



GUIDE PRATIQUE / ÉDITION 2026

Douze questions avant que l'enseigne renvoie tout.

À poser avant de signer pour une perspective 3D d'hôtel. Un studio sérieux répond aux douze en un seul e-mail. Le mauvais se tait dès que vous parlez des standards de la marque.

POUR COMMENCER

Chaque échec était visible avant la signature

Les projets de perspective 3D d'hôtel échouent rarement sur la qualité d'image. Les belles piscines et les beaux lobbys sont dans tous les portfolios. 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 PROMETTAIT L'APPEL COMMERCIAL

CE QUE VOUS DÉCOUVREZ EN SEMAINE TROIS

01	« Nous connaissons l'hôtellerie »	La revue de l'enseigne renvoie les rendus. L'exploitant retourne le lot : mauvaise signalétique, un lobby qui ignore les standards, des chambres sans le FF&E prescrit.
02	« Vue mer depuis chaque chambre »	La vue depuis la chambre est inventée. Par la fenêtre, une mer de banque d'images. Le premier client qui réserve cette chambre voit un parking et le toit du voisin.
03	« Une signature visuelle pour votre établissement »	Chaque chambre ressemble à tous les autres hôtels. Les chambres pourraient être celles de n'importe quel hôtel, dans n'importe quelle ville. Rien ne dit où se trouve vraiment le client.
04	« Les corrections, aucun problème »	La conception ne cesse de changer. L'aménagement bouge deux fois avant l'ouverture. Chaque changement est chiffré comme un nouveau rendu, et le modèle est chez quelqu'un d'autre.
05	« Prêt pour la campagne de pré-ouverture »	Le marketing doit démarrer avant les photos. Les images arrivent après le lancement des ventes sur plans, et les pages de réservation ouvrent avec des visuels provisoires.

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

Les douze questions des deux pages suivantes testent la méthode. Chacune renvoie à l'un des échecs ci-dessus, et chacune appelle une réponse vérifiable.



Rendu de production Maverick Frame.

LE TEST, PREMIÈRE PARTIE

Questions 1 à 6 : la marque, la vue, le budget

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

POSEZ CETTE QUESTION	UNE BONNE RÉPONSE RESSEMBLE À	PARTEZ SI
1. De quoi avez-vous besoin de la part de l'exploitant avant de modéliser ?	Le manuel de marque, la liste FF&E et la charte signalétique, demandés dès le départ plutôt qu'après la première revue.	« Envoyez juste les plans », et rien sur la marque.
2. Comment obtenez-vous la vraie vue depuis les chambres et la piscine ?	Photos du site, relevé par drone ou topographie, avec la caméra placée là où se trouve réellement la chambre.	« Nous mettons un joli fond de mer. »
3. Quand verrais-je le premier jet, à compter d'un brief complet ?	Un nombre de jours ouvrés, 3 à 5 pour une image fixe, et ce que « complet » veut dire pour les plans et les finitions.	« Dès que possible », ou aucun chiffre.
4. Que se passe-t-il si le lancement de la pré-ouverture avance d'une semaine ?	Une option express chiffrée : environ deux fois moins de temps pour environ 40 % de plus.	« On va s'arranger », sans aucun prix.
5. Une fois les chambres construites, combien coûte un autre type de chambre ou une vue au crépuscule ?	Nettement moins que la première vue, puisque le modèle, les matériaux et l'éclairage existent déjà.	Chaque vue supplémentaire chiffrée comme un nouveau rendu.
6. Combien de tours de correction sont inclus, et qu'est-ce qui compte comme un tour ?	Un nombre fixe, en général deux au premier jet et un sur l'image finale, un tour étant une seule liste consolidée.	« Corrections illimitées ». Autrement dit, personne ne les a chiffrées.

Pourquoi les questions 1 et 2 comptent le plus

La revue de l'enseigne et le premier client sont les deux publics qu'un rendu ne peut pas tromper. L'exploitant vérifie chaque détail au regard des standards, le client vérifie la vue depuis le balcon. Dans les deux cas, tout se joue sur ce que le studio demande avant de commencer.



Rendu de production Maverick Frame.

LE TEST, DEUXIÈME PARTIE

Questions 7 à 12 : équipe et fichiers

POSEZ CETTE QUESTION	UNE BONNE RÉPONSE RESSEMBLE À	PARTEZ SI
7. Qui exactement va modéliser mon hôtel et en faire le rendu ?	Des rôles nommés dans l'équipe du studio, et votre interlocuteur au quotidien.	« Nos partenaires », « notre réseau », ou le silence.
8. Une partie du travail est-elle confiée à une autre société ?	« Non », ou un « oui, la bibliothèque de végétation » honnête, avec la raison.	Un silence, puis « nous avons une équipe de confiance ».
9. Quand l'aménagement ou le FF&E change, que mettez-vous à jour ?	La scène existante : matériaux et mobilier sont remplacés dans le modèle, pas reconstruits à partir des plans.	Un nouveau devis pour chaque changement, en repartant de zéro.
10. La scène de travail est-elle archivée après la livraison ?	Oui : un changement d'enseigne, une nouvelle aile ou la campagne de la saison suivante repartent d'elle.	Seuls les JPEG finaux existent après la livraison.
11. Pouvez-vous produire images fixes, survol et visuels de réservation à partir d'un seul modèle ?	Oui, à partir du même modèle : le film et la galerie des chambres ne repartent pas de zéro.	« Nous ferions appel à un partenaire. »
12. De quoi auriez-vous besoin pour démarrer cette semaine ?	Une courte liste : plans, manuel de marque, liste FF&E, photos du site, les vues souhaitées.	Un questionnaire de trente pages avant tout devis.

10 - 12

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

7 - 9

DEMANDEZ UNE VUE TEST PAYANTE AVANT DE
COMMANDER LE LOT

0 - 6

PARTEZ, MÊME SI LE PORTFOLIO EST SUPERBE

La question que les studios esquivent le plus : la 8

La sous-traitance est courante et pas toujours mauvaise. Le problème, c'est de la cacher : impossible de régler un souci de marque ou une date manquée avec une équipe à laquelle vous n'avez pas le droit de parler. Posez-la franchement et écoutez combien de temps prend la réponse.



Rendu de production Maverick Frame.

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 shortlist. Les réponses arrivent sous un jour ouvré, et la différence saute généralement aux yeux dès le deuxième paragraphe.

L'E-MAIL À ENVOYER

01	Objet	Perspectives 3D pour [établissement] : devis et douze questions
02	Ligne 1	Nous avons besoin de [nombre] vues de [resort / hôtel urbain / résidence hôtelière] à [lieu] pour [le financement / la revue de l'enseigne / la pré-ouverture] d'ici le [date].
03	Ligne 2	Ci-joint : plans, manuel de marque, liste FF&E, photos du site 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.

Le point commun des bonnes réponses

Elles sont courtes. Elles répondent en jours ouvrés et en dollars, nomment les personnes et vous posent une ou deux questions en retour sur l'exploitant et les vues depuis les chambres.

Ce que nous répondrions

Nos propres chiffres figurent à la page suivante, dans le 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/
Perspective 3D d'hôtel	maverickframe.com/fr/solutions/perspective-3d-hotel/
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.