



CRITEO ENTRA EM NEGOCIAÇÃO EXCLUSIVA PARA ADQUIRIR IPONWEB, EMPRESA DE PLATAFORMA ADTECH LÍDER DE MERCADO

- **Criteo se posiciona como líder da indústria no mundo pós third-party cookies e identificação**
- **Conecta profissionais de marketing e mídia em escala incomparável e oferece recursos de público comercial em toda a Internet aberta**
- **Acelera a estratégia da Commerce Media Platform da Criteo, a transformação da empresa e o crescimento dos recursos de dados próprios da Criteo para segmentação de público**
- **Aquisição estratégica acrescenta ao crescimento da receita da Criteo, EBITDA Ajustado, EPS e fluxos de caixa**
- **Aquisição avaliada em \$380 milhões de dólares, financiada em dinheiro e ações em tesouraria**
- **A Criteo reafirma a orientação financeira para 2021 e a execução contínua de seu programa de recompra de ações**

NOVA YORK - 9 de dezembro de 2021 - Criteo SA (NASDAQ: CRTO) ("Criteo"), a empresa de tecnologia global que fornece a Commerce Media Platform líder mundial, anunciou hoje que entrou em negociações exclusivas para adquirir a IPONWEB, empresa líder de mercado AdTech com recursos de negociação de mídia de classe mundial, por \$ 380 milhões de dólares em uma combinação de dinheiro e ações em tesouraria da CRTO. Com essa aquisição, a Criteo acelera seus planos estratégicos para moldar o futuro da commerce media e fornecer os melhores públicos em escala para profissionais de marketing e *publishers* na Internet aberta.

Ajuste estratégico atraente

A Commerce Media Platform da Criteo foi projetada para fornecer aos profissionais de marketing e publishers acesso direto a commerce audiences em toda a internet aberta. Ao conectar os dados de first party dos profissionais de marketing e dos publishers em sua vasta rede, a Criteo capacita soluções de publicidade que priorizam o público em toda a cadeia de suprimentos, ajudando marcas que buscam impulsionar a preferência por meio de campanhas CTV, anunciar seus produtos de consumo em sites e aplicativos de varejistas ou adquirir clientes diretos de varejo.

Por mais de 20 anos, a tecnologia da IPONWEB ajudou a alimentar um ecossistema de publicidade aberto e diversificado, construindo soluções empresariais para agências, publishers e profissionais de marketing fornecendo infraestrutura de negociação de mídia para a indústria AdTech, atendendo a publishers e profissionais de marketing no processo.

Com esta aquisição planejada, a Criteo acelera sua visão da Commerce Media Platform e oferece melhor controle para seus profissionais de marketing - e seus parceiros de agência - alavancando as soluções DSP e SSP bem estabelecidas da IPONWEB. A aquisição também expande as oportunidades de monetização dos publishers e fornece serviços essenciais para o gerenciamento de first party data em todo o ecossistema. Junto com a IPONWEB, a Criteo se destacará como o parceiro de commerce media de escolha na internet aberta para o mundo de identificadores e pós third-party cookies.

A tecnologia aberta e cultura da IPONWEB estão perfeitamente alinhadas com o propósito da Criteo de apoiar uma internet justa e aberta onde a tecnologia permite a descoberta, inovação e escolha para consumidores, profissionais de marketing e publishers. Ambas as empresas compartilham uma profunda cultura de engenharia para inovar e resolver problemas complexos em escala, e também são globais com raízes europeias, baseadas em conjuntos de dados sofisticados e focados na privacidade e IA.

“A união de forças com a IPONWEB potencializa a execução da estratégia Commerce Media Platform da Criteo”, destaca Megan Clarcken, CEO da Criteo. “Este é um momento decisivo na transformação da Criteo para impulsionar o crescimento sustentável e a diversificação da receita, criando valor para todas as partes interessadas desde o primeiro dia. Os clientes da Criteo se beneficiariam de recursos full-funnel aprimorados com ferramentas de autoatendimento ainda mais flexíveis, enquanto continuam a aproveitar os commerce data exclusivos da Criteo para segmentação, medição e resultados superiores.”

“A excelência comprovada da Criteo em IA e o foco incomparável no desempenho em escala são altamente respeitados na indústria”, diz o Dr. Boris Mouzykantskii, fundador, CEO e cientista chefe da IPONWEB. “Estamos ansiosos para ingressar na Criteo e, juntos, aproveitar as vastas oportunidades em nosso ecossistema em rápida mudança, trazendo maior valor para nossos clientes, funcionários e parceiros.”

Solidificando ainda mais a posição de liderança da Criteo em um mundo de identificação pós third-party cookies

Junto com o grande mercado de negociação de mídia da IPONWEB, as plataformas de demanda e de fornecimento, a Criteo seria capaz de trazer aos publishers uma escala muito maior de gastos com mídia e acesso a first-party data, um componente crítico de sua estratégia de produto.

Acessar mais first-party data de publishers e ser capaz de casar seus ativos com os dos profissionais de marketing permite ativação superior, interoperabilidade e medição de first-party data dentro do ecossistema de comércio da Criteo - tornando os commerce audiences da Criteo mais universalmente acessíveis a uma gama mais ampla de media buyers. Isso permitiria a Criteo conduzir os públicos-alvo de comércio com melhor desempenho em escala, sem quaisquer identificadores de third-party - sejam cookies ou IDFA.

Espera-se que a transação proposta gere valor para o acionista a longo prazo

A transação proposta deve ser acretiva ao crescimento da receita da Criteo, EBITDA ajustado, EPS e Fluxo de Caixa Livre, adicionando mais de \$100 milhões de dólares em receita anual ex-TAC, bem como contribuição positiva de EBITDA ajustado e fluxos de caixa desde o primeiro dia, acelerando o

crescimento de Novas Soluções da Criteo e diversificar ainda mais a receita para impulsionar o crescimento sustentável de longo prazo.

O preço de compra de \$380 milhões de dólares deve ser financiado por \$305 milhões de dólares pagos em dinheiro e \$75 milhões pagos em ações de tesouraria da CRTO. No fechamento, a Criteo estaria pagando aproximadamente 20% do preço de aquisição em ações de tesouraria. Com base no preço de fechamento das ações da Criteo em 7 de dezembro 2021, as ações em tesouraria que a Criteo pretende utilizar teriam sido compradas a um preço médio de \$ 25,2 e gerariam um retorno sobre o investimento de 168%. A utilização dessas ações em tesouraria para a aquisição proposta também permitirá que a Criteo acelere seu programa de recompra de ações após o fechamento.

Como a estrutura de financiamento não requer financiamento de dívida adicional ou uso de linhas de crédito existentes, a aquisição proposta preservaria a flexibilidade financeira total da Criteo após a conclusão.

A Criteo espera ter mais de \$600 milhões de liquidez financeira restante após a conclusão da transação contemplada, fornecendo ampla flexibilidade para buscar sua transformação estratégica e investir em suas múltiplas áreas de crescimento. Olhando para o futuro, a Criteo manterá seu processo robusto de alocação de capital com o objetivo principal de investir no crescimento orgânico contínuo e alavancar as fusões e aquisições para acelerar a execução de sua estratégia de Commerce Media Platform, enquanto continua retornando dinheiro aos acionistas por meio de seu programa de recompra de ações

O fechamento da transação está previsto para o primeiro trimestre de 2022, sujeito a aprovações regulatórias e consulta do French Works Council da Criteo.

A Criteo também reafirma sua orientação financeira para 2021, conforme fornecida em 3 de novembro de 2021.

Sinergias comerciais e de produtos atraentes

Juntos, os conjuntos de produtos complementares aceleram o roteiro da Criteo, entregando aos profissionais de marketing e publishers soluções superiores de publicidade e monetização otimizadas para resultados de comércio.

- BidSwitch®, o mercado de negociação de mídia da IPONWEB conectando 130 parceiros de demanda e 150 parceiros de supply, combinado com a Criteo, ampliaria a distribuição de commerce audiences na internet aberta, tornando a ativação, interoperabilidade e medição de first party data mais contínuas no mundo pós third-party cookies.
- BidCore®, a plataforma de demanda de autoatendimento personalizável da IPONWEB, expandiria a amplitude da oferta de marketing de full-funnel da Criteo, em particular para campanhas publicitárias de funil médio e superior, incluindo em vídeo e CTV, e impulsionaria a expansão dos negócios de Retail Media.
- O MediaGrid®, a plataforma de fornecimento avançada da IPONWEB que permite um inventário altamente curado, permitiria que a Criteo expandisse significativamente sua pegada direta de publisher e aumentasse sua distribuição de first-party data e potencial de ativação.

- Para os profissionais de marketing e agências, a tecnologia altamente flexível e os recursos de personalização robustos da IPONWEB suportariam implementações sob medida da Commerce Media Platform e permitiriam que a Criteo atendesse às necessidades exclusivas desses clientes estratégicos.

O gasto anual de mídia de quase \$ 1 bilhão de dólares da IPONWEB, atendido por meio de mais de 220 integrações de demanda e fornecimento, ampliaria o alcance do consumidor da Criteo, oferecendo oportunidades mais amplas para que a tecnologia de IA da Criteo fornecesse commerce audiences de alto desempenho em escala na internet aberta.

Conselheiros

Evercore está atuando como consultor financeiro e Skadden, Arps, Slate, Meagher & Flom LLP e Baker McKenzie LLP estão atuando como consultores jurídicos para a Criteo em conexão com a transação contemplada. O FieldFisher LLP está atuando como consultor jurídico da IPONWEB.

Teleconferência e Webcast

Megan Clarcken, CEO, Todd Parsons, Chief Product Officer, e Sarah Glickman, Chief Financial Officer, realizarão uma teleconferência hoje, 9 de dezembro de 2021, às 8h00 horário do leste dos EUA para discutir este anúncio com a comunidade financeira. A conferência pode ser acessada discando +1 855 209 8212 (EUA / Canadá) ou +1 412 317 0788 ou +33 1 76 74 05 02 (Internacional). A teleconferência será transmitida ao vivo no site da companhia em <https://criteo.investorroom.com/> e estará disponível para replay.

Medidas financeiras não GAAP

Este comunicado à imprensa inclui Receita ex-TAC, EBITDA Ajustado e Fluxo de Caixa Livre, medidas financeiras não calculadas de acordo com o U.S. GAAP. Reconciliações dessas medidas não-GAAP prospectivas para a medida GAAP correspondente mais próxima não estão disponíveis sem esforços irracionais devido à alta variabilidade, complexidade e baixa visibilidade com relação aos encargos excluídos dessas medidas não-GAAP, que poderiam ter um potencial impacto significativo nos resultados futuros do US GAAP da Criteo.

A receita ex-TAC é a receita da Criteo, excluindo os custos de aquisição de tráfego ("TAC") gerados durante o período de medição aplicável. A receita ex-TAC é uma medida chave usada pela administração da Criteo e pelo conselho de administração para avaliar seu desempenho operacional, gerar planos operacionais futuros e tomar decisões estratégicas em relação à alocação de capital. Em particular, a Criteo acredita que a eliminação do TAC da receita pode fornecer uma medida útil para comparações período a período dos negócios da Criteo e em todas as geografias da Criteo. Consequentemente, a Criteo acredita que a receita ex-TAC fornece informações úteis aos investidores e ao mercado em geral na compreensão e avaliação dos resultados operacionais da Criteo da mesma maneira que a gestão e o conselho de administração da Criteo.

O EBITDA ajustado é o nosso lucro consolidado antes das receitas (despesas) financeiras, imposto de renda, depreciação e amortização, ajustado para eliminar o impacto das despesas de compensação de prêmios de ações, custos de serviços de pensão e custos de transformação e relacionados com a reestruturação. O EBITDA ajustado é uma medida chave usada por nossa administração e conselho de administração para entender e avaliar nosso desempenho operacional e tendências essenciais, preparar e aprovar nosso orçamento anual e desenvolver planos operacionais de curto e longo prazo. Em particular, acreditamos que, ao eliminar despesas de compensação de prêmios de ações, custos de serviços de pensão e custos de transformação e relacionados à reestruturação, o EBITDA ajustado pode fornecer medidas úteis para comparações de período a período de nosso negócio. Consequentemente, acreditamos que o EBITDA ajustado fornece informações úteis aos investidores e ao mercado em geral para compreender e avaliar nossos resultados operacionais da mesma maneira que nossa administração e conselho de administração.

O Fluxo de Caixa Livre é definido como o fluxo de caixa das atividades operacionais menos a aquisição de ativos intangíveis, bens, instalações e equipamentos e mudança nas contas a pagar relacionadas aos ativos intangíveis, imobilizado. O fluxo de caixa livre é uma medida chave usada por nossa administração e conselho de administração para avaliar a capacidade da empresa de gerar caixa. Dessa forma, acreditamos que o Fluxo de Caixa Livre permite uma análise mais completa e abrangente de nossos fluxos de caixa disponíveis.

Divulgação de declarações prospectivas

Este comunicado à imprensa contém declarações prospectivas, incluindo a possível assinatura e fechamento de uma aquisição do IPONWEB, resultados financeiros projetados para o ano encerrado em 31 de dezembro de 2021, liquidez financeira futura, crescimento futuro da receita esperada e sinergias de receita com o negócio IPONWEB, recursos de produtos integrados, nossas expectativas em relação às nossas oportunidades de mercado e perspectivas de crescimento futuro e outras declarações que não são fatos históricos e envolvem riscos e incertezas que podem fazer com que os resultados reais sejam materialmente diferentes. Os fatores que podem causar ou contribuir para tais diferenças incluem, mas não estão limitados a: falha relacionada à nossa tecnologia e nossa capacidade de inovar e responder às mudanças na tecnologia, incerteza quanto ao escopo e impacto da pandemia COVID-19 em nossos funcionários, operações, receitas e fluxos de caixa, incerteza quanto à nossa capacidade de acessar um fornecimento consistente de inventário de publicidade gráfica na Internet e expandir o acesso a esse inventário, incluindo, sem limitação, incerteza quanto ao momento e escopo das alterações propostas e melhorias do navegador Chrome anunciadas pelo Google, os investimentos em novas oportunidades de negócios e o momento desses investimentos, se os benefícios projetados das aquisições se materializam conforme o esperado, a incerteza quanto ao crescimento e expansão internacional, o impacto da concorrência, a incerteza quanto aos desenvolvimentos legislativos, regulatórios ou auto regulatórios em matéria de privacidade de dados e o impacto dos esforços de outros participantes formigas em nossa indústria para cumpri-lo, o impacto da resistência do consumidor à coleta e compartilhamento de dados, nossa capacidade de acessar dados por meio de terceiros, falha em melhorar nossa marca de maneira econômica, as taxas de crescimento recentes não são indicativas de crescimento futuro, nossa

capacidade de gerenciar o crescimento, possíveis flutuações nos resultados operacionais, nossa capacidade de aumentar nossa base de clientes e o impacto financeiro da maximização da receita ex-TAC, bem como riscos relacionados a oportunidades e planos futuros, incluindo a incerteza do desempenho financeiro futuro esperado e os resultados e os riscos detalhados de tempos em tempos sob a legenda "Fatores de risco" e em outros lugares nos arquivos da Criteo com a Comissão de Valores Mobiliários dos Estados Unidos ("SEC") e relatórios, incluindo o Relatório Anual da Criteo no Formulário 10-K arquivado com a SEC em 26 de fevereiro de 2021 e nos Relatórios Trimestrais subsequentes no Formulário 10-Q, bem como arquivamentos e relatórios futuros da Criteo. É importante ressaltar que, neste momento, a pandemia COVID-19 continua a ter um impacto sobre os negócios, condição financeira, fluxo de caixa e resultados operacionais da Criteo. Existem incertezas significativas sobre a duração e a extensão do impacto da pandemia COVID-19.

Exceto conforme exigido por lei, a Criteo não assume nenhum dever ou obrigação de atualizar quaisquer declarações prospectivas contidas neste comunicado como resultado de novas informações, eventos futuros, mudanças nas expectativas ou de outra forma.

Sobre Criteo

A Criteo (NASDAQ: CRTO) é a empresa de tecnologia global que fornece a plataforma de commerce media líder mundial. 2.700 membros da equipe da Criteo fazem parceria com 22.000 marketers e milhares de publishers em todo o mundo para ativar o maior conjunto de commerce data do mundo para gerar melhores resultados de comércio. Ao fornecer publicidade confiável e impactante, a Criteo oferece experiências mais ricas a cada consumidor, ao mesmo tempo que apoia uma internet justa e aberta que permite descoberta, inovação e escolha. Para obter mais informações, visite criteo.com.

Contacts

Criteo Investor Relations

Edouard Lassalle, SVP, Market Relations & Capital Markets, e.lassalle@criteo.com

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

Criteo Public Relations

Maribel Henriquez, Senior Communications Manager, m.henriquez@criteo.com
