

Casio crée de nouvelles façons de distribuer et monétiser ses logiciels avec Thales Sentinel

Fabricant international d'électronique grand public et d'équipement professionnel, Casio a introduit la digitalisation au sein de son activité, en démarrant avec un modèle de distribution de licences logicielles pour ses célèbres calculatrices scientifiques. De la même façon que la technologie a évolué, le marché et les besoins des utilisateurs ont évolué aussi. Pour répondre à ces nouveaux besoins et monétiser au mieux ses logiciels, Casio a choisi Thales pour l'accompagner dans sa transformation numérique.

La salle de classe traditionnelle avec des calculatrices physiques dans les mains des étudiants et du matériel pédagogique physique pour les enseignants, s'est transformée en une salle de classe numérique où les méthodes d'apprentissage sont basées sur le logiciel. Casio fournit des logiciels de simulation de calcul que les enseignants utilisent en classe comme outil pédagogique. Les ordinateurs portables et tablettes deviennent partie intégrante des salles de classe et, dans certains pays, les étudiants et enseignants ont remplacé la calculatrice physique par un logiciel de calcul.

Défis

- **Favoriser la croissance de l'activité avec des nouveaux modèles de licences :** « Notre principale activité reste le hardware », explique Satoh Tomoaki, General Manager, Product Planning Department, Educational Computer Business Unit Business Strategy Headquarters pour Casio. « Mais la transformation vers des modèles économiques de type software est déjà en cours et cette tendance va s'accroître. Nous devons trouver une manière d'élargir et d'étoffer notre activité pour

nous développer sur ces nouveaux marchés. Et nous devons également faire évoluer nos produits « de simulateurs de calcul pour enseignants » à « des outils pédagogiques pour étudiants ». « En même temps, il nous est apparu nécessaire de monétiser nos logiciels via la licenciation. »

- **Personnaliser les offres pour approcher de nouveaux marchés :** Casio proposait ses calculatrices et ses logiciels de calcul avec une licence perpétuelle, alors que nos concurrents offraient leurs logiciels gratuitement. Pour différencier la valeur de ses logiciels par rapport à la concurrence, Casio savait qu'il lui était essentiel de proposer des essais gratuits et de personnaliser les contenus des licences commerciales pour que chaque utilisateur et chaque marché puisse y trouver ce dont il avait besoin.
- **Proposer une distribution électronique des logiciels :** Pour répondre aux besoins des salles de classe modernes, Casio devait également faire évoluer son business model. L'enjeu était de passer d'une entreprise qui délivre des licences perpétuelles pour ses logiciels de calcul sur CD-ROM, à une entreprise qui fournit tout un éventail d'options de licences et de téléchargements via le web. « Nous devons trouver une solution pour que les utilisateurs puissent acheter et télécharger les logiciels de calcul en ligne, étant donné que la plupart d'entre eux utilisent un ordinateur portable ou une tablette et n'ont pas de lecteur de CD-Rom », raconte Satoh Tomoaki.

CASIO

“ Nous avons choisi Sentinel RMS et Sentinel EMS, car, en comparant Thales aux solutions concurrentes, Sentinel sortait du lot. C'était les solutions les plus rentables parmi celles étudiées et les prix des licences étaient les plus intéressants. Sentinel était facile à installer et l'assistance technique de Thales était vraiment impliquée dans la réussite du projet. Cela a facilité le processus complexe que représente la mise en place d'une solution de gestion des licences.”

— Tomoaki Satoh, General Manager, Product Planning Department, Educational Computer Business Unit, Casio



Solutions

Avec l'équipe de Consultants Sentinel de Thales, Satoh Tomoaki a alors formé une équipe polyvalente ayant pour mission de définir les besoins de Casio et d'évaluer les différentes technologies de distribution de licences disponibles sur le marché. L'équipe comprenait des employés venant de différents services : développement produit, planification produit, spécifications, conception des interfaces utilisateur, conception logicielle, etc. Des employés des ventes, de la comptabilité et des systèmes internes étaient également impliqués.

Après mûre réflexion, Casio a choisi Sentinel RMS pour offrir une distribution des licences souple et sécurisée, adaptée aux besoins de chaque client. L'entreprise a également opté pour Sentinel EMS pour gérer les opérations de back-office liées à la distribution des licences, les téléchargements de logiciels, les activations et le reporting.

L'ensemble du processus a duré environ 10 mois, de la définition des spécifications, à l'évaluation des fournisseurs et jusqu'à la mise en place complète de Sentinel. Les cinq premiers mois ont été consacrés à l'évaluation des différents produits disponibles et aux discussions en interne avant la signature du contrat avec Thales. Thales a alors fourni l'environnement de développement et de test, et à partir de là, il a fallu trois mois pour mettre en place Sentinel RMS et Sentinel EMS et ajouter des options de licences supplémentaires. Les deux derniers mois ont été dédiés à la finalisation des autorisations de vente des licences via les canaux de vente existants, ainsi qu'au développement du site web pour la distribution électronique.

Résultats

- **Éventail élargi d'options de monétisation :** La mise en place de Sentinel RMS et EMS a permis à Casio d'offrir une plus grande variété de modèles de licences pour son logiciel de calcul scientifique, notamment des versions d'essai de 90 jours et des modèles de licence annuelle ou pluriannuelle. Avec les versions d'essai, les utilisateurs comprennent les avantages du logiciel, et peuvent décider en toute connaissance de cause de passer à la version payante. Ensuite, selon leurs préférences personnelles, ils peuvent choisir une licence d'un an ou de plusieurs années pour utiliser le logiciel. De plus, grâce aux solutions Sentinel, l'offre de Casio inclut également l'extension de la date de validité des licences.
- **Part de marché accrue :** Sentinel a permis à Casio de proposer des licences pour son logiciel de calcul, qui soient attrayantes et adaptées à chaque marché et chaque programme. « Avec Sentinel, nous sommes plus compétitifs et nous augmentons notre chiffre d'affaires », précise Tomoaki. « Depuis le déploiement de Sentinel et la possibilité de personnaliser les licences, nous avons pu, par exemple, lancer la distribution de notre logiciel auprès des étudiants des pays Scandinaves, un marché dans lequel nous n'avions jamais pu percer auparavant. »
- **Expérience client optimisée :** Sentinel a aidé Casio à passer d'une distribution de logiciels sur CR-Rom à un business model en libre-service pour le client. Les clients de l'entreprise peuvent maintenant acheter, télécharger, activer et renouveler leur logiciel de calcul scientifique sur le site web de Casio. L'expérience client s'en trouve énormément améliorée tout comme l'efficacité opérationnelle de Casio.

Défis

- Favoriser la croissance de l'activité avec des nouveaux modèles de licences
- Personnaliser les offres pour approcher de nouveaux marchés
- Proposer une distribution électronique des logiciels

Solutions

- Sentinel RMS pour une distribution souple et sécurisée des licences
- Sentinel EMS pour les opérations de gestion des licences et de reporting

Résultats

- Éventail élargi d'options de monétisation
- Part de marché accrue
- Expérience client optimisée
- Opérations rationalisées

« Grâce à la technologie avancée et la solide expérience de Thales, nous pouvons dorénavant approcher de nouveaux marchés, donner le contrôle à nos clients, rationaliser notre processus de gestion des commandes, améliorer notre efficacité et réduire nos coûts opérationnels », explique Satoh Tomoaki. « Nous sommes impatients de continuer sur notre lancée et nous développer ensemble grâce à cette collaboration. »

Projets pour l'avenir

Lorsqu'on demande quels sont les futurs projets de Casio, Satoh Tomoaki répond : « Notre prochain objectif est d'intégrer les opérations de gestion de licences Sentinel EMS à nos autres systèmes de back-office pour automatiser entièrement les processus d'achat, d'activation et de mise à jour. Ensuite, comme nos logiciels et nos services web évoluent sans cesse, nous allons probablement tester la solution Sentinel pour les licences cloud ».

À propos de Thales

Les personnes à qui vous accordez confiance pour protéger votre vie privée font confiance à Thales pour protéger leurs données. En matière de sécurité des données, les entreprises sont confrontées à un nombre croissant de moments décisifs. Qu'il s'agisse de mettre en place une stratégie de chiffrement, de passer au cloud ou de respecter les obligations de conformité, vous pouvez compter sur Thales pour sécuriser votre transformation numérique.

Une technologie décisive pour des moments décisifs.