



GUIDE PRATIQUE / ÉDITION 2026

Douze questions avant que votre noyer ne vire à l'orange.

À poser avant qu'un studio touche à votre collection. Un bon studio répond aux douze en un e-mail, de la CAO aux fichiers revendeurs. Le mauvais se tait à la question des variantes.

POUR COMMENCER

Chaque échec était visible avant la signature

Les projets de rendu de portes et fenêtres échouent rarement sur le portfolio. Tous les studios savent montrer une porte pivotante vitrée dans un couloir calme. Ils échouent sur le process : les cinq problèmes ci-dessous, que l'on pouvait repérer dès le premier e-mail, à condition de poser la question.

CE QUE PROMETTAIT L'APPEL COMMERCIAL

CE QUE VOUS DÉCOUVREZ AU LANCEMENT

01	« Nous pouvons rendre toute la gamme »	Trop de combinaisons à photographier. Et le devis de rendu est à l'image : douze modèles en huit finitions et trois vitrages font 288 portes avant la moindre poignée, sans que personne ait choisi lesquelles montrer.
02	« Envoyez-nous un échantillon de chaque porte »	Des échantillons plus chers que les photos. Vous fabriquez et expédiez un vantail d'échantillon pour chaque finition, et le prochain changement de poignée rend tout le lot obsolète.
03	« Nous savons reproduire n'importe quelle matière »	Des finitions fausses à l'écran. Le placage noyer vire à l'orange, la laque mate paraît satinée, et la première réclamation d'un revendeur arrive avec une photo de la vraie porte.
04	« Vos revendeurs recadreront selon leurs besoins »	Chaque revendeur montre une autre porte. Chacun recadre, retouche la couleur ou refait ses photos, et votre gamme ressemble à quatre marques différentes sur quatre boutiques en ligne.
05	« Nous pouvons aussi faire les fichiers du configurateur »	Un simulateur qui ne ressemble pas au catalogue. Le simulateur reçoit une maquette simplifiée avec ses propres matières : la porte que l'acheteur configure n'est pas celle du catalogue.

Vous ne choisissez pas un portfolio. Vous choisissez une chaîne de production.

Les douze questions des deux pages suivantes testent le trajet de votre CAO jusqu'au portail revendeurs. Chacune correspond à l'un des problèmes ci-dessus, et chacune appelle une réponse vérifiable.



Rendu de production Maverick Frame.

LE TEST, PREMIÈRE PARTIE

Questions 1 à 6 : modèles et finitions

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

POSEZ CETTE QUESTION

UNE BONNE RÉPONSE RESSEMBLE À

PARTEZ SI

1. De quoi avez-vous besoin dans nos fichiers CAO ou STEP, et comment vérifiez-vous la maquette ?	Un STEP ou la CAO native par modèle, nettoyé pour le rendu et contrôlé contre la fiche technique : profils, jeux, position des paumelles.	« Nous la modéliserons d'après vos photos. »
2. Comment chiffrez-vous modèles x finitions x vitrages x quincaillerie ?	Chaque porte modélisée une fois ; chaque finition, vitrage ou poignée en plus sur une caméra existante chiffré comme variante, une fraction d'une nouvelle vue.	Chaque combinaison chiffrée comme un nouveau rendu.
3. Quelles combinaisons rendriez-vous en images complètes, et lesquelles en variantes ?	Une question en retour sur ce que vendent vos canaux, puis une matrice : combinaisons phares en vues, le reste en variantes ou en calques.	Une offre de tout rendre sans rien demander.
4. De quels échantillons physiques avez-vous besoin, et combien ?	Un échantillon ou une pastille par famille de finitions, avec les codes, pour l'appariement. Pas une porte complète dans chaque finition.	La demande d'une porte finie dans chaque coloris.
5. Comment reproduisez-vous placage, laque et métal d'après nos échantillons ?	Matière construite d'après l'échantillon ou un scan, le code RAL et le niveau de brillance, validée sur un gros plan avant toute scène.	Un appariement d'après les photos de votre site, ou les scènes d'abord.
6. Combien de tours de correction sont inclus, et qu'est-ce qu'un tour ?	Deux au premier jet et un sur l'image finale, un tour étant une seule liste de remarques consolidée.	« Corrections illimitées. » Cela veut dire que personne ne les a chiffrées.

Pourquoi les questions 2 et 5 comptent le plus

Une gamme de portes se chiffre par ses variantes, pas par son premier rendu : c'est le coût de la quarantième finition qui fixe votre budget. Et une finition fautive coûte plus cher que n'importe quel rendu : elle revient des revendeurs en réclamation et des acheteurs en retour.



Rendu de production Maverick Frame.

LE TEST, DEUXIÈME PARTIE

Questions 7 à 12 : revendeurs et outils web

POSEZ CETTE QUESTION

UNE BONNE RÉPONSE RESSEMBLE À

PARTEZ SI

7. Comment gardez-vous lumière, caméra et échelle identiques sur toute la gamme ?

Un éclairage et un jeu de caméras enregistrés pour la collection ; un nouveau modèle se place dans le même décor.

Chaque porte éclairée et cadrée à part.

8. Comment nommerez-vous et livrerez-vous les fichiers pour nos portails revendeurs ?

Des noms de fichiers bâtis sur vos références (modèle, finition, vitrage, poignée), dans chaque format demandé par les portails, avec une table de nommage.

« Nous enverrons un zip des images finales. »

9. Que livrez-vous pour un configurateur 3D ou une visionneuse en réalité augmentée ?

Des GLB et USDZ optimisés par modèle, à l'échelle réelle, une matière distincte par option, dans les limites de poids fixées par votre développeur.

Le fichier de rendu lourd, renommé.

10. Et pour un simulateur de portes à base d'images ?

Des rendus en calques depuis des caméras fixes, un calque par option de vantail, vitrage, poignée et dormant, raccord avec les images du catalogue.

Une seule image à plat par combinaison.

11. Pouvez-vous montrer ce qu'une photo ne montre pas : âmes, joints, serrures multipoints ?

Des vues en coupe et éclatées tirées de la même CAO, plus une courte boucle d'ouverture si besoin.

La demande d'une porte sciée en deux à photographeur.

12. Combien de temps pour une nouvelle finition une fois la collection en ligne ?

Un nombre de jours ouvrés à partir de l'échantillon validé, car maquettes, caméras et lumières sont conservées.

Elle est chiffrée comme un nouveau projet.

10 - 12

BONNES RÉPONSES : ENGAGEZ-LE ET DEMANDEZ LA DATE DU PREMIER JET PAR ÉCRIT

7 - 9

COMMANDEZ UNE PORTE EN DEUX FINITIONS COMME TEST PAYANT AVANT LA GAMME

0 - 6

PARTEZ, AUSSI SOLIDE QUE PARAÎT LE PORTFOLIO

La question que les studios esquivent le plus : la 9

Beaucoup de studios rendent très bien les portes sans avoir jamais livré une maquette temps réel selon le cahier des charges de quelqu'un d'autre. Demandez quel poids de fichier et quelle résolution de textures ils viseraient. Un chiffre est une réponse ; « ça dépend de la plateforme » sans question en retour n'en est généralement pas une.



Rendu de production Maverick Frame.

ENVOYEZ-LE

Un e-mail, trois studios, un jour

Pas besoin d'un 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. Les réponses arrivent en un jour ouvré, et la différence saute généralement aux yeux dès le deuxième paragraphe.

L'E-MAIL À ENVOYER

01	Objet	Rendus de portes pour [collection] : devis et douze questions
02	Ligne 1	Nous avons besoin de rendus de [nombre] modèles en [nombre] finitions pour [catalogue / portail revendeurs / simulateur] d'ici le [date de lancement].
03	Ligne 2	Ci-joint : fichiers STEP, liste des finitions avec codes, notre nomenclature de références et deux exemples qui nous plaisent.
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 formats de fichiers dont votre développeur a besoin et demandent quelles combinaisons vous vendez vraiment.

Ce que nous répondrions

Nos propres chiffres sont à la page suivante, dans le même format : vous pouvez 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 CAO, échantillons et références

Des fichiers STEP ou CAO par modèle, les codes de finition ou un échantillon physique quand la finition est difficile à lire, la liste de références de vos revendeurs et le brief que vous avez, dans l'état où il est. Nous vous répondrons avec un périmètre, un prix et les questions qui les déterminent, par écrit, sans appel commercial.

Le formulaire de contactmaverickframe.com/contacts/**Projets de portes et fenêtres**maverickframe.com/fr/solutions/fabricants-de-menuiseries/**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.