



GUIDE PRATIQUE / ÉDITION 2026

Douze questions avant que le lancement attende le prototype.

Posez-les avant de confier votre CAO à un studio de rendu. Un partenaire à la hauteur du lancement répond aux douze dans un seul e-mail. Le mauvais se tait vers la question trois.

POUR COMMENCER

Chaque échec était visible avant l'envoi de la CAO

Les rendus d'une nouvelle machine échouent rarement sur le portfolio. Chaque studio en a un bon. Ils échouent sur les cinq points ci-dessous, souvent quelques semaines avant le catalogue ou le salon, et chacun aurait pu être repéré dès le premier e-mail, si quelqu'un avait posé la question.

La raison est banale. Les dates de lancement suivent le plan commercial et le calendrier des salons pendant que le bureau d'études modifie encore des pièces. Le studio est briefé tard, avec le fichier qui traînait, et les questions qui auraient évité ces échecs arrivent en semaine trois au lieu du premier e-mail.

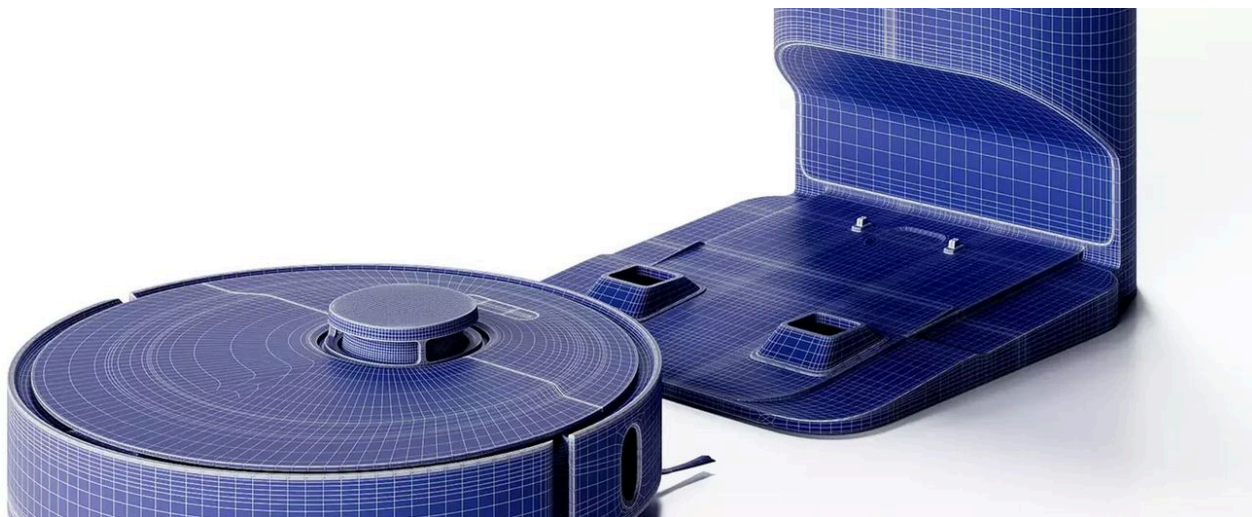
LE PROBLÈME

CE QUI ÉTAIT PROMIS, ET CE QUE VOUS DÉCOUVREZ EN SEMAINE TROIS

01	Aucun produit à photographier	« Nous pouvons démarrer avant le prototype. » Puis le studio réclame des photos d'une unité finie pour comparer. Il n'y en a pas, la date du catalogue passe et le salon ouvre avec une fiche technique.
02	La CAO brute se prête mal au rendu	« Envoyez-nous simplement le STEP. » L'export arrive fusionné, des milliers de pièces, aucune liste des finitions. La première semaine part en réparation non chiffrée, et le rendu ressemble encore à un plan.
03	Des machines trop grandes ou trop complexes à photographier	« Nous la montrerons en action. » La machine est posée sur un sol gris devant un décor de banque d'images. Rien ne bouge, l'échelle est faussée, et les concessionnaires ressortent la vieille photo de la brochure.
04	Chaque variante exige sa propre image	« Les variantes ne posent aucun problème. » Chaque option, accessoire et coloris est facturé comme un nouveau rendu, et la configuration la plus vendue n'est jamais montrée.
05	Les acheteurs ne voient pas comment le produit fonctionne	« Une animation l'expliquera. » Un long tour de la machine fermée. Le mécanisme n'est jamais ouvert, et les commerciaux l'expliquent toujours avec les mains.

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 avant la date du premier rendu.



Rendu de production Maverick Frame.

LE TEST, PREMIÈRE PARTIE

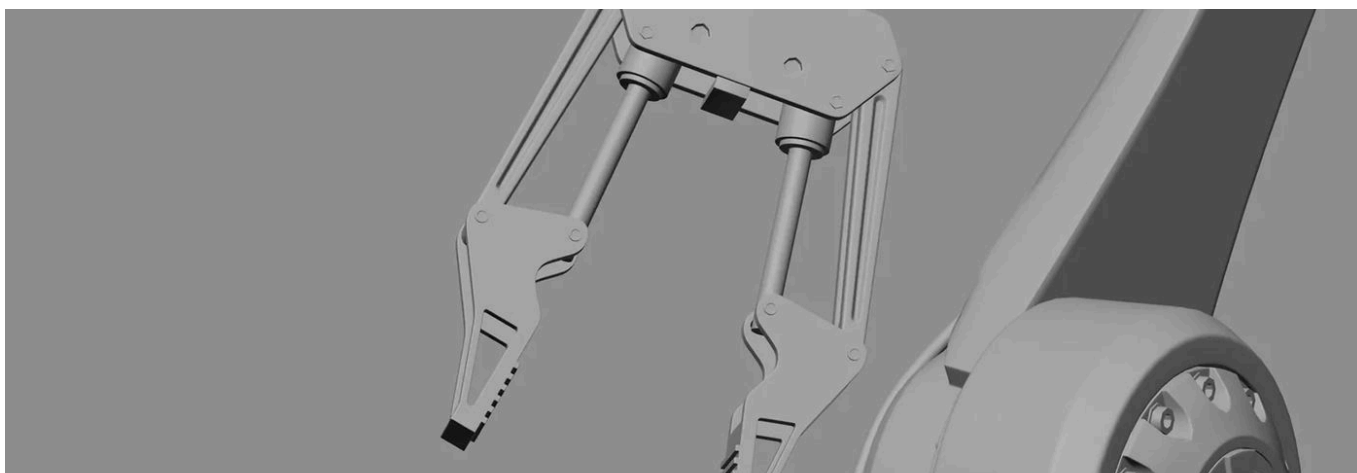
Questions 1 à 6 : la date, la CAO, le site

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.

POSEZ CETTE QUESTION	UNE BONNE RÉPONSE RESSEMBLE À	PARTEZ SI
1. Pouvez-vous démarrer avant que la première unité existe, et à partir de quoi ?	Oui, à partir de la CAO ou du STEP actuel, d'une liste des finitions et de photos d'un modèle précédent, avec la liste de ce qui manque dès la première réponse.	« Envoyez-nous d'abord des photos du produit fini. »
2. Quand verrai-je la première version, et si la date de lancement avance ?	3 à 5 jours ouvrés pour une image fixe à partir d'un brief complet, et une urgence chiffrée : environ la moitié du délai pour près de 40% de plus.	« Au plus vite », ou une urgence sans prix.
3. Que se passe-t-il si notre CAO arrive en un seul export fusionné de milliers de pièces ?	Un contrôle du fichier avant le devis, et la réparation chiffrée sur une ligne à part. Réparer un export brut peut coûter plus cher que le modèle lui-même.	« Aucun problème » et un prix ferme avant que quiconque ait ouvert le fichier.
4. Comment le modèle reste-t-il fidèle à nos cotes et à nos finitions ?	Géométrie conservée depuis la CAO, finitions d'après votre liste ou un échantillon, et un aperçu en clay que vous validez avant tout éclairage.	« Ça aura l'air juste. »
5. Comment traitez-vous une CAO non publiée, et qui peut l'ouvrir ?	Votre NDA signé, accès limité à l'équipe projet, transfert par des canaux contrôlés.	Des fichiers qui circulent par e-mail personnel ou vers des freelances anonymes.
6. Comment montrerez-vous une machine de cette taille en action, et d'où vient le décor ?	Le chantier, l'usine ou le terrain construit en 3D à l'échelle d'après vos références, la machine à une tâche réelle.	Un décor de banque d'images derrière un modèle figé.

Pourquoi la question 4 protège le lancement

Un rendu qui montre une proportion ou une finition que vous ne fabriquez pas finit dans un devis de concessionnaire, un appel d'offres et un article de presse spécialisée. Un aperçu en clay validé par votre ingénieur coûte une heure. Corriger une image publiée coûte une tournée auprès de chaque canal qui l'a imprimée.



Rendu de production Maverick Frame.

LE TEST, DEUXIÈME PARTIE

Questions 7 à 12 : mouvement, options, mécanique

POSEZ CETTE QUESTION

UNE BONNE RÉPONSE RESSEMBLE À

PARTEZ SI

7. Qui vérifie que flèches, bras et accessoires bougent dans leurs limites réelles ?

Pièces mobiles placées sur les pivots de la CAO, poses validées par votre ingénieur à l'aperçu.

Des poses à l'œil : « personne ne verra rien ».

8. Une fois le modèle maître créé, combien coûte une nouvelle option ou un coloris ?

Nettement moins que la première vue, car le modèle, les matériaux et la lumière existent déjà. Prix par variante, par écrit.

Chaque variante facturée comme un nouveau rendu.

9. Le modèle de l'an prochain peut-il partir des mêmes fichiers ?

Le studio archive le modèle et les scènes, vous envoyez les pièces modifiées, et seules les modifications sont chiffrées.

Après livraison, il ne reste que les JPEG finaux.

10. Comment monteriez-vous l'intérieur de la machine ?

Une vue éclatée et un écorché issus du même modèle, avec l'ordre des pièces validé par le bureau d'études.

Une vue éclatée redessinée à la main d'après le manuel.

11. Quelle durée pour la vidéo explicative, et quand la voit-on bouger ?

Une durée fixée par le besoin, un storyboard et un aperçu avant le final. Jusqu'à une minute demande 4 à 6 semaines.

Pas de storyboard : directement le rendu final.

12. Pour quels écrans et formats livrez-vous ?

Tous nommés au départ : mur LED du stand, présentation concessionnaires, page produit, réseaux sociaux, chacun cadré dans la scène.

Une image maîtresse et « vous pourrez la recadrer ».

10 - 12

BONNES RÉPONSES : ENGAGEZ-LE ET DEMANDEZ LA DATE DE LA PREMIÈRE VERSION PAR ÉCRIT

7 - 9

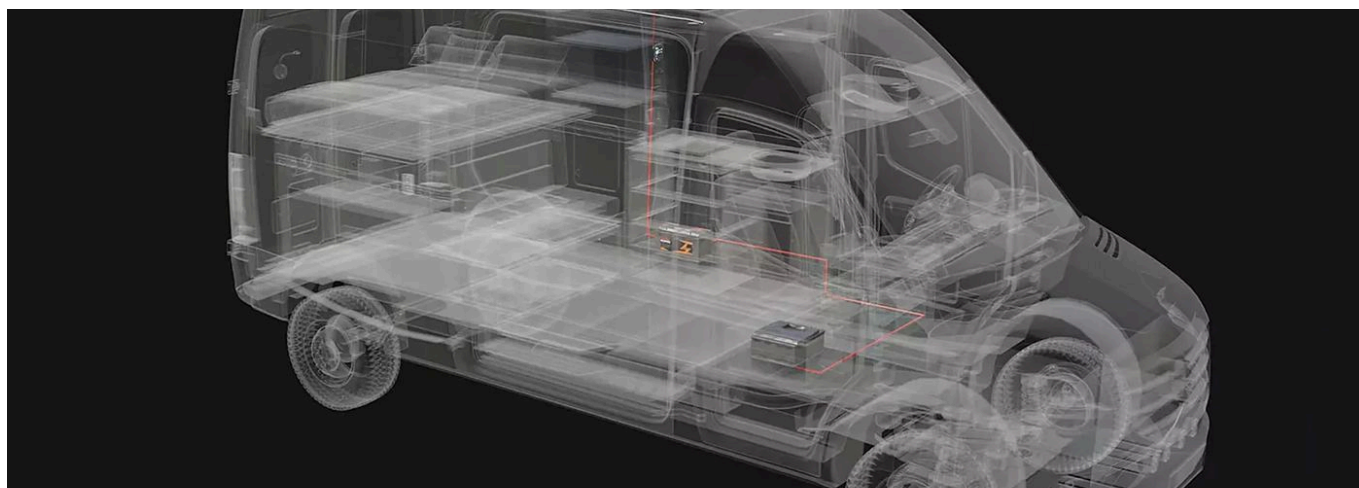
DEMANDEZ UN RENDU TEST D'UNE VRAIE PIÈCE AVANT LA SÉRIE DU LANCEMENT

0 - 6

PARTEZ, AUSSI SOLIDE QUE PARAÎSSE LE PORTFOLIO

La question que les studios esquivent le plus : la numéro 3

Les fichiers d'ingénierie sont faits pour l'usine, pas pour la caméra. Un studio qui chiffre avant d'ouvrir le vôtre absorbera la réparation en rognant ailleurs, ou la facturera en semaine deux. Demandez ce dont le fichier a besoin et attendez une ligne de devis.



Rendu de production Maverick Frame.

ENVOYEZ-LE

Un e-mail, trois studios, une journée

Pas besoin d'un appel pour faire le test. Copiez 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 en un jour ouvré, et la différence saute généralement aux yeux dès le deuxième paragraphe.

L'E-MAIL À ENVOYER

01	Objet	Rendus de [produit] avant [lancement / salon], devis et douze questions
02	Ligne 1	Nous avons besoin de [nombre] images fixes et [nombre] animations de [produit] pour [catalogue / salon / concessionnaires], première échéance le [date].
03	Ligne 2	Ci-joint : un export STEP, la liste des finitions et des photos [du modèle précédent / du prototype].
04	Ligne 3	Le produit n'est pas encore public. Notre NDA est joint ; merci de répondre avec des chiffres et des noms.
05	Ligne 4	Collez ici les questions 1 à 12 des pages 03 et 04.
06	Ligne 5	Nous déciderons dans les [nombre] jours ouvrés suivant la réception des trois réponses.

Ce que les bonnes réponses ont en commun

Elles sont courtes. Elles répondent en jours ouvrés et en dollars, disent ce qui manque à votre fichier et vous posent une ou deux questions en retour sur le décor et la date.

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 la CAO et la date du lancement

Un export STEP ou le fichier natif, une liste des finitions, des photos d'un modèle précédent et les dates du lancement ou du salon, dans l'état où ils sont. Nous répondons avec ce qui manque au fichier, un prix et les questions qui le déterminent - par écrit, pas par un appel commercial.

Le formulaire de contactmaverickframe.com/contacts/

CGI pour fabricantsmaverickframe.com/fr/solutions/industrie-et-fabrication/

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.