

LA LETTRE

aux actionnaires



Chers actionnaires,

Au nom de tous les collaborateurs de Cameleon, je suis ravi de vous faire part de la très bonne tenue de notre activité au cours des six premiers mois de l'exercice 2012. La bonne performance de nos ventes révèle l'accélération de l'adoption de nos solutions et souligne l'essor du marché du CPQ (Configure Price Quote), désormais reconnu comme un véritable levier d'amélioration des ventes.



Jacques Soumeillan
Président Directeur Général

La récente publication de notre chiffre d'affaires au deuxième trimestre a mis en exergue le dynamisme du marché du CPQ ainsi que la pertinence de notre positionnement sur ce segment. La croissance record de 41 % au deuxième trimestre témoigne des atouts indéniables dont nous disposons pour nous imposer durablement comme un acteur de référence sur ce marché des logiciels dont les fonctionnalités recouvrent la définition d'offres, la configuration de produits, la tarification et la génération de devis. Dans un contexte économique difficile, de nouveaux clients de premier plan sont venus renforcer notre notoriété sur nos verticaux de prédilection, en Europe et aux USA. Ce n'est pas un hasard si le groupe Sage, Peer One Hosting, MGEN ou encore SMABTP, respectivement leaders sur les segments de l'édition de logiciels, des solutions d'hébergement, de la mutuelle santé ou encore de l'assurance, ont choisi d'équiper leur force commerciale avec nos produits.

Il est dorénavant établi que le CPQ, est un segment de marché en forte croissance, tendance confortée par la montée en puissance de la mobilité et du SaaS. Nous occupons plus que jamais une place de choix dans ce secteur dynamique. Nous sommes le leader en Europe sur ce marché et nous avons à cœur de renforcer notre position aux USA et dans le reste du monde. Cette dynamique est confortée par le fait que Cameleon s'impose comme la solution de CPQ de référence dans le secteur tertiaire.

Cameleon Software a constamment innové ces dernières années, notamment avec le lancement fin 2010, du premier configurateur pour iPad/iPhone. La dimension produit, visant à constituer de réels différentiateurs technologiques, fait partie intégrante de la stratégie du groupe. Les développements que nous avons réalisés à cet égard avec le mobile et l'offre en mode SaaS nous permettent de satisfaire aux exigences de mobilité et d'adaptabilité de nos clients. De plus, nos investissements commerciaux et marketing en Amérique du Nord ont permis à notre solution en mode SaaS intégrée à Salesforce CRM de connaître un succès croissant auprès de grands comptes comme Clear Channel ou encore ADT/Tyco.

Nous récoltons donc les fruits des importants investissements en Recherche & Développement et en Ventes & Marketing réalisés au cours des derniers exercices fiscaux. L'activité est en forte hausse et la rentabilité sera en très forte amélioration sur ce semestre.

Nous sommes au début d'une nouvelle phase d'expansion pour Cameleon Software sur le marché du CPQ et nous sommes convaincus que le meilleur est à venir.

Dans ce contexte dynamique, compte tenu de l'importance du flottant et de la très basse valorisation des valeurs technologiques en Europe, comparée aux valorisations des mêmes sociétés non cotées, le Conseil d'administration recommande, à l'occasion d'une assemblée générale mixte, la mise en œuvre de plusieurs mesures qui permettront d'assurer le développement de la société dans l'intérêt des actionnaires et de maximiser ainsi la création de valeur sur le long terme.

Au nom de toute l'équipe de Cameleon Software, je tiens à remercier chaque actionnaire, et à les assurer de l'engagement total de l'ensemble des collaborateurs de la société au développement de l'activité et de l'amélioration de la rentabilité. Je vous souhaite une agréable lecture et vous donne rendez-vous à l'occasion de la publication de nos résultats semestriels à la fin août.

Jacques Soumeillan

Focus sur le marché du CPQ

Le marché du CPQ se développe rapidement. En juillet 2012, Gartner estime que le revenu global potentiel généré par les applications CPQ se situe autour de 300 millions de dollars en hausse de 25% par rapport à 2011.

Les analystes soulignent que la mise en œuvre de solutions de CPQ s'impose comme une des toutes premières priorités pour les entreprises à court terme (*voir matrice ci-contre*) et note l'importance des applications « nativement » développées pour l'iPad pour booster la productivité des équipes commerciales.

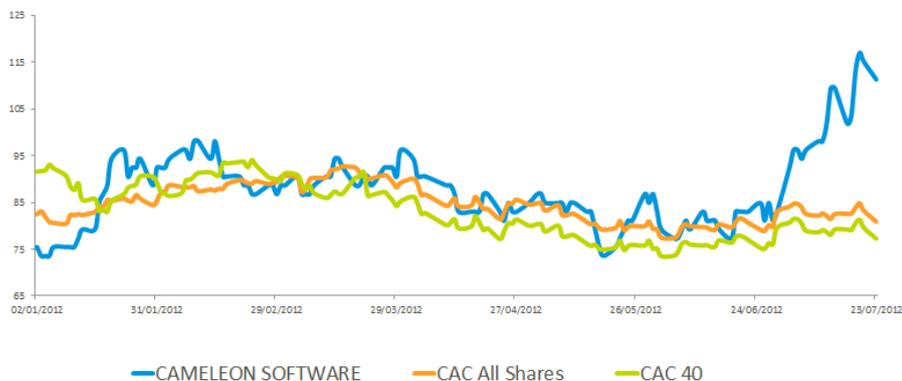
Il y a quelques mois, ils pronostiquaient que d'ici 2014, 20% des sociétés investiraient dans l'iPad pour équiper leurs forces de ventes.

A ce jour, Cameleon est la seule application CPQ mobile reconnue et mentionnée dans leurs études.

benefit	years to mainstream adoption		
	less than 2 years	2 to 5 years	5 to 10 years
transformational		Price Optimization	Process Templates
high	Sales Performance Management SaaS	Configure, Price, Quote Application Suites Lead Management Sales Appraisal and Evaluation Management Sales Incentive Compensation Management	Customer Engagement Hub Sales Analytics Sales Coaching Solutions Sales Performance Management
moderate	E-Commerce SaaS Mobile Sales Force Automation for Orders/Inventory Proposal Generation Sales Content Management Sales Force Automation SaaS Territory Management	iPad-Based SFA Mobile Sales Force Automation for Call Reporting/Dashboards Mobile Sales Force Automation for Opportunity Management Partner Relationship Management Sales Information Services	Sales Contract Management Sales Objective and Quota Management Speech-Driven Sales Force Automation
low	Sales Reporting		
As of July 2012			

Source: Gartner (July 2012)

Cameleon Software et la Bourse



Agenda Financier

27 août 2012

Assemblée Générale Mixte
Annonce du Résultat Net du 1er semestre 2012

31 octobre 2012

Annonce du chiffre d'affaires du 3ème trimestre 2012

Pour recevoir nos communications au format électronique, veuillez nous envoyer un email à l'adresse suivante : investor@cameleon-software.com en spécifiant vos noms et prénoms.

Les derniers communiqués de presse

Chiffre d'affaires semestriel 2012

+17% à 5,2 M€
Dont Chiffre d'affaires du 2ème trimestre record : +41% à 3,2 M€

Convocation Assemblée Générale Mixte

Nouveaux clients

PEER1HOSTING : leader mondial dans le secteur de l'hébergement et des services informatique

SAGE : troisième éditeur mondial de logiciels de gestion

MGEN : acteur majeur de la protection sociale

SMABTP : leader sur le marché de l'assurance construction