



GUIDE PRATIQUE / ÉDITION 2026

D'un local vide au premier patient, un seul modèle, jusqu'au bout.

Ce qu'il faut concevoir et mettre en images à chaque étape d'un nouveau cabinet dentaire ou médical, qui cela doit convaincre, et ce que le modèle 3D transmet à l'étape suivante, pour ne jamais payer deux fois le même cabinet.

POUR COMMENCER

Pourquoi les nouveaux cabinets paient leurs visuels deux fois

La plupart des nouveaux cabinets achètent leurs images au coup par coup : un croquis pour le business plan, un plan du fournisseur d'équipements, un plan pour le bailleur et des photos de banque d'images pour le nouveau site web. Chaque pièce est faite par quelqu'un d'autre, à partir d'une version différente du cabinet.

Résultat : un cabinet qui change d'apparence d'un document à l'autre. La banque voit un cabinet, le bailleur un autre, et les premiers patients prennent rendez-vous dans un troisième. Chaque nouvelle pièce repart de zéro, si bien que le même cabinet est modélisé et payé encore et encore.

	ACHETÉ AU COUP PAR COUP	CONSTRUIT COMME UN SEUL MODÈLE
01	Un croquis de concept que personne ne peut chiffrer	Un plan 3D avec salles de soins, pièces et matériaux dès la première semaine
02	Des images de business plan qui montrent une ambiance	Des vues de l'accueil et des salles de soins qui montrent le cabinet
03	Le plan du fournisseur, construit autour de ses équipements	Un plan indépendant, avec les fauteuils et le mobilier de votre choix ajoutés ensuite
04	Des photos de banque d'images sur le nouveau site web	Des images de votre propre cabinet pour le site et les réseaux sociaux, avant qu'il existe

L'actif, c'est le modèle 3D. Les images n'en sont que le produit.

Une fois le cabinet conçu et modélisé, chaque nouvelle étape n'a besoin que de nouvelles vues, pas d'un nouveau cabinet. C'est pourquoi la première étape est la plus chère, et chaque étape suivante coûte moins.



Rendus de design de cabinet Maverick Frame : l'accueil d'un centre médical et une cage d'escalier.



LA FEUILLE DE ROUTE

Quoi concevoir à chaque étape, et qui il faut convaincre

Les cinq étapes ci-dessous sont celles de notre page consacrée à l'aménagement de cabinet dentaire. Pour chacune : ce qui est conçu et rendu, qui doit dire oui, et ce dont l'étape suivante hérite au lieu de le refaire.

ÉTAPE	CONCEVOIR ET RENDRE	QUI DIT OUI	CE QUI EST TRANSMIS
Concept	Agencement, salles de soins, matériaux, plan 3D et premier aperçu du cabinet	Vous et vos associés	Le modèle 3D et le plan
Financement	L'accueil, une salle de soins et le plan pour le business plan et le prêt	Banque, investisseurs, associés	Les matériaux validés et les vues
Bail	Vues du plan, de la devanture et de l'enseigne pour le bailleur et le propriétaire de l'immeuble	Bailleur, propriétaire de l'immeuble	Un agencement accepté par le bailleur
Travaux	Mobilier, finitions et éclairage validés en 3D avant que l'entreprise ne construise	Votre entreprise et votre équipe	Un design que tous ont chiffré
Ouverture	Images pour le site et les réseaux sociaux, annonce d'ouverture et film de visite	Vos premiers patients	Une bibliothèque pour chaque nouveau site

Commencez là où vous en êtes

Si vous avez déjà un design d'architecte, commencez à l'étape Financement et envoyez-nous les plans : nous modélisons le cabinet à partir d'eux. Si vous n'avez qu'un local et une idée, commencez à l'étape Concept, car nous le concevons avec vous.

Nous concevons le concept et l'agencement, et nous produisons les visuels. Les plans d'exécution, de plomberie, d'électricité et d'autorisation restent chez votre architecte et vos bureaux d'études, et les campagnes publicitaires chez votre responsable marketing ; nous travaillons à leurs côtés.



Rendus de design de cabinet Maverick Frame : une salle d'examen et une salle de soins.



CE QUE ÇA COÛTE

Un nouveau cabinet, du local vide à l'ouverture

Un cas composite : un nouveau cabinet dentaire d'environ 250 m² avec cinq salles de soins, un accueil et une salle d'attente, conçu à partir d'un local vide. Les heures sont des heures de production du studio ; la part indique où va le budget visuels, étape par étape.

	ÉTAPE ET SÉRIE	CE QUI EST PRODUIT	HEURES
01	Concept : plan 3D et agencement	1 grande vue	16 h
02	Concept : premier aperçu du cabinet	2 vues	18 h
03	Financement : accueil, salle de soins, salle d'attente	3 vues, modèle réutilisé	24 h
04	Bail : devanture et enseigne	2 vues	20 h
05	Travaux : finitions et mobilier	3 vues, modèle réutilisé	18 h
06	Ouverture : images pour le site et les réseaux	6 images	30 h
07	Ouverture : court film de visite	20 secondes	34 h
	Concept 21 %, financement 15 %, bail 13 %		78 h
	Travaux 11 %, ouverture 40 %		82 h

Du local vide à l'ouverture, un seul modèle 160 h

En calendrier, si les décisions reviennent à temps environ 6 semaines

1

MODÈLE 3D POUR TOUTES LES ÉTAPES

5

ÉTAPES, UN SEUL DESIGN

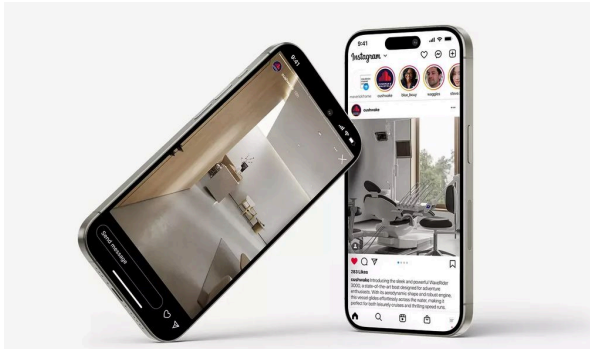
21 %

DU BUDGET CONSTRUISSENT LE MODÈLE

40 %

VONT À L'OUVERTURE

Un design déjà existant, moins de pièces ou pas de film de visite réduisent les heures. Un cabinet plus grand, plusieurs concepts ou un modèle pour un groupe de cabinets les augmentent. Donnez-nous votre date d'ouverture et nous planifions les étapes à rebours.



Visuels de cabinet Maverick Frame : publications d'ouverture sur un smartphone et l'accueil d'un cabinet aux couleurs de sa marque.



LA PAGE À GARDER

Ce qu'il faut nous envoyer à chaque étape

Les dentistes et les médecins avec qui nous travaillons n'envoient pas de longs cahiers des charges. À chaque étape, ils envoient quelques éléments comme ceux-ci, le plus souvent dans le corps d'un e-mail, et cela suffit pour établir un devis et commencer.

01	Concept : l'espace	Le plan du local ou un croquis coté, la hauteur sous plafond, les poteaux, les arrivées d'eau et des photos de l'espace vide.
02	Concept : le cabinet	Le type de cabinet, le nombre de salles de soins ou d'examen, les spécialités et deux ou trois cabinets que vous aimez.
03	Concept : les équipements	Un devis fournisseur ou une liste de fauteuils et de mobilier ; ou laissez-nous faire et restez indépendant.
04	Financement : le dossier	Qui lit le business plan ou la demande de prêt, et la date à laquelle ils partent.
05	Bail : le bailleur	Le cahier des charges du bailleur, les règles de devanture et d'enseigne et tout ce que le propriétaire de l'immeuble a demandé.
06	Travaux : l'entreprise	Qui chiffre et construit le cabinet, et de quelles vues ou cotes elle a besoin.
07	Ouverture : la marque	Logo, couleurs et canaux : le site web, la fiche Google, Instagram et les publicités.
08	Ouverture : le site suivant	Un deuxième cabinet ou un groupe de cabinets prévu, pour que le modèle soit construit pour être réutilisé.
09	Chaque étape : la date	La signature du bail, le rendez-vous à la banque ou le jour de l'ouverture. Nous planifions à rebours.

Un nouveau cabinet, le même modèle

Si nous avons conçu votre premier cabinet, le suivant commence par un seul e-mail : le nouveau plan. Matériaux, équipements et marque sont déjà construits et validés.

Ce que nous répondrons

Nos propres tarifs et conditions sont à la page suivante, pour que vous puissiez comparer les heures ci-dessus à n'importe quel devis.



Rendus de design de cabinet Maverick Frame : un salon patients et une salle de soins esthétiques.



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 le local et la date d'ouverture

Un plan, des photos du local vide, un premier jet de business plan ou simplement quelques lignes sur le cabinet que vous voulez ouvrir, dans l'état où ils sont. Nous vous répondons avec un périmètre, un prix et les questions qui les déterminent, par écrit et sans appel commercial.

Le formulaire de contactmaverickframe.com/contacts/**Aménagement de cabinet dentaire et médical**maverickframe.com/fr/solutions/amenagement-cabinet-dentaire/**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.