

Bilan d'audience mi-saison 2014-2015

Chaînes historiques

Le premier trimestre TV de la saison 2014-2015 s'est terminé, se caractérisant par des cases mouvantes, des lancements de nouvelles marques, des succès ou au contraire des échecs marquants, etc. NPA propose un bilan des stratégies éditoriales et des performances d'audience des chaînes historiques et décrypte les principaux enjeux éditoriaux des mois à venir.

L'analyse se déroule en 5 parties :

- L'évolution globale des audiences par chaîne : qui sont les gagnants de ce début de saison ?
- L'analyse de la courbe journée : sur quelles cases les chaînes historiques reprennent-elles des couleurs ? Quand les TNT se font-elles les plus menaçantes ?
- Un focus sur la case d'access prime time : quels sont les programmes qui sont parvenus à émerger sur cette tranche face à une concurrence exacerbée ?
- Les performances des chaînes historiques en prime-time : grâce à quels programmes certaines chaînes historiques parviennent-elles à remonter leurs audiences ? Quelles sont, au contraire, les marques menacées ?
- Les enjeux et perspectives sur les cases d'access et de prime time.

L'ensemble des audiences citées dans le dossier sont issues de Médiamétrie / Médiamat Quotidien.

La période d'analyse porte sur septembre-décembre 2014, comparée avec septembre-décembre 2013.

Sommaire

A. Evolution des performances des chaînes historiques à la mi- saison	3
B. Historiques vs TNT : leviers de progression et cases menacées	5
C. Focus sur l'access	7
1. Le pré-access	7
2. La tranche 18h30-19h30	8
3. La tranche 19h45-20h45	9
4. Les programmes courts	10
D. Les performances des chaînes en prime time	11
1. Les performances de TF1	11
2. Les performances de France 2	12
3. Les performances de France 3	13
4. Les performances de M6	15
5. Les performances de France 5	16
6. Les performances d'Arte	17
E. Points clés et perspectives	19

BON DE COMMANDE - A RETOURNER PAR FAX AU 01 41 31 08 51

Je commande le dossier n°738 - « **Le Bilan d'audience mi-saison 2014-2015** » pour un montant de **500 euros HT**

RAISON SOCIALE _____

ADRESSE DE FACTURATION _____

NOM _____ PRENOM _____

Tel _____

Mail _____

DATE & SIGNATURE, avec la mention «Bon pour accord»