



GUIDE PRATIQUE / ÉDITION 2026

38 rendus. Trois réunions. **Sept** auraient suffi.

Une commande type de validation d'aménagement chiffrée ligne par ligne à 25 918 \$, et les sept vues qui font valider un bureau, une boutique ou une clinique en une réunion pour 3 100 \$.

POUR COMMENCER

Le projet était prêt. Les images, non.

La plupart des aménagements de bureaux, de boutiques et de cliniques qui prennent du retard ne butent pas sur la conception. Ils butent sur la réunion de validation, quand la direction, l'équipe de marque et le bailleur regardent la même série de rendus et que chacun n'y trouve pas l'image qui répond à sa question. La réunion se termine sur une liste de vues que quelqu'un veut voir, et sur la date de la suivante.

La série n'était pas mal faite. Elle a été commandée pour le bâtiment plutôt que pour la salle de réunion : une vue de chaque espace du plan, les deux ambiances de finition par prudence, une visite animée pour impressionner. Personne n'a écrit qui serait autour de la table, donc personne ne pouvait dire de quelles quatre ou cinq images ils avaient besoin, et la commande a grossi pour couvrir toutes les possibilités, sauf la bonne.

CE QU'ON COMMANDE EN GÉNÉRAL		CE QUE DEMANDE VRAIMENT LA RÉUNION
01	Une vue de chaque pièce du plan	Quatre ou cinq questions, une par personne autour de la table. Une pièce sur laquelle personne ne décide n'a pas encore besoin d'image.
02	Les deux ambiances sur chaque vue	La direction choisit une ambiance sur une seule image. Montrez la vue principale deux fois et déclinez la gagnante sur le reste.
03	Une visite animée pour convaincre la direction	Une direction valide une dépense. Il lui faut l'espace principal, le plan et le chiffre, pas un film.
04	Le bâtiment depuis chaque rue	Le bailleur et l'urbanisme ont besoin de la façade vue depuis le trottoir, avec l'enseigne posée.

Chaque « on pourrait voir » est une réunion de plus.

Chaque vue de cette liste, c'est un rendu de plus, une semaine de plus et une date de plus dans cinq agendas. La série qui l'évite est courte, et elle se choisit d'après qui sera dans la salle, pas d'après ce qui figure sur le plan.



Rendu de production Maverick Frame.

LA FACTURE

Ce que coûtent trois réunions en images

Voici un composite des commandes qu'on nous demande de chiffrer pour l'aménagement de bureaux, de boutiques et de cliniques, aux tarifs d'un studio de milieu de marché. Chaque ligne est une demande raisonnable prise seule. Le problème, c'est le moment : l'essentiel a été commandé avant que quiconque demande qui validerait, et le reste après une première réunion sans décision.

	POSTE	BASE	TARIF STUDIO
01	Une vue intérieure par pièce, seize pièces	16 x 450 \$	7 200 \$
02	La deuxième ambiance sur la moitié d'entre elles	8 x 450 \$	3 600 \$
03	Le bâtiment depuis trois rues	3 x 450 \$	1 350 \$
04	Une vue aérienne « pour le contexte »	1 x 600 \$	600 \$
05	Quatre panoramas à 360 degrés pour la direction	4 x 550 \$	2 200 \$
06	Une visite animée de 45 secondes	0,75 min	4 500 \$
07	Six nouvelles vues demandées à la première réunion	6 x 450 \$	2 700 \$
08	Changements de finitions reportés sur seize vues	16 x 120 \$	1 920 \$
	Sous-total, 38 images et un film		24 070 \$
	Express sur le deuxième lot, pour tenir la troisième réunion		+ 1 848 \$
	Ce qu'a coûté la commande		25 918 \$
	Ce que coûte la série de validation en sept vues		3 100 \$

38

IMAGES COMMANDÉES

3

RÉUNIONS POUR VALIDER

7

VUES DONT LA SALLE AVAIT BESOIN

3 100 \$

POUR CES SEPT-LÀ

L'écart, ce sont deux réunions, pas une remise.

Aucune des images en plus n'était un effort perdu, ni de notre côté ni du vôtre ; chacune répondait à une question posée par quelqu'un. Elles ont simplement été commandées avant de savoir qui demanderait quoi, puis recommandées dans l'urgence pour répondre à la question que la première série avait manquée. Les 22 818 \$ d'écart ne sont pas une marge de négociation. C'est le prix de n'avoir pas écrit qui serait dans la salle.

Comment le lire. Les lignes 01 à 06 ont été commandées avant la première réunion, pour le bâtiment. Les lignes 07 et 08 sont ce qu'a demandé la première réunion, et l'express est ce qu'a coûté le maintien de la troisième réunion à sa date. La série en sept vues de la page suivante répond aux mêmes questions avant que la première réunion commence.

LA SÉRIE DE VALIDATION

Qui est dans la salle, et ce qu'il doit voir

Notez les personnes présentes à la réunion de validation avant de commander une seule vue. Chacune décide d'une chose, et chaque décision demande une image, parfois deux. Là où leurs questions se recoupent, une vue sert aux deux.

AUTOUR DE LA TABLE	CE QU'IL DÉCIDE, ET LA VUE QUI LE MONTRE
01 Direction ou propriétaire	S'il faut engager la dépense. La vue principale de l'espace majeur, la même vue dans la deuxième ambiance, et un plan meublé de tout le lot.
02 Marque ou marketing	Si cela ressemble à la marque. Une vue rapprochée de l'accueil, du comptoir ou du mur logo, dans les vraies finitions et avec la vraie signalétique.
03 Bailleur	Ce qui touche au bâtiment : devanture, enseigne, entrée, tout ce qui se fixe en façade. La façade depuis la rue, à hauteur d'œil.
04 Preneur ou futurs utilisateurs	S'ils peuvent y travailler. Une vue du quotidien : un poste de travail, une salle de soin, une cabine d'essayage. Pas l'accueil.
05 Urbanisme	Seulement si l'extérieur change. La façade depuis le point de vue demandé par l'administration, plus le crépuscule si l'enseigne est éclairée.
06 Toute personne absente de cette liste	Si personne autour de la table ne décide d'une pièce, cette pièce n'a pas encore besoin d'image. Elle viendra plus tard, de la même maquette.

LES SEPT VUES	RÉPOND À	PRIX
Vue principale de l'espace majeur, de jour	Direction, marque	550 \$
La vue principale dans la deuxième ambiance	Direction	450 \$
Vue du quotidien : poste, salle de soin ou cabine	Preneur, utilisateurs	450 \$
Détail de marque : accueil, comptoir ou mur logo	Marque	350 \$
Façade depuis la rue, à hauteur d'œil	Bailleur, urbanisme	450 \$
Façade au crépuscule, enseigne allumée	Bailleur, urbanisme	450 \$
Plan 3D meublé du lot	Direction, bailleur	400 \$

3 100 \$ pour la série, livrée en un seul lot

Aux tarifs d'un studio de milieu de marché, en 2 à 3 semaines premiers jets compris. Commandez d'abord la vue principale et validez-la seule : finitions, mobilier et lumière se règlent alors sur une image, et les six autres vues se valident plus vite. Tout ce dont la réunion n'avait pas besoin peut s'ajouter plus tard, à partir de la même maquette.

LA PAGE UNIQUE

Ce qu'il faut nous envoyer pour un tel projet

Le brief d'une série de validation pour un espace tertiaire ou commercial n'a pas besoin d'être un cahier des charges. Une demi-page suffit pour chiffrer et commencer, le plus souvent dans le corps d'un e-mail. Dites ce que la réunion doit trancher et laissez le détail à ceux qui font ce travail tous les jours.

01	L'espace	Un plateau de bureaux, une boutique, une clinique, et sa surface. Les plans, et une maquette s'il y en a une ; dites ce qui est à jour.
02	La réunion	Sa date et qui sera dans la salle. C'est cela, plus que le plan, qui décide des vues.
03	La vue principale	L'espace sur lequel se vend le projet : l'accueil, la surface de vente, la salle de soin principale. Marquez-le sur le plan.
04	Les ambiances de finition	Combien restent ouvertes. Deux sur la vue principale suffisent en général pour trancher.
05	Ce qui doit être exact	Finitions, mobilier et équipements que la direction ou la marque reconnaîtrait par leur nom. Le reste peut venir d'une bibliothèque.
06	Les éléments de marque	Fichiers du logo, plans de signalétique et charte graphique, si la marque a son mot à dire.
07	L'extérieur	Si la devanture, l'enseigne ou l'entrée changent, et si le bailleur ou l'urbanisme doivent donner leur accord.
08	Où d'autre ce sera diffusé	Commercialisation locative, recrutement, site web. Cela fixe la résolution et les vues à prévoir plus tard.
09	La date	La date de la réunion moins une semaine, pas la date de la réunion. La direction doit voir la série avant d'entrer dans la salle.
10	Le budget	Un montant ou une fourchette. C'est le chemin le plus court vers une série qui tient.

Commandez pour la réunion, pas pour le bâtiment

La série se choisit d'après les personnes autour de la table. Les vues pour la commercialisation, le site ou l'inauguration viennent ensuite de la même maquette, plus vite et moins cher que si on les avait devinées.

Envoyez-le inachevé

Un brief qui répond à la moitié de ces lignes suffit pour commencer. Les réponses manquantes reviennent sous forme de trois ou quatre questions, et ces questions sont la conversation qui fixe le prix.

Joignez ce que vous avez, dans l'état où c'est : plans PDF, maquette Revit, SketchUp ou Rhino, photos du local existant, cahier des charges preneur du bailleur et plans de signalétique. Un fichier manquant vous revient sous forme de question, pas de retard.

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 ce que vous avez déjà

Plans, maquette 3D, photos ou brouillon de brief, 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 contact	maverickframe.com/contacts/
---------------------------------	---

Bureaux	maverickframe.com/fr/solutions/perspective-3d-bureaux/
----------------	---

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

Écrit par ceux qui lisent ces briefs

Dim Kuzmenko est le fondateur 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.