



GUIDE PRATIQUE / ÉDITION 2026

# Douze questions avant d'envoyer le catalogue.

Posez-les avant de signer un contrat de rendu 3D de luminaires. Un studio qui mérite d'être retenu répond aux douze dans un seul e-mail. Le mauvais se tait dès que vous demandez comment il rend la lumière elle-même réaliste.

## POUR COMMENCER

## Chaque échec était visible avant la signature

Les projets de rendu de luminaires échouent rarement sur l'image phare. Une suspension qui brille dans une pièce sombre figure 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.

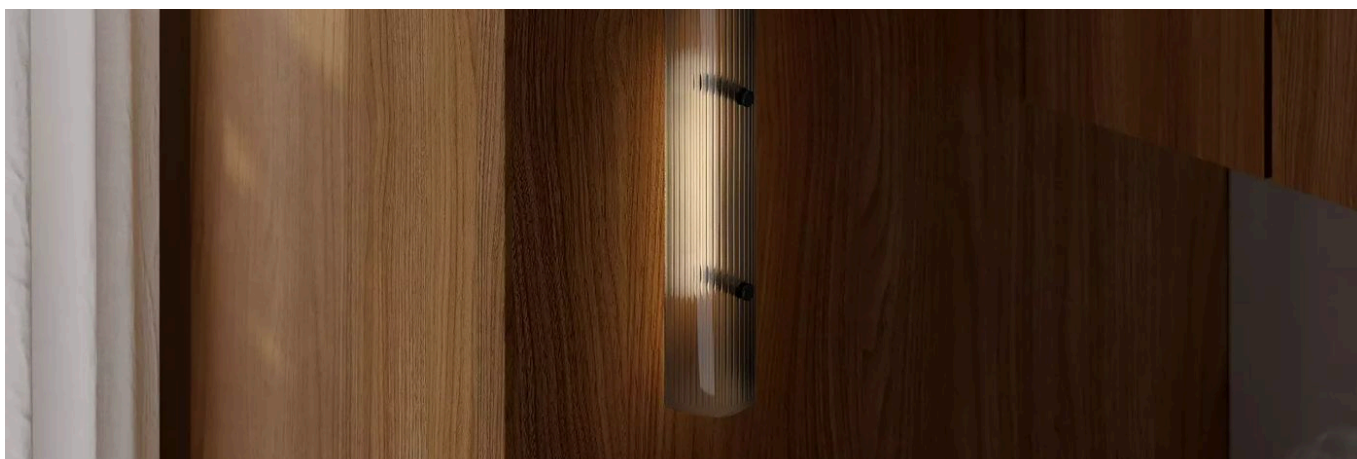
## CE QUE PROMETTAIT L'APPEL COMMERCIAL

## CE QUE VOUS DÉCOUVREZ AU LANCEMENT

|    |                                 |                                                                                                                                                                   |
|----|---------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 01 | « Photoréaliste, évidemment »   | Le verre ressemble à du plastique, la lumière n'est qu'une tache blanche et plate, et le laiton brossé ne reflète rien. Le distributeur s'en aperçoit le premier. |
| 02 | « La lumière sera juste »       | Le faisceau, le halo et le motif sur le mur n'ont rien à voir avec le luminaire réel, et le concepteur lumière le remarque aussitôt.                              |
| 03 | « Les finitions, c'est facile » | Chaque finition est chiffrée comme une nouvelle vue, les couleurs varient d'une image à l'autre et la collection semble venir de trois marques différentes.       |
| 04 | « Nous pouvons aussi l'animer » | Le film d'allumage vient d'un autre prestataire, reconstruit de zéro, avec un abat-jour et des fixations qui ne correspondent pas au catalogue.                   |
| 05 | « Ce sera prêt à temps »        | Les images arrivent après le salon, la date d'impression du catalogue ou le lancement des précommandes. Aucune de ces dates ne bouge pour un rendu en retard.     |

### 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 le rendu de la moindre image.



Rendu de production Maverick Frame.

## LE TEST, PREMIÈRE PARTIE

## Questions 1 à 6 : les fichiers, la lumière, la date

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

| DEMANDEZ                                                                               | UNE BONNE RÉPONSE RESSEMBLE À                                                                                                                                                       | PARTEZ SI                                         |
|----------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------|
| <b>1. De quoi avez-vous besoin de notre part pour commencer ?</b>                      | Une CAO ou des plans cotés, des échantillons ou des photos en lumière du jour de chaque finition et de chaque verre, et les fichiers IES si vous les avez.                          | « Une photo du produit suffit. »                  |
| <b>2. Comment faites-vous pour que la lumière elle-même soit juste ?</b>               | La source lumineuse est construite avec sa température de couleur et, s'il est fourni, le fichier IES : le faisceau et le motif sur le mur suivent la répartition lumineuse réelle. | « Nous ajoutons le halo dans Photoshop. »         |
| <b>3. Comment obtenez-vous un verre, des diffuseurs et un métal réalistes ?</b>        | Réfraction, diffusion opale et reflets intégrés à chaque matériau et vérifiés sur une photo ou un échantillon de la finition réelle.                                                | « Tous les verres se ressemblent. »               |
| <b>4. Pouvez-vous montrer le luminaire allumé et éteint ?</b>                          | Les deux états depuis la même scène et la même caméra : le catalogue montre le design, la mise en scène montre la lumière.                                                          | « Seulement allumé : éteint, c'est ennuyeux. »    |
| <b>5. Pouvez-vous livrer des fichiers Revit, BIM ou STEP à partir du même modèle ?</b> | Oui, construits à partir du modèle des rendus et vérifiés sur vos plans, pour que les prescripteurs travaillent aux dimensions réelles.                                             | « C'est une autre équipe, et on repart de zéro. » |
| <b>6. Quand verrai-je le premier jet, à compter d'un brief complet ?</b>               | Une date en jours ouvrés pour la première vue et pour le jeu complet, et une liste claire de ce que « complet » veut dire.                                                          | « Dès que possible », ou aucun chiffre.           |

### Pourquoi les questions 2 et 3 comptent le plus

Un distributeur, un concepteur lumière ou un prescripteur juge la lumière avant que quiconque lise la fiche technique. Un halo plat ou un verre qui fait plastique, et le dossier revient, sans que la date du salon bouge pour autant. Les deux se jouent sur ce que le studio demande et vérifie avant de commencer.



Rendu de production Maverick Frame.

## LE TEST, DEUXIÈME PARTIE

## Questions 7 à 12 : la collection, le film, l'équipe

## DEMANDEZ

## UNE BONNE RÉPONSE RESSEMBLE À

## PARTEZ SI

**7. Comment garantisseriez-vous une collection homogène, d'un luminaire et d'une finition à l'autre ?**

Une scène maîtresse, un même éclairage de scène et une caméra par angle ; chaque finition est le même modèle avec son propre matériau.

« Chaque luminaire est un projet à part. »

**8. Combien coûte la finition ou la taille suivante une fois la première construite ?**

Un prix en heures par luminaire sur le modèle existant, bien inférieur au premier, indiqué dans le devis.

Chaque finition chiffrée comme un nouveau projet.

**9. Le film d'allumage, les publicités et les formats réseaux sociaux peuvent-ils venir des mêmes modèles ?**

Oui : les modèles du catalogue sont animés, donc le film, les formats 9:16 et les mises en scène correspondent aux images fixes.

« L'animation, c'est une autre équipe, on repart de zéro. »

**10. Avez-vous besoin d'un échantillon physique ?**

Un échantillon si vous pouvez en envoyer un, sinon des photos en gros plan à la lumière du jour de chaque finition et de chaque verre, allumé et éteint.

« Inutile, tous les laitons se ressemblent. »

**11. Combien de séries de retouches sont incluses, et qu'est-ce qui compte comme une série ?**

Deux au stade du premier jet et une sur la version finale, une série étant une seule liste de commentaires regroupés.

« Retouches illimitées. »

**12. Qui, précisément, modélisera la collection et en réalisera les rendus, et une partie est-elle sous-traitée ?**

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

« Notre réseau », un silence gêné, ou rien du tout.

### 10 - 12

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

### 7 - 9

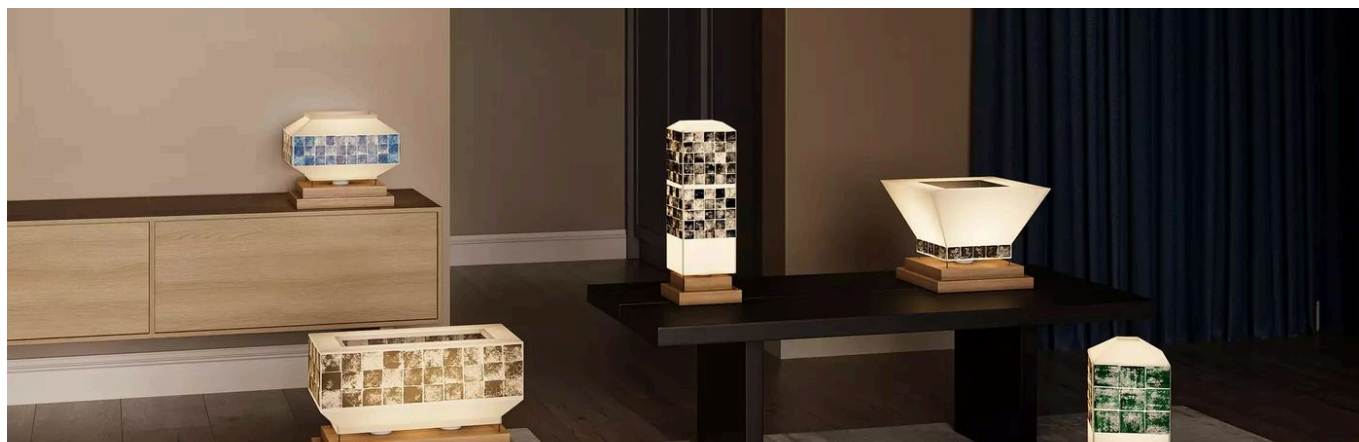
DEMANDEZ UNE VUE TEST PAYANTE AVANT D'ENGAGER TOUTE LA COLLECTION

### 0 - 6

PARTEZ, AUSSI SOLIDE QUE PARAÎT LE PORTFOLIO

#### La question que les studios esquivent le plus souvent : la numéro 12

La sous-traitance est courante et pas toujours un problème. La cacher en est un, car une collection mise en images par trois mains différentes, c'est exactement ce qui fait dériver les finitions et la lumière. Posez-la franchement et écoutez combien de temps prend la réponse.



Rendu de production Maverick Frame.

À ENVOYER

# Un e-mail, trois studios, une journée

Pas besoin d'appel pour mener 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

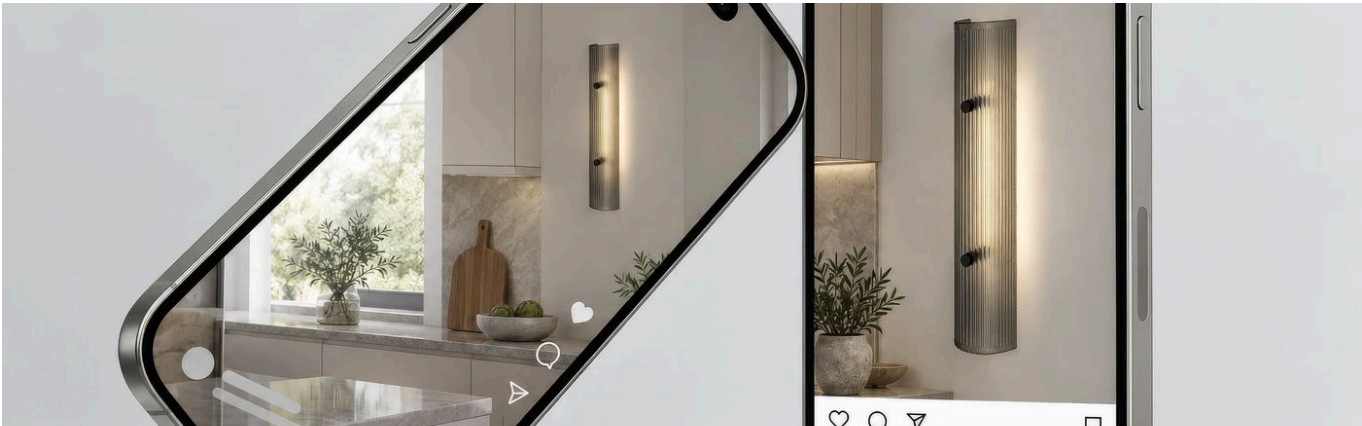
|    |         |                                                                                                                                                                                                                                                         |
|----|---------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 01 | Objet   | Rendus de luminaires pour [luminaire ou collection] : devis et douze questions                                                                                                                                                                          |
| 02 | Ligne 1 | Nous avons besoin de [nombre] images de [nombre] luminaires, [suspensions / appliques / lampes à poser / luminaires architecturaux], pour [notre catalogue / notre boutique en ligne / un salon / des présentations aux prescripteurs] d'ici le [date]. |
| 03 | Ligne 2 | En pièces jointes : CAO ou plans, photos de chaque finition et de chaque verre, et fichiers IES si nous en disposons.                                                                                                                                   |
| 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 et vous posent une ou deux questions en retour sur les finitions et la lumière.

Ce que nous répondrions

Nos propres chiffres figurent 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 la CAO et les finitions

La CAO ou les plans du luminaire, des photos ou des échantillons de chaque finition et de chaque verre, les fichiers IES si vous en disposez, et votre brief, quel que soit son état d'avancement. Nous vous répondrons avec un périmètre, un prix et les questions qui le déterminent, par écrit, sans appel commercial.

**Le formulaire de contact**[maverickframe.com/contacts/](https://maverickframe.com/contacts/)**Projets de luminaires**[maverickframe.com/fr/solutions/rendu-3d-luminaires/](https://maverickframe.com/fr/solutions/rendu-3d-luminaires/)**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.