



Chiffre d’Affaires 2011 : Accélération de la transformation du business model vers le SaaS

Toulouse, France, le 15 février 2012

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 l’exercice 2011.

| (M€) | 2011 | 2010 |
|--|-------------|-------------|
| Revenu Logiciel | 6,20 | 6,40 |
| Revenu Services Associés | 2,02 | 2,11 |
| Total Chiffre d’Affaires Annuel | 8,22 | 8,52 |

(Données provisoires-Non auditées)

Le chiffre d’affaires annuel 2011 s’élève à 8,22 M€, contre 8,52 M€ sur 2010.

L’activité du quatrième trimestre a été dynamique en raison de la signature sur le mois de décembre de plusieurs contrats SaaS en Europe et aux Etats-Unis auprès d’entreprises de renom telles que TCS (Touring Club Suisse), Fiserv ou Clear Channel. Plusieurs de ces contrats sont particulièrement importants avec des commandes pluriannuelles voisines du million d’euros ou de dollars. Ces signatures confirment la montée en puissance du SaaS dans le revenu et le portefeuille d’affaires de la Société.

La transformation du business model vers un modèle SaaS s’est accélérée sur le deuxième semestre 2011 et continue de s’intensifier. Environ 60% des affaires nouvelles en 2011 ont été conclues en mode SaaS. Pour les contrats SaaS, le chiffre d’affaires est reconnu au mois le mois et non plus à la livraison des logiciels, comme c’est le cas pour les licences perpétuelles ; cela impacte donc la reconnaissance de revenu à court terme de la Société. A l’inverse, cette mutation entraîne une forte croissance de notre carnet de commande. Ce dernier est en augmentation de 36% en trois mois, à 5,90 M€ au 31 décembre 2011, contre 4,33 M€ au 30 septembre 2011. Le carnet de commande s’entend hors Revenus de Services Associés et hors contrats de maintenance ; la maintenance représentant un chiffre d’affaires annuel récurrent de l’ordre de 3,3 M€.

L’activité sur les Etats-Unis connaît une forte croissance comparée à l’année précédente, à 42% sur l’ensemble de l’année 2011. Cette croissance soutenue est tirée par les affaires SaaS conclues avec plusieurs entreprises « Fortune 500 » et la bonne tenue de la base installée.

La montée en puissance continue des partenariats intégrateurs (Logica, Capgemini, Sopra ou Acumen) explique le léger retrait de l’activité « Services Associés».

Jacques Soumeillan, Président de Cameleon Software, a déclaré : « Nous avons matière à nous réjouir de l'activité de l'année 2011. En effet, nous avons notamment enregistré un nombre record de signatures sur le secteur des services. Notre leadership dans ce marché s'est renforcé, en particulier grâce à notre offre qui permet de réduire le time-to-market et de rationaliser la vente de services dans des contextes multi-canal. Cette dernière reste aujourd'hui sans équivalent sur le marché et constitue un atout stratégique. Ensuite, le défi de la transformation du business model vers le SaaS et vers les Grands Comptes est en passe d'être réussi pour Cameleon (signatures de La Poste, Clear Channel, Tyco/ADT etc) et nous continuons à investir dans ce sens, notamment avec notre partenariat avec Salesforce.com et SAP business by design. Enfin, l'évolution vers le SaaS est très positive pour Cameleon car -même si elle impacte à court terme notre cash-flow et notre chiffre d'affaires- elle apporte une meilleure visibilité et récurrence du revenu. Cela va donc dans le sens d'une meilleure valorisation 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 basées sur des estimations et des hypothèses retenues par la Direction ainsi que sur des informations dont elle dispose. Elles comprennent des risques et des incertitudes pouvant présenter des différences très importantes avec les résultats réels de la société.

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. 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.

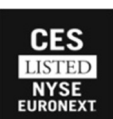
Pour plus d'information : www.cameleon-software.com et www.salesforce.com/appexchange

Contacts

Thibault de Bouville, Directeur Administratif et Financier, 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 © 2012 Cameleon Software.