



## **CRITEO INIZIA LA TRATTATIVA ESCLUSIVA PER L'ACQUISIZIONE DI IPONWEB, AZIENDA ADTECH LEADER NEL MERCATO**

- **Questa acquisizione posiziona Criteo come leader nel mondo degli identifier e post third-party cookie.**
- **Collega marketer e media su larga scala e mette a disposizione le funzionalità delle Commerce Audience nell'openInternet.**
- **Criteo aumenta il passo della Commerce Media Platform, la trasformazione dell'azienda e la sua crescita rispetto alle funzionalità dei first-party data per l'audience targeting.**
- **Si tratta di una acquisizione strategica che amplia la traiettoria di crescita dei ricavi di Criteo, Adjusted EBITDA, EPS e cash flow.**
- **Una acquisizione del valore di \$380 milioni, finanziata con cash e azioni proprie.**
- **Criteo conferma la linea finanziaria del 2021 e continua l'esecuzione del suo programma di riacquisto di azioni.**

New York, 9 dicembre 2021 – Criteo (NASDAQ: CRTO), azienda tecnologica che offre la Commerce Media Platform leader a livello globale, ha annunciato oggi che ha iniziato la trattativa esclusiva per l'acquisizione di IPONWEB, azienda AdTech leader di mercato con capacità di media trading di alto livello, per 380 milioni di dollari in una combinazione di contanti e di azioni proprie CRTO. Con questa prevista acquisizione, Criteo mira ad accelerare la sua visione strategica volta a plasmare il futuro del commerce media e fornire le migliori Commerce Audience su scala sia ai marketer che ai media nell'open Internet.

### **Una mossa strategica vincente**

Con la Commerce Media Platform, Criteo vuole fornire a marketer e media l'accesso diretto alle Commerce Audience nell'open Internet. Collegando i first-party data di marketer e media all'interno del suo network, Criteo dà il via a soluzioni pubblicitarie che utilizzano first-party data attraverso la rete supply, aiutando i Brand a lanciare campagne CTV, a pubblicizzare i loro prodotti su retailer e app e acquisire customer diretti nel retail.

Per oltre 20 anni, la tecnologia di IPONWEB ha contribuito ad alimentare un ecosistema pubblicitario aperto e diversificato, costruendo soluzioni aziendali per editori, agenzie e marketer e fornendo l'infrastruttura di media trading per l'industria AdTech, a servizio sia di marketer che di editori.

Con questa prevista acquisizione, Criteo accelera la sua strategia Commerce Media Platform e offre un maggior controllo alle grandi aziende e le agenzie partner, fornendo le soluzioni DSP e SSP di IPONWEB. Questa acquisizione inoltre aumenta le possibilità per i media di monetizzare opportunità e fornisce servizi fondamentali per la gestione dei first-party data in tutto l'ecosistema. Con IPONWEB, Criteo si distinguerebbe ancora di più come il commerce media partner leader nel mondo post third-party cookie e degli identifier nell'open internet.

La tecnologia aperta e la cultura di IPONWEB sono in perfetta sintonia con l'obiettivo di Criteo di sostenere un'Internet equa e aperta dove la tecnologia permette la scoperta, l'innovazione e la scelta a consumatori, marketer ed editori. Entrambe le aziende condividono la cultura per l'innovazione e la scoperta di nuove

soluzioni nel risolvere problemi su larga scala. In aggiunta, condividono le radici europee, fondate sulla privacy e su dataset e AI sofisticati.

*"Unire le forze con IPONWEB metterebbe il turbo all'esecuzione della Commerce Media Platform di Criteo. ha dichiarato Megan Clarken, CEO di Criteo. "Questo è un momento decisivo per Criteo e il suo processo di trasformazione è finalizzato a creare una crescita sostenibile e una diversificazione delle entrate, creando valore per tutti gli stakeholder fin dall'inizio. I clienti di Criteo beneficerebbero di maggiori capacità full-funnel con strumenti self-service ancora più flessibili, continuando a sfruttare i commerce data esclusivi di Criteo per il targeting e la misurazione".*

*"La comprovata eccellenza di Criteo nell'AI e l'impareggiabile attenzione alla performance scalabile sono da tempo molto rispettate nel settore.", ha affermato il dottor Boris Mouzykantskii, fondatore, CEO e Chief Scientist di IPONWEB. "Non vediamo l'ora di unirci a Criteo e insieme cogliere le grandi opportunità nel nostro ecosistema in rapida evoluzione, portando un maggiore valore per i nostri clienti, dipendenti e partner".*

## **Si consolida ulteriormente la leadership di Criteo nel mondo post third-party identifier**

Criteo, insieme al grande media trading marketplace di IPONWEB, alla Demand-Side Platform e alla Supply-Side Platform, sarà capace di creare un media spend su più larga scala per i media e l'accesso diretto a first-party data, un aspetto cruciale della sua strategia di prodotto.

Avere accesso a un maggior numero di first-party data dai media e essere capace di associare i loro asset dei first-party data con quelli dei marketer permette una attivazione maggiore, interscambi e capacità di misurare i first-party data dentro l'ecosistema di Criteo – rendendo le Commerce Audience di Criteo ancora più accessibili a un ampio spettro di media buyer. Questo permetterebbe a Criteo di generare le migliori Commerce Audience su larga scala senza third-party identifier, che siano cookie o IDFA.

## **L'acquisizione prevista porterà valore agli azionisti a lungo termine**

Si pensa che l'acquisizione prevista favorisca la crescita delle entrate, dell'Adjusted EBITDA, EPS e del cash flow di Criteo, aggiungendo oltre 100 milioni di dollari in entrate annuali ex-TAC così come un contributo di Adjusted EBITDA positivo e cash flow fin dal primo giorno, accelerando lo sviluppo delle nuove soluzioni Criteo e diversificando ulteriormente il relativo reddito per guidare lo sviluppo sostenibile a lungo termine.

Il prezzo di acquisizione di 380 milioni di dollari si presume sarà finanziato con 305 milioni di dollari pagati in contanti e 75 milioni di dollari pagati in azioni proprie CRTO. Alla chiusura, Criteo pagherebbe il 20% del prezzo di acquisizione in azioni proprie.<sup>1</sup>

In base al prezzo di chiusura delle azioni di Criteo del 7 Dicembre 2021, le azioni proprie che Criteo pagherebbe sarebbero riacquistate a un prezzo medio di \$25.20, generando un 168% di ritorno sull'investimento. L'utilizzo delle azioni proprie per la prevista acquisizione permetterà a Criteo di accelerare il riacquisto di azioni dopo la chiusura.

Poiché la struttura di finanziamento non richiede un ulteriore finanziamento del debito o l'uso di linee di credito esistenti, l'acquisizione prevista preserverebbe la piena flessibilità finanziaria di Criteo dopo il completamento.

---

<sup>1</sup> Il Prezzo attuale delle azioni proprie passato a IPONWEB sarebbe calcolato usando un VWAP per i 30 giorni antecedenti alla chiusura, fermo restando che il numero totale delle azioni proprie usate sia stabilito al 3% del share capital di Criteo nel giorno di chiusura della prevista transazione, se applicabile.

Criteo si aspetta di avere più di 600 milioni di dollari di liquidità dopo la chiusura della prevista transazione, mantenendo così ampia flessibilità per continuare la sua strategia di trasformazione e investire nelle numerose aree finalizzate alla sua crescita. Guardando al futuro, Criteo manterrà un processo solido nell'allocazione del capitale con l'obiettivo di investire in una continua crescita organica e sfruttare M&A per accelerare la realizzazione della Commerce Media Platform, continuando a generare ingressi per gli azionisti attraverso il processo di riacquisizione delle azioni.

La chiusura della transazione è prevista per il Q1 2022, soggetta alle approvazioni normative, al completamento delle informazioni e della consultazione del French Works Council di Criteo e alle consuete condizioni di chiusura.

Criteo inoltre conferma la sua linea finanziaria del 2021 come comunicato il 3 Novembre 2021.

## **Benefit commerciali e sinergie di prodotto**

Insieme, i set di prodotti complementari accelererebbero la roadmap di Criteo, offrendo ai marketer e agli editori soluzioni avanzate di pubblicità e monetizzazione ottimizzate per il commercio.

- BidSwitch®, il marketplace di media trading di IPONWEB, che collega oltre 130 partner di domanda e quasi 150 di offerta, combinato con Criteo, amplierebbe la distribuzione delle audience commerciali sull'open Internet, rendendo l'attivazione e la misurazione dei dati first-party più fluida nel mondo post third-party cookie.
- BidCore®, la piattaforma self-service personalizzabile Demand-side di IPONWEB espanderebbe l'ampiezza dell'offerta di marketing full-funnel di Criteo, in particolare per le campagne pubblicitarie mid- e upper-funnel, anche su video, e stimolerebbe l'espansione del business offsite Retail Media.
- MediaGrid®, l'avanzata piattaforma Supply-Side di IPONWEB, che consente un'inventario altamente curata, consentirebbe a Criteo di espandere significativamente la sua impronta di publisher diretto e di migliorare la distribuzione dei dati first-party e il potenziale di attivazione.
- Per i marketer enterprise e le agenzie, la tecnologia altamente flessibile e le solide capacità di personalizzazione di IPONWEB supporterebbero implementazioni su misura della Commerce Media Platform e consentirebbero a Criteo di soddisfare le esigenze uniche di questi clienti strategici.

## **Advisor**

Evercore ha il ruolo di consulente finanziario e Skadden, Arps, Slate, Meagher & Flom LLP e Baker McKenzie LLP rappresentano i consulenti legali di Criteo in relazione alla transazione prevista. FieldFisher LLP sta agendo come consulente legale di IPONWEB.

## **Conference Call e Webcast**

Megan Clarken, Chief Executive Officer, Todd Parsons, Chief Product Officer, e Sarah Glickman, Chief Financial Officer, terranno una conference call oggi, 9 dicembre 2021, alle 8:00 AM ET per discutere questo annuncio con la comunità finanziaria. È possibile accedere alla conference call chiamando +1 855 209 8212 (Stati Uniti / Canada) o +1 412 317 0788 o +33 1 76 74 05 02 (internazionale). La conference call sarà trasmessa in diretta sul sito web della società all'indirizzo <https://criteo.investorroom.com/> e sarà disponibile per il replay.

## **Non-GAAP Financial Measures**

This press release includes Revenue ex-TAC, a financial measure not calculated in accordance with U.S. GAAP. Reconciliations of these forward-looking non-GAAP measures to the closest corresponding GAAP

measure are not available without unreasonable efforts due to the high variability, complexity and low visibility with respect to the charges excluded from these non-GAAP measures, which could have a potentially significant impact on Criteo's future U.S. GAAP results.

Revenue ex-TAC is Criteo's revenue excluding Traffic Acquisition Costs ("TAC") generated over the applicable measurement period. Revenue ex-TAC is a key measure used by Criteo's management and board of directors to evaluate its operating performance, generate future operating plans and make strategic decisions regarding the allocation of capital. In particular, Criteo believes that the elimination of TAC from revenue can provide a useful measure for period-to-period comparisons of Criteo's business and across Criteo's geographies.

Accordingly, Criteo believes that Revenue ex-TAC provides useful information to investors and the market generally in understanding and evaluating Criteo's operating results in the same manner as Criteo's management and board of directors.

### **Forward-Looking Statements Disclosure**

This press release contains forward-looking statements, including projected financial results for the year ended December 31, 2021, future financial liquidity, expected future revenue growth and revenue synergies with the Iron business, integrated product capabilities, our expectations regarding our market opportunity and future growth prospects and other statements that are not historical facts and involve risks and uncertainties that could cause actual results to differ materially. Factors that might cause or contribute to such differences include, but are not limited to: failure related to our technology and our ability to innovate and respond to changes in technology, uncertainty regarding the scope and impact of the COVID-19 pandemic on our employees, operations, revenue and cash flows, uncertainty regarding our ability to access a consistent supply of internet display advertising inventory and expand access to such inventory, including without limitation uncertainty regarding the timing and scope of proposed changes to and enhancements of the Chrome browser announced by Google, investments in new business opportunities and the timing of these investments, whether the projected benefits of acquisitions materialize as expected, uncertainty regarding international growth and expansion, the impact of competition, uncertainty regarding legislative, regulatory or self-regulatory developments regarding data privacy matters and the impact of efforts by other participants in our industry to comply therewith, the impact of consumer resistance to the collection and sharing of data, our ability to access data through third parties, failure to enhance our brand cost-effectively, recent growth rates not being indicative of future growth, our ability to manage growth, potential fluctuations in operating results, our ability to grow our base of clients, and the financial impact of maximizing Revenue ex-TAC, as well as risks related to future opportunities and plans, including the uncertainty of expected future financial performance and results and those risks detailed from time-to-time under the caption "Risk Factors" and elsewhere in Criteo's filings with the U.S. Securities and Exchange Commission ("SEC") and reports, including Criteo's Annual Report on Form 10-K filed with the SEC on February 26, 2021, and in subsequent Quarterly Reports on Form 10-Q as well as future filings and reports by Criteo. Importantly, at this time, the COVID-19 pandemic continues to have an impact on Criteo's business, financial condition, cash flow and results of operations. There are significant uncertainties about the duration and the extent of the impact of the COVID-19 pandemic.

Except as required by law, Criteo undertakes no duty or obligation to update any forward-looking statements contained in this release as a result of new information, future events, changes in expectations or otherwise.

### **Criteo**

Criteo (NASDAQ: CRTO) è l'azienda tecnologica che offre la Commerce Media Platform leader a livello globale. I 2.700 membri del team Criteo collaborano con più di 22.000 marketer e migliaia di editori in tutto il mondo per attivare il più grande insieme di dati commerce al mondo e ottenere migliori risultati di business. Grazie a soluzioni di advertising affidabili e di grande impatto, Criteo offre esperienze più ricche a ogni consumatore, supportando al contempo un'Internet equa e aperta che permette scoperta, innovazione e scelta. Per ulteriori informazioni, visitare [www.criteo.com/it](http://www.criteo.com/it).

### **Contatti**

*Criteo Investor Relations*

Edouard Lassalle, SVP, Market Relations & Capital Markets, [e.lassalle@criteo.com](mailto:e.lassalle@criteo.com)

Mélanie Dambre, Director, Investor Relations, [m.dambre@criteo.com](mailto:m.dambre@criteo.com)

*Criteo Public Relations*

Maribel Henriquez, Senior Communications Manager, [m.henriquez@criteo.com](mailto:m.henriquez@criteo.com)

*Criteo Communications*

Aline Dubucq, Senior Manager Communications, [a.dubucq@criteo.com](mailto:a.dubucq@criteo.com)

Raffaella Gerli – Ottavia Callegari

ROCK communications

Tel. 02 36693300 – 335 6417845

[raffaella.gerli@rock-communications.it](mailto:raffaella.gerli@rock-communications.it);

[ottavia.callegari@rock-communications.it](mailto:ottavia.callegari@rock-communications.it)