



GUIDE PRATIQUE / ÉDITION 2026

Douze questions avant que les travaux ne figent votre cabinet.

Posez-les avant de signer avec un studio de design de cabinet dentaire ou médical. Un studio digne de ce nom répond aux douze dans un seul e-mail. Le mauvais se tait quand vous demandez quels équipements ont dicté le plan.

POUR COMMENCER

Chaque échec était visible avant la signature

Les projets de cabinets dentaires et médicaux échouent rarement sur le portfolio. Tous les studios ont une salle de soins apaisante et une banque d'accueil lumineuse. 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 APRÈS LA SIGNATURE

01	« Envoyez-nous le design, nous en ferons le rendu »	Vous avez un local loué, pas un design. Personne dans l'équipe ne porte le concept, et les rendus attendent des décisions que personne ne prend.
02	« De belles images pour le business plan »	La banque demande combien de salles de soins tiennent, comment circulent les patients et pourquoi le cabinet a sa place dans le quartier. Les images montrent une ambiance, pas un cabinet.
03	« Le fournisseur nous a fait un plan gratuit »	Le plan est construit autour des fauteuils et du mobilier d'une seule marque. Le parcours patient, la stérilisation et les salles dont vous avez besoin passent après.
04	« Le bailleur comprendra les plans »	Le bailleur, l'entreprise et le propriétaire de l'immeuble lisent chacun un plan différent, et chacun trouve un problème différent dans les travaux.
05	« Nous photographierons le cabinet à l'ouverture »	Les patients cherchent un nouveau cabinet en ligne des mois avant le premier rendez-vous. Il n'y a rien à photographier, et le site web démarre avec des photos de banque d'images.

Vous ne choisissez pas un portfolio. Vous choisissez qui décide du design.

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



Rendus de design de cabinet Maverick Frame : une salle d'attente de cabinet dentaire et une salle de soins.

LE TEST, PREMIÈRE PARTIE

Questions 1 à 6 : design et implantation

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

DEMANDEZ CECI

UNE BONNE RÉPONSE RESSEMBLE À

PARTEZ SI

1. J'ai un local et un budget, pas de design. Qui développe le concept ?

« Nous » : agencement, salles de soins, matériaux et un premier aperçu du cabinet, revus avec vous avant tout rendu final.

« Envoyez-nous les plans de votre designer. »

2. Comment prévoyez-vous le parcours patient et les salles de soins ?

Fauteuils, stérilisation, radiologie et accueil placés sur votre surface, en un plan 3D que vous pouvez parcourir.

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

3. De quelle marque sont les équipements du plan ?

Sans marque imposée par défaut, ou les fauteuils et le mobilier que vous avez choisis, d'après les fiches techniques du fournisseur.

Une seule marque, sans explication.

4. Pouvez-vous aussi concevoir la salle d'attente et la salle de consultation ?

L'accueil, l'attente et la consultation conçus avec les salles de soins, dans le même modèle.

« Les patients ne voient que le fauteuil. »

5. De quoi aurez-vous besoin de mon architecte, et que ne faites-vous pas ?

Un partage clair : nous concevons et visualisons, votre architecte et vos bureaux d'études établissent les plans d'exécution, de plomberie et d'autorisation.

« Nous faisons tout », y compris les plans de permis.

6. Combien de tours de conception avant les rendus finaux ?

Un chiffre, ce qui compte comme un tour, et à partir de quand les modifications sont facturées en plus.

« Illimité », ou aucun chiffre.

Les questions 1 et 3 décident de la plupart des projets

Si personne ne porte le concept, chaque rendu attend une décision. Si le plan appartient à un fournisseur, vous achetez ses équipements avant de les avoir choisis. Obtenez les deux réponses par écrit.



Rendus de design de cabinet Maverick Frame : une salle de soins dentaires et un salon patients.

LE TEST, DEUXIÈME PARTIE

Questions 7 à 12 : budget, ouverture, équipe

DEMANDEZ CECI

UNE BONNE RÉPONSE RESSEMBLE À

PARTEZ SI

7. Quelles vues vont dans le business plan et la demande de prêt ?

L'accueil, une salle de soins et le plan : les vues qui rendent le projet crédible pour une banque.

« Ce qui rend le mieux. »

8. Que reçoivent le bailleur et l'entreprise ?

Des vues du plan, de la devanture et des finitions issues du même modèle, assez claires pour que l'entreprise chiffre les travaux.

De jolies images sans plan derrière.

9. Pouvons-nous commencer la communication avant que le cabinet soit construit ?

Des images pour le site web, des formats pour les réseaux sociaux, l'annonce d'ouverture et un court film de visite, tirés du modèle de design.

« Attendez la séance photo. »

10. Quand verrai-je le premier plan et le premier rendu, à compter d'un brief complet ?

Un nombre de jours ouvrés pour chacun, et ce que « complet » veut dire.

« Dès que possible », ou aucun chiffre.

11. Que se passe-t-il si le design change après validation ?

Le modèle est mis à jour, pas reconstruit, et vous connaissez le prix d'une modification avant qu'elle soit faite.

« Nous recommençons la scène. »

12. Qui travaillera exactement sur mon cabinet, et une partie est-elle sous-traitée ?

Des rôles nommés dans l'équipe du studio, ou un « oui, l'animation » honnête, avec la raison.

« Notre réseau », une hésitation, ou le silence.

10 - 12

BONNES RÉPONSES : SIGNEZ, ET DEMANDEZ LA DATE DU PLAN PAR ÉCRIT

7 - 9

DEMANDEZ UNE VUE CONCEPT PAYANTE AVANT D'ENGAGER LA SÉRIE COMPLÈTE

0 - 6

PARTEZ, AUSSI SOLIDE QUE PARAISSE 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 : personne ne peut corriger un plan refusé par votre bailleur avec une équipe à laquelle vous n'avez pas le droit de parler. Posez-la sans détour et notez le temps que met la réponse.



Rendus de design de cabinet Maverick Frame : une salle d'examen médical et une salle de soins esthétiques.

ENVOYEZ-LE

Un e-mail, trois studios, une journée

Pas besoin d'appel pour faire passer le test. Collez l'e-mail ci-dessous, joignez ce que vous avez déjà et envoyez-le en même temps aux trois studios de votre liste restreinte. Les réponses arrivent en un jour ouvré, et la différence entre elles saute généralement aux yeux dès le deuxième paragraphe.

L'E-MAIL À ENVOYER

01	Objet	Aménagement et visualisation de cabinet dentaire pour [nom ou adresse du cabinet], devis et douze questions
02	Ligne 1	Nous ouvrons [un cabinet dentaire / un cabinet médical / un centre de médecine esthétique] d'environ [surface] à [ville] et avons besoin [d'un concept et d'un plan / de rendus / d'un pack d'ouverture] avant le [date].
03	Ligne 2	En pièce jointe : le plan du local, des photos, le nombre de salles de soins ou de pièces, un éventuel devis d'équipement et des références qui nous plaisent.
04	Ligne 3	Merci de répondre aux douze questions ci-dessous avec des noms et des jours ouvrés, 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, disent qui conçoit le concept, et vous posent en retour une ou deux questions sur vos patients, votre budget et votre date d'ouverture.

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.



Rendus de design de cabinet Maverick Frame : une salle d'examen et une salle de soins esthétiques.

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 local et l'idée

Un plan, des photos du local vide, un premier jet de business plan ou simplement quelques lignes sur le cabinet que vous voulez ouvrir, dans l'état où ils sont. Nous vous répondons avec un périmètre, un prix et les questions qui les déterminent, par écrit et sans appel commercial.

Le formulaire de contactmaverickframe.com/contacts/

Aménagement de cabinet dentaire et médicalmaverickframe.com/fr/solutions/amenagement-cabinet-dentaire/

Ou tout simplementrépondez 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.