

ÉTUDES DE NOTORIÉTÉ

& IMAGE DE MARQUE

Comprendre comment votre marque est perçue.

Identifier les leviers pour renforcer votre présence.

B2B & B2C

Quantitatif

Qualitatif

Europe

2026



NOTRE APPROCHE DES ÉTUDES DE NOTORIÉTÉ

1

Objectifs

Questions business ·
périmètre
géographique · cibles
B2B / B2C

2

Questionnaire

Notoriété spontanée
· assistée
image · NPS ·
comportements

3

Collecte

Échantillon
représentatif
terrain contrôlé ·
quotas validés

4

Analyse

Power BI · verbatims
segmentation ·
benchmark

5

Livrables

Insights actionnables
recommandations
stratégiques

Méthodes : CAWI · CATI · Focus Groups · Entretien qualitatifs · Power BI · Analyse de sentiment · Benchmark concurrentiel

1

SECTEUR AUTOMOBILE

JAECOO

Marque automobile chinoise
lancée en 2026

B2B + B2C

Quantitatif national · représentatif

B2C consommateurs + B2B fleet (250)

Dashboard Power BI interactif

QUESTIONS BUSINESS

La marque est-elle connue spontanément ?

Comment est-elle perçue vs concurrents
chinois et européens ?

Quelle est la barrière principale à la
considération ?

Quel est le NPS initial sur le marché ?

LIVRABLES

- ✓ Rapport quantitatif complet
- ✓ Dashboard Power BI filtrable
- ✓ Analyse verbatims ouverts
- ✓ Benchmark notoriété concurrentielle
- ✓ Recommandations stratégiques

2

RETAIL & COMMERCE

Galleries Saint-Lambert

Centre commercial centre-ville
de Liège — zone de chalandise

B2C

Quantitatif · base clients

Cartographie par commune (39 communes)

Notoriété + fréquentation + image

QUESTIONS BUSINESS

Quelle est la notoriété spontanée dans la zone ?

Pourquoi connus mais peu visités régulièrement ?

Quels concurrents sont les plus menaçants ?

Quels leviers activer pour augmenter l'attractivité ?

LIVRABLES

- ✓ Rapport quantitatif détaillé
- ✓ Cartes de chaleur géographiques
- ✓ Analyse concurrence perçue
- ✓ NPS segmenté par commune
- ✓ Recommandations par zone

3

ÉQUIPEMENT AUTOMOBILE ·
B2C

OSRAM

Leader mondial de l'éclairage
automobile — marché des ampoules

B2C

Quantitatif · 1,016 propriétaires de
voiture

Décideurs maintenance du véhicule
qualifiés

Top of mind + notoriété assistée + image

QUESTIONS BUSINESS

OSRAM est-elle connue spontanément ?

Comment est-elle perçue vs Philips et
Bosch ?

Quels déclencheurs d'achat dominent les
décisions ?

Où et comment se gagne la bataille de la
préférence ?

LIVRABLES

- ✓ Rapport quantitatif + storytelling
- ✓ Profil des décideurs d'achat
- ✓ Analyse notoriété spontanée & assistée
- ✓ Recommandations retail & media
- ✓ Benchmark perception par marque

4

OPTIQUE & AUDIO

Alain Afflelou

Réseau d'opticiens — marché
optique & audio

B2C

Quantitatif · 2,001 répondants

Porteurs & non-porteurs de lunettes

Notoriété + image + considération

QUESTIONS BUSINESS

Quelle est la notoriété spontanée de la
marque ?

Quels freins bloquent la considération
initiale ?

Où se joue le moment de vérité dans le
parcours client ?

Comment construire la saillance mentale
efficacement ?

LIVRABLES

- ✓ Executive summary stratégique
- ✓ Dashboard Power BI complet
- ✓ Analyse porteurs / non-porteurs
- ✓ Benchmark notoriété concurrentielle
- ✓ Recommandations communication

Clinique Saint-Luc

Centre hospitalier en Belgique

— notoriété & satisfaction patients

B2C

Double volet : grand public + patients récents

Grand public : enquête en ligne CAWI (panel représentatif)

Patients : invitation par SMS envoyé par la clinique

QUESTIONS BUSINESS

Quelle est la notoriété dans la zone de chalandise ?

Comment la clinique est-elle perçue vs concurrents ?

Quelle satisfaction des patients par parcours de soins ?

Quels leviers de recommandation et d'attractivité ?

LIVRABLES

- ✓ Rapport quantitatif bi-volet
- ✓ Analyse satisfaction patient
- ✓ Cartographie notoriété régionale
- ✓ NPS et recommandation
- ✓ Recommandations communication

6

BAROMÈTRE DE NOTORIÉTÉ
RETAIL · LUXEMBOURG

Auchan, Delhaize, E.Leclerc

Baromètre de notoriété récurrent
— population résidente au
Luxembourg

B2C

Quantitatif · 782 répondants récurrents

Multi-nationalités (FR, DE, IT, LU, PT...)

Baromètre · suivi dans le temps

QUESTIONS BUSINESS

Quel est le niveau de notoriété actuel des différents distributeurs ?

Comment la notoriété a-t-elle évolué entre les vagues ?

Quelles différences par nationalité et profil ?

Quels leviers activer pour la prochaine vague ?

LIVRABLES

- ✓ Rapport baromètre complet
- ✓ Comparaison inter-vagues
- ✓ Dashboard Power BI interactif
- ✓ Recommandations communication
- ✓ Analyse par nationalité et profil

7

ÉQUIPEMENTS LOURDS · B2B · EUROPE

Komatsu

Leader mondial des équipements lourds — étude de notoriété B2B

B2B

Quantitatif B2B · 2 pays

Décideurs professionnels qualifiés

Notoriété + image + associations de marque

QUESTIONS BUSINESS

Komatsu est-elle connue spontanément en Europe ?

Comment est-elle perçue vs Caterpillar et les autres ?

Quelles associations de marque sont spontanées ?

Quelles différences de perception entre marchés ?

LIVRABLES

- ✓ Rapport quantitatif complet
- ✓ Analyse des associations de marque
- ✓ Analyse notoriété spontanée & assistée
- ✓ Recommandations de notoriété B2B
- ✓ Benchmark vs Caterpillar, Hitachi, Volvo

7 ÉTUDES · 6 SECTEURS

Notoriété spontanée · assistée · image · NPS · baromètre · B2B & B2C

1

B2B+B2C

JAECOO Belgium

Automobile

Brand awareness · NPS

2

B2C

Galleries Saint-Lambert

Retail · Liège

Notoriété · attractivité

3

B2C

OSRAM

Équipement auto

Top of mind · image marque

4

B2C

Alain Afflelou

Optique & Audio

Notoriété · saillance mentale

5

B2C

Clinique Saint-Luc

Santé · Wallonie

Notoriété · satisfaction

6

B2C

IDP Luxembourg

Baromètre · Multi-nat

Baromètre récurrent

7

B2B

Komatsu

Équipements lourds

Notoriété B2B · benchmark

Résultats confidentiels — aucune statistique publiée sans autorisation explicite du client

POURQUOI INTOTHEMINDS ?

Bruxelles · Paris

www.intotheminds.com

info@intotheminds.com

Automobile · Retail · Santé · Optique

Équipements lourds · Logiciel B2B · Culture

1

Rigueur méthodologique

Échantillons représentatifs, questionnaires validés, terrain contrôlé.
Données fiables et reproductibles.

2

Expertise B2B & B2C

Consommateurs finaux et décideurs professionnels. Protocoles adaptés à chaque cible et chaque secteur.

3

Livrables actionnables

Pas de données brutes sans interprétation. Recommandations stratégiques concrètes, priorisées.

4

Confidentialité totale

Les résultats appartiennent au client. Aucun chiffre publié sans autorisation explicite.