



GUIDE PRATIQUE / ÉDITION 2026

Nous avons chiffré le brief de ChatGPT. Il coûte **\$67 467.**

Dix exigences dont personne n'a besoin, chiffrées poste par poste aux prix du marché, et la version d'une page qui fait rendre le même bâtiment pour \$3 400.

POUR COMMENCER

Ce n’est pas votre brief. C’est celui du modèle.

Presque chaque demande qui nous arrive aujourd’hui est accompagnée d’un cahier des charges écrit par un modèle de langage. Il est long, sûr de lui, bien organisé, et il annonce un budget qui ne couvrirait pas le dixième de ce qu’il demande. Le client n’est pas déraisonnable. Il a demandé un brief complet et c’est exactement ce qu’il a obtenu.

Un modèle de langage vise l’exhaustivité, parce que l’exhaustivité ressemble à une bonne réponse. Il ignore que quatre de ces lignes portent l’essentiel du coût, et il n’a jamais eu à établir un devis. Il écrit donc tout ce qu’un projet de visualisation peut contenir en théorie, et le résultat est un document complet, cohérent et impayable.

CE QUE VISE LE MODÈLE	CE QUI DÉCIDE VRAIMENT DE VOTRE PRIX
01 Couvrir toutes les possibilités	Quatre ou cinq décisions. Le reste, c’est de l’arrondi.
02 Paraître précis	Nommer les produits qu’il faut vraiment modéliser, et admettre lesquels peuvent venir d’une bibliothèque.
03 Lister tous les formats de livraison	Les formats que vous publierez vraiment. Panoramas et VR sont des produits à part, pas des exports gratuits.
04 Vous protéger par des formules fortes	« Corrections illimitées » et « droits perpétuels dans le monde entier » sont les deux phrases les plus chères du document.

Le brief ne décrit pas le projet. Il le décide.

Envoyez le même cahier des charges à quatre studios et vous recevrez quatre devis différents, tous honnêtes. Ils ne chiffrent pas votre bâtiment. Ils chiffrent le document, et le document demandait onze choses que vous ne publierez jamais.



Rendu de production Maverick Frame.

LE DEVIS

Ce que cela coûte si on le prend au mot

Voici un composite des cahiers des charges reçus cette année, chiffré aux tarifs d'un studio de milieu de marché. Rien n'est gonflé, rien n'est inventé : chaque ligne figurait dans un brief qu'on nous a envoyé avec un budget à cinq chiffres.

	POSTE	BASE	TARIF STUDIO
01	Douze vues extérieures, en plein jour	12 x \$425	\$5 100
02	Les mêmes douze vues au crépuscule et de nuit	24 x \$425	\$10 200
03	Quatre variantes saisonnières de la vue principale	3 x \$425	\$1 275
04	Six vues aériennes et de plan masse	6 x \$550	\$3 300
05	Huit vues intérieures « pour le contexte »	8 x \$500	\$4 000
06	Un survol animé de 60 secondes	1 min	\$5 500
07	Six panoramas à 360 degrés	6 x \$600	\$3 600
08	Une visite interactive compatible VR	développement	\$6 000
09	Chaque produit cité modélisé d'après les plans fabricant	sans bibliothèque	\$7 500
10	Bâtiments voisins relevés et végétation réelle	contexte	\$3 500
	Sous-total		\$49 975
	« Corrections illimitées jusqu'à entière satisfaction »		+ \$12 494
	Droits perpétuels mondiaux, partenaires compris		+ \$4 998

Ce que demande le brief **\$67 467**

Ce dont le même bâtiment a besoin **\$3 400**

\$67 467, c'est un avion monomoteur d'occasion.

C'est le prix honnête du document, pas un chiffre pour faire peur. L'écart n'est pas une marge de négociation ni une remise qui attend qu'on la demande. Ce sont dix livrables dont personne n'avait besoin, dans un brief que personne n'a relu.

LIGNE PAR LIGNE

Les neuf lignes qui portent l'argent

Supprimez ou réécrivez ces neuf lignes et le montant baisse d'environ quatre-vingt-dix pour cent, sans perdre une seule image que vous auriez publiée.

DANS LE BRIEF	QUOI ÉCRIRE À LA PLACE
01 Jour, crépuscule et nuit pour chaque vue	Un seul état de lumière par vue, et deux images au crépuscule pour la vue principale. Rééclairer une scène, c'est une nouvelle image à plein tarif, pas un interrupteur.
02 Quatre saisons	Choisissez la saison où vous vendez. Les variantes saisonnières sont une seconde commande, à passer quand la première série a fait ses preuves.
03 Vues intérieures « pour le contexte »	Dites si vous vendez l'intérieur. Sinon, supprimez-les ; c'est une autre discipline, chiffrée à part.
04 Panoramas, VR et animation en plus des images fixes	Nommez le seul format animé que vous publierez vraiment, et où. Chacun est un produit à part, avec ses propres exigences de maquette.
05 Chaque produit modélisé à l'identique	Listez les éléments qu'un acquéreur reconnaîtrait par leur nom. Tout le reste peut venir d'une bibliothèque, et personne ne le saura jamais.
06 Contexte relevé et végétation réelle	Dites si les voisins comptent pour la vente. Un contexte relevé coûte plusieurs fois un environnement générique.
07 « Corrections illimitées »	Demandez un nombre défini de tours et définissez ce qu'est un tour : une seule liste de remarques consolidée, pas chaque remarque séparément.
08 Droits perpétuels mondiaux, partenaires compris	Indiquez où et pendant combien de temps vous publierez. Achetez le reste plus tard si un partenaire le demande.
09 Un budget sans périmètre associé	Donnez le budget et laissez le studio vous dire ce qui tient dedans. Cette seule phrase remplace l'essentiel du document.

LA PAGE UNIQUE

Ce que les marques nous envoient vraiment

Les clients dont les logos figurent sur nos pages de services n'envoient pas de cahier des charges. Ils envoient quelque chose de proche de ceci, le plus souvent dans le corps d'un e-mail, et cela suffit pour chiffrer et commencer.

01	Le bâtiment	Une ligne, plus les plans ou une maquette si vous les avez. Précisez ce qui fait foi.
02	À quoi cela sert	Vente, permis, dossier investisseurs, concours. C'est ce qui décide des angles.
03	Combien d'images	Un nombre. En cas de doute, dites ce que vous publierez et où.
04	Les vues qui comptent	Marquez-les sur le plan. Deux minutes ici économisent un tour de corrections.
05	Le moment de la journée	Un par vue. Nommez la vue principale s'il y en a une.
06	Ce qui doit être exact	Les produits, finitions ou équipements qu'un acquéreur reconnaîtrait.
07	Le contexte	Si les voisins et la végétation réelle comptent, ou si un environnement générique suffit.
08	Où ce sera publié	Print, web, palissade de chantier, portail. Cela fixe la résolution et les droits.
09	La date	La vraie, pas la date confortable.
10	Le budget	Un montant ou une fourchette. Ce n'est pas une faiblesse ; c'est le chemin le plus court vers un périmètre qui tient.

Envoyez-le inachevé

Un brief qui répond à trois de ces points vaut mieux qu'un brief complet écrit par un modèle. Les réponses manquantes reviennent sous forme de quatre questions, et ces quatre questions sont la conversation qui fixe le prix.

Gardez le modèle pour la réponse

Les modèles de langage savent bien lire un devis et dire ce qui y manque. C'est la moitié du travail qui vaut la peine de leur être confiée.

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/
---------------------------------	---

Perspectives extérieures	maverickframe.com/fr/services/perspective-3d-exterieure/
---------------------------------	---

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.