



GUIDE PRATIQUE / ÉDITION 2026

Un luminaire se vend par sa lumière. Pas par sa forme.

Les scènes produit et d'intérieurs éclairés dont une marque de luminaires a besoin pour ses catalogues, les prescripteurs et le web, de jour comme de nuit, chiffrées ligne par ligne, avec le brief à envoyer.

POUR COMMENCER

Le visuel produit oublie le produit

Une marque de luminaires vend de la lumière, et un luminaire photographié sur fond blanc, éteint, n'en montre rien. Prescripteurs et architectes d'intérieur veulent voir la flaque de lumière sur la table, le lavage sur le mur, la lueur à travers l'abat-jour et l'absence d'éblouissement.

Les marques paient trop en mettant chaque luminaire en scène dans une vraie pièce, qu'il faut louer, et sous-exploitent la 3D en commandant des intérieurs de jour où la lampe est éteinte. C'est une image de mobilier avec une lampe dedans.

CE QUI EST COMMANDÉ	CE QUI VEND LE LUMINAIRE
01 Des vues sur fond blanc, éteint	Les mêmes vues allumé, diffuseur lumineux. Deux images par luminaire, et c'est la seconde qui vend.
02 Des intérieurs de jour, la lampe en décoration	La même scène au crépuscule, le luminaire comme source principale. C'est la nuit que le produit travaille.
03 Chaque finition mise en scène dans une pièce	Une scène éclairée par luminaire, les autres finitions sur fond blanc, où l'acheteur les compare côte à côte.
04 Une belle lumière, inventée	Une lumière qui suit les données photométriques, pour qu'un prescripteur puisse se fier à ce qu'il voit.

Envoyez le fichier IES.

Les données photométriques décrivent exactement comment le luminaire diffuse sa lumière. Intégrées au rendu, elles font d'une jolie image une image sur laquelle un éclairagiste peut travailler, et elles sont souvent déjà sur votre site.



Rendu de production Maverick Frame.

LA LISTE DES VUES

Le jeu de la collection, chiffré

Un composite des jeux lumineux que nous chiffrons, aux tarifs d'un studio de milieu de marché, pour une famille de quatre luminaires, une suspension, une applique, un lampadaire et une lampe à poser, en deux finitions chacun. Chaque image montre le produit, la lumière, ou les deux.

	POSTE	BASE	TARIF STUDIO
01	Maquettes produit d'après CAO, quatre luminaires	4 x \$350	\$1 400
02	Vues sur fond blanc, éteint	4 x \$150	\$600
03	Vues sur fond blanc, allumé, diffuseur lumineux	4 x \$200	\$800
04	Seconde finition de chaque luminaire, allumé et éteint, sur fond blanc	8 x \$100	\$800
05	Intérieurs éclairés au crépuscule, un par luminaire	4 x \$550	\$2 200
06	Les quatre mêmes scènes de jour	4 x \$300	\$1 200
07	Gros plans : diffuseur, articulation, interrupteur, patère	4 x \$200	\$800
08	Scène projet pour prescripteurs, la famille réunie	1 x \$650	\$650
09	Études de lumière d'après les données IES	2 x \$400	\$800
10	Boucles de variation de 15 secondes pour le web et les réseaux	2 x \$1 200	\$2 400
	Maquettes et images fixes, 01-09		\$9 250
	Animation, 10		\$2 400
	Le jeu de collection complet		\$11 650
	La nuit d'abord : lignes 01, 03 et 05		\$4 400

La ligne 06 est bon marché parce que la ligne 05 existe.

La version de jour d'une scène éclairée est un rééclairage d'une scène déjà construite et validée. Commandez le crépuscule d'abord et ajoutez le jour en rééclairage ; une scène de jour seule montre votre produit éteint.

LES ERREURS DE VOTRE CÔTÉ DE LA TABLE

Ce que disent les briefs lumineux, et quoi écrire

Six phrases que nous lisons dans presque tous les briefs de luminaires. Chacune laisse la lumière à nos suppositions ou multiplie le nombre d'images.

DANS LE BRIEF	CE QU'IL FAUT ÉCRIRE
01 Montrer la lumière avec élégance	Envoyez les fichiers IES et dites quel effet compte : la flaque sous la suspension, le lavage du mur, la lueur à travers l'abat-jour. Sinon, la lumière est une supposition.
02 Un intérieur haut de gamme	Nommez les projets où vous vendez : hôtellerie, résidentiel, bureaux, commerce. Une suspension au-dessus d'un bar d'hôtel et d'une table familiale, ce sont deux scènes.
03 Toutes les finitions dans toutes les scènes	Une finition par scène, les autres sur fond blanc. Le lecteur d'un catalogue compare les finitions côte à côte, pas d'une pièce à l'autre.
04 Température de couleur réaliste	Indiquez-la en kelvins, et dites si la lumière du jour peut s'y mêler. Une lumière chaude face à une fenêtre froide est un vrai choix, aux vraies conséquences.
05 D'autres lampes autour	Dites si d'autres luminaires de votre gamme peuvent apparaître. Sinon, la pièce reçoit des sources neutres cachées et votre produit porte la lumière.
06 Catalogue prêt pour le salon	Donnez la date d'impression du catalogue, pas celle du salon. Les catalogues partent à l'impression des semaines avant l'ouverture du stand.

Répondez sur le papier, pas dans un tour de corrections.

Chaque ligne ci-dessus se règle en quelques minutes avant le démarrage, et coûte un tour de corrections entier après la première esquisse. Gardez les deux tours d'esquisse pour les images, pas pour le brief.

LA PAGE UNIQUE

Ce que les éditeurs de luminaires nous envoient

Les clients dont les logos figurent sur nos pages de services n'envoient pas de cahier des charges. Pour une collection, ils envoient quelque chose de proche de ceci, souvent dans le corps d'un e-mail, et cela suffit pour chiffrer et pour démarrer.

01	Les luminaires	La famille, les types et leurs dimensions. Une ligne.
02	Les fichiers	CAO, fichiers IES et échantillons de finition. Précisez lesquels sont définitifs.
03	L'effet	Ce que doit faire la lumière : flaque, lavage, lueur, accent.
04	Température de couleur	En kelvins, et si le luminaire est gradable ou réglable.
05	Les cadres	Hôtellerie, résidentiel, bureaux ou commerce, un par luminaire.
06	Jour et nuit	Quelles scènes demandent les deux, lesquelles seulement le crépuscule.
07	Les finitions	Laquelle domine dans les scènes, lesquelles n'apparaissent que sur fond blanc.
08	Où ce sera publié	Catalogue, site, portail prescripteurs, revendeurs, réseaux.
09	La date	Le jour où le catalogue part à l'impression.
10	Le budget	Un montant ou une fourchette. C'est le chemin le plus court vers le bon périmètre.

Envoyez un échantillon si possible

Un luminaire sur notre bureau montre comment le diffuseur s'illumine vraiment. Le fichier photométrique donne les chiffres ; l'échantillon donne le caractère.

Si le budget est divisé par deux, gardez la nuit

Gardez les scènes au crépuscule et les vues allumées. Ce sont les images que personne d'autre ne peut faire de votre produit, et celles qui résistent le plus à la photographie.

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 la CAO et les fichiers IES

Maquettes CAO, fichiers IES, échantillons de finition, un luminaire ou un premier brief, dans l'état où ils sont. Nous répondrons avec un périmètre, un prix et les questions qui le déterminent, par écrit, sans appel commercial.

Le formulaire de contactmaverickframe.com/contacts/**Scènes de luminaires**maverickframe.com/fr/services/perspective-3d-interieure/**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.