



Semestre record

Croissance de 208% des revenus SaaS et de 72% du carnet de commandes logiciel

Toulouse, France, le 25 juillet 2013

Cameleon Software (Euronext : CAM – ISIN : FR0000074247), leader des solutions de configuration de produits, de tarification et de devis pour tous les canaux et supports de ventes, annonce ce jour son chiffre d'affaires provisoire pour le premier semestre 2013.

Croissance de 19% du chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires consolidé provisoire du premier semestre est de 6,13M€, en progression de +19% par rapport à la même période de l'année précédente.

Le chiffre d'affaires s'établit à 3,57M€ sur le second trimestre 2013, contre 3,24M€ sur la même période de l'exercice précédent, soit une croissance de +10%. Cela constitue une très bonne performance au regard d'un second trimestre 2012 particulièrement dynamique, ce dernier étant déjà en croissance de +41% par rapport au second trimestre 2011.

(M€)	T2 2013	T2 2012
Revenu Logiciel	2,21	2,63
Revenu Services Associés	1,36	0,61
Total Chiffre d'Affaires T2	3,57	3,24

(Données provisoires-Non auditées)

(M€)	S1 2013	S1 2012
Revenu Logiciel	3,50	3,90
Revenu Services Associés	2,63	1,27
Total Chiffre d'Affaires S1	6,13	5,17

(Données provisoires-Non auditées)



Croissance de 208% du revenu SaaS

Cameleon Software a connu de nombreux succès commerciaux sur le premier semestre, dans la continuité de l'excellente performance enregistrée sur 2012. Notamment, la société a poursuivi le déploiement de son offre Cameleon^{Cloud} avec une croissance de 208% du revenu SaaS sur le semestre. La société a notamment contracté avec un leader mondial de la vente de solutions de télécommunications, avec la division de gestion de bâtiments (sécurité, gestion technique et énergétique) d'un conglomérat européen de haute technologie et avec l'un des leaders du marché des équipements d'air climatisé, société internationale membre d'un groupe américain. De plus, un client historique du Groupe a basculé en mode SaaS pour un montant global de plus de 1,5M€ de commandes SaaS sur les cinq années à venir.

Hausse du carnet de commandes logiciel de 72% sur les douze derniers mois

La montée en puissance du modèle SaaS se traduit par un carnet de commandes logiciel (licences perpétuelles et redevances SaaS hors maintenance) en très forte progression à 9,51M€ au 30 juin 2013, contre 5,54M€ au 30 juin 2012, soit une croissance de plus de 72% sur l'année.

Ce dynamisme des ventes SaaS entraîne une croissance mécanique des revenus de services sur la période.

Jacques Soumeilan, PDG de Cameleon Software, a déclaré « *Ce semestre illustre la solidité du modèle de croissance rentable développé par Cameleon Software et se situe dans la droite ligne des succès enregistrés au cours de ces deux dernières années. De nouveaux clients prestigieux viennent renforcer notre base installée sur le Cloud, y compris en Europe. Cela confirme la pertinence du positionnement de la suite Cameleon et son adéquation avec les besoins de nos clients en matière d'efficacité des ventes. L'ensemble de ces éléments nous confortent sur les perspectives 2013 en matière de croissance et de rentabilité. Cameleon s'impose tous les jours un peu plus sur le marché du CPQ (Configure Price Quote), marché de croissance par excellence !* »

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. Premier éditeur de CPQ à proposer une solution complète mobile, Cameleon s'intègre aux principaux CRM et ERP comme salesforce.com, SAP, Oracle et Microsoft, est disponible en mode licences ou SaaS. 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/Tyco, Cable ONE, Sage, SFR, Technip et ThyssenKrupp.

Pour plus d'information

www.cameleon-software.com | www.salesforce.com/appexchange

Cameleon Software, +33 (0)811 70 78 78

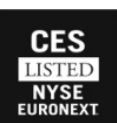
Thibault de Bouville, Directeur Administratif et Financier, [tdebouville\(at\)cameleon-software.com](mailto:tdebouville(at)cameleon-software.com)

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

NewCap Communication Financière

Emmanuel Huynh | Louis-Victor Delouvrier,

+33(0)1 44 71 98 53, [cameleonsoftware\(at\)newcap.fr](mailto:cameleonsoftware(at)newcap.fr)



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.