



+28% de croissance du chiffre d'affaires sur le premier semestre 2010

Toulouse, France le 29 juillet 2010

Cameleon Software (FR0000074247), leader sur le marché des logiciels de définition d'offres, configuration de produits, tarification et génération de devis, annonce ce jour son chiffre d'affaires provisoire pour le premier semestre 2010.

Sur le premier semestre 2009, le chiffre d'affaires consolidé provisoire représente 4,07 M€ contre 3,17 M€ sur la même période de l'exercice précédent, soit une croissance de +28% sur la période. Le chiffre d'affaires du second trimestre, à 1,85 M€, est en progression de +27% par rapport à la même période de l'année précédente.

(M€)	T1 2010	T1 2009
Revenu Logiciels	1,70	1,07
Revenu Services Associés	0,52	0,64
Total Chiffre d'Affaires T1 2010	2,22	1,71
(M€)	T2 2010	T2 2009
Revenu Logiciels	1,37	0,92
Revenu Services Associés	0,48	0,54
Total Chiffre d'Affaires T2 2010	1,85	1,46
(M€)	S1 2010	S1 2009
Revenu Logiciels	3,07	1,99
Revenu Services Associés	1,00	1,18
Total Chiffre d'Affaires S1 2010	4,07	3,17

(Chiffre d'affaires provisoire)

La progression enregistrée sur le premier trimestre s'est poursuivie sur le second trimestre. Le chiffre d'affaires trouve son dynamisme dans la croissance des revenus Logiciels qui sont en augmentation de +54% sur le semestre. Cette croissance s'explique par de nouvelles affaires intervenues sur la période (Cerep, la Mutuelle Nationale Territoriale, Dial 800...) et par des déploiements sur la base installée (Gras Savoye, SFR, Legrand...). Le revenu de Services est en diminution du fait notamment de la mise en place d'un réseau d'intégrateurs autour des solutions Cameleon.

+28% de croissance du chiffre d'affaires sur le premier semestre 2010

« Nous avançons selon le plan de marche agressif que nous nous sommes fixé et poursuivons l'année à un rythme de croissance élevé : c'est très encourageant quant aux perspectives de développement du Groupe. Si le contexte économique reste incertain, nous avons des différenciateurs très marqués sur nos verticaux (Industrie, Assurance, Télécommunications/High Tech) qui nous permettent de délivrer de la croissance et d'augmenter de façon régulière notre base installée et nos revenus récurrents. Nous restons mobilisés sur le renforcement des facteurs clés du succès de Cameleon comme l'innovation, le SaaS, les partenariats avec des intégrateurs, notre notoriété auprès des grands comptes en Europe et aux Etats Unis. Nous avons de plus renforcé de façon significative notre équipe et nos budgets Vente & Marketing et nous anticipons une croissance soutenue des ventes sur l'ensemble de l'année.

Ce communiqué de presse peut contenir des déclarations relatives aux perspectives d'avenir basées sur des estimations et des hypothèses retenues par la Direction ainsi que sur des informations dont elle dispose. Elles comprennent des risques, des incertitudes et des hypothèses pouvant présenter des différences sensibles avec les résultats réels de la société. Le lecteur du présent communiqué de presse ne doit pas accorder un caractère de certitude aux déclarations relatives aux perspectives d'avenir.

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 et www.salesforce.com/appexchange

A Propos de la solution logicielle Cameleon

La solution logicielle Cameleon aide les entreprises à vendre leurs produits et services personnalisables à travers tous leurs canaux de commercialisation (vente directe, via un réseau de distribution, en ligne, en boutique).

Elle permet d'optimiser :

- la définition et le lancement de nouvelles offres par les équipes marketing,
- la configuration de produits, la tarification et la génération de devis.

Cameleon associe une architecture orientée service (SOA) et les techniques Web 2.0, et offre une performance et une scalabilité qui répond aux besoins des grandes sociétés internationales.

Contacts

Thibault de Bouville, Directeur Administratif et Financier, +33 (0)5 61 39 78 78, tdebouville@cameleon-software.com

Virginie Dupin, Directeur Marketing, +33 (0)5 61 39 78 78, vdupin@cameleon-software.com



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.