



Cameleon Software annonce son Chiffre d'Affaires pour le Troisième Trimestre 2011

Toulouse, France, le 28 Octobre 2011

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 pour le troisième trimestre 2011.

Le chiffre d'affaires consolidé provisoire représente 1,45 M€ sur le troisième trimestre 2011, contre 1,77 M€ sur la même période de l'exercice précédent. On constate en parallèle une croissance importante du carnet de commande de licences On Premise (vente de licences perpétuelles) et de revenu SaaS (Software As A Service) depuis le début d'année, ce dernier passant de 3,57 M€ au 1^{er} janvier 2011 à 4,33 M€ au 30 septembre 2011 (chiffres hors prestations de services et hors contrats de maintenance ; ces derniers représentant un chiffre d'affaires annuel récurrent de l'ordre de 3,3M€).

(M€)	T3 2011	T3 2010
Revenu Logiciel	0,98	1,12
Revenu Services Associés	0,47	0,65
Total Chiffre d'Affaires T3	1,45	1,77

(Données provisoires-Non auditées)

(M€)	T1-T3 2011	T1-T3 2010
Revenu Logiciel	4,40	4,19
Revenu Services Associés	1,48	1,66
Total Chiffre d'Affaires T1-T3	5,88	5,85

(Données provisoires-Non auditées)

On note sur la période une accélération de la transformation du modèle de la Société d'un modèle On Premise vers un modèle SaaS. La tendance, déjà perçue aux USA depuis un an, s'est accélérée en Europe au cours de ce trimestre. On constate que les affaires SaaS prennent dorénavant une importance significative au sein du portefeuille d'affaires européen.

Cameleon Software annonce son Chiffre d'Affaires pour le troisième trimestre 2011

Cette tendance impacte le chiffre d'affaires de la Société, ce dernier étant reconnu au mois le mois dans le cadre des contrats SaaS, et non plus à la livraison du logiciel, comme dans le modèle On Premise. Si notre reconnaissance de revenu en pâtit à court terme, notre carnet de commandes de licences On Premise et de revenu SaaS s'est quant à lui largement développé depuis le début de l'année. L'année 2011 s'annonce d'ailleurs déjà comme une année record en termes de nouveaux clients signés en Europe comme aux USA.

Jacques Soumeillan, PDG de Cameleon Software, a déclaré « Nous considérons que l'accélération de la transformation du business model est une bonne chose pour Cameleon Software. Nous allons gagner en visibilité sur le revenu au cours des exercices à venir, malgré un décalage de chiffre d'affaires à court terme. Notre présence à Dreamforce en août 2011, l'événement annuel de notre partenaire Salesforce.com, et son effet sur la génération de nouveaux projets, nous confortent dans notre stratégie de mutation vers des projets SaaS. Nous nous sommes préparés depuis trois ans à cette rupture, et à ce titre, nous avons les produits, les équipes et les moyens financiers pour profiter pleinement de cette mutation et pour accélérer notre développement sur nos verticaux et renforcer nos différenciateurs technologiques. De plus, sur le quatrième trimestre, la société est mobilisée sur plusieurs projets auprès de comptes significatifs en Europe et aux USA, dont certains sont en mode On Premise. »

Le 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 est le leader sur le marché des logiciels de configuration de produits, tarification, création 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 tout 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. Evaluée 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.

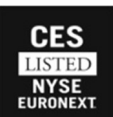
Pour plus d'information : www.cameleon-software.com et www.salesforce.com/appexchange

Contacts

Thibault de Bouville, Directeur Administratif et Financier, tdebouville@cameleon-software.com

Virginie Dupin, Directeur Marketing, vdupin@cameleon-software.com

+33 (0)811 70 78 78



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.