



GUIDE PRATIQUE / ÉDITION 2026

Douze questions avant que votre appareil entre au catalogue

À poser avant de signer un contrat de rendu 3D de dispositifs médicaux. Un bon studio répond aux douze en un e-mail. Le mauvais se tait quand vous demandez comment il garde chaque modèle fidèle à la CAO.

POUR COMMENCER

Chaque échec était visible avant la signature

Les projets de rendu de dispositifs médicaux échouent rarement sur l'image phare. Un instrument brillant sur fond noir, il y en a dans tous les portfolios. Ils échouent sur les cinq points ci-dessous, et chacun aurait pu être repéré dès le premier e-mail, à condition de poser la question.

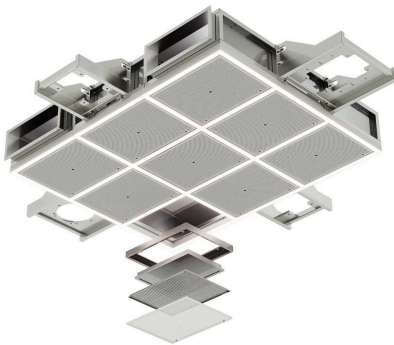
CE QUE PROMETTAIT L'APPEL COMMERCIAL

CE QUE VOUS DÉCOUVREZ LA DEUXIÈME SEMAINE

01	« Photoréaliste, évidemment »	L'inox ressemble à du plastique gris, les perforations se fondent dans le bruit, et les ingénieurs ne font plus confiance aux images.
02	« Nous suivons votre CAO »	Les pièces sont simplifiées, les fixations disparaissent et les proportions dérivent. Votre chef de produit le remarque en premier, la commission d'appel d'offres ensuite.
03	« Les variantes, aucun problème »	Chaque modèle de la gamme est chiffré comme une nouvelle vue, les angles et la lumière dérivent, et le catalogue semble venir de trois entreprises.
04	« Les vues éclatées aussi »	La vue éclatée vient d'un autre prestataire, dans un autre style, avec des pièces dans un ordre que votre manuel de maintenance n'utilise pas.
05	« Ce sera prêt à temps »	Les images arrivent après le salon, la date d'impression du catalogue ou la date limite de l'appel d'offres. Aucune de ces dates ne bouge pour un rendu en retard.

Vous ne choisissez pas un portfolio. Vous choisissez un processus.

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



Rendu de production Maverick Frame.

LE TEST, PREMIÈRE PARTIE

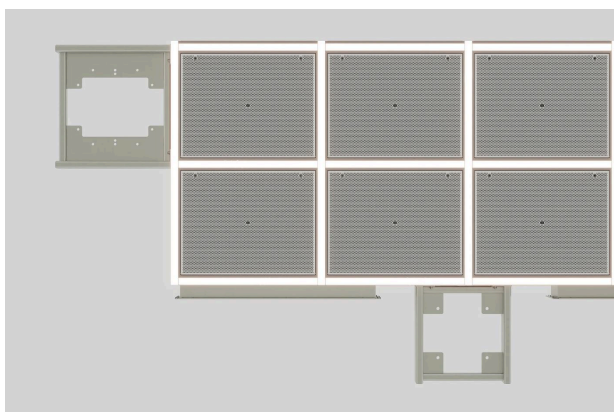
Questions 1 à 6 : la CAO, la gamme, la date

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.

DEMANDEZ	UNE BONNE RÉPONSE RESSEMBLE À	PARTEZ SI
1. De quoi avez-vous besoin de notre part pour commencer ?	Des exports STEP ou CAO natifs, des références ou échantillons de couleurs et de matériaux, et la liste des modèles de la gamme. Pour un appareil sans CAO, des plans et des photos.	« Envoyez-nous d'abord un modèle de rendu fini. »
2. Comment garantissez-vous que les pièces, les fixations et les proportions restent fidèles à la CAO ?	Votre CAO fait foi : la géométrie est conservée telle qu'exportée, et chaque prévisualisation est vérifiée par rapport à elle.	« Nous la reconstruisons d'après photos pour gagner du temps. »
3. Comment chiffrez-vous les autres modèles de la gamme ?	Un prix par variante, depuis une caméra et un éclairage déjà validés, bien en dessous d'une nouvelle vue.	Chaque modèle chiffré comme un nouveau rendu.
4. Quand verrai-je la première prévisualisation, à compter de la réception de fichiers complets ?	Un nombre de jours ouvrés, et ce que « complet » veut dire.	« Dès que possible », ou aucun chiffre.
5. Que se passe-t-il si le salon ou la date limite de l'appel d'offres avance ?	Une option express chiffrée, annoncée avant que vous en ayez besoin.	« On s'arrangera », sans aucun prix.
6. Combien de tours de correction sont inclus, et qu'est-ce qui compte comme un tour ?	Un nombre fixe, un tour étant une seule liste consolidée des commentaires de votre équipe.	« Corrections illimitées. »

Pourquoi les questions 2 et 3 comptent le plus

Un dispositif médical est jugé par des personnes qui connaissent les plans. Un ingénieur vérifie les pièces, un acheteur hospitalier compare la gamme côte à côte et une commission d'appel d'offres regarde l'intérieur du boîtier. Les deux questions se jouent sur la façon dont le studio traite votre CAO avant de commencer.



Rendu de production Maverick Frame.

LE TEST, DEUXIÈME PARTIE

Questions 7 à 12 : vues, salles, formats, CAO

DEMANDEZ

UNE BONNE RÉPONSE RESSEMBLE À

PARTEZ SI

7. Pouvez-vous réaliser des vues éclatées et des vues en coupe dans l'ordre de montage ?

Oui, depuis le même modèle : pièces séparées dans l'ordre qu'utilisent votre manuel et votre service technique.

« Les vues éclatées, c'est une autre mission. »

8. Pouvez-vous placer l'appareil dans un bloc opératoire, une chambre ou un laboratoire ?

Oui, avec la salle modélisée autour de votre CAO et de vos plans d'installation, à la bonne échelle et à la bonne hauteur sous plafond.

« Nous prenons une photo de salle dans une banque d'images. »

9. Qui valide les images avant leur utilisation dans le marketing ou la notice d'utilisation ?

Votre équipe réglementaire ou affaires médicales, le studio modifiant avant diffusion toute vue qu'elle signale.

« Les validations ne nous concernent pas. »

10. Quels formats livrez-vous pour le catalogue, le site web, le stand et l'appel d'offres ?

Formats impression et web, détourages transparents, formats de stand et d'écran, convenus avant le cadrage.

« On envoie des JPEG, à vous de les redimensionner. »

11. Comment chiffrez-vous un nouveau modèle ajouté à la gamme l'an prochain ?

Moins cher que le premier : caméra, lumière et matériaux sont réutilisés, un nouveau modèle est donc un rendu, pas une nouvelle mise en place.

Chaque nouveau modèle chiffré comme un nouveau projet.

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

Des rôles nommés dans l'équipe du studio, un NDA avant tout échange de fichiers, rien de publié sans accord.

« Notre réseau », un blanc, ou le silence.

10 - 12

BONNES RÉPONSES : ENGAGEZ-LE, DATE DU PREMIER JET PAR ÉCRIT

7 - 9

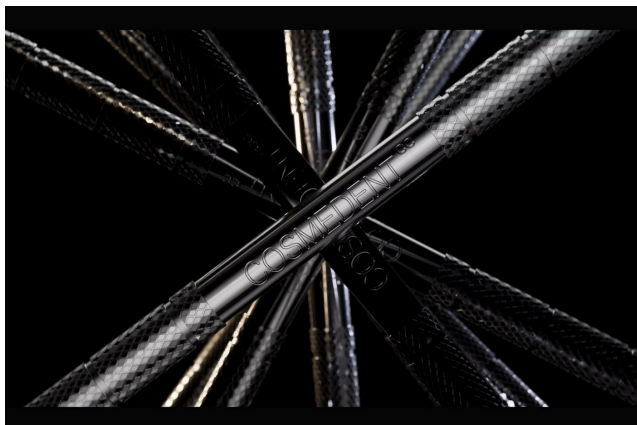
DEMANDEZ UNE VUE TEST PAYANTE AVANT D'ENGAGER LE JEU COMPLET

0 - 6

PARTEZ, AUSSI SOLIDE QUE PARAÎT LE PORTFOLIO

La question la plus souvent esquivée est la 12

La sous-traitance est courante et pas forcément mauvaise. La cacher, voilà le problème. Un appareil pas encore commercialisé ne doit pas circuler chez des personnes qui n'ont signé aucun NDA avec vous, et une pièce erronée ne se corrige pas avec une équipe à qui vous ne pouvez pas parler.



Rendu de production Maverick Frame.

À ENVOYER

Un e-mail, trois studios, un jour

Copiez l'e-mail ci-dessous, complétez les crochets et envoyez-le le même jour à trois studios. Comparez les réponses côte à côte : les différences apparaissent dès la première réponse, pas dans le portfolio.

L'E-MAIL À ENVOYER

01	Objet	Rendus de dispositifs médicaux pour [produit ou gamme] : devis et douze questions
02	Ligne 1	Nous avons besoin de [nombre] vues [d'un appareil / d'une gamme de N modèles / d'un équipement lourd] pour [le catalogue / le site web / un salon / un appel d'offres / la notice d'utilisation] d'ici le [date].
03	Ligne 2	En pièce jointe, ou après signature de notre accord de confidentialité : les fichiers STEP ou CAO, les références de matériaux et de couleurs, et deux références pour le rendu visuel.
04	Ligne 3	Merci de répondre aux douze questions ci-dessous avec des chiffres et des noms, pas des fourchettes.
05	Ligne 4	Collez ici 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, nomment les personnes, proposent un accord de confidentialité et vous posent une ou deux questions en retour sur la gamme, les canaux et votre date de lancement.

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 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/
---------------------------------	---

Projets de dispositifs médicaux	maverickframe.com/fr/solutions/rendu-3d-dispositifs-medicaux/
--	---

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.