



GUIDE PRATIQUE / ÉDITION 2026

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

Ce qu'il faut concevoir et rendre à chaque étape d'un nouveau restaurant, qui cela doit convaincre, et ce que le modèle 3D transmet à l'étape suivante, pour ne jamais payer deux fois le même lieu.

POUR COMMENCER

Pourquoi les nouveaux restaurants paient deux fois leurs visuels

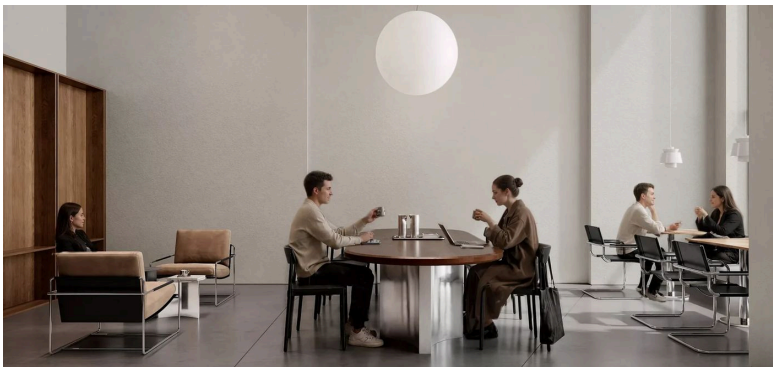
La plupart des nouveaux restaurants achètent leurs images au coup par coup : une planche d’ambiance pour le business plan, un plan du fournisseur de mobilier, quelques rendus pour le bailleur et des photos de banque d’images pour les publications d’ouverture. Chaque pièce est faite par quelqu’un d’autre, à partir d’une version différente du lieu.

Résultat : un restaurant qui change de visage dans chaque document. La banque voit une salle, le bailleur une autre, et les premiers clients entrent dans une troisième. Chaque nouvelle pièce repart de zéro, si bien que le même lieu est modélisé et payé encore et encore.

	ACHETÉ AU COUP PAR COUP	CONSTRUIT EN UN SEUL MODÈLE
01	Une planche d’ambiance que personne ne peut chiffrer	Un plan 3D avec les places, le bar et les matériaux dès la première semaine
02	Des images de business plan qui montrent une ambiance	Des vues de la devanture, de la salle et du bar qui montrent l’affaire
03	Le plan du fournisseur, construit autour de ses chaises	Un plan sans marque imposée, avec le mobilier de votre choix ajouté ensuite
04	Des photos de banque d’images pour la campagne « bientôt ouvert »	Des publications et une vidéo promo de votre propre restaurant, avant qu’il existe

Le modèle 3D est l’actif. Les images en sont le produit.

Une fois le restaurant conçu et modélisé, chaque nouvelle étape ne demande que de nouvelles vues, pas un nouveau lieu. C’est pourquoi la première étape est la plus chère, et chaque étape suivante coûte moins.



Rendus de design de restaurant Maverick Frame : le salon d'un café et une table partagée.

LA FEUILLE DE ROUTE

Quoi concevoir à chaque étape, et qui convaincre

Les cinq étapes ci-dessous sont celles de notre page de design de restaurant. Pour chacune : ce qui est conçu et rendu, qui doit dire oui, et ce que l'étape suivante reprend au lieu de le refaire.

ÉTAPE	CONCEVOIR ET RENDRE	QUI DIT OUI	CE QUI EST REPRIS
Concept	Le concept, le plan, les places, les matériaux et un premier aperçu de la salle	Vous et vos associés	Le modèle 3D et le plan
Financement	Vues de la devanture, de la salle et du bar pour le business plan et la présentation	Banque, investisseurs, franchiseur	Les matériaux validés et les vues
Bail	Vues de la devanture, de l'enseigne et de l'implantation ; cotes pour chiffrer les travaux	Bailleur, entreprise de travaux, service d'urbanisme	Un plan que tout le monde a chiffré
Lancement	Publications pour les réseaux sociaux, Reels, créations publicitaires, campagne « bientôt ouvert » et vidéo promo	Vos premiers clients	Une bibliothèque de lancement de votre propre lieu
Déploiement	Le même modèle de marque adapté au plan, à la devanture et à la terrasse de chaque nouveau local	Franchisés, le prochain bailleur	Une base pour chaque nouvelle adresse

Partez de là où vous en êtes

Si vous avez déjà un design signé par un designer ou un architecte, commencez à l'étape Financement et envoyez-nous les plans : nous modélisons le lieu à partir de ceux-ci. Si vous n'avez qu'un local et une idée, commencez à l'étape Concept : nous le concevons avec vous.

Nous concevons le concept et l'implantation, et produisons les visuels. Les plans d'exécution et de permis restent chez votre architecte, la cuisine chez un bureau d'études en restauration, et les campagnes publicitaires chez votre marketeur ; nous travaillons aux côtés des trois.



Rendus de design de restaurant Maverick Frame : un plan 3D de restaurant et une devanture.



CE QUE ÇA COÛTE

Un nouveau restaurant, du concept à l'ouverture

Un cas composite : un nouveau restaurant d'environ 300 m² avec 120 couverts, un bar et une terrasse, 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 vue24 h
02	Concept : premier aperçu de la salle	2 vues26 h
03	Financement : devanture, salle, bar	3 vues, modèle réutilisé30 h
04	Bail : devanture, enseigne, implantation	3 vues32 h
05	Lancement : images réseaux sociaux et publicité	6 images40 h
06	Lancement : vidéo promo	20 secondes40 h
07	Déploiement : le local suivant	4 vues, modèle réutilisé30 h
Concept 23 %, financement 14 %, bail 14 %		112 h
Lancement 36 %, déploiement 13 %		110 h

Du concept à l'ouverture, un seul modèle222 h

En calendrier, si les décisions reviennent à tempsenviron 8 semaines

1

MODÈLE 3D POUR TOUTES LES ÉTAPES

5

ÉTAPES, UN SEUL DESIGN

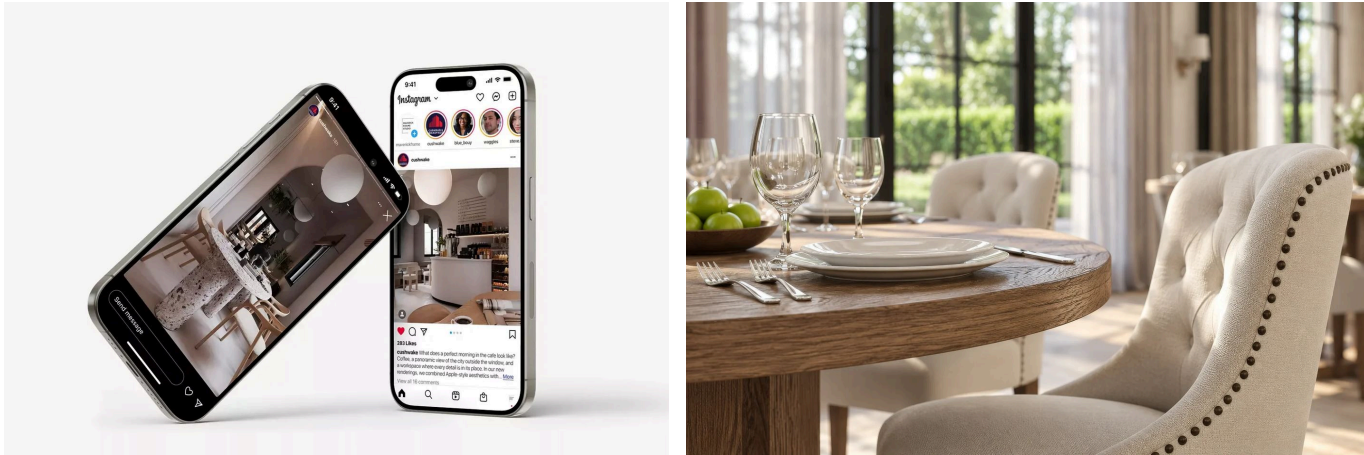
23 %

DU BUDGET CONSTRUISENT LE MODÈLE

36 %

VONT AU LANCEMENT DE L'OUVERTURE

Un design déjà existant, un café plus petit ou pas de vidéo promo réduisent les heures. Plusieurs concepts, une grande terrasse ou un modèle de franchise les augmentent. Donnez-nous votre date d'ouverture et nous planifions les étapes à rebours.



Visuels de restaurant Maverick Frame : des publications sur smartphone et une table dressée.

LA PAGE À GARDER

Quoi nous envoyer à chaque étape

Les restaurateurs et les groupes de restauration 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 démarrer.

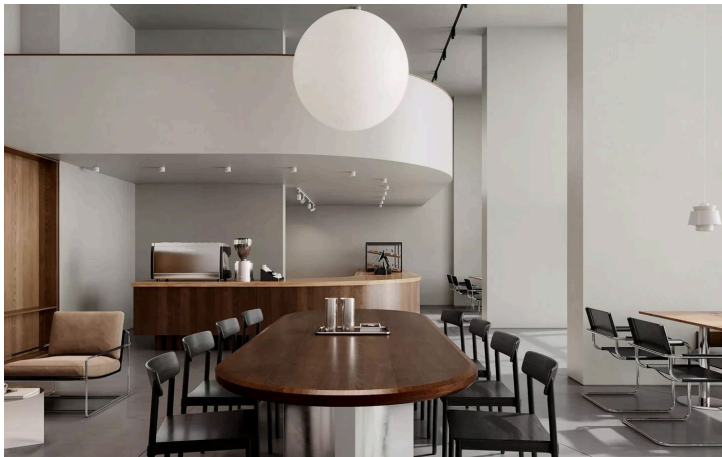
01	Concept : l'espace	Le plan du local ou un croquis coté, la hauteur sous plafond, les poteaux et des photos de l'espace vide.
02	Concept : le restaurant	Le type d'établissement, l'idée de carte, le nombre de couverts et deux ou trois lieux qui vous plaisent.
03	Concept : le mobilier	Un éventuel devis fournisseur ou une liste de chaises et d'agencements ; ou laissez-nous faire, sans marque imposée.
04	Financement : le dossier	Qui lit le business plan ou la présentation, et la date d'envoi.
05	Bail : le bailleur	Le cahier des charges du bailleur, les règles de façade et d'enseigne, et tout ce que le service d'urbanisme a demandé.
06	Bail : l'entreprise	Qui chiffre les travaux, et de quelles vues ou cotes elle a besoin.
07	Lancement : la marque	Logo, couleurs et canaux : Instagram, plateformes de livraison, publicité, site web.
08	Déploiement : l'adresse suivante	Les nouvelles adresses prévues, pour que le modèle soit construit pour être réutilisé.
09	À chaque étape : la date	La signature du bail, le rendez-vous à la banque ou le soir de l'ouverture. Nous planifions à rebours à partir de là.

Une nouvelle adresse, le même modèle

Si nous avons conçu votre premier restaurant, le suivant démarre avec un seul e-mail : le plan du nouveau local. Les matériaux, le mobilier et la 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 restaurant Maverick Frame : un café minimaliste et une grande salle de restaurant.



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 restaurant 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 restaurant et visualisation 3D**maverickframe.com/fr/solutions/design-restaurant/**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.