



## Cameleon Software annonce la disponibilité de son application sur la plateforme ChatterExchange de Salesforce.com

**L'application Cameleon<sup>cloud</sup> CPQ pour Salesforce est parmi les premières applications sociales d'entreprise disponibles sur ChatterExchange,**

**Toulouse, France le 8 avril 2010**

Cameleon Software annonce la disponibilité de son application pour la solution Chatter de salesforce.com, et montre ainsi sa volonté d'être un participant actif sur le marché du Cloud 2.0

Cameleon<sup>cloud</sup> CPQ pour Salesforce CRM, la solution phare de Cameleon Software, est parmi les premières solutions à intégrer le nouveau réseau social Chatter, disponible dès à présent sur la plateforme Force.com. Salesforce Chatter propose un ensemble de composants d'échanges sociaux tels que la création de profil utilisateur, la mise à jour de statuts, la publication de billets en temps réel, etc. qui sont maintenant utilisés par les développeurs et les partenaires pour créer de nouvelles applications sociales d'entreprise. ChatterExchange, ([www.appexchange.com/chatter](http://www.appexchange.com/chatter)), est un point d'entrée unique pour tester et acquérir ces nouvelles solutions, qui permettent aux entreprises de bénéficier de tous les avantages du « cloud computing » et des échanges sociaux dans l'entreprise.

Grâce à la disponibilité de Cameleon<sup>cloud</sup> CPQ pour Salesforce CRM sur la plateforme ChatterExchange, les clients peuvent essayer les toutes dernières solutions créées pour réduire le cycle devis-commande, avant de les implémenter.

Jacques Soumeillan, le PDG de Cameleon Software déclare « Nous sommes ravis d'être parmi les premières applications disponibles sur ChatterExchange. Cameleon Software est une entreprise innovante et le lancement de ChatterExchange répond bien au besoin des entreprises d'avoir une source fiable de technologies pour accompagner leur évolution vers encore plus de SaaS (software as a service). Nous sommes fiers d'être parmi les pionniers de cette nouvelle génération de partenaires Salesforce e ».

Les entreprises de toute taille et de tous secteurs confondus ont compris que le SaaS (ou cloud computing) peut générer des gains importants pour un faible coût d'acquisition et une vraie simplicité d'utilisation. Avec le développement de Facebook, Google et Twitter, les entreprises prennent conscience qu'il y a une façon intelligente d'exploiter le potentiel des réseaux sociaux, que le grand public a popularisé, et de les déployer au sein de l'entreprise en mode SaaS (Software-as-a-Service).

Grâce à Cameleon<sup>cloud</sup> CPQ pour Salesforce CRM, les entreprises peuvent réagir encore plus rapidement aux évolutions du marché et réduire le temps de lancement de leurs produits et services en permettant aux équipes marketing de bénéficier de solutions de définition d'offres dans le cadre de campagne de lancement. Par ailleurs, le système de devis aide l'équipe commerciale à optimiser le processus opportunité-commande en fournissant des devis et commandes parfaitement exacts, des cycles d'élaboration de devis plus courts, et en augmentant le nombre de commandes. Cette capacité unique à réagir aux fluctuations du marché, réduit le temps de mise sur le marché de nouveaux produits et services très personnalisables et améliore les performances commerciales en réduisant le cycle devis-commande.

« Cameleon Software est l'une des entreprises pionnières dans cette révolution du Cloud 2 », souligne Kendall Collins, Directeur Marketing de Salesforce.com. « Cameleon<sup>cloud</sup> CPQ pour Salesforce CRM, disponible maintenant sur ChatterExchange, aidera les entreprises à accroître leur productivité au travers l'utilisation d'applications sociales pour l'entreprise ».

## A Propos de Cameleon Software

Cameleon Software (auparavant Access Commerce) est le leader sur le marché des logiciels de définition d'offres, configuration de produits, tarification et génération de devis. Ces fonctionnalités permettent aux entreprises d'accélérer le lancement de nouveaux produits et services et d'augmenter leurs volumes de ventes sur l'ensemble des canaux de commercialisation. Avec les solutions de Cameleon Software les équipes marketing réduisent le temps nécessaire au développement et au lancement de nouvelles offres personnalisées alors que les équipes de ventes diminuent le cycle « devis-commande ». En renforçant la collaboration entre ces deux équipes les entreprises réduisent leurs coûts et améliorent ainsi leurs résultats. Cameleon Software s'intègre aux principaux systèmes d'ERP et de CRM comme ceux de Microsoft, Oracle, SAP et Salesforce.com.

Créée en 1987 et cotée à l'Euronext depuis 1999, Cameleon Software possède un portefeuille de clients prestigieux dans les secteurs de l'industrie, de l'assurance, des télécommunications et du « High Tech » parmi lesquels : ATR, Legrand, Philips, Technip, ThyssenKrupp, Groupe APICIL, Gras Savoye, Groupe Agrica, Réunica, Pages Jaunes, SFR et IMS Health.

Pour plus d'information : [www.cameleon-software.com](http://www.cameleon-software.com)

## Contacts

Thibault de Bouville, Directeur Administratif et Financier, +33 (0)5 61 39 78 78, [tdebouville\(at\)cameleon-software.com](mailto:tdebouville(at)cameleon-software.com)  
Virginie Dupin, Directeur Marketing, +33 (0)5 61 39 78 34, [vdupin\(at\)cameleon-software.com](mailto:vdupin(at)cameleon-software.com)  
Christine Schaer – Attachée de presse, +33 (0)1 69 85 40 15, [christine.schaer\(at\)wanadoo.fr](mailto:christine.schaer(at)wanadoo.fr)



Cameleon est une marque déposée de Cameleon Software. Tous les autres noms de sociétés et de produits cités appartiennent à leurs propriétaires respectifs. Tous droits réservés © 2010 Cameleon Software.