



GUIDE PRATIQUE / ÉDITION 2026

Douze questions avant que le bain froid ne soit bétonné.

À poser avant de signer avec un studio de design ou de visualisation de spa. Le bon studio répond aux douze en un e-mail. Le mauvais se tait quand vous demandez de qui est le sauna du plan.

POUR COMMENCER

Chaque échec était visible avant la signature

Un projet de spa échoue rarement sur le portfolio. Tous les studios ont un sauna qui rayonne et une cabine de soins apaisante. Il échoue 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 L'APPEL COMMERCIAL PROMETTAIT

CE QUE VOUS DÉCOUVREZ APRÈS LA SIGNATURE

01	« De belles images d'ambiance pour le business plan »	Les investisseurs financent une sensation que personne ne voit. Ils demandent combien de clients le club accueille et pourquoi les membres paieront.
02	« Le fournisseur de saunas a dessiné un plan gratuit »	Le plan gratuit suit l'équipement. Il est construit autour des cabines et des bains froids d'une seule marque ; le parcours client et le rituel passent après.
03	« Nous ferons les rendus une fois le design figé »	Les espaces humides échouent en silence. Le bain froid jouxte l'accueil, le hammam n'a pas d'espace de refroidissement, et personne n'a parcouru le plan en 3D avant les travaux.
04	« Chaque pièce est confiée à son spécialiste »	Douze pièces qui semblent venir de cinq marques. L'accueil, les salles de récupération et les espaces humides ne parlent pas le même langage sous un même toit.
05	« Des photos une fois le club ouvert »	Vendre des abonnements avant d'avoir des photos. Les abonnements fondateurs se vendent des mois avant l'ouverture, et vous n'avez encore rien de votre club à montrer.

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 que vous pouvez vérifier.



Rendu de production Maverick Frame.

LE TEST, PREMIÈRE PARTIE

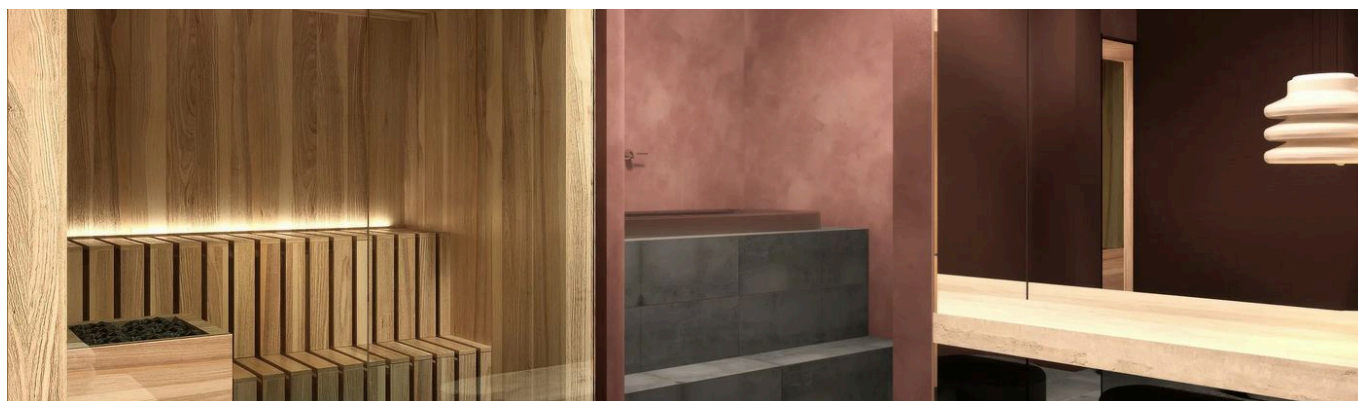
Questions 1 à 6 : design et aménagement

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

POSEZ CETTE QUESTION	UNE BONNE RÉPONSE RESSEMBLE À	PARTEZ SI
1. Pouvez-vous concevoir le spa si nous n'avons qu'un local vide ?	Oui : un aménagement, une palette et des matériaux montrés en 3D, affinés avec vous avant le rendu des vues finales.	« Envoyez-nous le design, nous en ferons le rendu. »
2. Quelles images feriez-vous pour le business plan ?	L'accueil, une thérapie emblématique et le plan, choisis pour montrer la capacité d'accueil et l'expérience client.	« Quelques jolies images d'ambiance. »
3. Comment organisez-vous le parcours du sec à l'humide et du public au privé ?	Une visite de l'implantation en 3D : accueil, vestiaires, espace thermal, bain froid, repos, retour au salon.	Aucune mention du parcours client.
4. Le plan est-il lié à une marque de saunas ou d'équipements ?	Non : le design passe d'abord, puis les cabines, bains et appareils que vous choisissez y sont intégrés à l'échelle.	Le plan arrive avec les références catalogue d'un seul fournisseur.
5. Comment vérifiez-vous le refroidissement, les évacuations et les sols glissants ?	Ils sont signalés dans l'implantation 3D ; l'ingénierie reste à votre architecte et à votre entreprise de travaux.	« On verra plus tard. »
6. Que ne faites-vous pas ?	Plans d'exécution, plomberie, ventilation et ingénierie des bassins restent chez l'architecte et l'ingénieur.	« Nous nous occupons de tout. »

Pourquoi les questions 3 et 4 comptent le plus

Un spa est une séquence, pas une suite de pièces. L'ordre du chaud, du froid et du repos décide de ce que ressentent les clients et du retour des membres, et c'est la première chose qu'un plan de fournisseur sacrifie.



Rendu de production Maverick Frame.

LE TEST, DEUXIÈME PARTIE

Questions 7 à 12 : un seul style, tous canaux

POSEZ CETTE QUESTION

UNE BONNE RÉPONSE RESSEMBLE À

PARTEZ SI

7. Comment douze pièces différentes ressembleront-elles à un seul club ?

Une palette et un parti pris d'éclairage fixés pour tout le spa avant le rendu.

Chaque zone briefée et stylisée séparément.

8. Qui, précisément, concevra et rendra mon spa ?

Des rôles nommés dans l'équipe du studio, et l'interlocuteur qui vous suivra au quotidien.

« Nos partenaires » ou « notre réseau ».

9. La même maquette peut-elle fournir les images du site, les publications et un court film ?

Oui : de nouvelles vues et de nouveaux plans issus de la même scène, sans reconstruire le spa.

« Les visuels marketing sont un autre projet. »

10. Quand pourrons-nous vendre des abonnements avec vos images ?

Dès la validation des premières vues, des mois avant l'ouverture.

« Une fois le club terminé. »

11. Qui conserve les fichiers de la scène, et combien de temps ?

Le studio archive la scène de travail et peut la rouvrir pour de nouvelles pièces ou un second site.

Après la livraison, il ne reste que les JPEG finaux.

12. De quoi auriez-vous besoin pour démarrer cette semaine ?

Une courte liste : le plan ou des photos avec les dimensions, vos soins, quelques références.

Un questionnaire de trente pages avant tout devis.

10 - 12

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

7 - 9

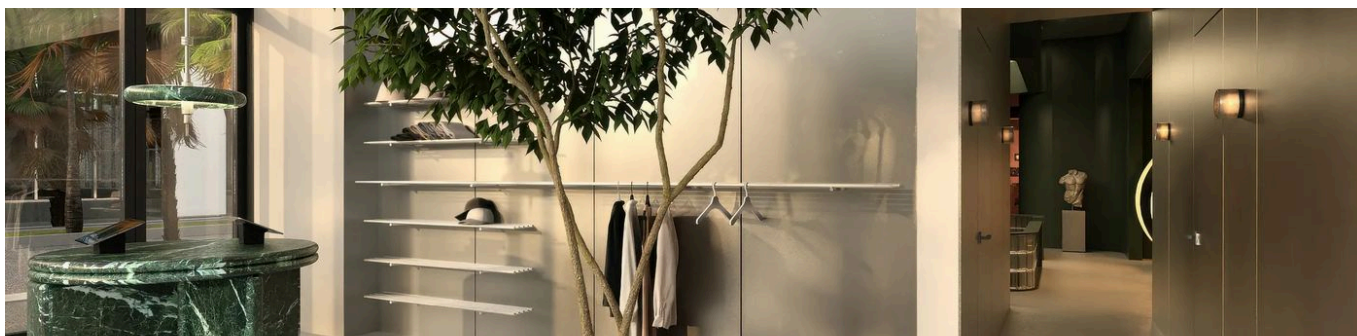
DEMANDEZ UNE VUE TEST PAYANTE AVANT DE CONFIER LE LOT

0 - 6

PARTEZ, AUSSI APAISANT QUE SOIT LE PORTFOLIO

La question la plus souvent esquivée est la 4

Les plans gratuits des fournisseurs sont un bon point de départ. Le problème, c'est un design qui suit discrètement un catalogue. Posez la question franchement et voyez si la réponse commence par vos membres ou par un produit.



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 liste. La différence entre les réponses saute généralement aux yeux dès le deuxième paragraphe.

L'E-MAIL À ENVOYER

01	Objet	Design et rendus de spa pour [nom du club] : devis et douze questions
02	Ligne 1	Nous ouvrons un [club de récupération / day spa / établissement de bains] d'environ [surface] à [ville], ouverture prévue en [mois].
03	Ligne 2	Ci-joint : le plan ou des photos avec les dimensions, notre liste de soins et deux références qui nous plaisent.
04	Ligne 3	Merci de répondre aux douze questions ci-dessous avec des noms et des exemples, 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 avec une approche de l'aménagement, nomment les personnes et vous posent une ou deux questions en retour sur vos soins et vos membres.

Ce que nous répondrions

Nos propres chiffres figurent à la page suivante, au 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/
Design de spa et bien-être	maverickframe.com/fr/solutions/amenagement-spa/
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.