



GUIDE PRATIQUE / ÉDITION 2026

Douze questions avant d'ouvrir les adhésions

À poser avant de signer un contrat de perspective 3D pour votre complexe sportif. Un studio sérieux répond aux douze dans un seul e-mail. Le mauvais se tait quand vous demandez comment il garde vos terrains conformes aux règles.

POUR COMMENCER

Chaque échec était visible avant la signature

Les projets de perspective 3D de complexes sportifs échouent rarement sur la qualité d'image. De la terre battue à l'heure dorée et des vitrages de padel bleutés, 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 »	Les terrains sont vides et sans relief en plein midi. Personne ne voit la partie du soir sous les projecteurs, celle qui vend un abonnement.
02	« Nous suivons vos plans »	Dimensions des terrains, dégagements et panneaux vitrés dérivent. Votre constructeur de terrains le remarque avant les investisseurs, et la fédération aussi.
03	« Les options, aucun problème »	Chaque option de revêtement, de vitrage et d'éclairage est chiffrée comme une nouvelle vue. Six options coûtent six fois le prix, et les caméras ne correspondent plus.
04	« Les vues aériennes aussi »	La vue aérienne du site vient d'un autre prestataire, dans un autre style, avec un club-house qui ne correspond pas aux vues des terrains.
05	« Ce sera prêt à temps »	Les images arrivent après le rendez-vous investisseurs, la réunion du conseil municipal ou le lancement auprès des membres fondateurs. 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 : plans, options et délais

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 pour commencer à modéliser l'équipement ?	Un plan masse, le plan d'implantation des terrains et les plans du club-house ; une photo de drone du site aide. Pour un concept, un croquis et le nombre de terrains.	« Envoyez-nous d'abord un modèle 3D fini. »
2. Comment gardez-vous dimensions, traçages, dégagements et panneaux vitrés fidèles aux plans ?	Vos plans et les dimensions réglementaires du sport font foi, et les prévisualisations sont vérifiées par rapport à eux.	« Les terrains sont standard, nous prenons un modèle de bibliothèque. »
3. Comment chiffrez-vous les options de revêtement, de vitrage, de clôture et d'éclairage sur un même modèle ?	Un prix par variante, depuis des caméras fixes sur un modèle déjà construit, bien en dessous d'une nouvelle vue.	Chaque option chiffrée comme un nouveau rendu.
4. Quand verrai-je le premier jet, à compter de plans complets ?	Un nombre de jours ouvrés, 3 à 5 pour une image fixe, 1 à 2 semaines pour un premier lot d'extérieurs et d'intérieurs, et ce que « complet » veut dire.	« Dès que possible », ou aucun chiffre.
5. Que se passe-t-il si le rendez-vous investisseurs ou la réunion publique avance d'une semaine ?	Une option express chiffrée : environ deux fois moins de temps pour près de 40% de plus.	« 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, en général deux au premier jet et un sur le final, un tour étant une seule liste consolidée.	« Corrections illimitées. »

Pourquoi les questions 2 et 3 comptent le plus

Un complexe sportif est jugé par des gens qui connaissent les terrains. Un joueur, un inspecteur de la fédération ou votre constructeur de terrains voit tout de suite un dégagement erroné ou un panneau vitré mal aligné, et un membre qui compare les revêtements a besoin de la même caméra à chaque fois. Les deux se jouent sur la façon dont le studio construit le modèle avant de commencer.



Rendu de production Maverick Frame.

LE TEST, DEUXIÈME PARTIE

Questions 7 à 12 : vues aériennes, permis, films, fichiers

DEMANDEZ

UNE BONNE RÉPONSE RESSEMBLE À

PARTEZ SI

7. Pouvez-vous représenter tout le site vu du ciel, dans le même style que les vues des terrains ?

Oui, à partir du même modèle de site : terrains, clubhouse, parkings et allées, intégrés à une photo de drone ou à un contexte cartographique réel.

« Les vues aériennes, c'est une autre équipe. »

8. Un film de survol ou de visite peut-il sortir du même modèle ?

Oui, avec une trajectoire de caméra ou un storyboard validés avant le rendu, et une durée annoncée dès le départ.

« Nous ferions appel à un partenaire. »

9. Comment montrez-vous projecteurs, écrans acoustiques et une salle ou un dôme dans la rue pour un permis ?

Une volumétrie exacte dans son contexte réel, depuis la rue et vue du ciel, de jour et de nuit, avec les éclairages là où les plans les placent.

« Nous le rendons joli ; l'exactitude, c'est le travail de l'architecte. »

10. Quels formats livrez-vous pour le dossier investisseurs, le dossier de permis, le site web et la prévente ?

Résolution présentation et impression, formats web, formats sociaux et publicitaires pour la prévente des adhésions, convenus avant le cadrage.

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

11. Comment chiffrez-vous la tranche suivante, de nouveaux terrains ou un second site ?

Moins cher que la première : modèle, caméras, lumière et matériaux sont réutilisés, chaque nouvelle tranche coûte donc moins.

Chaque tranche chiffrée comme un nouveau projet.

12. Qui, précisément, modélisera le projet et en réalisera les rendus, et une partie est-elle sous-traitée ?

Des rôles nommés dans l'équipe du studio, un accord de confidentialité avant tout échange de plans, rien n'est publié sans votre validation.

« 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 LOT

0 - 6

PARTEZ, AUSSI SOLIDE QUE PARAÎSSE 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 équipement pas encore financé ni autorisé ne doit pas circuler chez des gens avec qui vous n'avez signé aucun accord de confidentialité, et un terrain erroné 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	Perspectives de complexe sportif pour [projet] : devis et douze questions
02	Ligne 1	Nous avons besoin de [nombre] vues [d'un club de padel ou de tennis / d'un complexe sportif / d'un terrain privé / d'un club-house] pour [le business plan / les investisseurs / le permis / la prévente des adhésions] d'ici le [date].
03	Ligne 2	En pièce jointe, ou après signature de notre accord de confidentialité : plan masse, plan d'implantation des terrains, plans du club-house, photo de drone 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 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 et en dollars, nomment les personnes, proposent un accord de confidentialité et vous posent une ou deux questions en retour sur les terrains et le site.

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 complexes sportifs	maverickframe.com/fr/solutions/conception-complexe-sportif/
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.