



**PUISSANCE**

# MAJOR 8 +

Puissance et émergence : le dispositif national Vitrine® 8m² de référence



6 439 Vitrines® 8m²  
48 Vitrines® 8m² périph



103 agglomérations  
+ de 30 000 hab.



868,6 K€ net H.T. \*  
7 jours



100%

Vitrine® 8m² 100% summum  
80% diamant / or \*\*

Catalogue du 05/12/2016 sur Q1 2017  
Quantités et tarification soumises à modification.  
\*Hors variations saisonnières.  
\*\*Source interne

# MAJOR 8 +

Plus de 760 millions de contacts délivrés :  
le dispositif Vitrine® 8m² le plus puissant de  
France

Cible : ensemble 11 ans et +

	Périmètre national	Périmètre actif
Population	53,8 millions	26,5 millions
Audience	27,9 millions	22,1 millions
Couverture	51,9 %	83,7 %
Répétition	27,1	27,8
Contacts	760,1 millions	616,6 millions
GRP	1 411	2 322
ODV / face	118 057	95 764



90% des affiches  
sont recyclées



37% de l'électricité  
utilisée est verte

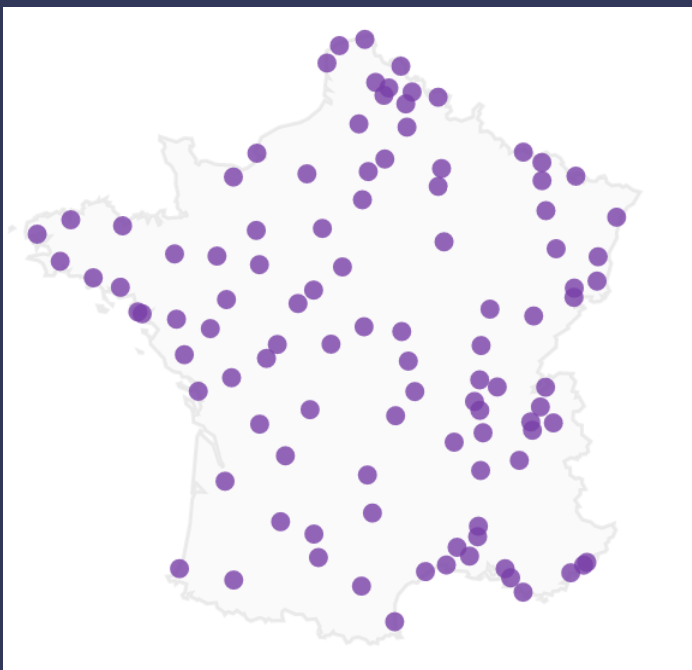
Performances : MOOHV Q1 2017- période d'appariement printemps  
Cible ensemble 11 ans et +  
Catalogue du 05/12/2016 sur Q1 2017

# MAJOR 8 +

Choisir un réseau de puissance pour une visibilité maximale

Répartition :

- Paris : 10%
- Banlieue : 19 %
- Province +100 : 61 %
- Province -100 : 10%



## PUISSANCE

- Dispositif Vitrines® 8m² le plus puissant de France

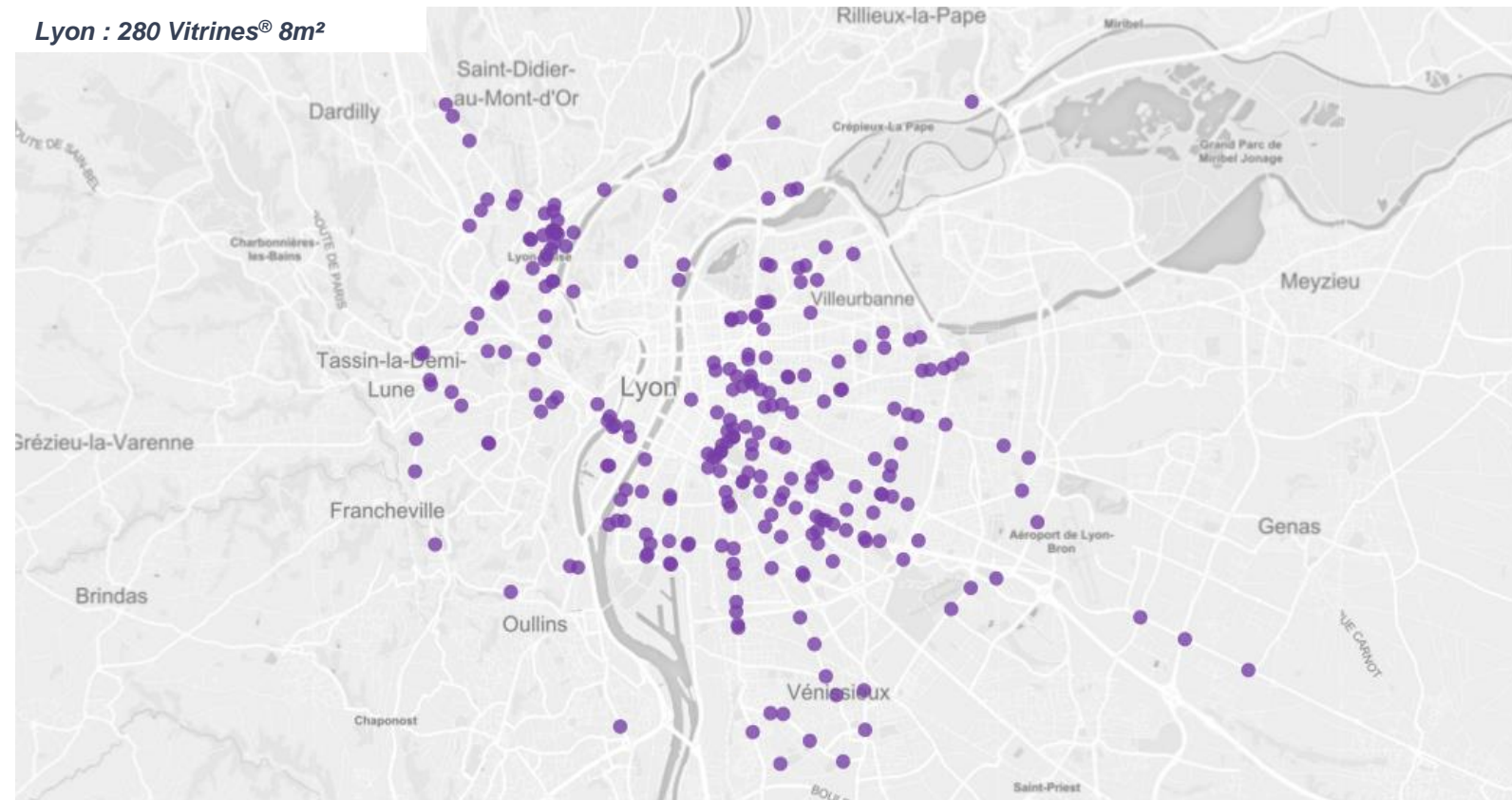
## ÉMERGENCE

- Exclusivité des territoires couverts
- Axes fortement générateurs d'audience

## HAUTE QUALITÉ ET IMPLANTATIONS STRATÉGIQUES

Qualité summum : 80% en diamant et or \*

### Lyon : 280 Vitrines® 8m²



# MAJOR 8 +

Renforcer sa visibilité auprès des hypermobiles et des consommateurs auto



## Profil des hypermobiles<sup>(1)</sup>

**Acheteurs fortement exposés à la Communication Extérieure<sup>(2)</sup>**

→ Indice **166**

**Intention d'achat d'une voiture d'ici moins de 2 ans**

→ Indice **129**

**Drive to store :** « *La Communication Extérieure vous amène à vous rendre dans un magasin qui propose un produit, un service ou une marque* »

→ Indice **131**

TGI 2015 R1 Avril - Indices vs cible ensemble 15 ans et plus,

(1) Les hypermobiles – cible construite à partir de 4 mobilités : mobilité média, mobilité physique, mobilité numérique, mobilité courses

(2) Expositions types de communication out of home : Fort (7 et plus)



# MAJOR 8 +

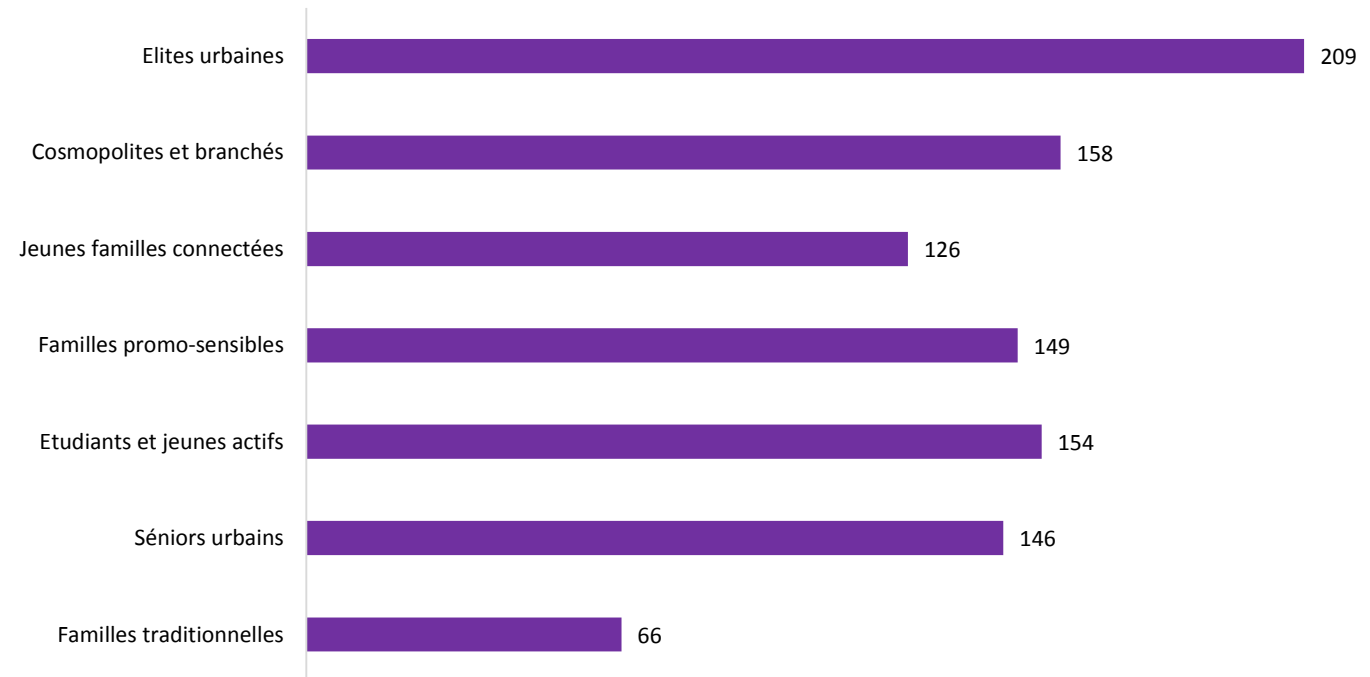
Des cibles géo-comportementales  
pré-qualifiées

## SMARTER

### GRP affinitaire : un indicateur exclusif JCDecaux

Score du Major 8 + en indices vs Ensemble 11 ans et +

Sources : Experian / Estimations de performances internes JCDecaux



*Pour aller plus loin avec le programme SMARTER : la possibilité de créer vos cibles personnalisées*