



GUIDE PRATIQUE / ÉDITION 2026

Douze questions avant des visites sans lendemain.

À poser avant de signer pour une perspective 3D de bureaux. Un studio sérieux répond aux douze en un seul e-mail. Le mauvais se tait dès que le locataire demande une option Cat B.

POUR COMMENCER

Chaque échec était visible avant la signature

Les projets de perspective 3D de bureaux échouent rarement sur la qualité d'image. Les façades vitrées et les halls lumineux 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	« L'espace sous son meilleur jour »	Les locataires n'arrivent pas à se projeter dans un plateau vide. Une dalle nue et quelques postes épars : personne ne voit où travailleraient quatre-vingts personnes, et les visites se terminent sans décision.
02	« Une image haut de gamme pour l'immeuble »	Chaque immeuble ressemble à toutes les autres boîtes de verre. Chaises de bibliothèque, lumière plate, skyline générique : le hall pourrait être celui du voisin, et rien ne soutient le loyer.
03	« De belles vues depuis chaque étage »	La vue depuis le plateau est inventée. Au douzième étage, une skyline de banque d'images. Le premier commercialisateur qui connaît la rue le remarque, et chaque locataire en visite aussi.
04	« Les corrections, aucun problème »	L'aménagement change à chaque locataire. Le deuxième locataire veut un autre plan Cat B. Chaque changement est chiffré comme un nouveau rendu, et la scène est chez quelqu'un d'autre.
05	« Prêt pour le lancement commercial »	Le marketing doit démarrer avant que l'immeuble soit prêt. Les images arrivent après le début de la commercialisation sur plans, et la plaquette part à l'impression 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 : le plateau, la vue, 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.

POSEZ CETTE QUESTION

UNE BONNE RÉPONSE RESSEMBLE À

PARTEZ SI

1. De quoi avez-vous besoin de notre part avant d'aménager un étage courant ?

Les plans de niveaux, l'étude de capacité ou le plan d'implantation avec l'effectif, le descriptif Cat A et le type de locataire visé.

« Envoyez juste les plans, on s'occupe du mobilier. »

2. Comment obtenez-vous la vraie vue et la vraie lumière depuis chaque étage ?

Un environnement modélisé d'après le plan de situation, des cartes et des photos du site, chaque caméra placée à son étage, le soleil réglé selon l'orientation.

« Nous utilisons un fond de ville. »

3. Pouvez-vous modéliser le mobilier et les finitions prescrits, pas des modèles de bibliothèque ?

Oui, d'après la liste FF&E et les fichiers des fabricants, avec les pièces et les matériaux clés validés avant la modélisation.

« Notre bibliothèque a des chaises très proches. »

4. Quand verrais-je le premier jet, à compter d'un brief complet ?

Un nombre de jours ouvrés : 3 à 5 pour une image fixe, 2 à 3 semaines pour un lot de 5 à 8 vues, et ce que « complet » veut dire.

« Dès que possible », ou aucun chiffre.

5. Que se passe-t-il si le lancement commercial 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.

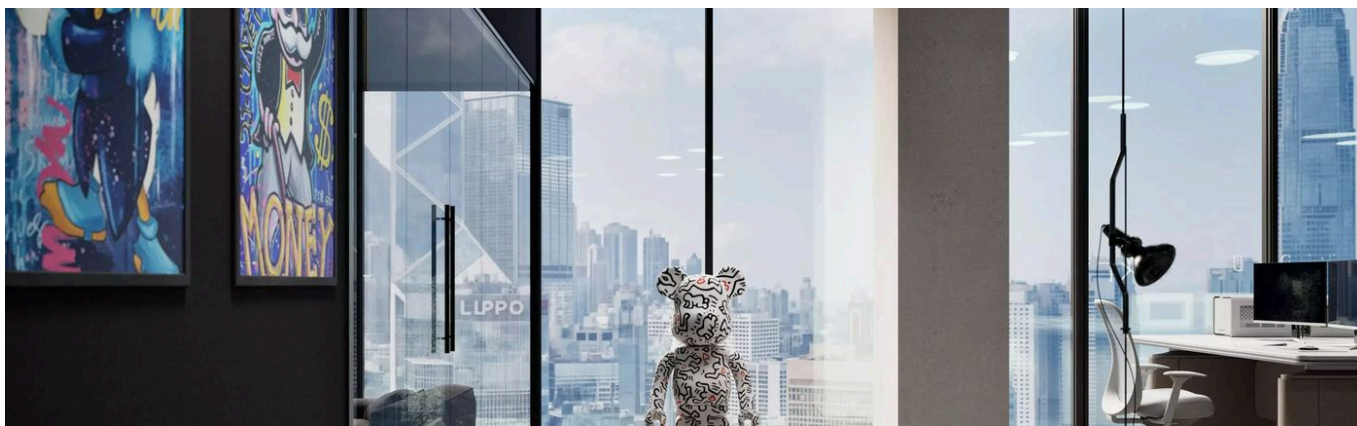
6. Combien de tours de correction sont inclus, et qu'est-ce qui compte comme un tour ?

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 2 et 3 comptent le plus

Le commercialisateur et le locataire sont les deux publics qu'un rendu de bureaux ne peut pas tromper. Le commercialisateur connaît la rue et la vue depuis chaque étage, l'architecte d'intérieur du locataire reconnaît une chaise de bibliothèque au premier coup d'œil. 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 : locataires, formats, fichiers

POSEZ CETTE QUESTION

UNE BONNE RÉPONSE RESSEMBLE À

PARTEZ SI

7. Quand un locataire change l'aménagement, que mettez-vous à jour ?

La scène existante : l'étude de capacité ou les finitions sont remplacées dans le modèle, et les mêmes caméras sont rendues à nouveau.

Un nouveau devis pour chaque plan, en repartant de zéro.

8. Pouvez-vous montrer le plateau brut, le Cat A et le Cat B d'un même étage depuis la même caméra ?

Oui, comme variantes d'une seule scène : les trois images s'alignent côte à côte dans le dossier des commercialisateurs.

« Ce seraient trois projets distincts. »

9. La scène de travail est-elle archivée après la livraison ?

Oui : le locataire suivant, une rénovation ou le film d'emménagement repartent d'elle.

Seuls les JPEG finaux existent après la livraison.

10. Quels formats livrez-vous pour la plaquette, le dossier des commercialisateurs et le site ?

Résolution impression pour la plaquette, fichiers web légers pour le site et les portails d'annonces, recadrages pour les réseaux sociaux, convenus avant de cadrer les caméras.

« Nous envoyons des JPEG, à vous de les redimensionner. »

11. Un film de visite et des visites 360 peuvent-ils sortir du même modèle ?

Oui, avec un storyboard avant le rendu, et une réponse claire sur l'hébergement des visites et leur ouverture sur téléphone.

« Nous ferions appel à un partenaire. »

12. Qui exactement va modéliser et rendre l'immeuble, et une partie est-elle sous-traitée ?

Des rôles nommés dans l'équipe du studio, ou un « oui, la bibliothèque d'entourage » honnête, avec la raison.

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

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 12

La sous-traitance est courante et pas toujours mauvaise. Le problème, c'est de la cacher : impossible de corriger une vue fautive ou un lancement manqué 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 [immeuble] : devis et douze questions
02	Ligne 1	Nous avons besoin de [nombre] vues de [immeuble de bureaux neuf / plateaux rénovés / aménagement preneur] à [ville] pour [le financement / le permis / la prélocation / l'emménagement] d'ici le [date].
03	Ligne 2	Ci-joint : plans de niveaux, façades, l'étude de capacité ou le descriptif Cat A, la liste FF&E, des 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 le locataire visé et les plateaux à montrer.

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 de bureaux	maverickframe.com/fr/solutions/perspective-3d-bureaux/
----------------------------------	---

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.