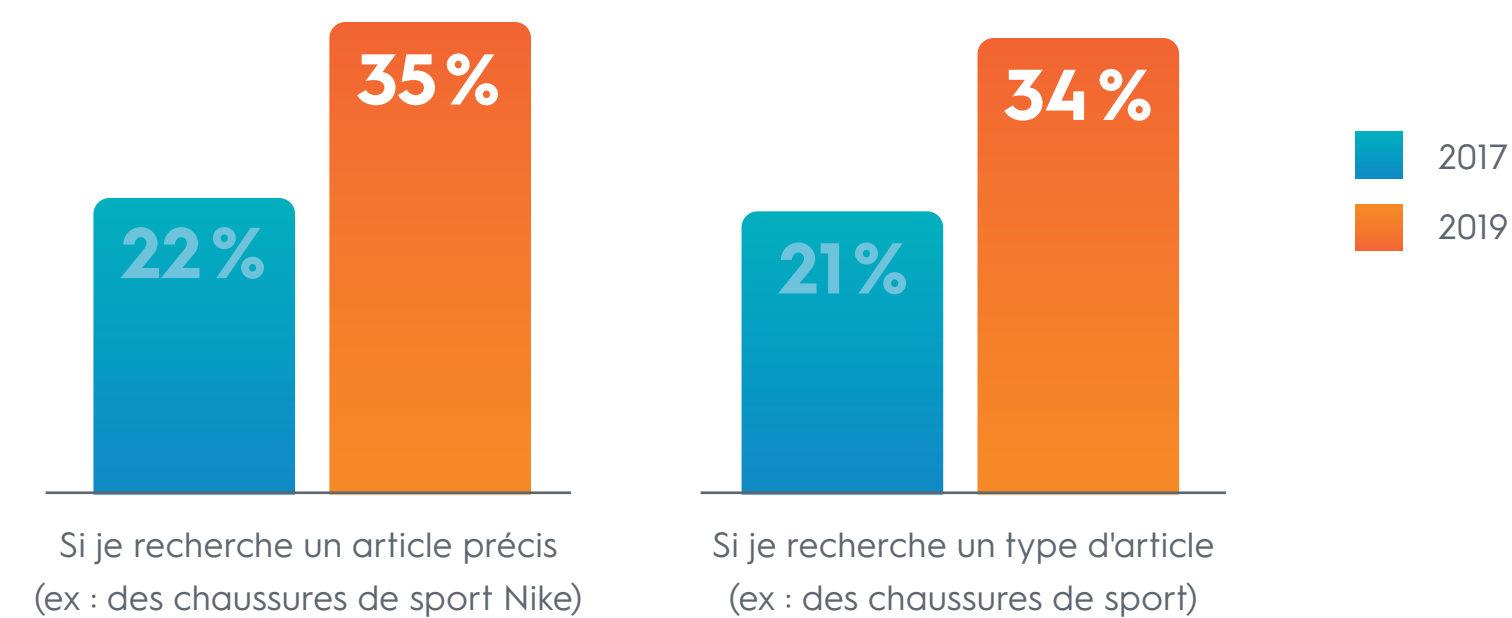


# Shopper Story 2020 : Le nouvel état d'esprit du consommateur

S'informer, comparer, rester à l'affût des meilleures offres... Le consommateur d'aujourd'hui a l'âme d'un véritable détective. Plus que jamais, la « phase de considération », qui consiste à rechercher et à se renseigner sur un produit, est donc une étape cruciale du parcours client. D'où l'importance de soigner au maximum les points de contact sur lesquels elle a lieu. Criteo a interrogé plus d'un millier de shoppers français pour mieux cerner leurs habitudes d'achat et les critères qui influencent leurs décisions. **Voici leurs réponses :**

Google et Amazon perdent du terrain par rapport à 2017.

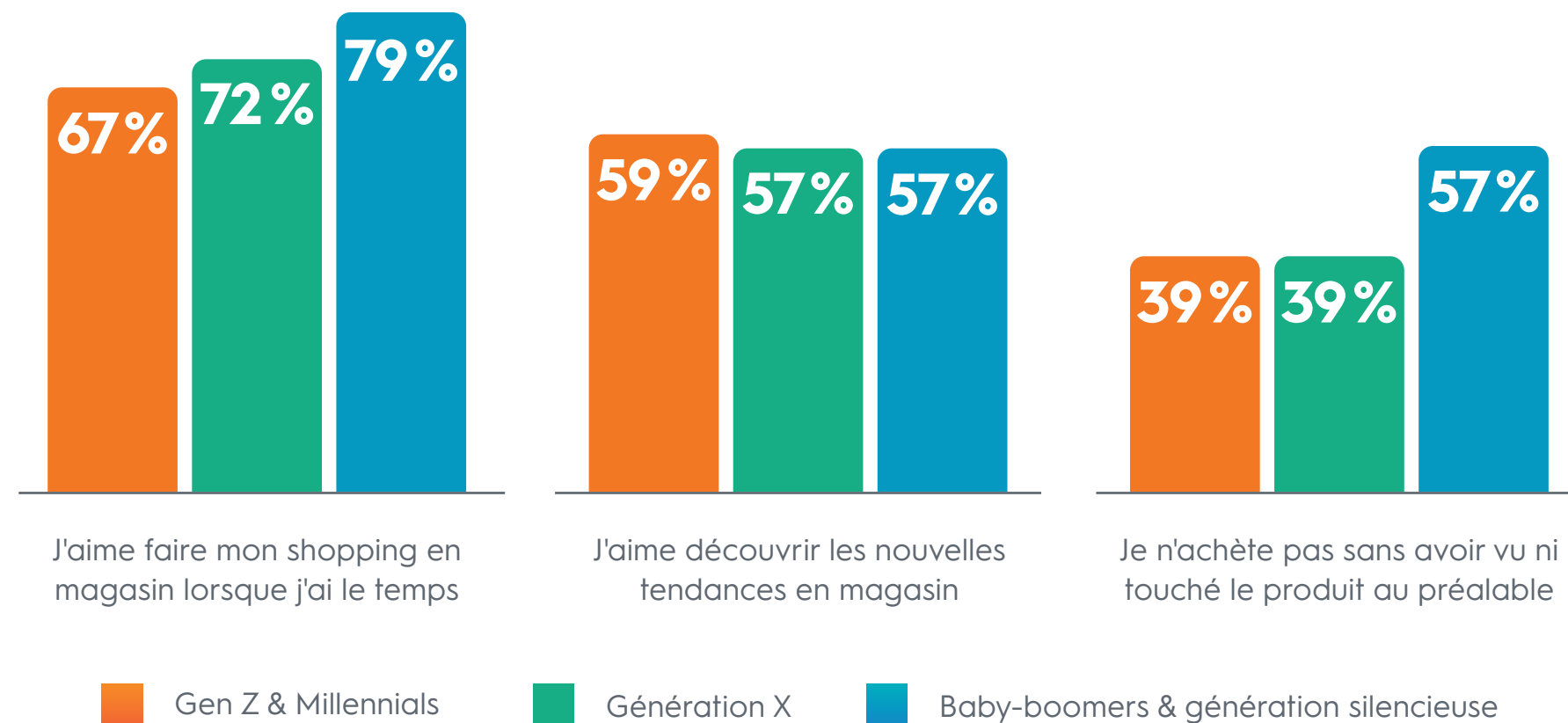
Pourcentage de consommateurs commençant leurs recherches sur le site d'une marque ou d'un retailer\*



Source : Criteo Shopper Story, France, juillet-août 2019, N=1007 et Criteo Shopper Story, France, 2017 N=1506  
\*Hors marketplaces de type Amazon ou eBay



## L'expérience en magasin séduit encore les shoppers de tout âge, lorsqu'ils ont le temps de se déplacer.

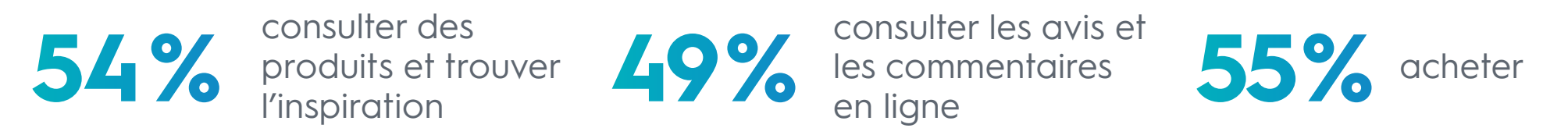


## Les valeurs portées par les marques sont décisives aux yeux des shoppers.



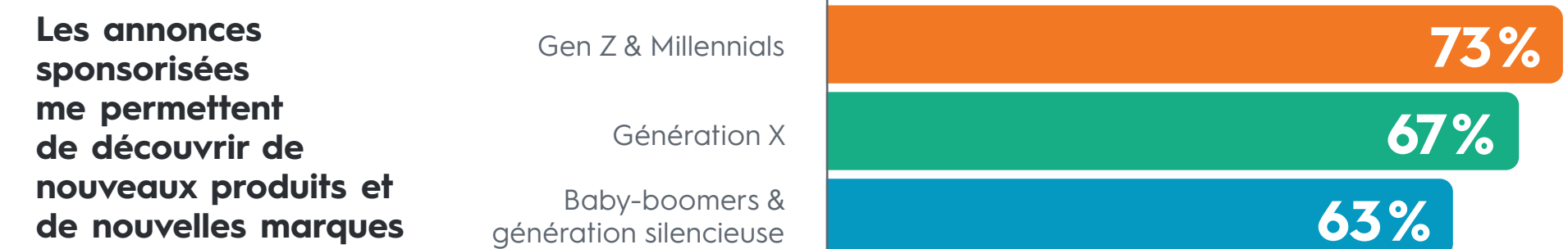
## Les applis ont la cote tout au long du parcours client.

En moyenne, les consommateurs français utilisent les applis de shopping pour :



Source : Criteo Shopper Story, France, juillet-août 2019, N=1007

## Des annonces pour convertir, mais surtout découvrir.



Source : Criteo Shopper Story, France, juillet-août 2019, N=1007

## Criteo : la plus grande plate-forme publicitaire pour l'Internet ouvert

Les consommateurs n'ont (presque) aucun secret pour nous : chaque année, notre technologie analyse 2 milliards d'ID cross-device (soit presque 75% des internautes de la planète) et les données de près de 800 milliards de dollars de transactions annuelles.

Nos données ne s'appuient pas sur des statistiques démographiques, des abonnements ou les recherches effectuées, mais sur ce qu'achètent réellement les consommateurs. Grâce à ces informations concrètes, Criteo fournit aux entreprises des solutions publicitaires pour créer des annonces intelligentes et dynamiques à chaque étape du funnel. Mettez sur des solutions uniques : engagez vos shoppers avec des annonces dernière génération, à déployer sur le web, auprès de vos partenaires, dans vos magasins et sur vos canaux mobiles.