



Le configurateur mobile sur iPad de Cameleon Software cité dans l'étude Hype Cycle du Gartner

Toulouse, France, le 2 octobre 2012

Un récent rapport du cabinet d'analystes Gartner évalue l'impact des applications pour iPad sur l'automatisation des processus commerciaux. Ce rapport intitulé '*Hype Cycle for CRM Sales, 2012*'* et publié le 18 juillet 2012 par les analystes Robert P. DeSisto et Praveen Sengar, met également en évidence les bénéfices générés par une solution de CPQ (configure, price, quote pour configuration, tarification et génération de devis) intégrée à un CRM. Cameleon Software est le seul éditeur de solutions de configuration listé dans ces deux catégories.

Dans ce rapport, les analystes du Gartner soulignent les avantages des applications pour iPad et indiquent que la gestion des processus de vente via des applications pour iPad sera une priorité pour les entreprises sur le court terme. Gartner explique que « *la plupart de ces solutions ont moins d'un an d'existence, sont souvent immatures, et uniquement accessibles via le web et sans fonctionnalités nativement mobiles (telles que les applications natives sur iPad par exemple).* »

Les analystes citent également les applications de CPQ comme l'une des principales considérations des entreprises sur les 2 à 5 prochaines années : « *les systèmes de CPQ ne sont plus uniquement synonymes de vente directe mais font désormais partie intégrante des systèmes de e-commerce et des réseaux de distributeurs partenaires.* »

Cameleon Software (FR0000074247) s'inscrit parfaitement dans cette vision puisque sa solution de CPQ est à la fois multicanale et disponible sur plusieurs dispositifs (pc, iPad, tablettes,...). Ainsi, les forces de ventes peuvent créer et lancer de nouvelles offres simultanément sur l'ensemble des canaux de distribution, ainsi que configurer des produits et générer des devis 100% fiables où qu'elles se trouvent.

Jacques Soumeillan, PDG de Cameleon Software explique : « *Dans son rapport, le Gartner indique que les applications de CPQ font partie des priorités à court terme pour de nombreuses entreprises et que ce marché jouit d'une croissance rapide. Les analystes soulignent également l'importance de l'aspect « natif » des applications pour iPad. Ce rapport est par là même très important pour Cameleon Software car il conforte notre stratégie et notre vision de la mobilité, domaine dans lequel nous continuons à devancer nos concurrents. Il y a quelques jours à l'occasion de Dreamforce San Francisco, le plus grand évènement Cloud de l'année, nous avons présenté la deuxième génération de notre CPQ mobile devant un public des plus enthousiastes. Notre CPQ mobile et multicanal est désormais encore plus social et offre une expérience utilisateur d'une convivialité inédite grâce à sa nouvelle interface. Nous avons toujours beaucoup investi dans l'innovation et plus récemment dans notre partenariat avec salesforce.com. Les récents succès de Cameleon Software en Europe et en Amérique du Nord valident notre stratégie.* »

*'*Hype Cycle for CRM Sales, 2012*' Robert P. DeSisto and Praveen Sengar, July 2012.

A Propos de Cameleon Software

Cameleon Software est le leader des solutions de configuration de produits, de tarification et de devis pour tous les canaux et supports de ventes.

Nos solutions permettent aux équipes commerciales de réduire le temps de cycle « devis-commande » et de vendre plus sur 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 ADT, Clear Channel, Gras Savoye, SFR, Technip et ThyssenKrupp.

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

A Propos du Hype Cycle

Gartner ne cautionne aucun fournisseur, produit ou service décrit dans ses publications de recherche, et ne conseille pas aux utilisateurs de technologie de choisir uniquement les fournisseurs avec les notes les plus élevées. Les recherches publiées par Gartner consistent à donner des opinions sur des entreprises par le biais d'études et ne doivent en aucun cas être interprétées comme des déclarations de faits. Gartner décline toute garantie, explicite ou implicite, concernant cette recherche, y compris toute garantie de qualité marchande ou d'adéquation à un usage particulier.

Contacts

Thibault de Bouville, Directeur Administratif et Financier, +33 (0)811 70 78 78, [tdebouville\(at\)cameleon-software.com](mailto:tdebouville(at)cameleon-software.com)

Virginie Dupin, Directeur Marketing, +33 (0)811 70 78 78, [vdupin\(at\)cameleon-software.com](mailto:vdupin(at)cameleon-software.com)

NewCap Communication Financière

Emmanuel Huynh / Louis-Victor Delouvrier, +33(0)1 44 71 98 53, [cameleonsoftware\(at\)newcap.fr](mailto:cameleonsoftware(at)newcap.fr)



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.