

Fusion surprise entre Espotting et FindWhat !

La nouvelle est tombée quelques heures après la sortie de cette lettre : les deux prestataires de liens sponsorisés, l'européen Espotting (<http://www.espotting.fr/>) et l'américain FindWhat (<http://www.findwhat.com/>) ont décidé de fusionner leurs activités. Le but est d'être, le plus rapidement possible, présent sur 11 marchés différents (Grande-Bretagne, Etats-Unis, France, Allemagne, Espagne, Italie, Suède, Danemark, Norvège, Irlande et Suisse).



La fusion entre les deux sociétés, de taille relativement semblable, devrait avoir lieu d'ici à la fin de l'année 2003 et devrait permettre à la nouvelle entité de concurrencer plus directement ses concurrents Overture et Google à la fois sur les marchés européen et américain. FindWhat est notamment proche, aux Etats-Unis, de Lycos, à qui il fournit sa technologie de liens sponsorisés, mais il a également comme client Search.com, Excite, Webrawler, NBCI, MetaCrawler, Dogpile, Go2Net, etc. Le réseau FindWhat annonce environ 1,5 milliards de requêtes traitées chaque mois.



A priori, l'accord semble complémentaire : FindWhat est l'une des sociétés les plus en vue du domaine aux Etats-Unis, et un outsider de Google et Overture, tandis qu'Espotting n'était présent jusqu'à maintenant qu'en Europe. La nouvelle société gèrera un portefeuille de 40 000 annonceurs avec un objectif de chiffre d'affaires de 140 millions de \$ en 2003. Les actionnaires d'Espotting recevront approximativement 8,1 million d'actions FindWhat et environ 27 millions de \$ en cash. La somme d'argent que recevront les actionnaires de Espotting dépendra de l'audit des actifs nets de Espotting et du report des pertes nettes d'exploitation au 31 mars 2003, ainsi que des emprunts non remboursés à la date de clôture. FindWhat.com émettra également des options et des warrants pour le rachat d'environ 2,1 millions d'actions ordinaires de FindWhat.com pour les salariés et filiales de Espotting, avec un prix de levée d'option moyen pondéré qui sera d'environ 1,73 dollars par action. Suite à la fusion, la nouvelle société aurait environ 34,5 millions d'actions en circulation après dilution totale, les actionnaires, salariés et filiales de FindWhat.com étant propriétaires à titre bénéficiaire d'environ 24,3 millions d'actions et les actionnaires, salariés et filiales de Espotting étant propriétaires à titre bénéficiaire d'environ 10,2 millions d'actions. La fusion devrait être clôturée dans le courant du quatrième trimestre 2003, sous réserve des conditions de clôture habituelles.

Le contrat de fusion prévoit que, à la clôture de la fusion, le conseil d'administration de la nouvelle société comprendra cinq administrateurs désignés par FindWhat.com, trois administrateurs désignés par Espotting, et un administrateur qui sera désigné d'un commun accord entre les deux sociétés. Au niveau de la direction, Craig Pizaris-Henderson continuera à assurer les fonctions de Président et Chief Executive Officer de la nouvelle société, tandis que Phillip Thune, COO/CFO de FindWhat.com, et Anthony Garcia, CTO de FindWhat.com continueront à assumer les mêmes fonctions à la clôture. Le fondateur et CEO de Espotting, Daniel Ishag, deviendra Vice Chairman, tandis que le co-fondateur de Espotting, Sebastian Bishop, deviendra Chief Commercial Officer, Jonathan Bunis, COO de Espotting, deviendra Président-Europe, et le CFO de Espotting, Stephen McDonnell, deviendra SVP-Europe. Dave Rae, EVP de FindWhat.com, assurera les fonctions de Chief Strategy Officer de la nouvelle société.

10 questions à Espotting France

Pour en savoir plus, nous avons posé quelques questions à Alain Sanjaume, Directeur d'Espotting France, qui nous explique les raisons de cette fusion.

- Tout d'abord, merci d'avoir bien voulu répondre à nos questions. Espotting vient d'annoncer sa fusion avec FindWhat. Pourquoi cette fusion a-t-elle été décidée ?

- Il s'agit d'un **projet** de fusion qui devrait aboutir logiquement avant la



fin de l'année. La décision de fusionner nos entreprises est triple :

- 1 – Avoir une entreprise basée sur les deux plus gros marchés mondiaux, les Etats-Unis et l'Europe.
- 2 - Asseoir notre crédibilité financière en étant en bourse sur le marché du NASDAQ.
- 3 - Offrir à nos clients et à nos affiliés respectifs des opportunités d'affaires auxquelles ils n'ont pas accès aujourd'hui.

- Quelle a été la genèse de cet accord ?

- Après avoir ouvert 10 pays en moins de deux ans nous avons presque fait le tour du marché Européen. Nous avons envie depuis longtemps d'aller planter notre drapeau aux Etats-Unis. C'est alors que nous avons rencontré lors d'une table-ronde les dirigeants de FindWhat.com. Il vivaient de l'autre côté de l'atlantique la même histoire incroyable que nous en Europe. Nous avons de ce fait créé des liens humains très forts qui ont été la base de l'accord d'aujourd'hui.

- Comment s'appellera la nouvelle entité ?

- Le nom d'Espotting est universel et fonctionne bien dans tous les pays. Nous pensons avoir créé une image de professionnalisme et de sympathie et allons donc la conserver.

- Pourquoi avoir choisi FindWhat précisément ?

- Ils ont une taille proche de la nôtre. C'est une société saine et profitable. Leurs équipes ont développé la même culture que la nôtre. La complémentarité géographique de notre réseau est totale. Nous avons chacun l'envie de nous développer géographiquement.

- Pouvez-vous nous présenter, en deux mots, la société Findwhat, que les annonceurs français connaissent peut-être moins ?

- Ils servent un milliard et demi de recherche par mois. Ils ont 25 400 annonceurs et 250 affiliés. Vous devriez trouver beaucoup plus d'info sur leur site web : www.FindWhat.com

- Qu'est-ce que cela change pour les clients actuels d'Espotting et de Findwhat ?

- Rien ne va changer à court terme. Nous allons rapidement proposer à nos annonceurs de lancer des campagnes sur le marché Américain et à nos affiliés de monétiser leur trafic d'origine américaine. La mise en commun des expériences des équipes opérationnelles va donner naissance à de nouvelles fonctionnalités et services que nous offrirons à nos clients le plus rapidement possible.

- Est-il déjà possible de prendre en compte des campagnes "orientées US" au travers de Findwhat et Espotting ?

- Nous adorons dire oui à nos clients ;-)

Ecrivez nous au clientservices@espotting.fr ou appelez le 0825 377 681 –prix d'une communication locale...

- Les procédures d'acceptation / validation des campagnes seront-elles les mêmes aux Etats-Unis qu'en Europe ?

- Oui, nos processus de validation de campagnes sont identiques. Il vous faudra compter 2 jours ouvrés pour que les équipes éditoriales valident vos campagnes.

- De nombreux bruits de rachat d'Espotting avaient couru dernièrement, notamment un rachat par Yahoo!. Qu'en était-il ? De simples rumeurs ?

- Les nombreux bruits venaient en fait d'un seul article de presse paru dans un journal américain qu'aucun journaliste n'avait repris. Je me demande encore comment Abondance avait trouvé cet article ? Par un moteur de recherche peut être ? ;-)

- Quel est l'objectif, à court et long terme, de cet accord ? Votre nouvelle entité sera-t-elle "assez forte" pour concurrencer Overture et Google au niveau mondial ?

- L'objectif à court terme est bien sûr de réaliser cette fusion. A moyen terme nous allons faire bénéficier nos annonceurs et affiliés du meilleur des deux entreprises. A long terme nous souhaitons bien-sûr nous développer dans les pays ou nous sommes présents et ceux à venir.

- Et la question subsidiaire : envisagez-vous d'acquérir une solution "moteur de recherche" pour concurrencer de façon frontale Google et Overture, qui détiennent chacun, aujourd'hui, leur propre solution technique ?

- Sûrement pas. Notre stratégie est de rester dans le B2B et non de se lancer dans le B2C. Nous n'allons pas concurrencer notre propre réseau de distribution comme le font nos concurrents.

Merci à Alain Sanjaume pour avoir réagi aussi rapidement à notre demande d'interview suite à l'annonce de la fusion avec FindWhat.