



Cameleon Software annonce son Résultat Net pour l'exercice 2011

Accélération de la transformation du business vers le SaaS

Toulouse, France, le 30 mars 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 résultat net pour l'exercice 2011.

(M€)	2011	2010
Revenu Logiciel	6,20	6,40
Revenu Services Associés	2,02	2,11
Chiffre d'affaires	8,22	8,52
Marge brute	8,11	8,40
Frais de personnel	(6,09)	(5,86)
Résultat opérationnel courant	(0,91)	(0,19)
Frais non récurrents	(0,55)	-
Résultat opérationnel	(1,47)	(0,19)
Financier et autres	0,09	0,03
Résultat net	(1,38)	(0,16)

(Normes IFRS, données provisoires)

Transformation du business model : 60% des nouveaux contrats 2011 signés en mode SaaS

Dans le cadre des contrats SaaS (Software as a Service), 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 a donc un impact sur la reconnaissance du revenu à court terme.

Les efforts marketing et commerciaux réalisés afin de promouvoir l'offre SaaS de Cameleon sur ces dernières années ont permis une accélération des signatures en mode SaaS, en particulier sur le

Cameleon Software annonce son Résultat Net pour l'exercice 2011

deuxième semestre. Ainsi, en 2011, environ 60% des affaires nouvelles ont été conclues en mode SaaS.

Cette mutation entraîne une forte croissance du carnet de commande. Ce dernier est en augmentation de 65% en douze mois, à 5,90 M€ au 31 décembre 2011, contre 3,57 M€ au 31 décembre 2010. 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€.

Chiffre d'affaires 2011 : impact du SaaS et croissance de l'activité nord-américaine

Le chiffre d'affaires 2011 a été impacté par la mutation du business model. A ce titre, le chiffre d'affaires annuel 2011 s'élève à 8,22 M€, contre 8,52 M€ sur 2010, ce bien que nous ayons conclu, en 2011, 50% d'affaires nouvelles supplémentaires par rapport à l'année précédente.

Sur le quatrième trimestre 2011, Cameleon Software a enregistré de nombreuses signatures SaaS en Europe et aux Etats Unis auprès de grands comptes prestigieux comme l'assureur Suisse, TCS ou encore les américains Clear Channel dans les médias et Fiserv dans les services financiers. Plusieurs de ces contrats sont particulièrement importants avec des commandes pluriannuelles voisines du million d'euros ou de dollars.

L'activité sur les Etats-Unis connaît une forte croissance comparée à l'année précédente, à 42% sur l'ensemble de l'année 2011 par rapport à 2010. Cette croissance soutenue est tirée par les affaires SaaS conclues avec plusieurs entreprises « Fortune 500 » et la bonne tenue de la base installée.

Conformément à la stratégie de l'entreprise, les partenariats intégrateurs (Logica, Capgemini, Sopra ou Acumen Solutions) continuent de monter en puissance, ce qui explique le léger retrait de l'activité « Services Associés ».

Résultat Net : impact du SaaS et des coûts non récurrents

Le Résultat Opérationnel Courant est directement impacté par la transformation du business model. Cette transformation limite le revenu reconnu en comptabilité et accroît les dépenses de structuration de l'activité SaaS. Le Résultat Net représente une perte de 1,38M€ en 2011 contre une perte de 0,16M€ enregistrée en 2010. L'exercice 2011 a aussi connu un certain nombre de coûts exceptionnels et non récurrents, pour un montant de 0,55M€.

Bilan de clôture au 31 décembre 2011

Le bilan de clôture est présenté ci-après :

Actif en M€	2011	2010
Ecarts d'acquisition	2,80	2,80
Autres actifs non courants	0,77	0,89
Clients	5,42	4,96
Autres actifs courants	0,58	0,54
Trésorerie	2,02	3,07
Total actif	11,58	12,27
Passif en M€	2011	2010
Capitaux propres	4,31	5,81
Dettes financières long terme	0,06	0,05
Dettes financières court terme	0,20	0,41
Dettes fournisseurs	0,87	0,90
Autres dettes	2,68	2,57
Produits constatés d'avance	3,45	2,52
Total Passif	11,58	12,27

Cameleon Software annonce son Résultat Net pour l'exercice 2011

(Normes IFRS, données provisoires)

Perspectives 2012

Tyco/ADT, Clear Channel, La Poste, La Mutuelle Générale ou encore TCS sont quelques-uns des grands comptes devenus clients Cameleon en 2011 et, Jacques Soumeillan, Président du Conseil d'Administration de Cameleon Software, indique : «Le défi de la transformation du business model vers le SaaS et vers les Grands Comptes est en passe d'être réussi pour Cameleon. A ce titre, l'année écoulée a été une année marquante pour la société. C'est pour moi une sincère frustration que ces succès commerciaux ne se retrouvent pas dans le Résultat Net que nous publions ce jour compte tenu des modalités de reconnaissance de revenu du modèle SaaS. Cependant, les avantages du nouveau modèle sur l'ancien sont très clairs en termes de visibilité, de sécurisation de notre plan d'affaire et de valorisation de la société. La quasi-absence de dettes et notre niveau de trésorerie démontrent que nous avons les moyens financiers et humains de mener cette transformation à son terme. Nous sommes offensifs et ambitieux sur les développements à venir. Nos objectifs pour 2012 sont de renforcer notre partenariat avec le n°1 du SaaS dans le monde, Salesforce.com, de consolider notre leadership technologique, en particulier en matière de configurateur mobile, et de continuer notre développement international, en priorité aux Etats Unis.».

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.

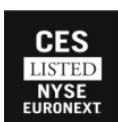
Pour plus d'information : www.cameleon-software.com et www.salesforce.com/appexchange

Contacts

Thibault de Bouville, Directeur Administratif et Financier, [tdebouville\(at\)cameleon-software.com](mailto:tdebouville(at)cameleon-software.com)

Virginie Dupin, Directeur Marketing, [vdupin\(at\)cameleon-software.com](mailto:vdupin(at)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.