

Modèle de Stratégie de Gestion des Données de Référence

Élaborer une Stratégie de Gestion des Données de Référence

Le modèle de stratégie de gestion des données de référence fournit un cadre complet pour aider les organisations à établir et à maintenir un programme de gestion des données de référence (Master Data Management - MDM) robuste. Dans un monde où les décisions sont de plus en plus pilotées par les données, il est essentiel pour les entreprises d'identifier leurs objectifs stratégiques et de les aligner avec une stratégie MDM efficace.

Ce modèle souligne l'importance d'évaluer les données existantes, d'identifier les entités critiques de données de référence, et de définir des exigences MDM spécifiques adaptées aux besoins de l'organisation. Il guide également les utilisateurs dans la sélection des outils MDM appropriés et la mise en œuvre efficace de la solution, en assurant une intégration fluide entre les systèmes. Enfin, il met l'accent sur le suivi et l'évaluation continus des performances du programme MDM, permettant aux organisations de mesurer les résultats et de prendre des décisions éclairées pour une amélioration continue.

Étapes pour créer votre stratégie MDM :

- **1** Identifier vos objectifs métier
- **2** Évaluer vos données actuelles
- **3** Identifier vos données de référence
- **4** Définir vos exigences MDM
- **5** Sélectionner une solution MDM
- **6** Implémenter votre solution MDM
- **7** Suivre et améliorer votre solution MDM

1

Identifier vos objectifs métier

Avant de définir une stratégie de gestion des données de référence (MDM) efficace, vous devez comprendre clairement les objectifs métier de votre organisation. La définition de ces objectifs constitue la base d'un système aligné sur la vision de votre entreprise et orienté vers des résultats spécifiques et favorisant la croissance et l'efficacité.

Les objectifs métier peuvent aller de l'amélioration de la qualité des données et de la sécurité des données, à l'augmentation de l'efficacité opérationnelle, au respect des réglementations, ou encore à l'obtention d'un avantage concurrentiel grâce à l'analyse avancée. Votre stratégie MDM peut viser un objectif unique ou une combinaison de plusieurs.

Avant de vous lancer dans la mise en œuvre technique du MDM, prenez du recul et évaluez les priorités organisationnelles. Cette compréhension globale est essentielle, car elle orientera vos efforts tout au long de la création et du déploiement de votre stratégie MDM.

Questions à se poser :

1

Quels problèmes métier cherchez-vous à résoudre grâce à une stratégie MDM (par exemple, réduction de la redondance des données, amélioration de la cohérence, prise de décision plus rapide grâce aux données, etc.) ?

2

Quels domaines de données souhaitez-vous gérer (par exemple, données client, données produit, actifs, localisation, employés, etc.) ?

3

Existe-t-il des réglementations sectorielles ou exigences de conformité que votre stratégie MDM doit prendre en compte ?

4

En quoi votre stratégie MDM soutiendra-t-elle la stratégie globale et les objectifs de votre entreprise ?

5

Comment pensez-vous qu'une stratégie MDM améliorera l'efficacité ou la performance de vos processus opérationnels ?

6

De quelle manière une stratégie MDM contribuera-t-elle à vos objectifs de service client et de gestion de la relation client (CRM) ?

7

Quelles sont vos attentes en matière de retour sur investissement (ROI) après la mise en œuvre d'une stratégie MDM, et comment allez-vous le mesurer ?

8

Quels risques ou défis anticipez-vous lors de la mise en œuvre d'une stratégie MDM, et comment envisagez-vous de les atténuer ?

Cliquez ici pour obtenir une analyse gratuite du ROI

2

Évaluer l'état actuel de vos données

Avant de pouvoir établir efficacement une stratégie de gestion des données de référence (MDM), il est essentiel de comprendre l'état actuel de vos actifs de données et la manière dont ils sont gérés.

Cela implique de recenser les types de données traités par votre organisation, de comprendre où et comment ces données sont stockées, ainsi que d'identifier les principales façons dont elles sont utilisées. Il convient également d'évaluer la qualité et la sécurité de vos données, de définir les rôles et responsabilités des personnes qui les manipulent, et d'examiner la scalabilité de votre infrastructure de données actuelle.

Ce diagnostic global de votre environnement de données servira de base pour votre stratégie MDM, vous permettant d'identifier les lacunes, d'anticiper les défis et d'aligner la stratégie MDM avec vos objectifs métier.

Questions à se poser :

1

Quels types de données possédez-vous (par exemple, données client, données produit, données fournisseur, etc.) ?

2

Où vos données sont-elles stockées (bases de données, stockage dans le cloud, etc.) ?

3

Comment ces données sont-elles actuellement utilisées (analytique, efficacité opérationnelle, etc.) ?

4

Quels sont les points de douleur actuels dans la gestion et l'exploitation de ces données ?



5

Qui sont les parties prenantes clés en charge de ces données, et quels sont leurs rôles ?

6

Comment la qualité des données est-elle actuellement assurée ?
Rencontrez-vous des problèmes d'exactitude, de cohérence ou de doublons ?

7

Quelles mesures de sécurité des données sont en place actuellement ?
Existe-t-il des vulnérabilités ou des problèmes de conformité ?

8

Votre infrastructure actuelle est-elle capable de gérer le volume, la vitesse et la variété des données ?

9

Quel est le niveau d'intégration entre les différentes sources et systèmes de données ?

10

Rencontrez-vous des difficultés concernant l'accessibilité des données ou le partage des données entre services ?

11

Dans quelle mesure votre infrastructure de données actuelle est-elle évolutive, au regard de vos plans de développement futurs ?

3

Identifier vos données de référence

Les données de référence constituent le cœur de votre organisation ; ce sont les ensembles cohérents et uniformes d'identifiants et d'attributs enrichis qui décrivent les entités clés de l'entreprise. Cela inclut les produits, les clients, les fournisseurs, les sites, les relations hiérarchiques, etc.

Identifier les données de référence critiques pour vos opérations et vos processus décisionnels est essentiel pour mettre en place une stratégie MDM efficace.

Il ne s'agit pas uniquement d'identifier les données elles-mêmes, mais aussi de comprendre leurs interrelations et leur qualité, tout en évaluant leur rôle dans les processus métier. Cette compréhension permet de mettre en œuvre des politiques de gouvernance des données, de garantir leur exactitude et de renforcer la sécurité, transformant les données en un véritable atout stratégique.

Questions à se poser :

1

Quelles données sont essentielles au fonctionnement de votre entreprise et à vos processus décisionnels ?

2

Existe-t-il des types de données qui influencent significativement vos stratégies ou décisions ?

3

Comment chaque catégorie de données contribue-t-elle à l'atteinte de vos objectifs métier ?

4

Quels domaines de données nécessitent une attention et une gestion immédiates (clients, produits, employés, etc.) ?



5

Quels types de données ont un impact significatif sur l'efficacité opérationnelle et la performance de l'entreprise ?

6

Existe-t-il des données qui, une fois améliorées, pourraient considérablement optimiser les processus métier où l'expérience client ?

7

L'importance de vos données varie-t-elle selon les départements ou les fonctions au sein de votre organisation ?

8

Certaines données sont-elles soumises à des exigences réglementaires ou de conformité spécifiques ?

9

Anticipez-vous des besoins futurs ou des changements dans votre entreprise qui pourraient modifier l'importance de certains types de données ?

10

Comment les évolutions de votre secteur (avancées technologiques, nouvelles réglementations, etc.) pourraient-elles affecter vos besoins en matière de données de référence ?

4

Définir vos exigences MDM

Concevoir une stratégie de gestion des données de référence (MDM) exige de bien comprendre les attentes spécifiques de votre organisation vis-à-vis d'une solution MDM. Ces exigences doivent être définies en fonction des besoins propres à votre entreprise, de votre paysage de données et de vos objectifs métier.

Questions à se poser :

1

Que doit permettre votre solution MDM (gestion de la qualité des données, gouvernance des données, etc.) ?

2

Quels types de données la solution MDM doit-elle prendre en charge (structurées, non structurées, semi-structurées) ?

3

Comment la solution MDM doit-elle gérer la gouvernance des données (définition et application des règles métier, gestion des droits d'accès, workflows) ?

4

Quels sont vos besoins en matière de gestion de la qualité des données (nettoyage, validation, déduplication, etc.) ?

5

Comment l'intégration des données peut-elle soutenir votre solution MDM (processus ETL, API, connecteurs vers d'autres systèmes) ?

6

Quel niveau de scalabilité attendez-vous de votre solution MDM pour accompagner la croissance de votre entreprise et l'augmentation du volume de données ?

7

Compte tenu de vos exigences en matière de conformité réglementaire, comment la solution MDM doit-elle gérer la sécurité et la confidentialité des données ?

8

Quelles fonctionnalités de reporting et d'analyse la solution MDM doit-elle offrir ?

9

Quel est votre coût total de possession (TCO) estimé pour la solution MDM ? Prenez en compte les licences, l'implémentation, la formation, la maintenance et les mises à jour.

10

Avez-vous une préférence pour une solution cloud, on-premise (sur site) ou hybride ? Pour quelles raisons ?

11

Quel niveau de support client attendez-vous de votre fournisseur MDM (support 24/7, support en ligne, portail en libre-service, etc.) ?

Sélectionner une solution MDM

Choisir une solution MDM adaptée à vos besoins métier est une étape déterminante dans le succès de votre stratégie. Pour vous aider à naviguer dans cette phase, nous avons listé les fonctionnalités clés à rechercher ainsi qu'une approche structurée pour évaluer les solutions du marché.

Fonctionnalités clés à rechercher dans une solution MDM :

Une bonne solution MDM peut transformer votre organisation : amélioration de la cohérence des données, respect de la conformité et optimisation de la prise de décision. Ces fonctionnalités doivent être sérieusement prises en compte.

1

Gouvernance des données

Fonctionnalités permettant de définir et d'appliquer les règles métier, les workflows et les droits d'accès aux données.

2

Intégration des données

Capacité à ingérer, traiter et exporter les données provenant de multiples sources de manière unifiée.

3

Sécurité et conformité

Mesures de sécurité robustes pour la protection des données et fonctionnalités permettant de répondre aux exigences réglementaires.

4

Support et formation

Documentation complète, ressources de formation et support client pour garantir une adoption fluide et une utilisation continue.

5

Gestion de la qualité des données

Fonctionnalités complètes de nettoyage, de déduplication, de validation et d'enrichissement pour maintenir la qualité des données de référence.

6

Scalabilité

Capacité à gérer des volumes de données croissants et à supporter un nombre croissant d'utilisateurs sans perte de performance

7

Ergonomie

Interface intuitive permettant à des utilisateurs de différents niveaux techniques de naviguer et d'utiliser efficacement la solution.

Comment évaluer une solution MDM

L'évaluation des solutions MDM doit suivre une approche structurée, permettant une analyse objective des capacités de chaque solution en fonction de vos besoins métier. Voici le processus recommandé :

Étapes clés de l'évaluation :

En suivant cette approche, vous serez mieux armé pour choisir une solution MDM réellement adaptée à vos besoins spécifiques et à vos objectifs stratégiques.

1

Définir vos critères d'évaluation

Élaborez une grille d'évaluation basée sur vos exigences MDM et les fonctionnalités clés identifiées précédemment.

2

Rechercher et présélectionner des solutions

Analysez le marché et sélectionnez les solutions MDM qui semblent répondre à la majorité de vos critères.

3

Demander des démonstrations et des essais

Contactez les fournisseurs présélectionnés pour organiser des démos ou obtenir des versions d'essai. Cela vous permettra de tester les fonctionnalités dans des cas d'usage réels.

4

Consulter les experts

Des analystes reconnus comme Gartner, Forrester, IDC ou SoftwareReviews évaluent les solutions MDM selon différents cas d'usage. Leurs recommandations peuvent vous guider.

5

Analyser les avis clients et études de cas

Recherchez les retours d'expérience d'autres entreprises, notamment celles de votre secteur ou avec des besoins similaires.

6

Évaluer le coût total de possession (TCO)

Prenez en compte tous les coûts liés à chaque solution : achat initial, implémentation, maintenance, formation et évolutions futures.

7

Attribuer une note à chaque solution

À partir des démonstrations, essais, avis et analyses de coûts, attribuez une note à chaque solution selon vos critères. Cette évaluation objective facilitera la prise de décision.

Questions à poser lors de la démonstration d'une solution MDM

La démonstration d'une solution MDM est une excellente occasion de valider ses fonctionnalités, son ergonomie et ses performances. C'est aussi souvent le premier contact direct avec l'équipe qui pourrait devenir votre partenaire technologique. Voici quelques questions pertinentes à poser pour vous assurer que la solution répond bien à vos besoins métier :

1

Intégration des données: Comment la solution gère-t-elle l'intégration des données? Peut-elle se connecter facilement à nos systèmes existants?

2

Qualité des données: Pouvez-vous montrer comment la solution identifie, nettoie et prévient les doublons ou les erreurs dans les données ?

3

Gouvernance des données: Comment les règles de gouvernance sont-elles définies et appliquées dans la solution? Pouvons-nous personnaliser ces règles selon nos exigences métier ?

4

Scalabilité: Dans quelle mesure la solution peut-elle évoluer en volume de données et en nombre d'utilisateurs? Avez-vous des exemples ou des indicateurs de performance à ce sujet?

5

Sécurité et conformité: Quelles sont les fonctionnalités de sécurité et de conformité intégrées à la solution? Pouvez-vous illustrer comment ces mécanismes fonctionnent concrètement?

6

Ergonomie: La solution est-elle facile à utiliser pour des profils variés (techniques et non techniques)? Pouvez-vous nous présenter l'interface utilisateur et nous montrer comment réaliser les tâches les plus courantes?

7

Support et formation: Quel type de support et de formation proposez-vous pour l'implémentation et l'usage continu? Disposez-vous d'une base de connaissances ou de ressources en libre-service? Avez-vous une équipe dédiée à la réussite client?

8

Personnalisation et extensibilité: Dans quelle mesure la solution peut-elle être adaptée à nos besoins spécifiques? Proposez-vous des API ou d'autres moyens d'extension de la solution?

9

Feuille de route: Quelle est la feuille de route de développement de la solution? À quelle fréquence publiez-vous des mises à jour ou de nouvelles fonctionnalités ?

10

Coût et retour sur investissement (ROI): Pouvez-vous nous fournir une ventilation claire de tous les coûts associés à la solution? Disposez-vous de données ou d'études de cas illustrant le ROI obtenu par d'autres clients?

Ces questions vous aideront à évaluer plus en profondeur la capacité de la solution à répondre à vos besoins actuels et futurs. L'objectif est de choisir une solution qui accompagne votre croissance et vos ambitions.

Téléchargez ici le guide de sélection d'une solution MDM

Semarchy

6

Implémenter votre solution MDM

Une fois la solution MDM la plus adaptée sélectionnée, l'étape suivante consiste à l'implémenter au sein de votre organisation. Cette phase est critique et nécessite une planification rigoureuse prenant en compte la configuration, la migration des données, la formation des utilisateurs et bien plus encore.

Configuration

1

Comment allez-vous configurer la solution MDM pour l'aligner avec vos processus métier?

2

Quelles règles métier et quels workflows doivent être définis dans le système?

3

Comment la solution sera-t-elle intégrée aux autres systèmes de votre environnement IT?

Migration des données

4

Quel est votre plan pour la migration des données?

5

Comment allez-vous garantir la qualité des données pendant la migration?

6

Quelles mesures seront mises en place pour assurer la sécurité des données pendant le processus de migration?

7

Comment allez-vous gérer les éventuels temps d'arrêt pendant la migration?

Formation des utilisateurs et gestion du changement

8

Comment prévoyez-vous de former vos utilisateurs à la nouvelle solution MDM?

9

Quels supports et ressources seront mis à disposition pour la formation ? (ex. : manuels utilisateurs, vidéos de formation, webinaires, etc.)

10

Comment allez-vous gérer la résistance au changement et favoriser l'adoption de la solution par les utilisateurs?

11

Avez-vous prévu un plan pour mettre à jour la formation à mesure que la solution évolue ?

Gestion de l'implémentation MDM:

12

Avez-vous établi un calendrier de projet avec des jalons et livrables clairement définis?

13

Comment assurerez-vous la communication entre toutes les parties prenantes pendant la mise en œuvre?

14

Comment comptez-vous gérer les problèmes ou obstacles potentiels qui pourraient survenir au cours de l'implémentation?

En répondant à ces questions, vous serez en mesure de créer un plan d'implémentation solide qui garantira un déploiement fluide de votre solution MDM et posera les bases de son succès dans votre organisation.

Téléchargez gratuitement le plan Rapid Delivery

7

Suivre et améliorer votre solution MDM

Même après une mise en œuvre réussie, votre stratégie MDM ne doit pas rester figée. Pour garantir qu'elle continue à créer de la valeur et à soutenir vos objectifs métier en constante évolution, vous devez surveiller régulièrement ses performances et l'améliorer en continu.

Cela implique de suivre des indicateurs précis, d'identifier les axes d'optimisation et d'adapter votre stratégie MDM en fonction des évolutions de l'organisation et du paysage des données. Ce processus permet également d'identifier des opportunités d'extension à d'autres domaines de données ou cas d'usage.

Indicateurs de performance

1

Quels indicateurs allez-vous utiliser pour évaluer la performance de votre solution MDM (taux d'exactitude des données, complétude, vitesse d'intégration, disponibilité du système, taux d'adoption utilisateur)?

2

Comment allez-vous collecter et analyser ces métriques?

3

À quelle fréquence seront-elles examinées?

4

Qui sera responsable du suivi et de l'interprétation de ces indicateurs?

Identification des axes d'amélioration

5

Comment allez-vous identifier les points à améliorer dans votre stratégie MDM (audits réguliers, retours des utilisateurs, analyse des indicateurs de performance)?

6

Quel processus mettrez-vous en place pour prioriser et mettre en œuvre ces améliorations?

Amélioration continue et adaptation

7

Quels mécanismes allez-vous instaurer pour favoriser l'amélioration continue de votre solution MDM?

8

Comment votre stratégie MDM s'adaptera-t-elle aux évolutions du contexte métier ou du paysage des données (croissance de l'entreprise, nouveaux types de données, changements réglementaires)?

9

À quelle fréquence votre stratégie MDM sera-t-elle revue et actualisée?

10

Qui sera responsable de garantir l'efficacité continue de la stratégie MDM ?

Formation et support

11

Comment allez-vous garantir que les utilisateurs restent informés des évolutions apportées à la solution et à la stratégie MDM ?

12

Quel type de support continu sera disponible pour les utilisateurs rencontrant des difficultés avec la solution MDM ?

Revue et audits

13

À quelle fréquence prévoyez-vous de réaliser des revues ou audits complets de votre stratégie et de votre solution MDM ?

14

Quelles parties prenantes seront impliquées dans ces revues ou audits, et comment les résultats seront-ils utilisés ?

Le fait de répondre régulièrement à ces questions vous permettra de maintenir votre solution MDM performante, efficace et parfaitement alignée avec vos objectifs métier.

Conclusion

À l'ère du Big Data, disposer d'une stratégie efficace de gestion des données de référence n'est plus une option, mais une nécessité. Elle est la clé pour valoriser vos actifs data, rationaliser vos opérations, améliorer vos prises de décision et stimuler la croissance.

Chez Semarchy, nous comprenons ces enjeux et nous nous engageons à vous aider à concrétiser vos objectifs en matière de gestion des données. Semarchy xDM n'est pas seulement une solution MDM : c'est une plateforme unifiée complète de gestion des données. Elle intègre la gestion des données de référence (MDM), la gestion des données applicatives (ADM) et la gouvernance des données dans une interface conviviale.

Notre plateforme facilite la découverte, la modélisation, la gouvernance, l'enrichissement, la validation et la gestion des données — de manière simple, efficace et évolutive. Nous ne sommes pas seulement un éditeur de logiciel : nous sommes votre partenaire en gestion des données. Notre équipe est à l'écoute de vos besoins spécifiques, adapte notre approche à vos enjeux métier et vous accompagne à chaque étape pour assurer la réussite de votre stratégie data.

Notre méthodologie innovante Rapid Delivery Blueprint vous permet d'obtenir un retour sur investissement en moins de 12 semaines. Cette approche agile et complète accélère la mise en œuvre de vos projets MDM, tout en réduisant les coûts et en augmentant l'efficacité.

Nous avons déjà aidé de nombreuses entreprises à transformer leur gestion des données — et nous sommes prêts à faire de même pour vous.

Donnez à votre entreprise les moyens de disposer des bonnes données, au bon moment.

Ce n'est pas seulement une question de données. C'est une question d'avenir. Avec Semarchy, il s'annonce prometteur.

Prêt(e) à transformer votre stratégie de gestion des données ?

Planifiez une démonstration personnalisée de la plateforme unifiée de données de Semarchy:

Découvrez comment révolutionner votre approche MDM en déployant une solution sur mesure en moins de 10 semaines.

Études de cas et ressources complémentaires

80 % de nos clients l'ont fait – pourquoi pas vous ?

Nous avons utilisé cette approche pour déployer rapidement des centaines de projets MDM personnalisés en moins de 12 semaines. En interne ou via nos partenaires, exploitez plus de dix ans de bonnes pratiques grâce à notre Rapid Delivery Blueprint.

Ressources clés:

Semarchy Rapid Delivery Blueprint
→

<https://www.semarchy.com/rapid-delivery-blueprint/>

Guide indépendant de sélection de solutions MDM
→

Toutes les solutions MDM ne se valent pas. Certaines fonctionnalités sont standards, d'autres font réellement la différence. Lisez l'évaluation d'Henrik Liliendahl pour comparer objectivement les offres.
<https://www.semarchy.com/reports/master-data-management-solution-selection-guide/>

Livre blanc Radiant Advisors – Quatre étapes vers le succès MDM
→

Le MDM n'est plus un simple projet IT : il devient une compétence stratégique. Ce livre blanc présente une approche orientée métier de la gestion des données de référence.
<https://www.semarchy.com/whitepapers/radiant-advisors-whitepaper-4-stages-for-master-data-management-success/>

Études de cas :

Red Wing Shoes



Pour accompagner une croissance rapide, Red Wing a choisi Semarchy pour créer une vue client 360° et améliorer la connaissance client.

<https://www.semarchy.com/clients/red-wing-shoes-2/>

APRIL



Pour une meilleure visibilité sur ses clients, APRIL agrège les données issues de ses filiales via Semarchy, dans une plateforme simple, pertinente et efficace.

<https://www.semarchy.com/clients/april/>

National Student Clearinghouse (NSC)



Face aux défis liés à la gouvernance, aux données de référence et à la qualité des données, NSC a souhaité aligner le MDM sur sa stratégie d'entreprise. L'objectif : améliorer la qualité des informations sur les apprenants, tout en migrant les données depuis des systèmes obsolètes vers le cloud.

<https://www.semarchy.com/clients/national-student-clearinghouse/>

Chipotle Mexican Grill



Pour obtenir une visibilité totale et un contrôle renforcé de sa chaîne d'approvisionnement, Chipotle a adopté Semarchy xDM. La solution leur permet de gérer tout, des ingrédients les plus frais à la fiscalité, la conformité et la gestion de plus de 2 500 établissements.

<https://www.semarchy.com/clients/chipotle/>