



GUIDE PRATIQUE / ÉDITION 2026

Douze questions avant que la marque juge votre showroom.

Posez-les avant de signer avec un studio de conception ou de rendu de concession. Un studio digne de ce nom répond aux douze dans un seul e-mail. Le mauvais se tait dès que vous parlez de la charte architecturale.

POUR COMMENCER

Chaque échec était visible avant la signature

Les projets de concession échouent rarement sur la qualité d'image. Une voiture brillante sous des spots, tous les portfolios en ont une. Ils échouent sur les cinq points ci-dessous, et chacun aurait pu être repéré dès le premier e-mail, si quelqu'un avait posé la question.

CE QUE L'APPEL COMMERCIAL PROMETTAIT

CE QUE VOUS DÉCOUVREZ LA DEUXIÈME SEMAINE

01	« Nous connaissons les standards de la marque »	La façade, le portique et les finitions s'écartent de la charte architecturale, et le constructeur renvoie la série avec une longue liste de commentaires.
02	« De belles images pour le business plan »	La banque demande combien de voitures le showroom accueille et comment l'après-vente sera rentable. Les images montrent une ambiance, pas une concession.
03	« Les élévations suffiront »	Le service d'urbanisme et les riverains imaginent une boîte en verre, un totem et un parking illuminé la nuit, et personne ne leur a montré le vrai bâtiment.
04	« L'aménagement, c'est l'affaire de l'entreprise »	Trop peu d'emplacements d'exposition, un accueil sans vue sur l'entrée, une réception atelier en travers du parcours client. Vous le découvrez une fois la dalle coulée.
05	« Nous le montrerons après la rénovation »	La mise à la nouvelle charte se fait autour d'un showroom en activité. Votre équipe et vos clients voient des mois de poussière et aucune image du résultat.

Vous ne choisissez pas un portfolio. Vous choisissez une méthode.

Les douze questions des deux pages suivantes testent la méthode. Chacune correspond à l'un des échecs ci-dessus, et chacune a une réponse que vous pouvez vérifier.



Rendu de production Maverick Frame.

LE TEST, PREMIÈRE PARTIE

Questions 1 à 6 : la marque, le plan, la date

Envoyez-les telles quelles. Vous ne cherchez pas de l'enthousiasme, mais des chiffres, des noms et des dates. Une réponse vague est aussi une réponse.

DEMANDEZ CECI

UNE BONNE RÉPONSE RESSEMBLE À

PARTEZ SI

1. De quoi avez-vous besoin pour démarrer : un terrain, des plans ou le manuel de la marque ?

Un plan de masse ou des photos du bâtiment, le manuel de charte architecturale de la marque et quelques showrooms qui vous plaisent. Aucun projet abouti n'est nécessaire.

« Envoyez-nous d'abord les plans définitifs de votre architecte. »

2. Comment gardez-vous la façade, le portique et les finitions fidèles à la charte ?

Le manuel fait foi : matériaux, couleurs, portique et totem sont modélisés selon lui et vérifiés sur des aperçus avant que la marque ne les voie.

« Toutes les marques se ressemblent, nous utilisons notre bibliothèque. »

3. Combien de voitures, de bureaux et de postes d'atelier tiennent, et comment le montrez-vous ?

Un plan 3D sur votre terrain : emplacements d'exposition, parcours client, bureaux, espace de livraison et réception atelier, vus de dessus et à hauteur d'œil.

« Nous plaçons les voitures là où elles rendent bien. »

4. Quand verrai-je la première version, à compter de la réception d'éléments complets ?

Un nombre de jours ouvrés, 3 à 5 pour une image fixe, 2 à 3 semaines pour un lot de 5 à 8 vues, et ce que « complet » veut dire.

« Dès que possible », ou aucun chiffre.

5. Que se passe-t-il si la revue de la marque ou le rendez-vous bancaire avance d'une semaine ?

Une option urgente chiffrée, environ deux fois plus rapide pour environ 40% de plus.

« On va s'arranger », sans aucun prix.

6. Combien de tours de corrections sont inclus, et qu'est-ce qui compte comme un tour ?

Un nombre fixe, en général deux sur la version de travail et un sur la version finale, un tour étant une seule liste consolidée.

« Corrections illimitées. »

Pourquoi les questions 2 et 3 comptent le plus

Une concession est jugée par des gens qui connaissent le manuel de la marque et le terrain. L'évaluateur du constructeur repère tout de suite un portique ou une finition hors charte, et votre directeur de site voit un emplacement d'exposition manquant avant n'importe quel client. Les deux dépendent de la façon dont le studio prépare le modèle avant de commencer.



Rendu de production Maverick Frame.

LE TEST, DEUXIÈME PARTIE

Questions 7 à 12 : permis, atelier, travaux, fichiers

DEMANDEZ CECI

UNE BONNE RÉPONSE RESSEMBLE À

PARTEZ SI

7. Pouvez-vous représenter la façade, le totem et le site de nuit pour le service d'urbanisme ?	Oui, à partir du même modèle : le bâtiment dans sa rue réelle, de jour comme de nuit, avec signalétique, éclairage et parking conformes aux plans.	« Nous faisons de belles images ; l'exactitude, c'est l'affaire de l'architecte. »
8. Pouvez-vous concevoir la réception atelier, l'atelier et une station de lavage dans le même modèle ?	Oui : réception et postes d'atelier, station de lavage ou recharge électrique, conçus avec le showroom pour que le site forme un tout.	« Nous ne faisons que le showroom. »
9. Peut-on montrer une rénovation sur notre bâtiment existant, phase par phase ?	Oui : le bâtiment existant est modélisé d'après vos plans et vos photos, et le nouveau visage y est superposé pour chaque phase.	« Il nous faut un terrain vierge pour commencer. »
10. Quels formats livrez-vous pour la revue de la marque, la banque, le dossier de permis et l'ouverture ?	Formats présentation et impression, vues de rue pour le permis, formats réseaux sociaux, affichage et publicité pour l'ouverture, fixés avant le cadrage.	« Nous envoyons des JPEG, à vous de les redimensionner. »
11. Comment chiffrez-vous un deuxième site ou la prochaine mise à jour de la charte ?	Moins cher que le premier : modèle, caméras, lumière et matériaux sont réutilisés, donc chaque nouveau site ou mise à jour coûte moins.	Chaque site chiffré comme un nouveau projet.
12. Qui, précisément, concevra le projet et en réalisera les rendus, et une partie est-elle sous-traitée ?	Des personnes identifiées dans l'équipe propre du studio, un NDA avant tout échange de plans, rien de publié sans accord.	« Notre réseau », une hésitation, ou le silence.

10 - 12

BONNES RÉPONSES : SIGNEZ, ET DEMANDEZ LA DATE DE LA PREMIÈRE VERSION PAR ÉCRIT

7 - 9

DEMANDEZ UNE VUE TEST PAYANTE AVANT D'ENGAGER LA SÉRIE

0 - 6

PARTEZ, AUSSI SOLIDE QUE PARAÎT LE PORTFOLIO

La question que les studios esquivent le plus souvent est la 12

Sous-traiter est courant et pas toujours mauvais. Le cacher, voilà le problème. Un projet que la marque n'a pas encore validé ne devrait pas circuler chez des personnes sans NDA signé avec vous, et une équipe à laquelle vous ne pouvez pas parler ne corrigera pas une façade erronée.



Rendu de production Maverick Frame.

ENVOYEZ-LE

Un e-mail, trois studios, une journée

Copiez l'e-mail ci-dessous, complétez les crochets et envoyez-le à trois studios le même jour. Comparez les réponses côte à côte : les différences apparaissent dès la première réponse, pas dans le portfolio.

L'E-MAIL À ENVOYER

01	Objet	Conception et rendus de concession automobile pour [projet], devis et douze questions
02	Ligne 1	Nous avons besoin [d'une concession neuve / d'une mise à la nouvelle charte de la marque / d'un showroom de véhicules d'occasion / d'un atelier ou d'une station de lavage] pour [la revue de la marque / la banque / le permis / l'ouverture] avant le [date].
03	Ligne 2	En pièce jointe, ou après signature de notre NDA : le plan de masse ou des photos du bâtiment, le manuel de charte architecturale de la marque, les plans existants et deux références.
04	Ligne 3	Merci de répondre aux douze questions ci-dessous avec des chiffres et des noms, pas des fourchettes.
05	Ligne 4	Collez les questions 1 à 12 des pages 03 et 04.
06	Ligne 5	Nous déciderons dans la semaine qui suit la réception des trois réponses.

Ce que les bonnes réponses ont en commun

Elles sont courtes. Elles répondent en jours ouvrés et en dollars, nomment les personnes, proposent un NDA et vous posent en retour une ou deux questions sur la marque et le site.

Ce que nous répondrions

Nos propres chiffres sont à la page suivante, au même format, pour que vous puissiez nous noter avec le même test.



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 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/
---------------------------------	---

Conception de concession automobile	maverickframe.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.