



GUIDE PRATIQUE / ÉDITION 2026

Cinq présentations. Un seul système. **\$5 800 de moins.**

Quelles présentations commander, de la levée de fonds aux modèles pour toute l'entreprise, ce que le système de slides transmet d'une étape à l'autre, et le chiffrage complet du parcours face à un départ de zéro pour chaque présentation.

POUR COMMENCER

Une entreprise, cinq présentations, cinq styles

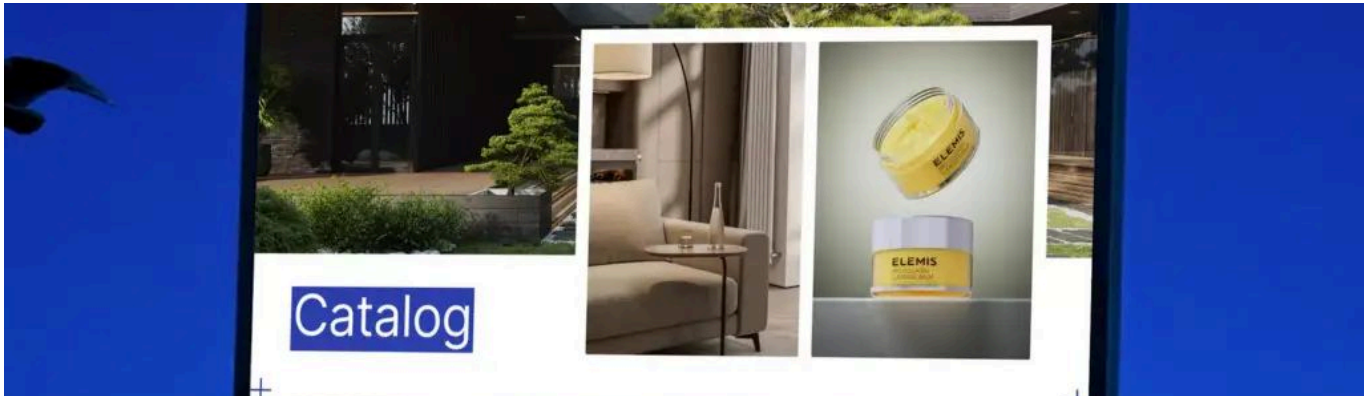
Une entreprise en croissance présente à de nombreuses reprises dans l'année : un pitch pour la levée, un point au conseil d'administration chaque trimestre, une présentation commerciale, un keynote de lancement, puis des modèles pour tous les autres. La marque change à peine. Le système de slides qui la porte, masques, style des graphiques et icônes, est en général redessiné pour chaque présentation.

La raison est banale. Le pitch a été confié à un indépendant, la présentation du conseil à l'équipe finance, la présentation commerciale à l'agence qui a mené la campagne, le keynote à l'organisateur de l'événement. Chacun refait graphiques et mises en page, et le modèle dont tout le monde avait besoin arrive en dernier, après cinq présentations qui ressemblent à cinq entreprises différentes.

ACHETÉES UNE PAR UNE		PLANIFIÉES EN UNE SEULE FEUILLE DE ROUTE	
01	Masques et graphiques redessinés pour chaque présentation	Un seul système de slides, archivé	
02	Chiffres mis en forme différemment dans le pitch et au conseil	Un seul style de graphique, actualisé chaque trimestre	
03	Visuels produit photographiés ou rendus à nouveau pour le lancement	Modèle 3D du produit réutilisé pour de nouveaux angles	
04	Modèle d'entreprise créé en dernier, à partir d'une présentation finie	Modèle prévu dès la première présentation	

Le système est la partie lente. Payez-le une fois.

Typographie, couleurs, grille, graphiques et icônes sont ce qui demande le plus de temps à régler. Gardez le système, et chaque présentation suivante paie les slides et le récit, pas l'habillage une deuxième fois.



Design de catalogue et de présentation par Maverick Frame.

LA FEUILLE DE ROUTE

Quelle présentation commander, à chaque étape

Cinq étapes, de la levée de fonds aux modèles pour toute l'entreprise. La dernière colonne indique ce que le studio doit vous transmettre, pour que la présentation suivante parte d'un système qui fonctionne.

ÉTAPE	VISUELS À COMMANDER	QUI LES UTILISE	CE QUI EST REPRIS
Financement	Pitch deck, teaser investisseurs, rendus 3D produit	Investisseurs, accélérateurs	Système de slides, modèle 3D du produit
Conseil	Présentations du conseil et points investisseurs	Conseil, investisseurs, équipe finance	Tableaux de bord KPI, modèles de graphiques
Ventes	Présentation commerciale et modèle de proposition	Équipe commerciale, grands comptes	Mises en page cas clients et tarifs
Lancement	Keynote avec animations et rendus 3D	Événements, presse, partenaires	Formats écrans d'événement, animations
Modèles	Masque et bibliothèque de slides	Toutes les équipes de l'entreprise	Mises en page de toutes les futures présentations

Partez de là où vous en êtes

Si vous en êtes à l'étape Ventes, commandez la présentation commerciale maintenant et demandez deux choses : que les masques et les graphiques soient construits comme un système et non pour une seule présentation, et que les fichiers sources vous appartiennent. Le keynote et le modèle d'entreprise partiront alors de mises en page que vous avez déjà validées.



Rendu de production Maverick Frame, le type d'image 3D qu'une présentation réutilise.

CE QUE CELA COÛTE

Les présentations chiffrées dans les deux scénarios

Cas composite d'une entreprise à produit physique, au tarif studio du milieu de marché. Slides et tarifs identiques dans les deux totaux ; seuls changent le système, le modèle de présentation et le modèle 3D.

	POSTE	BASE	AU TARIF STUDIO
01	Financement : système de slides, masques, graphiques, icônes	forfait	\$1 800
02	Financement : pitch deck, 16 slides	16 x \$150	\$2 400
03	Financement : modèle 3D du produit	forfait	\$900
04	Financement : trois rendus 3D produit	3 x \$400	\$1 200
05	Conseil : tableaux de bord KPI et modèles de graphiques	système repris de Financement	\$600
06	Conseil : présentation du conseil, 20 slides	20 x \$120	\$2 400
07	Ventes : mises en page cas clients et tarifs	système repris de Conseil	\$500
08	Ventes : présentation commerciale, 18 slides	18 x \$150	\$2 700
09	Ventes : modèle de proposition, 10 slides	10 x \$120	\$1 200
10	Lancement : habillage keynote pour écrans d'événement	système repris de Ventes	\$700
11	Lancement : keynote, 25 slides avec animations	25 x \$180	\$4 500
12	Lancement : deux nouveaux angles produit	scène reprise de Financement	\$600
13	Modèles : masque, 40 mises en page	système repris de Lancement	\$1 500
14	Modèles : bibliothèque, 60 slides prêtes	60 x \$40	\$2 400
	Étape Financement		\$6 300
	Étape Conseil		\$3 000
	Étape Ventes		\$4 400
	Étape Lancement		\$5 800
	Étape Modèles		\$3 900

Planifié en une seule feuille de route \$23 400

Les mêmes visuels achetés étape par étape, de zéro \$29 200

De zéro, chaque présentation va à un nouveau graphiste qui refait le système (\$1 800 par étape, \$2 600 pour le modèle d'entreprise), plus un modèle 3D et des rendus neufs pour le keynote. Avec une feuille de route : \$5 800 d'écart.

27%	13%	19%	25%	16%
FINANCEMENT, \$6 300	CONSEIL, \$3 000	VENTES, \$4 400	LANCEMENT, \$5 800	MODÈLES, \$3 900

TOUT SUR UNE PAGE

Ce qu'il faut nous envoyer à chaque étape

Les clients dont les logos figurent sur nos pages de services ne nous envoient pas de cahier des charges slide par slide. Ils envoient l'ancienne présentation, les chiffres et une ligne sur qui sera dans la salle. À chaque étape, cela suffit pour établir un devis.

01	Financement : le récit	La présentation actuelle, ou les dix choses que les investisseurs doivent entendre, dans l'ordre.
02	Financement : les chiffres	Taille du marché, traction et montant recherché, dans un tableur ou une liste.
03	Financement : le produit	Fichiers CAO, photos ou un échantillon, si des rendus 3D du produit figurent dans la présentation.
04	Conseil : les indicateurs	Les KPI que suit le conseil et les chiffres du dernier trimestre.
05	Ventes : l'acheteur	Qui achète, ce qui le fait hésiter et les cas clients que vous pouvez citer.
06	Lancement : la salle	Taille des écrans, format de la scène et durée du keynote.
07	Modèles : les utilisateurs	Quelles équipes créeront des présentations, et avec quel logiciel.
08	Toute étape : la marque	Fichiers du logo, polices et couleurs, ou la charte graphique.
09	Toute étape : la date	La date de la réunion ou de l'événement. Une présentation finie demande 1 à 2 semaines.

Changez d'étape, gardez le système

Demandez-nous de conserver masques, graphiques, icônes et scènes 3D à la livraison d'une présentation. À l'étape suivante, envoyez le nouveau contenu : nous ne chiffrons que les nouvelles slides.

Tarifs et conditions au verso

Les fourchettes indépendant et studio pour les slides, les présentations et les modèles, nos délais de production et ce que couvre un tour de correction figurent page suivante, pour vérifier chaque tarif de ce cas composite.

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
Slide sur mesure, à l'unité	\$25 - 75	\$80 - 200
Pitch deck, 12 - 20 slides	\$500 - 1 500	\$1 500 - 4 000
Masque et bibliothèque de slides	\$400 - 1 500	\$1 500 - 5 000
Rendu 3D produit pour une présentation	\$100 - 300	\$250 - 600

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 des slides clés	3 à 5 jours ouvrés à partir d'un brief complet
Présentation finale, jusqu'à 25 slides	1 à 2 semaines, premier jet compris
Masque et bibliothèque de slides	2 à 3 semaines, mises en page validées d'abord
Tours de correction inclus	Deux au stade du premier jet, un sur la présentation 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 graphiste de présentations en interne se rentabilise quand une présentation arrive sur son bureau chaque semaine. En dessous, il passe l'essentiel de ses journées sur autre chose, et les présentations qui comptent, la levée de fonds et le lancement, partent quand même dans l'urgence.

LA SUITE

Envoyez-nous ce que vous avez déjà

Une ancienne présentation, un brouillon dans n'importe quel état, vos fichiers de marque ou une page de notes. 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 présentation	maverickframe.com/fr/services/design-de-presentation/
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.