétences voisines, de la modélisation et de l'éclairage à la post-production et à la relation client. Cela ne se rentabilise que si cette personne est occupée tous les jours. En dessous, le calcul penche de lui-même vers l'externalisation.

LA SUITE

Envoyez-nous le plan de masse et la charte de la marque

Le plan de masse ou le relevé, le manuel de charte architecturale de la marque, d'éventuels croquis ou plans et la date de la prochaine revue, dans l'état où ils sont. Nous vous répondrons avec un périmètre, un prix et les questions qui les déterminent, par écrit, sans appel commercial.

Le formulaire de contactmaverickframe.com/contacts/

Projets de concessionmaverickframe.com/fr/solutions/conception-concession-automobile/

Ou tout simplement

répondez à l'e-mail qui vous a apporté ce guide.

Écrit par ceux qui lisent ces briefs

Dim Kuzmenko est cofondateur de Maverick Frame Studio. Les chiffres de ce guide viennent de notre propre boîte de réception et de notre propre grille tarifaire, pas d'une enquête sectorielle.