



GUIDE PRATIQUE / ÉDITION 2026

Trop grande pour le stand. Les images qui font **vendre le réseau.**

Comment un constructeur de machines ou de véhicules bâtit les images de son réseau : chaque configuration, chaque terrain, un jeu chiffré et les lignes de brief qui ramènent au shooting.

POUR COMMENCER

Les concessionnaires vendent avec vos images

Un constructeur de machines vend par ses concessionnaires, et les concessionnaires vendent avec les images que vous leur donnez. La machine est trop grande pour être bien éclairée en studio, trop lourde pour aller sur chaque salon, et elle travaille rarement à l'heure devant un photographe. L'image de référence finit donc par être ce qu'a produit le dernier shooting : le modèle de base, dans la cour de l'usine, un jour gris.

L'essentiel des surcoûts que nous voyons vient de ce shooting. Il est réservé pour une configuration, une saison et un lieu, et chaque accessoire, option ou millésime suivant en demande un autre. Les concessionnaires combrent les trous avec leurs propres photos de téléphone. Un modèle maître construit une fois à partir de la CAO couvre chaque configuration, et la machine travaille sur n'importe quel terrain sans quitter l'usine.

CE QUE PRÉVOIT LE CONSTRUCTEUR		CE QU'UTILISENT VRAIMENT LES CONCESSIONNAIRES	
01	Un shooting de la première unité à l'usine	Des vues nettes sur fond blanc pour le portail et la fiche devis, avec chaque option	
02	La machine sur le stand du salon	Une boucle sur le mur LED, parce que la machine est trop grande ou trop récente pour être transportée	
03	Une image phare du modèle de base	La configuration demandée par leur client, avec le bon accessoire monté	
04	La brochure imprimée	Des recadrages pour leur site, leurs réseaux sociaux et leurs annonces locales, cadrés pour chaque format	
05	Une saison, un lieu	La même machine dans le terrain et la météo de chaque marché	

Un modèle au lieu du prochain shooting.

Un constructeur de machines forestières avec qui nous travaillons a remplacé son shooting photo et vidéo par des rendus studio, des scènes en forêt et de l'animation issus d'un seul modèle. Les chiffres ci-dessous viennent de ce lancement.

65%

DE COÛT DE PRODUCTION EN MOINS QUE LE SHOOTING PHOTO ET VIDÉO

92%

D'ENGAGEMENT EN PLUS SUR SES PAGES PRODUIT

1

MODÈLE MAÎTRE DERRIÈRE CHAQUE VUE



Rendu de production Maverick Frame.

LE JEU CONCESSIONNAIRES

Une machine, chaque configuration, chiffrée

Un composite des jeux de lancement que nous confient les constructeurs de machines et de véhicules, chiffré à notre tarif de \$45 de l'heure à partir d'un export STEP propre avec liste des finitions. Une machine, deux accessoires, un décor de travail et une boucle pour le stand. Un export brut fusionné ajoute de la réparation avant le modèle.

POSTE	BASE	À \$45 DE L'HEURE
01	Modèle maître de la machine d'après un export STEP propre avec liste des finitions	40 h \$1 800
02	Deux accessoires modélisés d'après la CAO	2 x 8 h \$720
03	Vues studio sur fond blanc : six angles pour le catalogue et le portail concessionnaires	6 x 4 h \$1 080
04	Chaque accessoire monté, deux angles, sur la scène studio éclairée	4 x 1 h \$180
05	Décor de travail construit une fois : piste forestière, carrière ou cour	24 h \$1 080
06	Scènes en action : la machine à quatre tâches réelles	4 x 6 h \$1 080
07	Gros plans : cabine, commandes, hydraulique, attelage	4 x 4 h \$720
08	Variantes de coloris et de configuration pour les fiches devis	8 x 1 h \$360
09	Écorché de la transmission à partir du même modèle	8 h \$360
10	Boucle pour le mur LED du stand, 20 secondes	20 s x 2 h \$1 800
Construit une fois, lignes 01, 02, 05, 80 heures		\$3 600
Images et mouvement, lignes 03, 04, 06, 07, 08, 09, 10, 124 heures		\$5 580

Le jeu concessionnaires, 204 heures à \$45 **\$9 180**

Les mêmes 204 heures en abonnement dès \$35 **dès \$7 140**

VUE	CE QU'EN FAIT LE CONCESSIONNAIRE	OÙ ELLE SERT
Vues sur fond blanc	Monte ses devis et ses fiches portail, option par option	Portail concessionnaires, fiches devis, catalogue
Scènes en action	Montre au client la machine sur son type de chantier	Site du concessionnaire, annonces locales, réseaux
Gros plans	Répond à la question de la qualité de fabrication face au prix	Présentation commerciale, brochure
Boucle du stand	Attire les visiteurs quand la machine reste à l'usine	Mur LED, salons, événements concessionnaires

Commencez par le portail concessionnaires

Les lignes 01, 03 et 08 donnent aux concessionnaires une vue nette de chaque configuration : 72 heures, \$3 240. Le décor, les scènes et la boucle peuvent suivre pour le salon, à partir du même modèle.

ERREURS

Les erreurs de votre côté de la table

Voici des phrases que nous lisons presque chaque mois dans les briefs de constructeurs de machines. Chacune est raisonnable en réunion d'ingénierie et coûteuse en production.

CE QU'ÉCRIVENT LES CONSTRUCTEURS	CE QU'IL FAUT ÉCRIRE
01 « Montrez toute la gamme »	Nommez les trois configurations que les concessionnaires vendent le plus. Elles ont les vues phares ; le reste, ce sont des variantes à environ une heure chacune.
02 « Prenez la CAO du bureau d'études »	Un export STEP et une liste des finitions. Un export fusionné de toute la machine ajoute des heures de réparation avant le modèle.
03 « Montrez-la en situation réelle »	Nommez la tâche, le terrain, la saison et la charge. « Réel » signifie un travail précis, pas un décor générique.
04 « Les poses de la brochure »	Précisez les positions de flèche, de bras et d'accessoire, et qui au bureau d'études les valide à l'aperçu.
05 « Autocollants et logos à suivre »	Envoyez maintenant les fichiers de livrée et d'autocollants, en vectoriel. Les autocollants refaits d'après photo sont la source des erreurs.
06 « C'est pour le salon »	La date du salon, la taille et le format du mur LED, et la date limite des visuels du stand, qui tombe des semaines avant l'ouverture.

Avant de construire les scènes en action

- ☐ Le terrain, la saison et la météo dans lesquels la machine travaille.
- ☐ La tâche de chaque scène, et la charge portée ou levée.
- ☐ Les positions de flèche, de bras et d'accessoire, marquées sur un plan ou une photo.
- ☐ Un opérateur en cabine ou non, et des personnes à côté pour l'échelle ou non.
- ☐ Chaque format de chaque scène, y compris le recadrage du portail concessionnaires.



Rendu de production Maverick Frame.

LA PAGE UNIQUE

Ce que les constructeurs nous envoient vraiment

Les fabricants dont les logos figurent sur nos pages n'envoient pas de cahier des charges de rendu. Pour une nouvelle machine, ils envoient quelque chose de proche de ceci, avec l'export STEP en pièce jointe, et cela suffit pour établir un devis et réserver le temps.

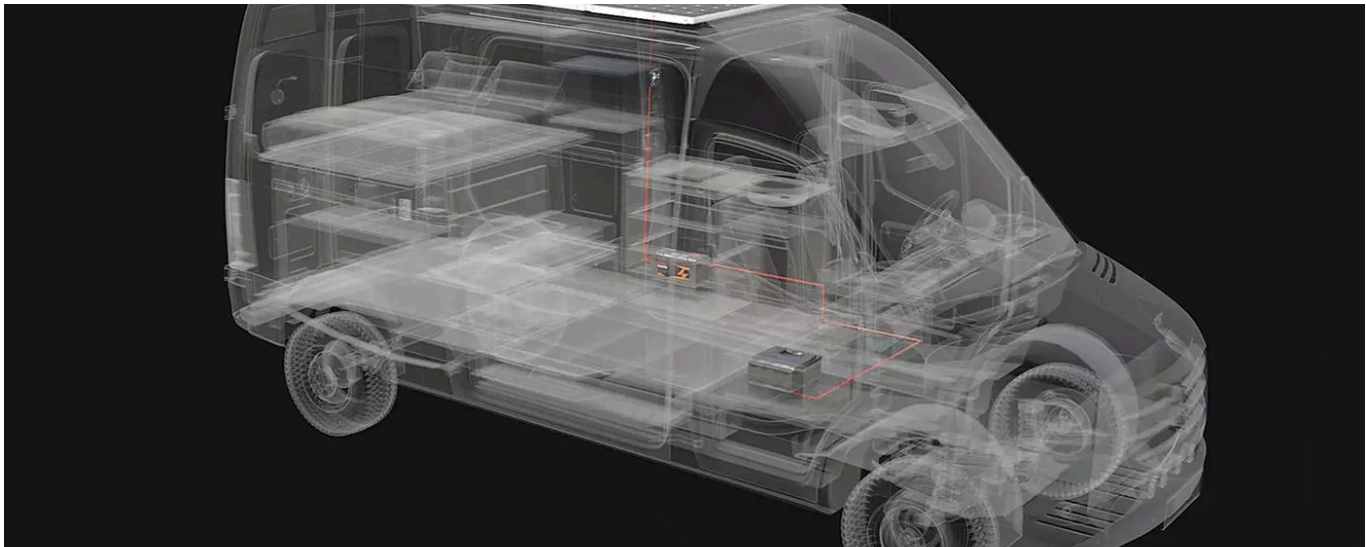
01	La machine	Une ligne, le nom du modèle et ce qu'il a de nouveau.
02	Le fichier	Un export STEP de la machine et de chaque accessoire.
03	Finitions	Une ligne par pièce visible : code couleur, brillance, texture.
04	Configurations	Les options et accessoires, et les trois que les concessionnaires vendent le plus.
05	Le décor	Où elle travaille : forêt, carrière, ferme, chantier, dépôt.
06	Les tâches	Ce qu'elle fait dans chaque scène, et la charge.
07	Livrée	Fichiers d'autocollants et de logos en vectoriel, et l'emplacement de chacun.
08	Formats	Portail concessionnaires, fiche devis, brochure, mur LED, réseaux sociaux.
09	Les dates	Le salon, le lancement réseau, la date d'impression du catalogue.
10	Le budget	Un montant ou une fourchette. C'est le chemin le plus court vers le bon périmètre.

Des poses validées par l'ingénierie

Nous plaçons les pièces mobiles sur les pivots de la CAO et envoyons un aperçu en clay. Un ingénieur valide les positions avant tout éclairage, pour qu'aucun concessionnaire ne montre un angle de flèche que la machine ne peut pas atteindre.

Un modèle, chaque millésime

Le modèle maître est archivé. L'an prochain, envoyez les pièces modifiées et les nouveaux coloris, et nous ne chiffons que les changements.



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 la CAO et la date du salon

Un export STEP de la machine et de ses accessoires, une liste des finitions, les fichiers de livraison et la date du prochain salon ou lancement réseau, dans l'état où ils sont. Nous répondons avec un périmètre, un prix et les questions qui le déterminent - par écrit, pas par un appel commercial.

Le formulaire de contactmaverickframe.com/contacts/**CGI pour fabricants**maverickframe.com/fr/solutions/industrie-et-fabrication/**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.