



Chiffre d'affaires 2012 : +27%

Un 4^{ème} trimestre particulièrement dynamique : +36%

Toulouse, France, le 31 janvier 2013

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 2012.

(M€)	T4 2012	T4 2011	%
Revenu Logiciel	2,29	1,80	27%
Revenu Services Associés	0,90	0,54	67%
Total Chiffre d'Affaires T4	3,19	2,34	36%

(Données provisoires-Non auditées)

(M€)	2012*	2011	%
Revenu Logiciel	7,55	6,20	22%
Revenu Services Associés	2,89	2,02	43%
Total Chiffre d'Affaires Annuel	10,43	8,22	27%

(Données provisoires-Non auditées)

*voir détail trimestriel à la fin du communiqué

Le chiffre d'affaires consolidé provisoire s'élève à 10,43M€ sur l'exercice 2012, contre 8,22M€ sur l'année 2011, soit une croissance de +27%. A 3,19M€, le chiffre d'affaires du quatrième trimestre 2012 est en croissance de 36% par rapport au quatrième trimestre 2011.

Sur le quatrième trimestre, le Groupe a notamment signé aux USA un contrat, en mode SaaS, avec l'un des leaders mondiaux de l'optique et de l'ophtalmologie et avec le premier groupe mondial pour l'éducation. Ces deux affaires récentes confortent le positionnement vers les grands comptes de Cameleon Software. En outre, elles traduisent son développement agressif sur le territoire américain, en lui garantissant une base installée source de déploiements significatifs à venir et de visibilité importante pour la conquête de nouveaux comptes. Sur cette zone, l'activité est en croissance de +39% sur l'année.

Chiffre d'affaires 2012 : +27%

Cameleon Software a aussi réalisé des ventes importantes auprès de grands comptes des assurances et des mutuelles en Europe. Notamment, MMA, 3ème compagnie d'assurance à réseau d'agents de France, va déployer la solution Cameleon sur tous ses canaux et supports de ventes. Cameleon est devenu de fait le leader naturel du CPQ sur ces marchés. De plus, la société a renforcé sur l'année 2012 sa base installée dans le monde de l'Industrie et du High-Tech.

Ce dynamisme des ventes logiciel contribue aussi à la forte croissance des revenus de services, constitués de prestations d'experts liés au déploiement de Cameleon.

Le revenu récurrent (redevances de maintenance et redevances SaaS) représente, en 2012, 40% du chiffre d'affaires consolidé. Le revenu SaaS est en croissance de 270% sur la période. Le carnet de commande de la Société (licences perpétuelles et redevances SaaS) augmente, passant de 5,90M€ au 31 décembre 2011 à 6,39M€ au 31 décembre 2012.

Jacques Soumeillan, PDG de Cameleon Software, a déclaré « *Cette année record, qui se conclut par un quatrième trimestre particulièrement dynamique, montre la pertinence de la stratégie du Groupe Cameleon Software. Nous confortons notre position de leader sur le marché des grands comptes et de leader technologique, du fait d'innovations constantes apportées à la Suite Cameleon. Pour 2013, nous anticipons une accélération de la transformation du modèle vers le SaaS en Europe, ce qui devrait conduire à une stabilité du chiffre d'affaires sur cette zone et une forte croissance du carnet de commande et du chiffre d'affaires récurrent. Par ailleurs, le chiffre d'affaires sur le territoire américain devrait rester très dynamique et porter la croissance du Groupe pour 2013.* »

Ce 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 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 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 ADT, Clear Channel, Gras Savoye, Pages Jaunes, SFR, Technip et ThyssenKrupp.

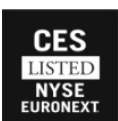
Pour plus d'information : www.cameleon-software.com et www.salesforce.com/appexchange

Contacts

Thibault de Bouville, Directeur Administratif et Financier, +33 (0)811 70 78 78, tdebouville@cameleon-software.com
Virginie Dupin, Directeur Marketing, +33 (0)811 70 78 78, vdupin@cameleon-software.com

NewCap Communication Financière

Emmanuel Huynh / Louis-Victor Delouvrier, +33(0)1 44 71 98 53, cameleonsoftware@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 © 2013 Cameleon Software.

Annexe

Détail trimestriel du chiffre d'affaires 2012

(M€)	T1	T2	T3	T4*	2012*
Revenu Logiciel	1,27	2,63	1,36	2,29	7,55
Revenu Services Associés	0,66	0,61	0,72	0,90	2,89
Chiffre d'affaires	1,93	3,24	2,07	3,19	10,43

*(Données provisoires non auditées)