



GUIDE PRATIQUE / ÉDITION 2026

Au troisième coloris, la séance photo cesse d'être rentable.

Un catalogue de 12 produits en 51 coloris, chiffré deux fois : \$27 450 en photo, \$22 005 en 3D. Ligne par ligne, par référence, avec le coloris où les courbes se croisent.

POUR COMMENCER

Chiffré par produit. Payé par référence.

Une boutique en ligne ne vend pas des produits. Elle vend des références, et chacune exige sa propre image principale, ses propres angles et un gros plan de sa finition. Une gamme de douze produits en quatre couleurs, ce ne sont pas douze photos. Ce sont quarante-huit fiches produit de six images chacune, plus une mise en situation par produit.

Les devis se comparent en général par produit, parce que c'est ainsi que le brief est rédigé. La facture arrive par référence, parce que c'est ainsi que le travail se fait. Un appareil photo a besoin de chaque coloris sur le plateau. Un modèle 3D a besoin de chaque coloris sous forme de matière, et une nouvelle matière, c'est un après-midi, pas une journée de studio.

EN PHOTO

EN IMAGES 3D

01	Exige un échantillon fini de chaque coloris avant de réserver la journée	Part de la CAO et d'un nuancier, avant même la production des coloris
02	Chaque coloris est photographié et détourné en six nouvelles vues	Chaque coloris est un changement de matière et six nouveaux rendus depuis des caméras fixées
03	Une couleur ajoutée après le lancement, c'est un nouvel échantillon et une demi-journée	Une couleur ajoutée après le lancement, c'est trois heures de travail
04	Les mises en situation demandent une journée en décor avec un styliste	Les mises en situation sont construites une fois et réutilisées la saison suivante
05	Les vues 360 et les fichiers AR sont un chantier à part	Les vues 360 et les fichiers GLB ou USDZ sortent du même modèle

Le coût se cache dans les coloris.

Pour un produit dans une seule couleur, un bon photographe produit coûte en général moins cher qu'un rendu. Les courbes se croisent au troisième coloris, et chaque couleur supplémentaire creuse l'écart. C'est tout l'argument de ce guide, chiffré.



Rendu de production Maverick Frame.

LE DEVIS

Un catalogue, chiffré des deux façons

Un composite des catalogues que nous confient les marques en ligne : 12 produits, 4 coloris chacun, 6 images sur fond blanc par référence, une mise en situation par produit et 3 coloris ajoutés après le lancement. Les lignes photo sont chiffrées aux tarifs d'un studio e-commerce milieu de marché ; les lignes 3D suivent notre propre grille, \$45 de l'heure. Les infographies coûtent la même chose dans les deux cas et sont exclues.

POSTE	BASE	COÛT
01 Photo : échantillons de chaque coloris, transport et manutention	48 x \$40	\$1 920
02 Photo : 6 vues sur fond blanc par référence, détournées et retouchées	288 x \$35	\$10 080
03 Photo : journées de mise en situation avec décor, accessoires et styliste	2 x \$4 800	\$9 600
04 Photo : retouche des mises en situation, une scène par produit	12 x \$150	\$1 800
05 Photo : 3 couleurs ajoutées après le lancement, échantillon, demi-journée, 6 vues	3 x \$1 350	\$4 050
06 3D : modèles produit et matières depuis la CAO	12 x 12 h	\$6 480
07 3D : 6 caméras fixées sur fond blanc, premier coloris	12 x 9 h	\$4 860
08 3D : 36 coloris de plus, changement de matière et 6 nouveaux rendus	36 x 3 h	\$4 860
09 3D : mises en situation construites en 3D, une par produit	12 x 10 h	\$5 400
10 3D : 3 couleurs ajoutées après le lancement	3 x 3 h	\$405
En photo, par référence (51 références)		\$538
En 3D, par référence (51 références)		\$431

En 3D, lignes 6 à 10 **\$22 005**

En photo, lignes 1 à 5 **\$27 450**

\$5 445 dès la première saison. Davantage à la deuxième.

La saison suivante, les modèles sont déjà archivés. Douze nouvelles mises en situation et huit nouveaux coloris coûtent environ \$5 400 en 3D et environ \$13 400 en photo, parce que l'appareil repart des échantillons.

LE POINT DE BASCULE

Où les courbes se croisent, produit par produit

Mêmes tarifs, pour un produit avec six images sur fond blanc par coloris et une mise en situation. Appliquez-le à votre gamme : comptez les coloris, pas les produits.

COLORIS	EN PHOTO	EN 3D	LE MOINS CHER
1	\$1 200	\$1 395	Photo, de \$195
2	\$1 450	\$1 530	Photo, de \$80
3	\$1 700	\$1 665	3D, de \$35
4	\$1 950	\$1 800	3D, de \$150
8	\$2 950	\$2 340	3D, de \$610
12	\$3 950	\$2 880	3D, de \$1 070

Quand l'appareil photo garde l'avantage

Un devis qui prétend que la 3D est toujours moins chère cherche à vendre. Gardez la photo, en tout ou en partie, quand :

- ☐ La gamme compte un ou deux coloris d'un produit fini déjà en stock.
- ☐ Une vraie personne porte ou tient le produit, et son visage fait l'image.
- ☐ Le produit est un aliment, une boisson ou tout ce qui doit paraître fraîchement préparé.
- ☐ Le tissu ou la finition fait toute la vente et l'échantillon est sur votre bureau : nous calons le rendu dessus, mais l'échantillon reste la référence.

Règles de l'image principale, à briefer dans les deux cas

- ☐ Fond blanc pur, RVB 255, 255, 255, pour l'image principale sur Amazon.
- ☐ Le produit occupe environ 85 % du cadre, sans rien d'autre.
- ☐ Au moins 1 000 px sur le plus grand côté, pour que le zoom fonctionne.
- ☐ Un seul standard d'éclairage et de caméra pour toute la gamme, fixé sur la première référence.



Rendu de production Maverick Frame.

LA PAGE UNIQUE

Ce que les marques en ligne nous envoient vraiment

Les marques dont les logos figurent sur nos pages ne nous envoient pas de cahier des charges. Elles envoient quelque chose de proche de ceci, le plus souvent dans le corps d'un e-mail avec la CAO en pièce jointe, et cela suffit pour chiffrer un catalogue et lancer le travail.

01	Les produits	Fichiers CAO ou STEP. Un échantillon ou des photos prises au téléphone, s'il existe.
02	Les coloris	Noms et références : Pantone, RAL ou photo du nuancier. Précisez lesquels sont définitifs.
03	Les images par référence	Combien d'images sur fond blanc, quels angles, quels gros plans.
04	Le style de la boutique	Deux ou trois fiches en ligne qui vous plaisent, les vôtres ou celles d'autres marques.
05	Les canaux de vente	Votre boutique, Amazon, d'autres marketplaces, vos revendeurs. Cela fixe les formats et les fonds.
06	Les mises en situation	Où vit chaque produit : une cuisine, une étagère de salle de bains, un bureau. Une ligne chacun.
07	360 et AR	Si vous avez besoin de vues tournantes ou de fichiers GLB et USDZ, et pour quels produits.
08	Qui valide	Une seule personne chez vous, pour que chaque tour nous parvienne en une seule liste.
09	La date de lancement	La vraie, et les références qui doivent être en ligne en premier.
10	Le budget	Un montant ou une fourchette par référence. C'est le plus court chemin vers un périmètre adapté.

Commencez par une référence

Envoyez d'abord un produit dans un coloris. Nous y fixons les caméras et la lumière, vous validez le rendu, et toutes les autres références suivent le même standard.

Gardez les photos qui vous plaisent

Si une partie de la gamme est déjà photographiée, nous calons le rendu sur vos images existantes, pour que les références en 3D et en photo cohabitent dans la boutique.

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 la CAO et la liste des coloris

Fichiers CAO ou STEP, un échantillon ou ses photos, la liste des coloris, le style d'image actuel de votre boutique et la date de lancement, dans l'état où ils sont. Nous vous répondrons avec un périmètre, un prix par référence et les questions qui le déterminent, par écrit, sans appel commercial.

Le formulaire de contactmaverickframe.com/contacts/**Images 3D e-commerce**maverickframe.com/fr/solutions/e-commerce/**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.