



Cameleon Software annonce son Chiffre d'Affaires pour le premier trimestre 2012

Toulouse, France, le 03 mai 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 le premier trimestre de l'exercice 2012.

(M€)	T1 2012	T1 2011
Revenu Logiciel	1,27	1,61
Revenu Services Associés	0,66	0,53
Total Chiffre d'Affaires T1	1,93	2,15

(Données provisoires-Non auditées)

Le chiffre d'affaires du premier trimestre 2012 s'élève à 1,93 M€, contre 2,15 M€ sur la même période de l'année 2011.

L'activité du premier trimestre est en fort développement aux USA, avec une croissance de 48%, tirée par le développement du modèle SaaS. Ce modèle pèse sur le chiffre d'affaires à court terme mais favorise la visibilité et la récurrence à long terme. A l'inverse, la société a connu de nombreux décalages en Europe sur des affaires significatives auprès de Grands Comptes et d'ETI, en mode licences perpétuelles. Ces projets restent néanmoins très actifs, sont toujours en phase d'avant-vente et pourraient déboucher sur des décisions favorables à Cameleon Software courant 2012.

L'activité de services est dynamique aux USA et en Europe du fait des contrats signés sur la fin d'année 2011.

Cameleon Software poursuit son développement commercial en 2012, sur la base notamment de son réseau d'alliances d'intégrateurs, tant en Europe et qu'aux USA. Ainsi, le carnet de commande est en croissance de 55% sur les douze derniers mois, de 3,62 M€ au 31 mars 2011, contre 5,61 M€ au 31 mars 2012, illustrant la montée en puissance du SaaS dans l'activité de la société.

Sur le plan financier, le point mort consolidé sera de l'ordre de 9,6 M€ sur 2012, en stabilité par rapport à celui de l'exercice 2011.

La société va continuer ses investissements Vente et Marketing visant à s'imposer comme l'un des partenaires privilégiés de Salesforce.com dans le domaine du CPQ (Configure-Price-Quote). Elle bénéficiera à ce propos de la signature le mois dernier d'un accord mondial de partenariat entre Cameleon Software et Salesforce.com visant à vendre Cameleon CPQ sur la plateforme Force.com. Pour mémoire, Salesforce est la première offre de CRM en mode SaaS, avec plus de 100 000 clients à travers le monde et plus de 3 000 000 d'utilisateurs. Cameleon Software poursuivra aussi ses efforts de Recherche et Développement afin de renforcer ses différentiateurs technologiques. A ce titre, la

Cameleon annonce son Chiffre d’Affaires pour le premier trimestre 2012

société a bénéficié sur le mois d’avril d’un Prêt à Taux Zéro pour l’Innovation auprès d’Oséo pour un montant de 750K€, finançant un ambitieux programme de développement de la Suite Cameleon sur plate-forme mobile.

Jacques Soumeillan, PDG de Cameleon Software indique : « Ce premier trimestre s’inscrit dans notre stratégie 2012 visant à poursuivre la conquête du marché américain et des grands comptes en imposant notre offre en mode SaaS en particulier aux côtés de Salesforce.com et à consolider notre leadership technologique sur la « mobilité » des CPQ. Nous avons les moyens de nos ambitions avec une position de trésorerie à fin mars de l’ordre de 4,3 M€ et une base installée imposante et en croissance continue, rendant ainsi compte du succès de notre offre Cameleon CPQ ».

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. 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.

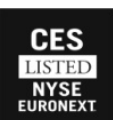
Pour plus d’information : www.cameleon-software.com et www.salesforce.com/appexchange

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 © 2012 Cameleon Software.