



Le cabinet d'analystes Gartner évalue l'impact de l'iPad sur l'accélération du processus de configuration, tarification et génération de devis (CPQ)

Le configurateur mobile sur iPad de Cameleon Software remporte un franc succès depuis son lancement

Toulouse, France, le 23 Août 2011

Un rapport publié par le prestigieux cabinet d'analystes Gartner, révèle que l'iPad aura un impact positif sur les processus de prospection, de gestion des portefeuilles clients et de configuration, tarification et génération de devis (CPQ ou Configure Price Quote). Ce rapport intitulé « *iPads: Their Impact on the Top Six Sales Processes* » et publié en juin 2011 par l'analyste Michael Dunne, met en évidence l'utilisation grandissante de l'iPad d'Apple et ses effets sur les processus de vente. Ce rapport classe les « CPQ » en troisième position des solutions susceptibles de bénéficier grandement d'un déploiement de l'iPad.

Michael Dunne déclare : « Les innovations en rapport avec la mobilité bénéficieront aux forces de vente dont le rôle est d'identifier les besoins des clients, positionner les produits, créer des offres, générer des propositions commerciales et modifier les contrats tout au long des négociations. Elles concerneront d'autant plus les équipes qui travaillent sur des propositions commerciales plus ou moins complexes lors de déplacements ou de travail à domicile. »

Cameleon Software (FR0000074247), leader sur le marché des logiciels de définition d'offres, configuration de produits, tarification, création de devis et d'eCommerce « nouvelle génération », est le premier et unique éditeur à proposer une version mobile de son configurateur disponible sur iPad et téléchargeable via l'Apple Store.

Cette application peut être utilisée telle quelle ou intégrée au CRM Salesforce, et permet aux entreprises de configurer leurs produits et services en temps réel de manière rapide et fiable.

« *Salesforce.com est un des premiers à avoir partagé une vision d'entreprise sociale et mobile. Nous sommes fiers de collaborer avec des entreprises comme Cameleon qui partagent cette vision, et dont l'innovation constante permet de faire de la configuration mobile une réalité* », explique Kraig Swensrud, Chief Marketing Officer de Salesforce.com.

« *Forts d'une nouvelle évaluation positive dans le MarketScope du Gartner pour CPQ, je pense que nous pouvons nous qualifier de 'pionnier- visionnaire' sur ce marché,* » déclare Jacques Soumeillan, PDG de Cameleon Software. « *Cela fait plus de vingt ans que nous aidons les entreprises à accroître leurs revenus. Aujourd'hui, nous sommes le premier et unique éditeur à proposer un configurateur mobile sur iPad et iPhone. Cela témoigne de notre capacité unique à permettre à nos clients de maximiser pleinement leur CPQ, en vendant plus quel que soit le lieu où ils se trouvent.* »

Gartner évalue l'impact de l'iPad sur l'accélération du processus de CPQ.

Cameleon Software participe à Dreamforce 2011 au Moscone Convention Center de San Francisco du 30 août au 2 septembre sur le stand 1014, et animera la session : « *La révolution de l'iPad : Comment la mobilité transforme et accroît l'efficacité commerciale* » le 1^{er} septembre à 11h45.

*MarketScope des Configureurs Commerciaux 2011 (Configuration, Price, Quote Application Suites), publié le 3 juin 2011 par Michael Dunne et Gene Alvarez.

A Propos du Gartner Marketscope

MarketScope fait l'objet d'un copyright 2011 par Gartner, Inc. et est réutilisée avec sa permission. MarketScope est une évaluation d'un marché à un moment et pour une période donnée. Il traduit l'analyse de Gartner sur la façon dont certains fournisseurs se positionnent par rapport aux critères définis par Gartner pour ce marché. Gartner ne soutient aucun fournisseur, produit ou service décrit dans l'étude MarketScope. Gartner ne conseille pas aux utilisateurs de ne choisir que les fournisseurs ayant la meilleure notation. Gartner s'exonère de toute garantie, explicite ou implicite, quant à cette étude, notamment les garanties de commercialisation ou d'adéquation à un usage particulier.

A Propos de Cameleon Software

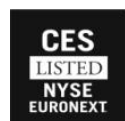
Cameleon Software est le leader sur le marché des logiciels de configuration de produits, tarification, créations de devis et d'eCommerce de nouvelle génération.

Nos solutions permettent aux équipes commerciales de réduire le temps de cycle « devis-commande » et de vendre plus sur tous l'ensemble des canaux de ventes. Elles permettent également aux équipes Marketing Produits de définir et mettre sur le marché plus vite des offres nouvelles. Cameleon s'intègre aux principaux CRM et ERP comme Salesforce.com, SAP, Oracle et Microsoft, est disponible en mode licences ou SaaS et est accessible depuis un iPad ou iPhone. Évaluée comme « Positive » dans le MarketScope des analystes du Gartner, Cameleon Software est une société cotée, forte de prestigieuses références dans des secteurs comme l'assurance, les services financiers, les télécoms, le High Tech et l'industrie parmi lesquelles Gras Savoye, SFR, Pages Jaunes, IMS Health, Technip et ThyssenKrupp.

Pour plus d'information : www.cameleon-software.com et www.salesforce.com/appexchange

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)



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 © 2011 Cameleon Software.