

AUTRES INFORMATIONS

RELATIVES AUX CARACTERISTIQUES NOTAMMENT JURIDIQUES, FINANCIERES ET
COMPTABLES

DE



**DANS LE CADRE DE L'OFFRE PUBLIQUE D'ACHAT
VISANT LES ACTIONS ET BONS DE SOUSCRIPTION D'ACTIONS REMBOURSABLES
DE CAMELEON SOFTWARE**

INITIEE PAR



Le présent document relatif aux autres informations de Cameleon Software SA (« **Cameleon Software** » ou la « **Société** ») a été déposé auprès de l'Autorité des marchés financiers (l'« **AMF** ») le 13 novembre 2013, conformément à l'article 231-28 de son règlement général et à son instruction 2006-07 en date du 25 juillet 2006, modifiée le 16 mai 2007 et le 24 juin 2011. Ce document a été établi sous la responsabilité de Cameleon Software.

Le présent document complète la note en réponse de Caméléon visée par l'AMF le 13 novembre 2013, sous le numéro 13-607, en application d'une décision de conformité du même jour.

Le présent document et la note en réponse sont disponibles sur les sites internet de Caméléon (www.cameleon-software.fr) et de l'AMF (www.amf-france.org) et peuvent être obtenus sans frais auprès de :

Cameleon Software SA
Le Galilée - 185 rue Galilée - 31670 Labège

Un communiqué sera diffusé au plus tard le 13 novembre 2013, conformément aux dispositions des articles 231-28 et 221-3 du règlement général de l'AMF afin d'informer le public des modalités de mise à disposition du présent document.

SOMMAIRE

1.	Informations requises au titre de l'article 231-28 du Règlement Général	3
1.1	Informations relatives au capital social	3
1.2	Organigramme simplifié de Cameleon Software à la date du présent document	4
1.3	Communiqués publiés par la Société au cours des derniers mois	5
2.	Attestation de la personne responsable de l'information relative à Cameleon Software ...	20

Le présent document est établi par Cameleon Software, conformément aux dispositions de l'article 231-28 du règlement général de l'AMF (le « **Règlement Général** »), dans le cadre du dépôt de l'offre publique d'achat visant les actions et les bons de souscription d'actions remboursables (les « **BSAR** ») de la Société, au prix de 2,05 euros par action et 1,33 euro par BSAR, auquel s'ajoutera un complément de prix éventuel de 0,15 euro par action et par BSAR de la Société en cas de franchissement du seuil de 95% des droits de vote de la Société par l'Initiateur (tel que défini ci-après) au plus tard le 31 décembre 2014 (l'« **Offre**») initiée par la société PROS Holdings, Inc., société régie par le droit du Delaware aux Etats-Unis, dont le siège social est sis 3100 Main Street, Ste 900, Houston, TX 77002, Etats-Unis (« **PROS** » ou l'« **Initiateur** »).

1. INFORMATIONS REQUISES AU TITRE DE L'ARTICLE 231-28 DU REGLEMENT GENERAL

Les informations relatives aux caractéristiques, notamment juridiques, financières et comptables de Cameleon Software, au sens de l'article 231-28 du Règlement Général, figurent dans le document de référence de la Société incluant les comptes consolidés relatifs à l'exercice clos le 31 décembre 2012, déposé auprès de l'AMF le 27 mars 2013 (le « **Document de Référence** »), et dans le rapport financier semestriel de la Société incluant les comptes semestriels relatifs au semestre clos le 30 juin 2013 diffusé le 5 septembre 2013 (le « **Rapport Financier Semestriel 2013** »).

Ces documents sont disponibles en version électronique sur le site internet de Cameleon Software (www.cameleon-software.fr). Ils peuvent également être obtenus sans frais auprès de Cameleon Software à l'adresse suivante : 185, rue Galilée – 31670 Labège.

Ces documents sont complétés par les informations suivantes relatives aux événements significatifs postérieurs à la diffusion du Document de Référence, qui figurent sur le site internet de la Société (www.cameleon-software.fr) et dans les communiqués de presse publiés et mis en ligne par la Société, référencés ci-après dans le présent document.

Les facteurs de risques relatifs à Camelon Software sont décrits dans le Document de Référence. A la date du présent document, Camelon Software n'a pas connaissance de l'existence d'autres risques opérationnels ou financiers significatifs concernant la Société.

A la date du présent document, Cameleon Software est impliquée dans plusieurs litiges qui sont résumés à la section 4.6.5 du Document de Référence. Ces litiges ont fait l'objet de provisions abordées à la section 4.3.10.2 du Document de Référence. Aucune évolution notable n'est à signaler concernant ces litiges la date du présent document.

A la connaissance de la Société, il n'existe pas à la date du présent document, en dehors des litiges ayant fait l'objet de provisions dans les comptes, de litige, procédure gouvernementale, judiciaire ou d'arbitrage ou fait exceptionnel susceptible d'avoir ou ayant eu dans un passé récent une incidence significative sur la situation financière, le résultat, l'activité et le patrimoine de la Société et du Groupe.

1.1 Informations relatives au capital social

Au 31 décembre 2012, le capital social de la Société s'élevait à 2.655.516,50 euros, divisé en 10.622.066 actions, d'une valeur nominale de 0,25 euros chacune, entièrement libérées et toutes de même catégorie.

En février 2013, 38.190 BSAR ont été exercés, donnant lieu à la création de 38.190 actions nouvelles.

Le 29 août 2013, le Conseil d'administration a décidé de l'attribution définitive de 550.000 actions gratuites (en période de conservation jusqu'en juin 2015), portant le capital social de Cameleon Software à 2.802.564 euros, divisé en 11.210.256 actions.

En octobre 2013, 94.737 BSAR ont été exercés, donnant droit à 94.737 actions, mais n'ont pas encore fait l'objet d'une constatation d'une augmentation de capital par le Conseil d'administration de la Société.

Le nombre total d'actions en circulation est donc de 11.304.993 à la date du présent document.

A la date du présent document, le capital social et les droits de vote de Cameleon Software sont répartis comme suit :

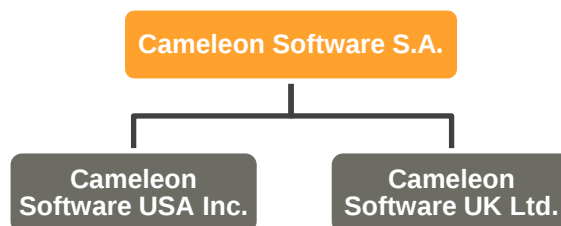
Actionnaires	Nombre d'actions	% capital	Nombre de droits de vote théoriques	% droits de vote
Mr. Jacques Soumeillan	587 387	5,20%	904 774	6,57%
Mr. Thibault de Bouville	346 585	3,07%	549 727	3,99%
Mrs. Sylvie Rougé	108 360	0,96%	216 720	1,57%
Mrs. Françoise Asparre	450 898	3,99%	761 796	5,53%
Autres salariés (nominatif)	3 176	0,03%	6 352	0,05%
IRDI	789 034	6,98%	1 578 068	11,45%
SOPROMECE participations	309 927	2,74%	611 612	4,44%
Flottant	8 657 811	76,59%	9 096 549	66,03%
Auto-détention	50 815	0,45%	50 815	0,37%
TOTAL	11 303 993	100,00%	13 776 413	100,00%

En outre, à la date du présent document, il existe :

- (i) 2.522.409 BSAR en circulation, chacun donnant droit à 1 Action, au prix de 0,72 €, dont la période d'exercice vient à échéance le 17 juillet 2014 ; et
- (ii) 243.354 stock-options, donnant droit chacune à 1 Action, au prix de 0,85 € par Action, dont la période d'exercice vient à échéance le 6 décembre 2013.

1.2 Organigramme simplifié de Cameleon Software à la date du présent document

A la date du présent document, l'organigramme du groupe Cameleon Software (le « **Groupe** ») est le suivant :



Les filiales Cameleon Software USA Inc. et Cameleon Software UK Ltd. sont détenues à 100% par Cameleon Software S.A.

Une société allemande, Access Commerce GmbH, a été mise en sommeil au début de l'exercice 2007 et est en cours de liquidation judiciaire à la date du présent document.

1.3 Communiqués publiés par la Société au cours des derniers mois

▪ Communiqué du 3 avril 2013 : « Pearson choisit Cameleon Software pour personnaliser l'expérience utilisateur »

« Cameleon Software (FR0000074247), annonce ce jour que Pearson, première entreprise pour l'éducation dans le monde, a sélectionné sa solution de configuration, tarification et génération de devis (Configure, Price, Quote ou CPQ) dans le cadre d'un vaste projet de transformation, visant entre autres à optimiser l'expérience utilisateur.

Alors que le marché évolue, avec une demande de plus en plus forte pour des contenus personnalisés, Pearson a choisi d'innover et de déployer Cameleon. La mise en œuvre de Cameleon et en particulier de sa version mobile qui offre une expérience utilisateur unique sur le marché, va permettre aux équipes commerciales de proposer plus vite des offres et des devis personnalisés à leurs clients où qu'elles se trouvent.

« Nous sommes très heureux qu'un leader tel que Pearson ait choisi Cameleon, » déclare Jacques Soumeillan, PDG de Cameleon Software. « Ce nouveau contrat fait écho à la pertinence de nos solutions sur le marché Nord-Américain, en particulier auprès de grands comptes souhaitant gagner en agilité et en mobilité et qui, pour y parvenir, font confiance à la puissance de Cameleon et son étroite intégration avec Salesforce. ». »

▪ Communiqué du 15 avril 2013 : « Assemblée Générale Mixte Ordinaire et Extraordinaire »

« Cameleon Software (FR0000074247), leader sur le marché des logiciels de définition d'offres, configuration de produits, tarification et génération de devis annonce ce jour que le Conseil d'Administration de Cameleon Software a décidé de réunir l'Assemblée Générale Mixte Ordinaire et Extraordinaire des actionnaires de Cameleon Software en première convocation, mercredi 22 mai 2013 à 18h00, à son siège social, 185 rue Galilée, 31670 LABEGE. Dans l'hypothèse où le quorum nécessaire ne serait pas atteint à la première convocation, l'Assemblée sera convoquée en seconde convocation, mercredi 5 juin 2013 à 18h00, également à son siège social.

Les documents et renseignements relatifs à cette assemblée seront tenus à la disposition des actionnaires conformément à la réglementation en vigueur. »

▪ Communiqué du 24 avril 2013 : « Chiffre d'affaires du T1 2013 : +33% - Forte croissance du chiffre d'affaires SaaS : +76% »

« Cameleon Software (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 trimestre 2013.

(M€)	T1 2013	T1 2012	%
Revenu Logiciel	1,29	1,27	2%
Revenu Services Associés	1,27	0,66	92%
Total Chiffre d'Affaires T1	2,56	1,93	33%
(Données provisoires-Non auditées)			

Le chiffre d'affaires consolidé provisoire s'élève à 2,56M€ sur le premier trimestre 2013, contre 1,93M€ sur le premier trimestre 2012, soit une croissance de +33%. L'activité est bien orientée aux USA avec un taux de croissance de 41% sur la période. Le carnet de commande (licences perpétuelles + SaaS) s'établit à 6,44M€ au 31 mars 2013, contre 5,61M€ au 31 mars 2012.

On constate sur ce trimestre une forte activité commerciale sur des projets SaaS portés par des grands comptes européens et américains.

L'activité de Services a été très dynamique, portée par les signatures de ce début d'année et de l'année 2012 : le modèle SaaS permet de générer plus de revenus de services que le modèle traditionnel de licences perpétuelles, les clients étant demandeurs d'externalisation auprès des fournisseurs de solutions.

Le point mort provisoire pour l'exercice 2013 se situera à environ 11M€.

Jacques Soumeillan, PDG de Cameleon Software, a déclaré « 2013 est une année qui démarre sous de bons auspices. Comme attendu, la transformation du modèle vers le Software as a Service (SaaS) s'est accentuée en Europe et l'on constate que dorénavant la majorité des affaires sont conclues selon ce mode. Cette mutation va être génératrice de valeur à moyen terme car la visibilité du chiffre d'affaires s'en trouvera très largement améliorée et nos perspectives de résultat seront mieux maîtrisées. Nous constatons aussi, à l'occasion des appels d'offres en cours, que notre position d'acteur de référence du CPQ (Configure Price Quote) auprès des grands comptes se confirme en Europe et aux USA. La solidité de notre situation financière et de notre position de trésorerie nous garantissent par ailleurs les moyens de déployer vers ces derniers notre stratégie de conquête. » ».

▪ **Communiqué du 14 mai 2013 : « Cameleon Software annonce Cameleon 9 - Fluidité des processus et simplification des échanges d'information pour gagner en performance »**

« Cameleon Software (FR0000074247), annonce ce jour le lancement de Cameleon 9, la nouvelle version de sa solution de configuration, tarification et génération de devis (Configure, Price, Quote ou CPQ).

Outre de nombreuses améliorations de l'expérience-utilisateur, cette version comporte deux principales innovations :

- Un nouveau module qui permet d'automatiser le processus « devis-fabrication » pour les produits sur mesure ;*
- Un nouvel outil dédié à l'import/export de données qui permet de simplifier et d'accélérer la création et la mise à jour des offres.*

Ce nouveau module qui permet d'automatiser le processus « devis-fabrication » pour les produits sur mesure, s'appuie sur des modèles de nomenclatures et des gammes génériques qui supportent toutes les variantes de configuration du produit à fabriquer y compris dans ses aspects dimensionnels. Il facilite l'intégration avec les ERP et permet in fine d'automatiser et de sécuriser le processus depuis la prise de commande jusqu'à la fabrication du produit sur mesure.

L'outil d'import/export, quant à lui, permet d'échanger des informations, via un format Microsoft Excel, avec toute personne n'ayant pas accès à l'environnement de modélisation et de conception de Cameleon. Cet outil permet donc aux différents acteurs impliqués dans la création de l'offre, y compris les contributeurs occasionnels qui n'ont pas été formés à l'utilisation de l'application Cameleon, de collaborer plus efficacement. Ce nouvel outil à la fois intelligent et agile permet ainsi de réduire le temps de création, de lancement et de mise à jour des offres.

Sylvie Rougé, Directrice Marketing Produit explique : « Nos clients sont désireux de toujours travailler mieux et plus vite. C'est sur ce constat que nous continuons d'innover avec Cameleon 9 en proposant d'importantes innovations qui permettent de gagner en efficacité aussi bien sur le plan de la conception des offres que sur l'optimisation des cycles de vente tout en continuant à mettre l'expérience utilisateur au cœur de nos préoccupations. A titre d'exemple, la visualisation graphique des nomenclatures générées s'inscrit dans cette logique visant à proposer des fonctions intuitives et innovantes pour un meilleur confort de l'utilisateur. »

« Depuis plus de vingt ans, Cameleon est aux côtés de nombreux acteurs de l'industrie. Ces dernières années, nous avons été parmi les pionniers à proposer avec succès notre solution dans le monde de l'assurance, des télécommunications ou encore du high-tech, » déclare Jacques Soumeillan, PDG de Cameleon Software. « Aujourd'hui nous proposons aux grandes entreprises de tous les secteurs une solution qui allie technologie de pointe et expérience utilisateur qualitative. »

Cette version comporte également une cinquantaine d'améliorations à travers l'ensemble de la solution. Elle est disponible ce jour. »

▪ **Communiqué du 28 mai 2013 : « Assemblée Générale Mixte du 22 mai 2013 - Détail du Vote par Résolution »**

« Cameleon Software (FR0000074247), leader des solutions de configuration de produits, de tarification et de devis pour tous les canaux et supports de ventes, vous présente le détail du vote de l'assemblée générale ordinaire et extraordinaire qui s'est réunie le mercredi 22 mai 2013 à 17h00, au siège social, sur première convocation, sous la présidence de Monsieur Jacques Soumeillan, Président Directeur Général de la société.

- Capital social de la société : 2 665 064 euros, divisé en 10 660 256 actions (dont 10 660 256 actions ayant le droit de vote).
- Nombre d'actionnaires -présents, représentés, ayant voté par correspondance ou par procuration : 15.
- Nombre de voix présentes, représentées, ayant voté par correspondance ou par procuration (hors résolutions A et B) : 4 393 806.
- Quorum atteint (hors résolutions A et B) : 25,06 % environ des actions composant le capital social et ayant le droit de vote.
- Quorum pour les résolutions A et B atteint (M. Jacques Soumeillan ne participant pas au vote pour la résolution A et Mme Françoise Asparre ne participant pas au vote pour la résolution B) : 22,08% environ des actions composant le capital social et ayant le droit de vote.

Résolutions de la compétence de l'Assemblée Générale Ordinaire	Pour		Contre ou Abstentions		Résultat
	Voix	%	Voix	%	
Approbation des comptes annuels de l'exercice clos le 31 décembre 2012	4 393 806	100	-	-	Approuvée
Affectation du résultat	4 393 806	100	-	-	Approuvée
Approbation des comptes consolidés de l'exercice clos au 31 décembre 2012	4 393 806	100	-	-	Approuvée
Approbation des conventions visées à l'article L.225-38 du Code de Commerce	4 393 806	100	-	-	Approuvée
Jetons de présence	4 393 806	100	-	-	Approuvée
Autorisation à donner au conseil d'administration à l'effet d'opérer sur les titres de la société	4 393 806	100	-	-	Approuvée
Approbation d'un engagement réglementé soumis aux dispositions de l'article L.225-42-1 alinéa 1 du Code de commerce, pris au bénéfice du Président Directeur Général en cas de cessation de son mandat social	3 743 678	96	165 166	4	Approuvée
Approbation d'un engagement réglementé soumis aux dispositions de l'article L.225-42-1 alinéa 1 du Code de commerce, pris au bénéfice du Directeur Général Délégué en cas de cessation de son mandat social	3 757 275	96	165 166	4	Approuvée

Résolutions de la compétence de l'Assemblée Générale Extraordinaire	Pour		Contre ou Abstentions		Résultat
	Voix	%	Voix	%	
Délégation à donner au conseil d'administration à l'effet de décider l'augmentation du capital social par émission par voie d'offre au public – sans droit préférentiel de souscription - d'actions et/ou de valeurs mobilières donnant accès au capital de la Société et/ou de valeurs mobilières donnant droit à l'attribution de titres de créance	4 228 640	96	165 166	4	Approuvée
Délégation à donner au conseil d'administration à l'effet de décider l'augmentation du capital social par émission d'actions réservées aux salariés avec suppression du droit préférentiel de souscription au profit de ces derniers	2 619 874	60	1 773 932	40	Rejetée
Pouvoirs	4 393 806	100	-	-	Approuvée

▪ **Communiqué du 5 juin 2013 : « Descriptif du Programme de Rachat d'Actions Propres voté lors de l'Assemblée Générale Ordinaire du 22 mai 2013 »**

« 1. Date de l'Assemblée Générale autorisant le programme de rachat d'actions

22 mai 2013

2. Nombre de titres et part du capital que l'émetteur détient directement ou indirectement

Néant

3. Répartition par objectifs des titres de capital détenus par la société

Néant

4. Objectifs du programme de rachat

L'Assemblée Générale mixte des actionnaires en date du 22 mai 2013 a autorisé le Conseil d'Administration à procéder à des rachats d'actions de la société en vue

- # de mettre en œuvre tout plan d'options d'achat d'actions de la Société dans le cadre des dispositions des articles L.225-177 et suivants du Code de commerce ;
- # d'attribuer à titre gratuit des actions dans le cadre des dispositions des articles L.225-197-1 et suivants du Code de commerce ;
- # de conserver des actions en vue de leur remise ultérieure à titre de paiement ou d'échange dans le cadre d'opérations de croissance externe ;
- # de remettre des actions lors de l'exercice de droits attachés à des valeurs mobilières donnant accès au capital par remboursement, conversion, échange, présentation d'un bon ou de tout autre manière ;
- # d'annuler tout ou partie des titres ainsi rachetés ;
- # d'attribuer des actions aux salariés au titre de leur participation aux fruits de l'expansion de l'entreprise et de mettre en œuvre tout plan d'épargne d'entreprise dans les conditions prévues par la loi, notamment les articles L.3332-1 et suivants du Code du travail ;
- # de mettre à disposition les actions rachetées dans le cadre d'un contrat de liquidité conclu avec un prestataire de service d'investissement indépendant, notamment afin d'agir dans le cadre de l'animation du marché.

Conformément à la délégation conférée par l'Assemblée Générale mixte du 22 mai 2013, les opérations de rachat d'actions pourront notamment être effectuées en période d'offre publique dans le respect de la réglementation en vigueur.

5. Part maximale du capital, nombre maximal et caractéristique des titres que la société se propose d'acquérir et prix maximum d'achat

En application de la loi, la part maximale que la société est susceptible de détenir suite au présent programme, tel qu'autorisé par l'Assemblée générale des actionnaires du 22 mai 2013, est de 10% du capital de la société, correspondant à un total de 1 062 206 actions, soit un

investissement théorique de 2 124 412 euros sur la base du prix maximum d'achat de 2 euros figurant dans la sixième résolution de l'Assemblée Générale mixte des actionnaires.

6. Durée du programme de rachat

18 mois à compter de l'approbation de l'Assemblée Générale ordinaire du 22 mai 2013, soit jusqu'au 22 novembre 2014. »

▪ **Communiqué du 3 juillet 2013 : « Bilan Semestriel du Contrat de Liquidité Cameleon Software »**

« Au titre du contrat de liquidité confié par la société Cameleon Software à PORTZAMPARC SA, à la date du 30 juin 2013, les moyens suivants figuraient au compte de liquidité :

- 46 296 titres Cameleon Software,
- 31 163,51 €.

Il est rappelé que lors de la mise en œuvre, les moyens suivants figuraient au compte de liquidité :

- 50 000 € »

▪ **Communiqué du 8 juillet 2013 : « Fläkt Solyvent-Ventec choisit Cameleon Cloud CPQ pour rationaliser les processus de vente »**

« Cameleon Software (FR0000074247), annonce ce jour que Fläkt Solyvent-Ventec, membre du groupe Fläkt Woods, a choisi de déployer Cameleon CPQ on Force.com. Cameleon doit permettre d'améliorer l'ensemble du processus de vente et permettre aux équipes de travailler mieux et plus vite.

Le groupe Fläkt Woods est l'un des leaders de la ventilation pour le tertiaire et l'industrie. L'entreprise, leader reconnu sur son marché, quant à elle développe, vend, conçoit et fabrique des ventilateurs et des solutions innovantes à haut rendement pour les industries de process, le marché de l'énergie et le marché du matériel embarqué (transport). Elle compte environ 300 employés en France. L'industriel a choisi d'implémenter Cameleon Cloud CPQ on Force.com dans le but de gagner en agilité et en efficacité lors de la configuration d'offres et la génération de devis par ses équipes commerciales.

« Nous sommes fiers que Fläkt Solyvent-Ventec, leader sur son marché et acteur international du secteur de l'industrie ait choisi Cameleon CPQ, » déclare Jacques Soumeillan, PDG de Cameleon Software. « Ce nouveau contrat est d'autant plus intéressant qu'il s'agit du tout premier déploiement de Cameleon Cloud CPQ en totale autonomie, alors que cette solution est généralement déployée chez des utilisateurs de Salesforce CRM. Il s'agit donc d'une vraie reconnaissance de la valeur de notre offre Cloud qui, quel que soit l'environnement où elle est mise en œuvre, permet aux entreprises de vendre plus et mieux. » ».

▪ **Communiqué du 18 juillet 2013 : « Obtention des attestations ISAE 3402 et SSAE 16 - Pour accompagner la croissance de son offre Cloud à l'international, Cameleon renforce sa politique de contrôle interne. »**

« Cameleon Software (FR0000074247), leader des solutions de configuration de produits, de tarification et de devis pour tous les canaux et supports de ventes, annonce ce jour l'obtention des attestations ISAE 3402 (internationale) et SSAE 16 type 1 (américaine) (*), pour son offre SaaS ainsi que pour l'ensemble de son offre de support client.

L'obtention de ces attestations est le fruit d'un travail collaboratif mené parallèlement au développement soutenu de l'activité SaaS de Cameleon au cours des derniers exercices. Pour

mémoire, ce chiffre d'affaires a crû de 270% en 2012 par rapport à 2011, le chiffre d'affaires 2012 récurrent (SaaS + maintenance) représentant plus de 40% du chiffre d'affaires consolidé de la société.

Les normes internationales ISAE 3402 et SSAE 16 formalisent la mise en place d'un dispositif de contrôle interne exigeant et adapté à la gestion des risques inhérents au mode « cloud ». Reconnues internationalement, elles apportent des garanties notables en termes de sécurité pour les clients. Elles s'inscrivent dans le cadre plus global d'une politique de gestion des risques et de la qualité dont les enjeux principaux concernent la sécurité des données et la continuité du service de Cameleon dans le Cloud.

Ces attestations ont été délivrées par le cabinet d'audit KPMG.

« Ces attestations soulignent la qualité des process de déploiement de notre offre Cameleon dans le Cloud conformément à la solide expertise technologique et opérationnelle dont dispose le groupe. Elles traduisent la volonté de la société de s'inscrire dans une démarche d'optimisation permanente de son contrôle interne, dans le respect des standards internationaux en vigueur. Autant d'atouts qui nous permettent de renforcer la relation de confiance avec nos clients et partenaires » explique Jacques Soumeillan, Président Directeur Général de Cameleon Software.

* La norme internationale ISAE 3402 (International Standard on Assurance Engagements n°3402) publiée par l'IAASB (International Auditing and Assurance Standards Board) et la norme américaine SSAE 16 (Statement on Standards for Attestation Engagements n°16) éditée par l'AICPA (American Institute of Certified Public Accountants) définissent le contenu de rapports SOC1 (Service Organisation Control). Il existe deux types de rapports SOC1 : type 1 et type 2. ».

▪ **Communiqué du 25 juillet 2013 : « Semestre record - Croissance de 208% des revenus SaaS et de 72% du carnet de commandes logiciel »**

« 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 Soumeillan, 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 ! » ».

▪ **Communiqué du 27 août 2013 : « Cameleon Software & le groupe Manitou étendent leur collaboration au niveau mondial »**

« Cameleon Software (FR0000074247), annonce ce jour que le groupe Manitou, leader mondial de la fabrication et de la distribution de chariots élévateurs tout-terrain, a choisi de déployer Cameleon CPQ (Configure, Price, Quote) à échelle mondiale afin d'accompagner la standardisation de ses processus de configuration et de génération de devis, ainsi que son adoption des technologies Cloud.

Fondé en France en 1957, le groupe Manitou compte à ce jour 1400 points de vente dans plus de 120 pays et emploie 3300 personnes. Le groupe est aujourd'hui leader de la fabrication d'équipements de manutention tout-terrain et industrielle.

La collaboration entre le groupe Manitou et Cameleon débute il y a plus de dix ans, lorsque l'industriel déploie Cameleon CPQ en France, permettant à ses équipes commerciales et revendeurs à travers l'Europe et la zone Asie Pacifique de configurer et tarifier les produits Manitou, et de créer des devis et commandes totalement personnalisés.

Le groupe Manitou a longtemps distribué, via son réseau de revendeurs, des produits de marques différentes selon les pays (Manitou, Gehl, Mustang, Loc, Edge), ce qui pouvait mener à des expériences de vente et d'achat hétérogènes. Ainsi le groupe Manitou a initié en 2012 un vaste projet de refonte de ses processus de vente visant à homogénéiser son offre d'un pays à l'autre. L'objectif du groupe Manitou était également de pouvoir offrir à ses clients et vendeurs une expérience similaire sur l'ensemble de ses canaux de vente (y compris sur tablettes) et ce en s'appuyant sur la puissance du Cloud.

Après une évaluation approfondie, la solution Cloud de Cameleon s'est imposée comme la plus à même de standardiser les processus de vente du groupe Manitou et de rationaliser son cycle devis-commande tout en offrant une expérience utilisateur identique sur l'ensemble de ses canaux et supports de distribution. La mise en place d'un catalogue unique accessible en ligne par ses revendeurs permet au groupe Manitou de proposer les mêmes produits à l'ensemble de ses clients partout dans le monde.

Kim Vernier, Manager CRM du groupe Manitou, déclare : « Nos équipes et revendeurs ont utilisé Cameleon OnPremise pendant une dizaine d'années et cet outil nous a permis d'optimiser nos ventes tout en améliorant la qualité des services offerts à nos clients. Après avoir évalué plusieurs éditeurs, Cameleon s'est révélé être la meilleure solution pour accompagner notre ambitieuse transformation. Le savoir-faire de Cameleon dans les projets de grande envergure, combiné à la puissance de sa solution et au potentiel qu'offre son CPQ mobile, nous ont convaincus de l'intérêt de poursuivre notre collaboration vertueuse avec l'éditeur. »

« A travers la refonte de notre système d'information « front-end », nous visons à offrir une expérience utilisateur très qualitative à tous nos revendeurs et commerciaux quel que soit le canal ou support qu'ils utilisent, y compris les tablettes, » déclare Nathalie Rocher, VP Marketing du groupe Manitou. « Pour y parvenir nous misons sur l'interface conviviale et les fonctions avancées d'aide à la vente qu'offre Cameleon. »

« Nous sommes ravis d'avoir été sélectionnés pour accompagner le groupe Manitou dans cet ambitieux projet. L'industriel étant un client « OnPremise » de longue date, nous considérons ce choix comme un renouvellement de la confiance que les équipes de Manitou nous ont accordée pendant de nombreuses années, mais également comme un endossement de notre offre Cloud, » déclare Jacques Soumeillan, PDG de Cameleon Software. « Nous sommes impatients de lancer ce projet stratégique international. » ».

▪ **Communiqué du 29 août 2013 : « Résultat net du 1er Semestre 2013 | Forte progression de la rentabilité »**

« 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 son résultat net provisoire pour le premier semestre 2013, arrêté par le Conseil d'Administration tenu ce jour. Il est précisé que les procédures d'audit sont en cours de finalisation.

Jacques Soumeillan, PDG de Cameleon Software, a déclaré « la croissance de l'activité du groupe s'accélère au cours du premier semestre 2013. Et la rentabilité s'accroît significativement. Cette croissance rentable nous permet d'envisager sereinement notre plan de développement. Ce dernier, basé sur l'innovation technologique, la fourniture des solutions logicielles en mode licence «On Premise» ou en mode SaaS et sur une forte présence en Europe et aux Etats-Unis, vise à renforcer le leadership du groupe sur le marché du CPQ (Configure Price Quote) pour les grandes entreprises. Avec un chiffre d'affaires en hausse de 19% et un résultat net représentant 12% du chiffre d'affaires, ce début d'année 2013 est donc très encourageant. Le développement du SaaS, le déploiement progressif des licences On Premise chez nos clients et l'importance du revenu de maintenance sont des facteurs de visibilité de l'activité de Cameleon Software pour les exercices futurs. Les perspectives restent donc très solides pour les trimestres à venir, compte tenu de la croissance du carnet de commande au cours de ces derniers mois. Notre structure financière est solide et Cameleon Software dispose des ressources financières nécessaires pour accompagner sa croissance et renforcer ses différenciateurs technologiques uniques afin de répondre à une demande mondiale de logiciels CPQ en forte croissance.»

(M€)	S1 2013	S1 2012
Revenu Logiciel	3,50	3,90
Revenu Services Associés	2,63	1,27

Chiffre d'affaires	6,13	5,17
Marge brute	5,90	5,14
Frais de personnel	(3,76)	(3,55)
Résultat opérationnel courant	0,68	0,34
Autres produits et charges	(0,01)	-
Résultat opérationnel	0,67	0,34
Résultat Financier	0,05	0,03
Résultat net	0,72	0,38

(Données provisoires)

+19% de croissance du chiffre d'affaires sur le S1 2013

Le chiffre d'affaires du premier semestre, à 6,13M€, est en progression de +19% par rapport à la même période de l'année précédente. Cette performance est d'autant plus notable que le premier semestre 2012 faisait déjà preuve de dynamisme avec une croissance de 17% par rapport au premier semestre 2011.

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.

Marge nette de 12% sur le S1 2013 contre 7% un an plus tôt

Le résultat opérationnel est positif à hauteur de 0,67M€ sur la période, contre 0,34M€ sur la même période en 2012, soit une croissance de 97% sur la période. Le résultat net atteint 0,72M€ sur la période, soit 12% du chiffre d'affaires contre 0,38M€ sur la même période en 2012 (7% du chiffre d'affaires).

Position de trésorerie à 5,66 M€ au 30 juin 2013

Le flux de trésorerie est positif sur la période à +0,79M€, la position de trésorerie passant de 4,87M€ au 31/12/2012 à 5,66M€ au 30/06/2013. Celle-ci s'établissait à 4,49M€ au 30/06/2012.

Bilan de clôture au 30 juin 2013

Le bilan de clôture est présenté ci-après :

Actif en M€	30/06/2013	30/06/2012
Ecart d'acquisition	2,80	2,80
Autres actifs non courants	0,77	0,73
Clients	3,04	3,19
Autres actifs courants	0,45	0,59
Trésorerie	5,66	4,49
Total Actif	12,71	11,79
Passif en M€	30/06/2013	30/06/2012
Capitaux propres	5,89	4,77
Dettes financières long terme	0,81	0,81
Dettes financières court terme	0,09	0,16
Dettes fournisseurs	0,97	0,93
Autres dettes	2,27	2,58
Produits constatés d'avance	2,68	2,53
Total Passif	12,71	11,79

(Données provisoires) »

▪ **Communiqué du 4 septembre 2013 : « L'éditeur de logiciels de gestion d'entreprises Sage fait confiance à Cameleon Software »**

Cameleon Software (FR0000074247), annonce que l'entité française de Sage, un des leaders mondiaux de l'édition de logiciel, a choisi de déployer le configurateur d'offres de Cameleon. Cette nouvelle solution permettra la présentation des références de Sage sous la forme d'un catalogue électronique et la génération de devis sur une base multicritères (module souhaité, nombre d'utilisateurs, prix ...).

Catherine Flamand, Directrice des Systèmes d'Information de Sage, explique : « La satisfaction clients est au cœur de nos préoccupations. Nos solutions logicielles doivent pouvoir être facilement accessibles et valorisées et chaque mise à jour ou lancement de nouveau produit doit être déployé à la fois sur les portails en ligne destinés à nos partenaires, et auprès de nos forces commerciales. Le choix de Cameleon est donc un élément clé dans la mise en œuvre de cette stratégie. »

« C'est un acteur majeur de l'industrie logicielle qui nous accorde sa confiance et je m'en réjouis. Ces dernières années, Cameleon a choisi de s'imposer auprès de grands comptes dans des secteurs d'activités « nouveaux » pour les configurateurs d'offres. Nous avons ainsi pénétré l'assurance, les télécommunications mais aussi l'univers du media/high-tech. Cette stratégie s'appuie sur le constat que dans ces secteurs très concurrentiels, aujourd'hui, la satisfaction client est primordiale et l'expérience de vente se doit d'être optimale. Les solutions d'aide à la vente se retrouvent donc au cœur des stratégies commerciales confortant ainsi notre stratégie. » déclare Jacques Soumeillan, PDG de Cameleon Software.

Les solutions logicielles Sage simplifient et automatisent la gestion et les processus métier de 6,1 millions d'entreprises dans 70 pays à travers le monde.

▪ **Communiqué du 5 septembre 2013 : « Rapport Financier Semestriel S1 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 avoir mis à disposition du public et déposé auprès de l'Autorité des Marchés Financiers son Rapport Financier Semestriel au 30 juin 2013, incluant les Comptes Consolidés Semestriels pour le premier semestre 2013.

Ce document est disponible sur le site www.cameleon-software.fr à la rubrique "Investisseurs", dans "Information financière réglementée" : Rapport Financier Semestriel ».

▪ **Communiqué du 17 septembre 2013 : « Le britannique Gamma Telecom choisit Cameleon pour configurer ses produits et services dans le Cloud »**

« Cameleon Software (FR0000074247), annonce ce jour que Gamma Telecom, l'un des principaux fournisseurs de réseaux de télécommunications au Royaume-Uni, a choisi Cameleon CPQ on Force.com pour remplacer sa solution actuelle de configuration, tarification et génération de devis.

Gamma est l'un des quatre plus grands opérateurs de télécommunication vocale au Royaume-Uni et bénéficie d'un réseau de plus de 400 partenaires. Gamma propose une large gamme de services de téléphonie fixe et mobile allant du transfert de données à la communication en ligne, et ce aussi bien pour les entreprises que pour le secteur public et associatif.

L'opérateur a sélectionné Cameleon CPQ on Force.com afin de gagner en agilité et en performance. Auparavant, les équipes commerciales et les partenaires de Gamma géraient les devis indépendamment du système d'ERP de l'opérateur, ce qui alourdissait considérablement les processus de configuration, tarification et génération de devis. Avec Cameleon, ces équipes auront accès à un portail unique leur permettant de configurer les souscriptions en ligne et de générer les devis correspondants. Cameleon sera déployé dans un premier temps sur l'offre « Hosted » de l'opérateur, puis sur son offre « Mobile ».

Tim Dulley, Revenue Assurance & Billing Manager chez Gamma, déclare : « Grâce à Cameleon CPQ, nos commerciaux et partenaires accéderont tous au même environnement de configuration, et pourront compiler des offres de services personnalisées en se basant sur un catalogue unique. La solution nous permettra de gagner un temps considérable et d'éliminer les erreurs lors de la configuration et la tarification d'abonnements. Nous sommes convaincus que l'intégration étroite de Cameleon CPQ avec nos systèmes d'ERP et de tarification va permettre de fluidifier et d'optimiser nos processus de vente. »

« Etre choisi par Gamma, opérateur majeur de télécommunications au Royaume-Uni, témoigne de la valeur qu'apporte Cameleon à ce secteur d'activité » déclare Jacques Soumeillan, PDG de Cameleon Software. « Ce choix illustre la pertinence de notre offre Cloud pour les entreprises proposant des services complexes et souhaitant offrir à leurs équipes une expérience de vente unique. Cela montre aussi une nouvelle fois la pertinence de notre offre Cloud indépendamment des systèmes en place. ».

▪ **Communiqué du 18 octobre 2013 : « Cameleon Software annonce sa participation comme Gold Sponsor à Dreamforce 2013 »**

« Cameleon Software (FR0000074247), leader sur le marché du Configure Price Quote(CPQ), annonce ce jour qu'il sera Gold Sponsor de Dreamforce 2013 organisé par salesforce.com (www.dreamforce.com). L'événement se déroule 18 au 21 novembre 2013 au Moscone Center à San Francisco.

Cameleon aide les entreprises dans des secteurs comme l'assurance et les services financiers, les télécommunications, le high-tech et l'industrie, à rationaliser leur cycle « devis-commande » afin d'optimiser leur efficacité commerciale.

Cameleon propose un CPQ pour tous les canaux de ventes et tous les supports étroitement intégré à Salesforce CRM. Cameleon permet de vendre plus et mieux en permettant aux équipes commerciales de configurer et tarifier des offres, puis de générer la proposition commerciale ou le devis correspondant, où qu'ils se trouvent. Cameleon permet également aux équipes marketing produit de

créer et lancer de nouvelles offres plus rapidement et simultanément sur l'ensemble des canaux de vente (web, boutiques, etc.).

Cameleon sera sur le stand W216 dans le hall West du Moscone. Cameleon animera une session aux côtés de salesforce.com et de son client Pearson Education autour de la valeur apportée par Cameleon CPQ aux grandes entreprises dont l'offre est particulièrement complexe (volume important de références, politique tarifaire complexe, etc.).

« Cameleon permet aux grands comptes d'améliorer leur efficacité commerciale et de transformer l'expérience utilisateur tout en augmentant leurs revenus, » explique Jacques Soumeillan, PDG de Cameleon Software. « Pour y parvenir, Cameleon s'appuie sur les toutes dernières technologies et innovations web afin d'offrir le CPQ le plus robuste et le plus intelligent du marché. La dernière version de notre application mobile, Cameleon Touch, permet aux utilisateurs de se connecter aux différents intervenants du processus de vente via les réseaux sociaux tels que Chatter et Facebook, et ce aussi bien depuis leur ordinateur que depuis leur tablette. Nous aurons le plaisir de présenter nos dernières innovations produits lors de Dreamforce 2013, et de montrer la valeur qu'apporte Cameleon aux grandes entreprises souhaitant améliorer leur efficacité commerciale tout en se connectant à leur écosystème comme jamais auparavant. »

« Partout dans le monde, les entreprises ont recours aux nouvelles technologies cloud et leurs fonctionnalités sociales et mobiles pour se connecter à leurs clients, » déclare Doug Bewsher, Directeur Marketing de salesforce.com. « Les participants de Dreamforce pourront découvrir comment salesforce.com et des partenaires tels que Cameleon Software peuvent les aider à adresser les besoins de leurs clients plus efficacement. »

Dreamforce 2013 est le plus grand événement IT de l'année, avec plus de 120 000 inscrits pour prendre part à la révolution sociale et collaborative du Cloud. Avec plus de 1 000 sessions et 350 partenaires, les participants pourront assister à des sessions interactives, découvrir les dernières innovations en matière de Cloud Computing et assister à des centaines de démonstrations en direct. De plus, Dreamforce accueille des invités de marque tels que Sheryl Sandberg, COO de Facebook; Marissa Mayer, Présidente et CEO de Yahoo!; et Deepak Chopra, Fondateur de la Fondation Chopra. En seulement quatre jours, Dreamforce 2013 offrira aux participants tout ce dont ils ont besoin pour mieux se connecter à leurs clients. »

▪ **Communiqué du 24 octobre 2013 : « PROS annonce le projet d'acquisition de Cameleon Software, acteur leader sur le marché du CPQ »**

PROS Holdings, Inc. (NYSE: PRO) et Cameleon Software (Paris: CAM) annoncent ce jour la signature d'un protocole d'accord aux termes duquel Pros Holdings Inc. s'est engagée à lancer une offre publique d'achat en numéraire portant sur la totalité des titres Cameleon Software, pour une valeur d'entreprise d'environ 24 millions d'euros (33 millions de dollars) . L'opération a été approuvée par les conseils d'administration de PROS et Cameleon, respectivement le 22 et le 24 octobre 2013.

Le contrat prévoit que PROS déposera une offre publique d'achat sur l'ensemble des titres de Cameleon Software selon les termes suivants :

- *PROS offrira 2,05 euros par action Cameleon, représentant une prime de 45% par rapport au cours moyen de l'action sur 3 mois sur la base des cours au 23 octobre 2013*
- *L'offre de PROS sera assortie, pour les actionnaires ayant apporté leur titres à l'offre, d'un complément de prix de 0,15 euros par action et par BSAR en numéraire, payable dans le cas où PROS détiendrait plus de 95% des droits de vote dilués d'ici au 31 décembre 2014. Ce complément de prix porterait le prix d'offre par action à 2,20 euros, représentant une prime de 55% par rapport au cours moyen sur 3 mois sur la base des cours au 23 octobre 2013*
- *les 4 principaux managers actionnaires de Cameleon Software, ainsi que l'IRDI et SOPROMEC, les deux actionnaires financiers historiques, représentant un total de 26% du capital dilué² de Cameleon,*

se sont engagés à apporter leurs titres à PROS, sous réserve de l'obtention des autorisations réglementaires et des conditions habituelles.

Les logiciels de Configure, Price Quote (CPQ) viennent compléter les solutions de négociation et de vente en rationalisant et simplifiant les opérations d'optimisation, de configuration, de tarification et de création de devis qui les accompagnent. Les applications de CPQ sont le plus souvent déployées en support des environnements de vente en libre-service, notamment en business-to-consumer (B2C) et en business-to-business (B2B). Dans son rapport «Hype Cycle for CRM Sales, 2013.", Gartner, Inc. identifie les solutions d'optimisation de prix et de CPQ comme les deux seules technologies « de transformation » dans le domaine de l'optimisation des ventes. Dans le même rapport, le CPQ et l'optimisation des prix sont reconnus comme étant en début de phase d'adoption généralisée sur le marché.

« Le projet d'acquisition de Cameleon par PROS représente une nouvelle étape dans notre mission d'aider nos clients à surperformer » déclare le président directeur général de PROS, Andres Reiner. « La combinaison des solutions leaders du marché du CPQ de Cameleon avec les applications Big-Data de PROS offrirait une solution d'optimisation des ventes unique, de bout en bout, permettant de stimuler la croissance des ventes. Les clients sont à la recherche d'une plate-forme unique qui combine l'efficacité de l'exécution des ventes avec la science du Big-Data pour optimiser le processus de « lead-to-order ». Cette combinaison matérialiserait de façon puissante notre volonté d'améliorer tant l'efficacité que la réalisation des ventes, et ferait de PROS un acteur unique sur le marché offrant une solution complète pour les clients. »

Monsieur Reiner ajoute : « PROS et Cameleon partagent une culture et un engagement commun pour assurer la réussite et l'innovation de leurs clients. Cela constitue pour nos deux sociétés une réelle marque de fabrique. Les deux sociétés partagent également la conviction que la science des données permet aux entreprises d'accélérer leur croissance. Nous nous réjouissons de collaborer avec la talentueuse équipe de direction de Cameleon, emmenée par son fondateur, président directeur général, Jacques Soumeillan, qui serait en charge des nouvelles gammes de produit Cameleon CPQ. Nous souhaiterions également conserver la marque Cameleon, particulièrement reconnue, et bénéficiant de nombreuses années d'existence sur le marché du CPQ. Nous nous réjouissons de pouvoir collaborer avec les équipes de Cameleon, ses clients et ses partenaires ».

Jacques Soumeillan, président directeur général de Cameleon ajoute « PROS et Cameleon ont beaucoup de points communs, une forte proximité culturelle et un intérêt partagé pour l'optimisation des ventes de nos clients. Nous nous efforçons de fournir les solutions de CPQ les plus innovantes et robustes, et nous sommes persuadés que le rapprochement proposé offrira une proposition de valeur unique pour nos clients et partenaires respectifs. Travailler ensemble pour développer le marché, et notre présence nationale et internationale sera une formidable opportunité pour nos employés en Europe et aux Etats-Unis. »

Avantages de l'opération envisagée

La combinaison de PROS et Cameleon unira deux sociétés novatrices qui aident leurs clients à surperformer. Les principaux points forts attendus de l'association seront notamment :

• D'être au cœur de la stratégie de PROS fondée sur l'optimisation des ventes grâce à l'analyse des Big-Data : *L'offre CPQ de Cameleon permet d'accroître les ventes en rationalisant et en simplifiant le processus de vente et de la création de devis. Selon Gartner, les sociétés utilisant des solutions de CPQ peuvent accroître leur croissance d'environ 10%. L'ajout de l'offre de Cameleon au portefeuille de PROS permettra de répondre à la demande croissante pour une offre d'optimisation des ventes de bout en bout, de la configuration du produit à la tarification jusqu'à l'offre commerciale.*

• De délivrer des bénéfices clients immédiats : *ce rapprochement permettra de proposer une plate-forme unique combinant les avantages de l'exécution des ventes et la science des big-data pour optimiser le processus de « lead-to-order ». Les clients ayant été jusqu'à lors contraints d'utiliser différentes technologies pour optimiser les prix, configurer des offres et réaliser des devis. La solution combinée de PROS et de Cameleon permettra d'optimiser deux éléments clés du processus de vente, en fournissant à la fois une offre d'automatisation et d'optimisation puissante grâce à un niveau*

d'analyse du Big Data exceptionnel, et des outils d'exécution assurant des avantages concurrentiels forts aux commerciaux

Éléments complémentaires concernant le projet d'acquisition

Selon les termes de la transaction, PROS déposera un projet d'offre publique d'achat pour acquérir la totalité des titres en circulation de Cameleon. L'offre de PROS sera déposée auprès de l'Autorité des marchés financiers (AMF) le 31 Octobre 2013 au plus tard. La réalisation de la transaction est soumise à la condition de l'apport à l'offre d'un nombre d'actions tel que PROS détienne au moins 65% du capital de Cameleon (incluant les engagements d'apports de l'IRDI, SOPROMEC et le management) sur une base non diluée, ainsi qu'à la décision de conformité de l'AMF sur ce projet d'offre. En cas de succès, la transaction sera finalisée au cours du premier trimestre 2014. Les documents de l'offre, ainsi que des informations additionnelles sur l'offre, seront soumis à l'AMF conformément à la réglementation française. Les actionnaires de Cameleon sont invités à lire attentivement tous les documents de l'offre avant de prendre toute décision relative à l'offre publique d'achat. PROS a l'intention de lancer une procédure de retrait obligatoire s'il atteint le seuil de 95% après la réalisation de l'offre.

Bellot Mullenbach & Associés a été nommé par le conseil d'administration de Cameleon comme expert indépendant. L'expert a confirmé le caractère équitable de l'offre, y compris dans le cadre d'un retrait obligatoire. PROS a été conseillé par Bryan, Garnier & Co (qui est également banque présentatrice et garante de l'offre) et par le cabinet d'avocats TaylorWessing. Cameleon Software était pour sa part conseillé par Financière Cambon et le cabinet d'avocats De Pardieu Brocas Maffei.

PROS commentera les bénéfices stratégiques de l'acquisition proposée de Cameleon Software lors de la conférence téléphonique précédemment planifiée pour les résultats du troisième trimestre 2013, le 4 Novembre 2013.

PROS Holdings tiendra une conférence téléphonique le lundi 4 novembre 2013 à 16h30 EST afin de discuter de ses résultats financiers du troisième trimestre ainsi que des perspectives d'activité. Au cours de cette conférence, l'équipe dirigeante donnera de plus amples détails quant aux avantages stratégiques induits par la future acquisition de Cameleon Software. Pour rejoindre cette conférence téléphonique, composez le (800) 510-9691 (gratuit) ou le (617) 614-3453, puis entrez le code d'accès 36343579. Vous pourrez également accéder en direct à la vidéo de cette conférence en passant par la section « Investor Relations » du site www.pros.com.

A l'issue de cette conférence, un enregistrement sera disponible dans la section « Investor Relations » du site www.pros.com. Une rediffusion téléphonique sera également disponible jusqu'au 11 novembre 2013 au (888) 286-8010 (gratuit) ou au (617) 801-6888 avec le code d'accès 76792426. ».

▪ **Communiqué du 31 octobre 2013 : « Chiffre d'affaires du troisième trimestre 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 troisième trimestre 2013.

Le chiffre d'affaires consolidé provisoire du troisième trimestre 2013 est de 2,85M€, contre un chiffre d'affaires de 2,07M€ sur le troisième trimestre 2012, soit une progression de +38% sur la période.

Le chiffre d'affaires s'établit à 8,98M€ sur les 9 premiers mois de l'année 2013, contre 7,24M€ sur la même période de l'exercice précédent, soit une croissance de +24%.

(M€)	T3 2013	T3 2012
Revenu Logiciel	1,46	1,36
Revenu Services Associés	1,39	0,72
Total Chiffre d'Affaires T3	2,85	2,07
<i>(Données provisoires-Non auditées)</i>		

(M€)	T1-T3 2013	T1-T3 2012
Revenu Logiciel	4,96	5,26
Revenu Services Associés	4,02	1,99
Total Chiffre d'Affaires 9 mois	8,98	7,24
<i>(Données provisoires-Non auditées)</i>		

Jacques Soumeillan, PDG de Cameleon Software, a déclaré « Ce trimestre est dans la lignée de la performance semestrielle du groupe. Elle confirme la dynamique de développement de Cameleon Software au sein du marché du CPQ. En parallèle de cette tendance, on note la concentration en cours dans le secteur du CPQ. A ce titre, l'offre publique d'achat amicale de PROS sur Cameleon Software va permettre la combinaison des solutions leaders du marché du CPQ de Cameleon avec les applications Big-Data de PROS afin de bâtir une solution d'optimisation des ventes unique, de bout en bout, permettant de stimuler la croissance des ventes. Nous avons la conviction que cette opération est une opportunité unique pour renforcer nos différentiateurs technologiques, élargir rapidement notre force de frappe commerciale et marketing, pérenniser notre savoir-faire et apporter encore plus valeur à nos clients. »

La société précise que son point mort prévisionnel pour l'exercice 2013 se situerait aux alentours de 11,3M€. ».

2. ATTESTATION DE LA PERSONNE RESPONSABLE DE L'INFORMATION RELATIVE A CAMELEON SOFTWARE

« J'atteste que le présent document qui a été déposé le 13 novembre 2013 auprès de l'Autorité des marchés financiers, et qui sera diffusé au plus tard la veille du jour de l'ouverture de l'offre, comporte l'ensemble des informations requises par l'article 231-28 du règlement général de l'Autorité des marchés financiers et par l'instruction n°2006-07 du 25 juillet 2006, dans le cadre de l'offre publique d'achat initiée par PROS Holdings Inc. et visant les actions et les bons de souscription d'actions remboursables de Cameleon Software. Ces informations sont, à ma connaissance, conformes à la réalité et ne comportent pas d'omission de nature à en altérer la portée. »

Monsieur Jacques Soumeillan
Président Directeur Général de Cameleon Software