



GUIDE PRATIQUE / ÉDITION 2026

Un seul spa. Cinq étapes. Modélisé une seule fois.

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

POUR COMMENCER

Pourquoi un nouveau spa paie ses visuels deux fois

La plupart des nouveaux spas achètent leurs images au coup par coup : une planche d'ambiance pour le business plan, un plan du fournisseur de saunas, quelques rendus pour le bailleur et des photos de banque d'images pour la campagne des membres fondateurs. Chaque pièce est faite par quelqu'un d'autre, à partir d'une autre version du club.

Résultat : un spa qui change d'apparence d'un document à l'autre. Les investisseurs voient un club, le bailleur un autre, et les premiers membres s'inscrivent dans un troisième. Chaque nouvelle pièce repart de zéro, et le même spa est modélisé et payé encore et encore.

	ACHETÉ AU COUP PAR COUP	CONSTRUIT SUR UNE SEULE MAQUETTE
01	Une planche d'ambiance que personne ne peut chiffrer	Une implantation 3D avec les zones, le parcours client et les matériaux dès la première semaine
02	Des images de business plan qui montrent une sensation	Des vues de l'accueil et d'une thérapie emblématique qui montrent le modèle économique
03	Le plan du fournisseur, construit autour de ses cabines	Un plan indépendant des marques, où vos saunas et bains froids s'intègrent ensuite
04	Des photos de banque d'images pour la campagne des fondateurs	Des images et une visite virtuelle de votre propre club, avant qu'il n'existe

La maquette 3D est l'actif. Les images en sont le produit.

Une fois le spa conçu et modélisé, chaque nouvelle étape n'exige que de nouvelles vues, pas un nouveau club. C'est pourquoi la première étape est la plus chère, et chacune des suivantes coûte moins.



Rendu de production Maverick Frame.

LA FEUILLE DE ROUTE

Étape par étape : quoi concevoir, qui convaincre

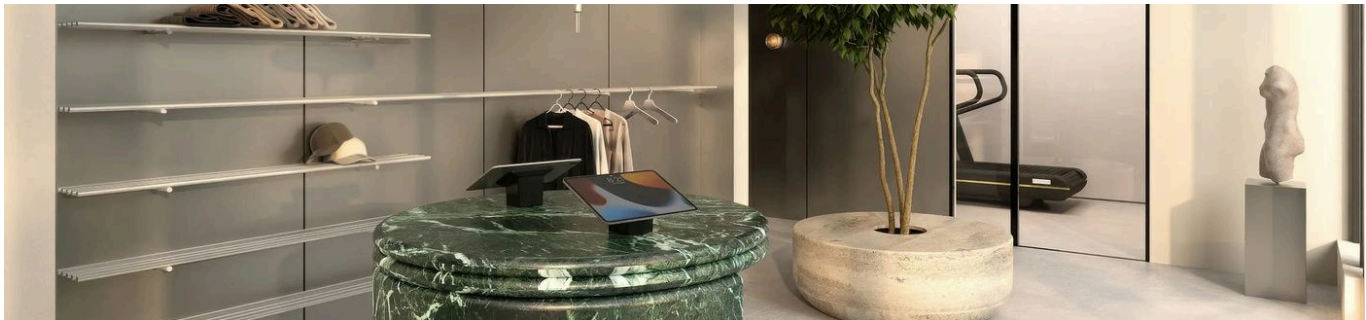
Les cinq étapes ci-dessous sont celles de notre page sur le design de spa et de bien-être. Pour chacune : ce qui est conçu et rendu, qui doit donner son accord, et ce que l'étape suivante reprend au lieu de le refaire.

ÉTAPE	CONCEVOIR ET RENDRE	QUI DONNE SON ACCORD	CE QUI EST TRANSMIS
Concept	Zones, parcours client, matériaux, une implantation 3D et un premier aperçu du club	Vous et vos associés	La maquette 3D et l'implantation
Financement	L'accueil, une salle de thérapie emblématique et le plan pour le business plan et la présentation	Investisseurs, associés, banque	Les matériaux validés et les vues
Bail	Plan, espaces humides et devanture ; les dimensions pour chiffrer l'aménagement	Bailleur, propriétaire de l'immeuble, entreprise de travaux	Un plan chiffré par tous
Travaux	Finitions, éclairage et espaces humides validés en 3D avant l'arrivée des corps de métier	Votre entreprise de travaux et votre équipe	Les matériaux définitifs dans la maquette
Prévente	Images pour le site web, formats pour les réseaux sociaux, créations publicitaires et une courte visite virtuelle	Vos membres fondateurs	Une bibliothèque de lancement de votre propre club

Commencez là où vous en êtes

Si vous avez déjà le design d'un architecte, commencez à l'étape Financement et envoyez-nous les plans ou la maquette 3D : nous construisons le club à partir d'eux. Si vous n'avez qu'un local et une idée, commencez au Concept, car nous le concevons avec vous.

Nous concevons le concept et l'aménagement et produisons les visuels. Les plans d'exécution, de plomberie et de ventilation restent chez votre architecte et votre ingénieur, et les campagnes publicitaires chez votre responsable marketing ; nous travaillons avec les deux.



Rendu de production Maverick Frame.

CE QUE CELA COÛTE

Un nouveau club, du concept à la prévente

Un cas composite : un club de récupération d'environ 600 m² avec accueil, zone de thérapie par contraste, salles de récupération et de soins et vestiaires, conçu à partir d'un local vide. Les heures sont des heures de production du studio ; la part montre 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 : accueil, salle de thérapie, salon	3 vues, maquette réutilisée	30 h
04	Bail : devanture, espaces humides, plan	3 vues	32 h
05	Travaux : validation des finitions et de l'éclairage	3 vues, maquette réutilisée	24 h
06	Prévente : images pour le site et les réseaux	6 images	48 h
07	Prévente : courte visite virtuelle	20 secondes	40 h
	Concept 22 %, financement 14 %, bail 14 %		112 h
	Travaux 11 %, prévente 39 %		112 h

Du concept à la prévente, une seule maquette 224 h

Part des heures qui construit la maquette 22 %

1	5	22 %	39 %
MAQUETTE 3D POUR TOUTES LES ÉTAPES	ÉTAPES, UN SEUL DESIGN	DU BUDGET CONSTRUIT LA MAQUETTE	VA À LA PRÉVENTE

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



Rendu de production Maverick Frame.

LA PAGE UNIQUE

Ce qu'il faut nous envoyer à chaque étape

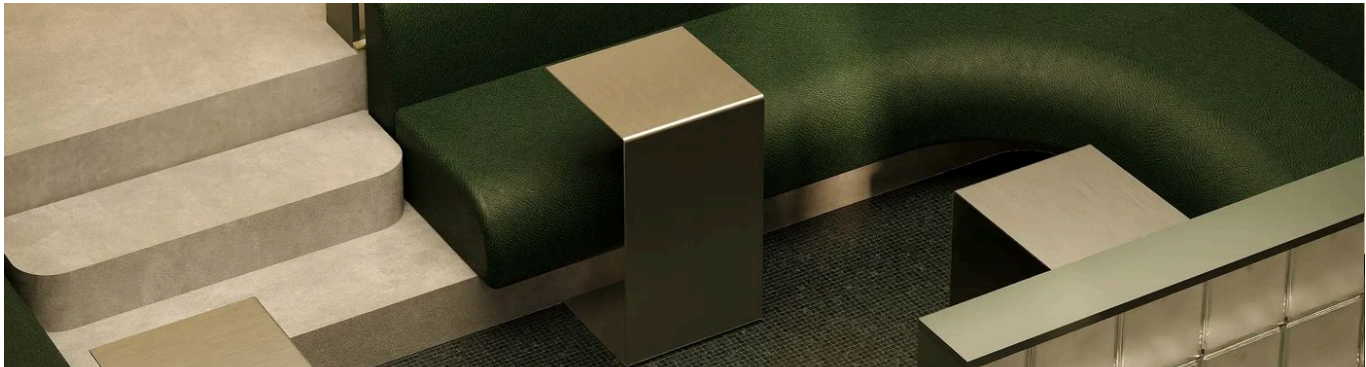
ÉTAPE	CE QU'IL FAUT ENVOYER POUR DÉMARRER
01 Concept	Le plan ou des photos du local avec les dimensions, et les soins que vous souhaitez proposer
02 Concept	Trois ou quatre spas ou clubs qui vous plaisent, et un qui ne vous plaît pas
03 Financement	Qui lit le business plan, et quelle pièce vous voulez qu'il retienne
04 Financement	Votre idée d'abonnement : combien de clients à la fois, et pour quoi ils paient
05 Bail	Le plan du bailleur, la devanture et les règles éventuelles du propriétaire de l'immeuble
06 Travaux	Les plans ou la maquette 3D de l'architecte, et les saunas, bains froids et appareils choisis
07 Prévente	Le site web, les réseaux sociaux et les dates de la campagne des membres fondateurs
08 Prévente	Les formats de votre responsable marketing : tailles, cadrages et durée de la visite virtuelle

Changez d'étape, gardez la scène

Nous archivons la scène 3D de travail. Quand vous passez à l'étape suivante, à une nouvelle pièce ou à un second site, nous la rouvrons au lieu de tout recommencer.

Nos conditions

Nos propres chiffres et conditions figurent à la page suivante, pour que vous puissiez planifier la première étape avec eux.



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/
Design de spa et bien-être	maverickframe.com/fr/solutions/amenagement-spa/
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.