

Avec Demand Manager, Rubicon Project lance le PaaS (Prebid-as-a-Service)

Désormais disponible en version bêta privée, Demand Manager™ réunit contrôle et simplicité dans le header bidding pour les éditeurs

New York et Los Angeles, 9 mai 2019 – Rubicon Project (NYSE:RUBI), l'ad-exchange mondial, a annoncé aujourd'hui le lancement en version bêta privée (« closed beta ») de Demand Manager. Demand Manager est un nouveau service permettant aux grands éditeurs de déployer, configurer et optimiser facilement leurs solutions de header bidding basées sur [Prebid](#). Discovery Inc., Publishers Clearing House, AutoTrader, Southern Cross Austereo et Domain ont été parmi les premiers clients à intégrer Demand Manager dans leurs opérations quotidiennes.

Demand Manager redonne aux équipes de monétisation des éditeurs le contrôle de leur activité programmatique grâce à des outils leur permettant de prendre rapidement des décisions informées dans la perspective de booster leurs revenus. Développé sur la base de Prebid, la technologie de référence pour le header bidding open-source, ce service est transparent, flexible et prêt à la connexion avec plus de 70 ad-exchanges et SSPs. Rubicon Project apporte son soutien aux utilisateurs de Demand Manager en hébergeant le code Prebid et en le mettant à jour, ainsi qu'à travers un support technique continu et une expertise en matière de yield management.

Si l'avènement du header bidding a augmenté les revenus des éditeurs et élargi l'accès des acheteurs à l'inventaire, il a également accru la complexité du marché. En 2017, Rubicon Project cofondait Prebid.org, Inc. avec l'objectif de favoriser des solutions communautaires à ces problématiques. Aujourd'hui des centaines d'éditeurs parmi les plus avancés dépendent de Prebid, mais continuent de sacrifier du temps, de l'effort et des revenus pour gérer ses complexités techniques au quotidien.

« Lorsque Prebid s'est étendu mondialement, il s'est avéré que les éditeurs payaient cher en temps et en ressources son adaptation à leurs besoins – une situation intenable, d'autant plus qu'elle est évitable, » selon Tom Kershaw, CTO, Rubicon Project. « Nous voyons Demand Manager comme une opportunité d'associer la transparence et la flexibilité de l'open-source à un service clé en main qui redonne le contrôle aux éditeurs afin qu'ils ne dépendent plus de personne pour conduire leurs affaires. »

« Avec la mise en place de Demand Manager, nos revenus ont immédiatement connu une croissance à deux chiffres, » a déclaré Matt Burgess, responsable du développement commercial et des partenariats programmatiques chez Publishers Clearing House. « Cette solution nous permet de réduire la latence sur les pages et d'améliorer l'expérience de nos utilisateurs – mais le changement majeur est la facilité avec laquelle nous pouvons désormais effectuer des transactions avec tous nos partenaires. »

« Nous sommes ravis de bénéficier de ce nouveau service de Rubicon Project, » a déclaré Bill Murray, vice-président des solutions programmatiques chez Discovery Inc. « Les outils et le support offerts par Demand Manager nous permettent d'accéder facilement à de la data exploitable, tout en évoluant dans un environnement transparent. »

Les fonctionnalités clés de Demand Manager :

- **Outils d'analyse de performance et IU de configuration universels**, permettant aux éditeurs de suivre et d'optimiser la demande sur toutes les sources de demande.
- **Intégration avec la marketplace de Rubicon Project pour tous les types de deals**, garantissant une intégration harmonieuse avec Private Deals et Guaranteed Deals, qui jouent un rôle de plus en plus important dans les stratégies de monétisation des grands éditeurs.
- **Expertise technique et de yield management dédiée**, comprenant un support pour la mise en œuvre, la configuration, l'hébergement et le yield management.

Demand Manager est désormais disponible en bêta privée pour les grands éditeurs. Pour en savoir plus sur la place de Demand Manager dans la vision globale de Rubicon Project, consultez [l'article](#) du Président et CEO Michael Barrett à ce sujet. Pour plus d'informations, rendez-vous sur [notre site web](#).

À propos de Rubicon Project

Fondée en 2007, Rubicon Project est l'un des ad-exchanges majeurs à l'échelle mondiale. La société permet aux sites web et aux applications de prospérer en leur fournissant les outils et l'expertise nécessaires pour vendre des publicités facilement et en toute sécurité. Les plus grandes agences et marques font également confiance à la technologie Rubicon Project pour effectuer des milliards de transactions publicitaires chaque mois. Rubicon Project est une société indépendante cotée en bourse (NYSE:RUBI) ayant son siège social à Los Angeles, en Californie.

Contact :

Charlstie Veith

Directrice monde de la communication

Rubicon Project

cveith@rubiconproject.com

###