



CRITEO ВСТУПАЕТ В ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ ПО ПОКУПКЕ IPONWEB, ВЕДУЩЕЙ ADTECH-ПЛАТФОРМЫ

- **Позиционирует Criteo как лидера индустрии в мире после отказа от сторонних cookie-файлов и идентификаторов**
- **Объединит маркетологов и медиаплощадки в широких масштабах и обеспечит доступ к возможностям Коммерческих Аудиторий в открытом интернете**
- **Ускорит развертывание Commerce Media платформы от Criteo, трансформацию компании, а также расширит возможности 1st-party данных для таргетинга пользователей**
- **Стратегическое приобретение для Criteo, которое позволит увеличить прибыль, скорректированный показатель EBITDA и денежные потоки**
- **Покупка оценивается в 380 млн долларов США, и будет оплачена посредством денежных средств и собственных акций CRTO**
- **Criteo повторно подтвердила финансовые прогнозы на 2021 год, и намерение продолжить программу выкупа собственных акций**

НЬЮ-ЙОРК — 9 декабря 2021 — Criteo S.A. (NASDAQ: CRTO) (“Criteo”), глобальная технологическая компания, предоставляющая ведущую платформу Commerce Media, объявила сегодня о вступлении в эксклюзивные переговоры по приобретению IPONWEB, ведущей AdTech-компании для медиатрейдинга, за 380 млн. долларов США, которые будут выплачены в виде денежных средств и собственных акций CRTO. Эта сделка поможет Criteo ускорить реализацию стратегических планов по формированию будущего коммерческих медиа и обеспечить доступ к лучшим коммерческим аудиториям как маркетологам, так и владельцам медиаресурсов в открытом интернете.

Стратегическое партнерство

Платформа Commerce Media от Criteo создана, чтобы предоставлять маркетологам и владельцам медиаресурсов прямой доступ к коммерческим аудиториям в открытом интернете. Criteo предлагает рекламные решения, использующие аудиторный подход, соединяет маркетологов и владельцев медиаресурсов с помощью 1st-party данных в своей широкой медиасети, и помогает брендам сформировать лояльность у целых домохозяйств посредством STV-кампаний, рекламы товаров на сайтах и в мобильных приложениях ритейлеров и маркетплейсов, а также привлечения потребителей в собственные магазины.

Более 20 лет технологии IPONWEB поддерживали открытую экосистему рекламы, создавая решения для крупных корпораций – владельцев медиаресурсов, агентств, маркетологов, и предоставляя инфраструктуру медиатрейдинга для AdTech-индустрии.

Предстоящая сделка позволит Criteo ускорить воплощение своего видения – запуска платформы Commerce Media, и предоставит больше возможностей корпоративным маркетологам, а также их агентствам благодаря проверенным DSP и SSP решениям от IPONWEB. Также это расширит возможности монетизации владельцев медиаресурсов, а также предоставит критически важные сервисы для управления 1st-party данными в рамках всей экосистемы. Criteo и IPONWEB вместе станут партнером №1 для коммерческих медиа в открытом интернете после отмены сторонних cookie-файлов и идентификаторов.

Открытые технологии и культура IPONWEB полностью совпадают с целью Criteo – поддерживать справедливый и открытый интернет, где технологии предоставляют потребителям, маркетологам и владельцам медиаресурсов инновации, открытия и возможность выбора. Компании разделяют общую культуру – инновации, решение комплексных масштабных задач, обе имеют европейские корни и оперируют на глобальном уровне, придают первостепенную важность защите конфиденциальности, имеют сложные наборы данных и технологии ИИ.

«Объединение усилий с IPONWEB даст мощный толчок нашей стратегии развертывания платформы Commerce Media», – говорит Меган Кларкен, CEO Criteo, – «Это определяющий момент в трансформации Criteo, и он обеспечит устойчивый рост, диверсификацию доходов, и принесет выгоду всем стейкхолдерам с самого первого дня. Для клиентов Criteo это означает улучшенные возможности наших решений для каждого этапа воронки, более гибкую self-service платформу, и конечно же, возможность и дальше использовать уникальные коммерческие данные Criteo для таргетинга, измерения эффективности и отличные результаты».

«Доказанное превосходство Criteo в области ИИ и сфокусированность на перформансе уже давно пользуются уважением внутри индустрии», – говорит Борис Музыкантский, основатель, генеральный директор и главный научный консультант IPONWEB. «Мы рады присоединиться к Criteo и вместе браться за широкие возможности, которые порождает наша стремительно меняющаяся экосистема, создавая еще больше ценности для наших клиентов, сотрудников и партнеров».

Укрепление лидерских позиций Criteo в мире без 3rd-party идентификаторов

Благодаря маркетплейсу для медиатрейдинга от IPONWEB, DSP- и SSP-платформам, Criteo сможет предложить владельцам медиаресурсов повышенный спрос со стороны рекламодателей и доступ к 1st-party данным, критическому компоненту его продуктовой стратегии.

Доступ к 1st-party данным владельцев медиаресурсов и способность объединить их с 1st-party данными рекламодателей в экосистеме Criteo представляет собой уникальный шанс активировать собственные данные, измерять результаты на уровне пользователя, а также превращать коммерческие аудитории Criteo в инструмент, доступный широкому кругу медиабайеров. Все это сделает Коммерческие Аудитории самым эффективным перформанс-инструментом, не зависящим от 3rd-party идентификаторов – cookies или IDFA.

Предполагаемая сделка должна обеспечить долгосрочную выгоду акционерам

Ожидается, что запланированная сделка поспособствует росту доходов Criteo, скорректированного показателя EBITDA, прибыли на акцию (EPS) и денежных потоков, увеличив годовую выручку за вычетом расходов на привлечение трафика на сумму более чем 100 млн долл. США, а также увеличит долю новых решений и ускорит дальнейшую диверсификацию выручки для обеспечения устойчивого долгосрочного роста.

Стоимость покупки составляет 380 млн долл. США. Ожидается, что 305 млн долл. США будут выплачены в виде денежных средств и 75 млн долл. США – в собственных казначейских акциях CRTO.¹ При закрытии сделки Criteo оплатит 20 % от стоимости приобретения собственными казначейскими акциями. На основании стоимости акций Criteo момент закрытия торгов 7 декабря 2021 года, собственные акции, которые Criteo планирует использовать, будут выкуплены по средней цене \$25,2, что обеспечит 168 % возврата от инвестиций. Использование собственных казначейских акций для сделки позволит Criteo ускорить программу выкупа акций после закрытия.

¹ Фактическое количество собственных акций, которые будут переданы IPONWEB, будет подсчитано за 30 дней до закрытия с использованием VWAP, при условии, что общее количество используемых выкупленных акций будет ограничено 3 % акционерного капитала Criteo на дату закрытия предлагаемой сделки, если применимо.

Поскольку структура финансирования не требует дополнительного долгового финансирования или использования существующих кредитных линий, приобретение сохраняет полную финансовую гибкость Criteo после завершения сделки.

Ожидается, что после завершения предполагаемой сделки у Criteo останется более 600 млн долл. финансовой ликвидности, что обеспечит достаточную гибкость для продолжения стратегической трансформации и инвестирования в различные проекты для дальнейшего роста компании. Criteo сохранит отлаженный процесс распределения капитала, основная цель которого – инвестиции в непрерывный органический рост, а также использование слияний и поглощений для ускорения реализации стратегии Commerce Media Platform, продолжая при этом возвращать деньги акционерам через программу обратного выкупа акций.

Сделку планируется закрыть в I кв. 2022 г. при условии получения разрешений регулирующих органов, проведении процедуры во Французском производственном совете, а также при соблюдении обычных условий закрытия.

Criteo повторно подтвердила финансовые прогнозы на 2021 год, которые были озвучены 3 ноября 2021 года.

Коммерческая и продуктовая синергия

Вместе взаимодополняющие продукты ускорят запуск новых решений Criteo, а маркетологи и владельцы медиаресурсов получают эффективные решения для рекламы и монетизации, оптимизированные для достижения коммерческих результатов.

- BidSwitch™, маркетплейс IPONWEB для медиатрейдинга, объединяющий 130 покупателей и 150 поставщиков рекламы. Его использование вместе с решениями Criteo расширит распространение коммерческих аудиторий в открытом интернете и позволит упростить активацию 1st-party данных и измерение результатов в мире без сторонних cookie.
- BidCore™, настраиваемая DSP-платформа самообслуживания IPONWEB, расширит возможности маркетинговых решений Criteo на всех уровнях воронки, в особенности для среднего и верхнего уровней, включая видео и офсайт-рекламы для Retail Media.
- MediaGrid™, продвинутая SSP-платформа IPONWEB, позволяющая активировать лучший инвентарь, значительно расширит сотрудничество Criteo с прямыми публичерами, а также распространение и активацию 1st-party данных.
- Гибкие технологии и мощные возможности кастомизации IPONWEB позволят поддерживать развертывания платформы Commerce Media и удовлетворить уникальные потребности корпоративных маркетологов и агентств.

Советники

Финансовым консультантом Criteo выступает Evercore, а юридическими консультациями занимаются компании Skadden, Arps, Slate, Meagher, & Flom LLP и Baker McKenzie LLP. Юридическое сопровождение IPONWEB выполняется компанией FieldFisher LLP.

Конференц-колл и онлайн-трансляция

Меган Кларкен (СЕО), Тодд Парсонс (директор по продуктам), и Сара Гликман (директор по финансам) проведут конференц-колл сегодня 9 декабря 2021 в 8:00 ET (по восточному времени) чтобы обсудить это объявление с финансовым сообществом. Доступ можно получить по тел. +1

855 209 8212 (Америка или Канада) или +1 412 317 0788 или же +33 1 76 74 05 02. Прямая трансляция и видеозапись будут доступны на сайте Criteo <https://criteo.investorroom.com/>.

Финансовые показатели, рассчитанные не по GAAP

Настоящий пресс-релиз включает в себя информацию о выручке за вычетом расходов на привлечение трафика — финансовом показателе, не рассчитываемым в соответствии с принципами GAAP. Сверка этих прогнозных показателей рассчитанных не по GAAP с ближайшими соответствующими показателями GAAP невозможна из-за высокой изменчивости, сложности и низкой видимости сборов, исключенных из этих показателей рассчитанных не по GAAP, которые могут потенциально иметь существенное влияние на будущие результаты Criteo по GAAP.

Выручка за вычетом расходов на привлечение трафика — это выручка Criteo, из которой исключены расходы на привлечение трафика (TAC), полученная за определенный период. Выручка за вычетом расходов на привлечение трафика является ключевым показателем, используемым руководством и советом директоров Criteo для оценки эффективности работы, составления будущих оперативных планов и принятия стратегических решений в отношении распределения капитала. В частности, Criteo считает, что исключение расходов на привлечение трафика из общей выручки может быть полезной практикой при проведении сравнений период к периоду в отношении подразделений Criteo по всему миру. Также Criteo считает, что выручка за вычетом расходов на привлечение трафика является полезным источником информации для инвесторов и рынка в целом, так как помогает понять и оценить результаты работы Criteo подобно руководству и совету директоров Criteo.

Скорректированный показатель EBITDA - это наша консолидированная прибыль до вычета финансовых доходов (расходов), налогов на прибыль, износа и амортизации, скорректированная для устранения влияния расходов на компенсацию долевого участия, затрат на пенсионные услуги и затрат, связанных с реструктуризацией и трансформацией. Скорректированный показатель EBITDA - это ключевая метрика, используемая нашим руководством и советом директоров для понимания и оценки наших основных операционных показателей и тенденций, для подготовки и утверждения годового бюджета, а также для разработки краткосрочных и долгосрочных операционных планов. В частности, мы полагаем, что за счет исключения расходов на компенсацию долевого участия, затрат на пенсионные услуги и затрат, связанных с реструктуризацией и трансформацией, скорректированная EBITDA является полезной метрикой для сравнения нашего бизнеса между периодами. Соответственно, мы считаем, что скорректированная EBITDA предоставляет инвесторам и рынку полезную информацию для понимания и оценки результатов нашей деятельности так же, как и для нашего руководства и совета директоров.

Свободный денежный поток определяется как свободные денежные средства от операционной деятельности за вычетом приобретения нематериальных активов, имущества и оборудования; и изменения кредиторской задолженности, относящейся к нематериальным активам, имуществу и оборудованию. Свободный денежный поток - это ключевая метрика, используемая нашим руководством и советом директоров для оценки способности компании генерировать денежные средства. Соответственно, мы считаем, что свободный денежный поток позволяет провести более полный и всесторонний анализ имеющихся денежных потоков.

Раскрытие прогнозных заявлений

Настоящий пресс-релиз содержит прогнозное заявление, включая ожидаемые финансовые результаты года, оканчивающегося 31 декабря 2021 г., наши ожидания в отношении рыночных

возможностей и перспектив будущего роста и прочие заявления, которые не являются историческими факторами и связаны с рисками и неопределенностью, которые могут привести к тому, что фактические результаты будут существенно отличаться. Факторы, которые могут вызвать такие отличия или способствовать их появлению, включают, помимо прочего: сбои, связанные с нашими технологиями и нашими возможностями по внедрению инноваций и реагированию на технологические изменения; неопределенность в отношении масштабов пандемии COVID-19 и ее влияния на наших сотрудников, а также нашу деятельность, выручку и денежные потоки; неопределенность в отношении нашей способности иметь непрерывный доступ к инвентарю для показа рекламы в интернете и расширять такой инвентарь; неопределенность в отношении своевременности и масштабов предлагаемых изменений и улучшений интернет-браузера Chrome, объявленных компанией Google; инвестиции в новые бизнес-возможности и своевременность таких инвестиций; материализация или нематериализация прогнозируемых выгод от приобретений в соответствии с ожиданиями; неопределенность в отношении международного роста и расширения; влияние конкуренции; неопределенность в отношении законодательных, нормативных или саморегулируемых разработок, касающихся вопросов конфиденциальности данных, а также вклад усилий других участников нашей отрасли в их соблюдение; влияние сопротивления потребителей сбору данных и обмену ими; нашу способность получать доступ к данным через третьих лиц; неспособность экономически эффективно улучшить наш бренд; невозможность точно спрогнозировать будущий рост на основе недавних темпов роста; нашу способность управлять ростом; возможные колебания операционных результатов; нашу способность увеличивать базу клиентов; финансовый эффект от максимизации выручки за вычетом расходов на привлечение трафика; риски, связанные с будущими возможностями и планами, включая неопределенность в отношении ожидаемых будущих финансовых показателей и результатов; риски, которые время от времени описываются под заголовком «Факторы риска» и в других документах и отчетах Компании в адрес SEC, включая Годовой отчет Компании по форме 10-K, поданный в SEC 26 февраля 2021 года, и последующие Квартальные отчеты по форме 10-Q, а также будущие документы и отчеты Компании. Важно отметить, что в настоящий момент пандемия COVID-19 продолжает оказывать значительное влияние на деятельность и финансовое состояние компании Criteo, а также на ее денежные потоки и результаты ее операций. Существуют серьезные неопределенности в отношении длительности и масштабов негативного влияния пандемии COVID-19.

За исключением случаев, предусмотренных законом, Компания не берет на себя никаких обязательств в отношении обновления каких-либо прогнозных заявлений, содержащихся в этом пресс-релизе, в связи поступлением новой информации, будущими событиями, изменениями ожиданий и прочими событиями.

О Criteo

Criteo (NASDAQ: CRTO) — глобальная технологическая компания, предлагающая ведущую платформу Commerce Media. 2 700 членов команды Criteo сотрудничают с более чем 22 000 клиентов и тысячами владельцев медиаресурсов по всему миру, чтобы помочь компаниям получать наилучшие коммерческие результаты в результате использования крупнейшего в мире набора коммерческих данных. Предоставляя надежные и эффективные решения для рекламы, Criteo создает богатый опыт для каждого пользователя, не забывая при этом поддерживать открытый интернет, а вместе с ним инновации, открытия и возможность выбора. Для получения дополнительной информации посетите www.criteo.com/ru.

Контакты

Criteo Investor Relations

Edouard Lassalle, вице-президент, Market Relations & Capital Markets, e.lassalle@criteo.com

Mélanie Dambre, директор, Investor Relations, m.dambre@criteo.com

Criteo PR

Maribel Henriquez, старший менеджер по коммуникациям, m.henriquez@criteo.com