



GUIDE PRATIQUE / ÉDITION 2026

D'un local vide au jour de l'ouverture, un seul modèle, jusqu'au bout.

Ce qu'il faut concevoir et rendre à chaque étape d'une nouvelle salle de sport, qui cela doit convaincre, et ce que le modèle 3D transmet à l'étape suivante, pour ne jamais payer deux fois le même club.

POUR COMMENCER

Pourquoi les nouvelles salles paient leurs visuels deux fois

La plupart des nouvelles salles achètent leurs images au coup par coup : un croquis pour le business plan, un plan du fournisseur d'équipements, quelques rendus pour le bailleur et des photos de banque d'images pour les publicités de prévente. Chaque pièce est faite par quelqu'un d'autre, à partir d'une version différente du club.

Résultat : un club qui change d'apparence d'un document à l'autre. La banque voit une salle, le bailleur une autre, et les premiers adhérents en rejoignent une troisième. Chaque nouvelle pièce repart de zéro, si bien que le même club est modélisé et payé encore et encore.

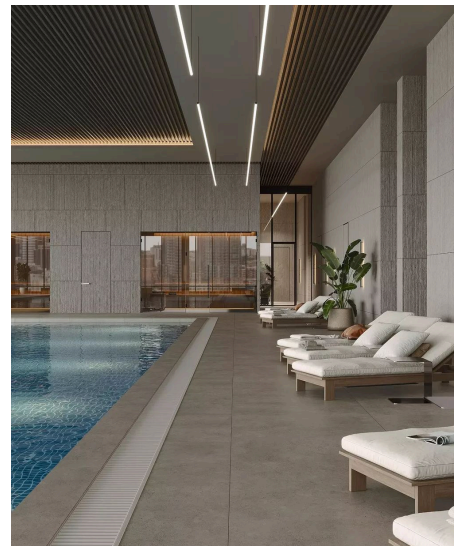
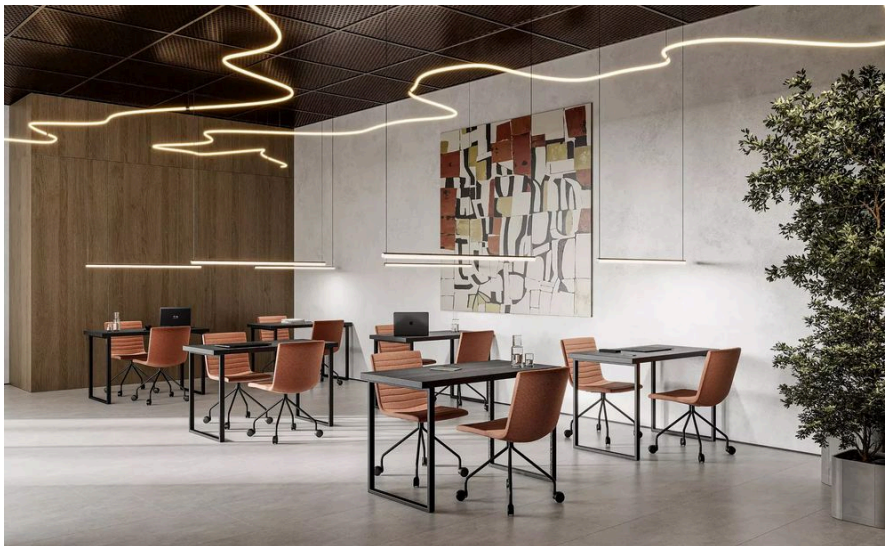
ACHETÉ AU COUP PAR COUP

CONSTRUIT COMME UN SEUL MODÈLE

01	Un croquis de concept que personne ne peut chiffrer	Un plan 3D avec zones, équipements et matériaux dès la première semaine
02	Des images de business plan qui montrent une ambiance	Des vues du plateau d'entraînement et des espaces adhérents qui montrent l'activité
03	Le plan du fournisseur, construit autour de ses machines	Un plan sans marque imposée, avec les équipements de votre choix ajoutés ensuite
04	Des photos de banque d'images pour la campagne des membres fondateurs	Des images lifestyle et une visite virtuelle de votre propre club, avant qu'il existe

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

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



Rendus de design de salle de sport Maverick Frame : un salon adhérents et un espace détente au bord de la piscine.

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 au design de salle de sport. 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	Zones, plan d'équipement, matériaux, plan 3D et premier aperçu du club	Vous et vos associés	Le modèle 3D et le plan
Financement	Plateau d'entraînement, un studio et des espaces adhérents pour le business plan et la présentation	Banque, investisseurs, franchiseur	Les matériaux validés et les vues
Bail	Vues de la façade, de l'accueil et de l'implantation ; cotes pour chiffrer l'aménagement	Bailleur, entreprise d'aménagement, service d'urbanisme	Un plan que tous ont chiffré
Prévente	Images lifestyle, formats réseaux sociaux, créations publicitaires et courte visite virtuelle	Vos premiers adhérents	Une bibliothèque de lancement de votre propre club
Ouverture	Galerie du site, vues de signalétique, nouveaux studios et nouveaux sites	Nouveaux adhérents, prochain bailleur	Une base pour chaque nouveau club

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 club 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'implantation, et nous produisons les visuels. Les plans d'exécution et de permis restent chez votre architecte, et les campagnes publicitaires chez votre responsable marketing ; nous travaillons aux côtés des deux.



Rendus de design de salle de sport Maverick Frame : un plan 3D de salle de sport et un espace détente spa.

CE QUE ÇA COÛTE

Un nouveau club, du concept à l'ouverture

Un cas composite : un nouveau club d'environ 800 m² avec un plateau d'entraînement, deux studios et des vestiaires, 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 : implantation 3D et plan	1 grande vue	24 h
02	Concept : premier aperçu du club	2 vues	26 h
03	Financement : plateau, studio, espace adhérents	3 vues, modèle réutilisé	30 h
04	Bail : façade, accueil, implantation	3 vues	32 h
05	Prévente : images lifestyle et réseaux sociaux	6 images	48 h
06	Prévente : courte visite virtuelle	20 secondes	40 h
07	Ouverture : galerie du site	6 images, modèle réutilisé	30 h
	Concept 22 %, financement 13 %, bail 14 %		112 h
	Prévente 38 %, ouverture 13 %		118 h

Du concept à l'ouverture, un seul modèle 230 h

En calendrier, si les décisions reviennent à temps environ 8 semaines

1

MODÈLE 3D POUR TOUTES LES ÉTAPES

5

ÉTAPES, UN SEUL DESIGN

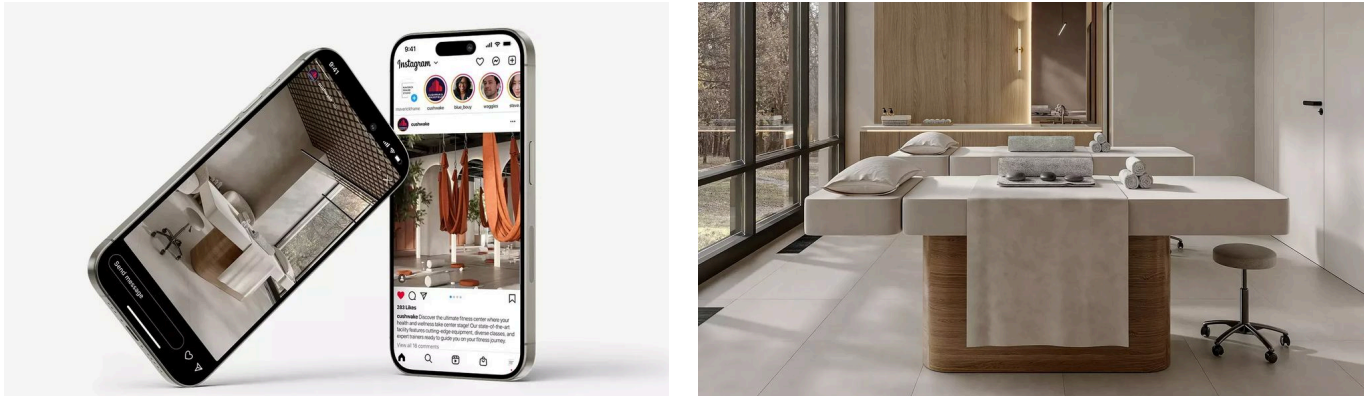
22 %

DU BUDGET CONSTRUISSENT LE MODÈLE

38 %

VONT À LA PRÉVENTE

Un design déjà existant, moins de studios ou pas de visite virtuelle réduisent les heures. Une piscine et un spa, plusieurs concepts ou un modèle de franchise les augmentent. Donnez-nous votre date d'ouverture et nous planifions les étapes à rebours.



Visuels de salle de sport Maverick Frame : le marketing sur smartphone et une salle de récupération.

LA PAGE À GARDER

Ce qu'il faut nous envoyer à chaque étape

Les propriétaires et les marques 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.

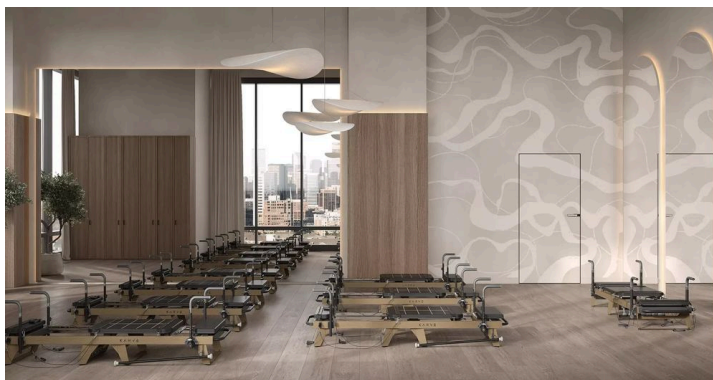
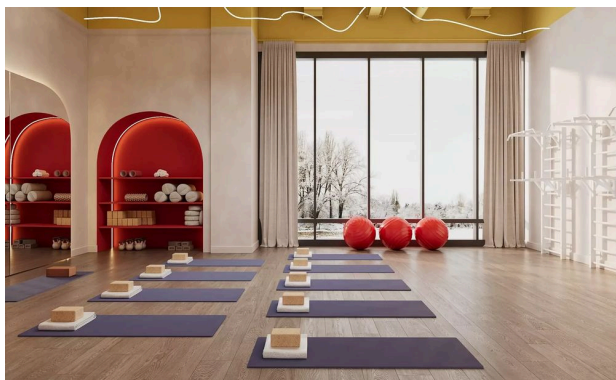
01	Concept : l'espace	Le plan du local ou un croquis coté, la hauteur sous plafond, les poteaux et des photos de l'espace vide.
02	Concept : le club	Le type de salle, la cible d'adhérents, les cours proposés et deux ou trois clubs que vous aimez.
03	Concept : les équipements	Un devis fournisseur ou une liste de machines ; ou laissez-nous faire et restez sans marque imposée.
04	Financement : le dossier	Qui lit le business plan ou la présentation, et la date à laquelle ils partent.
05	Bail : le bailleur	Le cahier des charges du bailleur, les règles de façade et tout ce que le service d'urbanisme a demandé.
06	Bail : l'entreprise	Qui chiffre l'aménagement, et de quelles vues ou cotes elle a besoin.
07	Prévente : la marque	Logo, couleurs et canaux : Instagram, publicités, site web, bureau de vente.
08	Ouverture : le prochain club	Les nouveaux studios ou sites prévus, 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 club, le même modèle

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

Ce que nous répondrions

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 salle de sport Maverick Frame : un studio de yoga et un studio de Pilates.

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 du local, des photos de l'espace vide, un premier jet de business plan ou simplement quelques lignes sur le club 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/**Design de salle de sport et visualisation 3D**maverickframe.com/fr/solutions/design-salle-de-sport/**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.