

Co-auteurs

Livre Blanc Ajusteo

Master Data Management



Christian Guillaumin
Directeur des Ventes



Laurent Ortola
Architecte Data
Certifié DAMA/CDMP

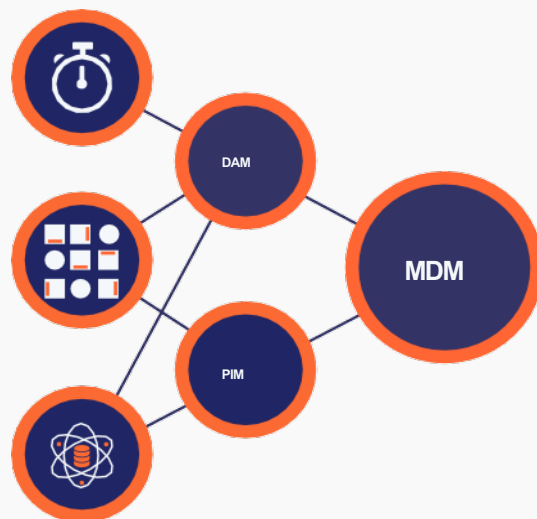
Qu'est-ce que le Master Data Management ?

Véritable précurseur de la transformation digitale et d'une stratégie "Data-Driven", le Master Data Management est la clé de voûte du développement des organisations, et un concept d'avenir dans la gestion des données.

Mais qu'est-ce vraiment le Master Data Management ?

Pourquoi est-il si intéressant de le mettre en place dans votre entreprise ?

Quelles données est-il possible de gérer à travers le MDM ?



Ce livre blanc, issu de nos retours d'expériences vous exposera les bonnes pratiques en la matière ainsi que les clés pour éviter les écueils les plus souvent observés.

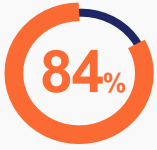


Sommaire

- **Tendances du Marché.**
- **Qu'est-ce qu'une donnée de référence?**
- **Constats concernant les données de références.**
- **Principes du MDM.**
- **Enjeux du MDM.**
- **Gouvernance de Données MDM.**
- **Clés du Succès d'un Projet MDM.**
- **Vision Editeurs MDM.**
- **Vision Clients MDM.**
- **Et vous ?**

Introduction

La maîtrise des données demeure un atout majeur pour l'entreprise souhaitant rester compétitive et pérenne dans un environnement économique en constante évolution.



des projets de transformation digitale échouent en raison de la mauvaise qualité de la donnée.

Source Forbes

De multiples industries ont dû, pour des motifs notamment techniques et juridiques, se focaliser sur la qualité, la validité et la traçabilité des données et des processus de traitement qui leurs sont associés. Ces entreprises ont été amenées à mettre en œuvre des référentiels centralisés, garants de la qualité des données grâce à des progiciels parfois très spécialisés.



des entreprises n'ont pas de stratégie pour la maîtrise et la gouvernance de la donnée.

Source Gartner

La mauvaise qualité des données coûte en moyenne

12% du CA

Source Experian Data Quality

Avec un volume mondial qui double tous les 18 mois, la donnée est un moteur de croissance incontournable : les entreprises qui ont mis en place une data gouvernance incluant la mise en qualité des données peuvent atteindre, en moyenne, une part d'augmentation du chiffre d'affaires non négligeable.

Hélas ce potentiel est largement inexploité, puisque la part des données réellement utilisables au sein des entreprises reste relativement faible.

Les migrations de systèmes (ERP, CRM, etc.), les fusions-acquisitions, ou plus simplement l'élaboration de reporting d'activité, sont souvent des moments révélateurs de problèmes de qualité des données.

L'objectif de ce livre blanc est d'extraire toute la valeur attendue des données ; il faut, dans un premier temps, maîtriser les données appelées les Master Data qui sont la colonne vertébrale des données d'une entreprise.



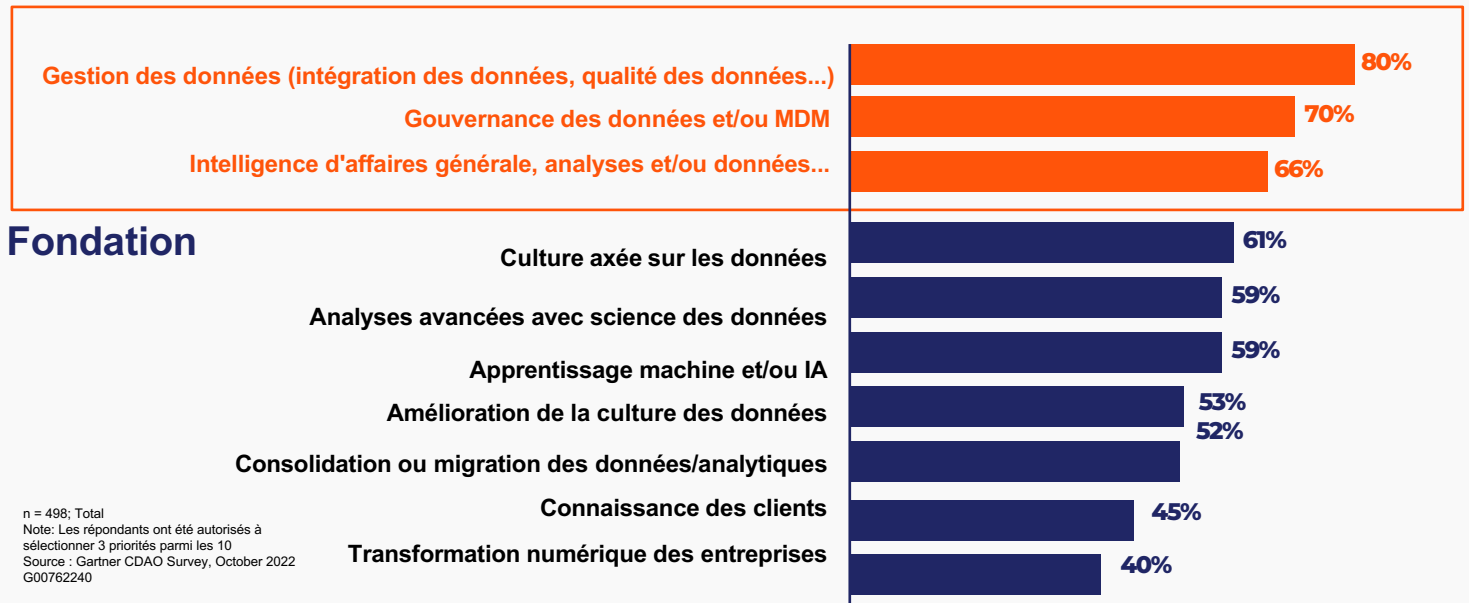
Tendances du Marché

Tendances du Marché

la qualité des données, une priorité des Chief Data Officer en 2024.
CDAO : Chief Data & Analytics Officer (*Directeur des Données et des Analyses*).

Source Gartner

(On ne sait pas ce que concerne cette référence. Si c'est le schéma, il vaudrait mieux l'indiquer après.)





Qu'est qu'une donnée de référence ?

Qu'est-ce qu'une donnée de référence ?

Les données de Références

- sont des données métier uniques et essentielles pour l'activité de l'entreprise et les échanges avec des tiers.
- doivent être identifiables par une description unique, partagées et reconnues comme tel partout dans l'entreprise.
- sont structurantes et critiques pour l'ensemble des activités de l'entreprise.
- doivent être de qualité au regard des usages métiers (complètes, contrôlées, fraîches, fiables, cohérentes, dédoublées, standardisées).
- doivent être regroupées et centralisées dans une solution de type MDM afin de les exposer consolidées sous forme d'une vue unique qui est la source d'alimentation des autres systèmes d'information.
- peuvent être produites par l'entreprise, ou collectées à partir de l'extérieur.
- doivent être protégées et modifiables uniquement par les acteurs autorisés.
- sont utilisées couramment par un grand nombre d'acteurs (internes ou partenaires).
- ont une relative stabilité versus volatiles, comme des données opérationnelles.

Qu'est-ce qu'une donnée de référence ?

Voici des exemples fréquents de Domaines de Données de Références :

Tiers

- Clients / Fournisseurs / Consommateurs / Partenaires.

Produit

- Produit finis (UC / UL) / Kits / Biens / Services.

Organisation

- Départements / Sociétés / Sites / Filiales / Personnes.

Structures Financières

- Centres de coûts / Centres de profits.

A cela s'ajoute généralement par Domaine :

- Une ou plusieurs classifications appelées aussi : hiérarchies, taxonomies, nomenclatures, arbres de classement..., afin d'y ranger les données de référence et parfois, faire porter des informations contextuelles à ces classifications.
- Note importante : Les classifications ne doivent concerner qu'un seul concept métier.

Qu'est-ce qu'une donnée de référence ?

Pour un objet, on distingue

- Les données de référence (Master Data) qui sont les données clés, et qui en général varient peu
- Des autres données dites opérationnelles



Actif



Citoyen



Client



Employé



Compte



Emplacement



Produit



Fournisseur

EXEMPLE DE MASTER DATA

Nom	Email
Date de naissance	Numéro(s) de téléphone
Adresse principale	Passeport

EXEMPLES DONNEES OPERATIONNELLES

Adresse secondaire	Avis produits
Transactions	Données comportementales
Médias sociaux (partages, likes)	Interactions
	Segmentation

EXEMPLE DE MASTER DATA

Identifiants (SKU, GTIN)	Poids
Dimensions	Couleur(s)
Pays d'origine	Matériaux ou ingrédients

EXEMPLES DONNEES OPERATIONNELLES

Prix	Commandes
Inventaire	Ventes/rentabilité
Délai de livraison	Retours



Constats concernant les données de référence

Les données critiques sont dispersées dans des applications et des fichiers disparates, d'où la difficulté :

- d'avoir confiance en la donnée.
- à identifier et partager la donnée de confiance.
- pour l'entreprise de décider rapidement sur des données non qualifiées.

Besoins et complexité croissants

- Demande d'information accrue (ex. consommateur, réglementations, innovations...).
- Multiplication des sources d'information (ex. fournisseur, Data Pool, Open Data, multi métiers...).
- Multiples canaux de distribution / multi consommateurs.
- Augmentation des fusions / acquisitions.
- Elargissement permanente de l'activité.
- Augmentation des volumes à la fois du nombre de clients, de produits, ... mais aussi du nombre d'informations par objet métier.
- Augmentation et complexification des données de référence (de tout type : structurées, semi structurées, non structurées) à gérer.
- Données stockées en différents lieux : internes, cloud, mixte, et donc plus complexes à administrer et maîtriser.
- Données soumises aux différentes réglementations (RGPD...).

Constats concernant les données de référence

- Données soumises à des exigences de qualité : fraîcheur, véracité, pertinence, complétude, exigence clients et partenaires.
- Données de plus en plus partagées en interne et publiées à l'extérieur de l'entreprise (client, partenaire, administration, salarié...) et sur des canaux de plus en plus nombreux.
- Données de plus en plus exploitées en raison de la capacité des outils à traiter :
 - des volumes importants.
 - des données semi structurées et non structurées. (hiérarchisation fautive, puisqu'il s'agit d'exemples d'outils ; il faudrait les aligner autrement)

Coût d'une mauvaise gestion des données de référence

- Qualité des données insuffisante, à titre d'exemple, doublon de client : fraude, mauvais reporting... informations erronées sur fournisseur: impayés...
- Qualité de facturation insuffisante, trop de factures donnant lieu à retraitement (données, produit / tiers erronées).
- Manque de productivité, nettoyage manuel important.
- Manque de réactivité pour lancer un nouveau produit ou mener une campagne marketing ciblée et donc pertinente / performante.

Ces problèmes ont des coûts importants car ils provoquent :

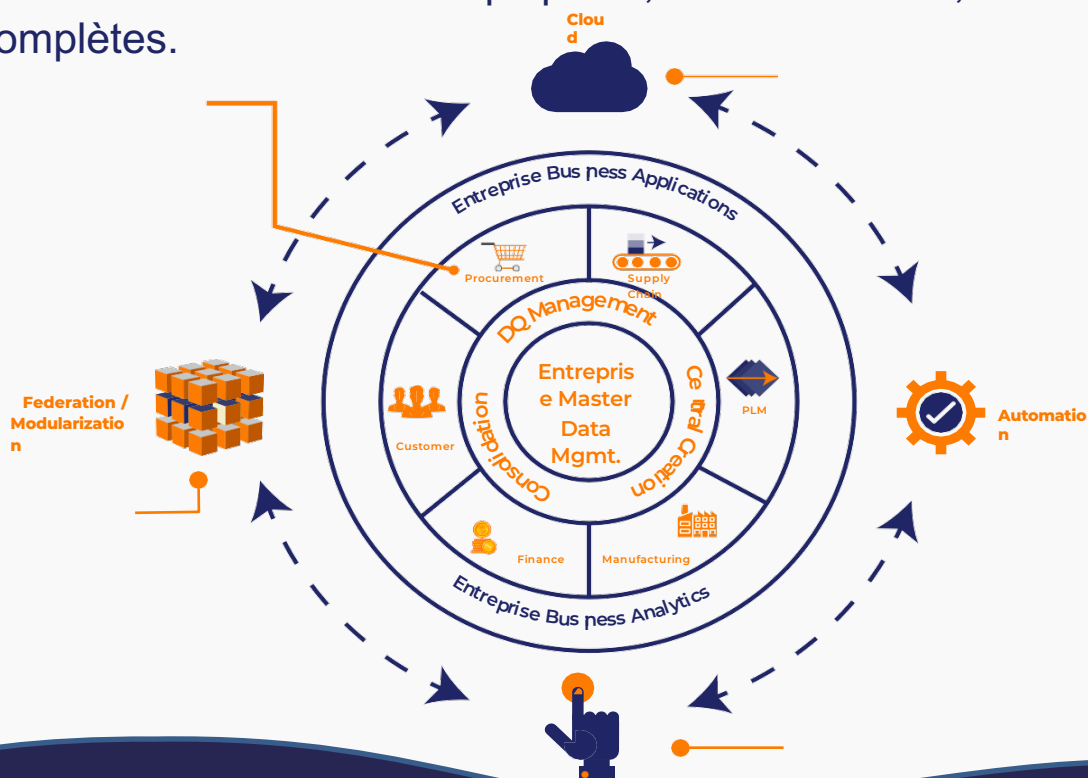
- Des ventes manquées.
- Des clients insatisfaits qui passent à la concurrence.
- Une image de l'entreprise dégradée.
- Une perte de CA inévitable.



Principes du MDM

Principe du MDM

- Le Master Data Management (MDM) est une méthode de traitement des données qui gère les données clés de l'entreprise dites de référence (ex. produit, client, fournisseur, organisation...) et qui permet de partager l'ensemble des données de référence au sein de l'entreprise et vers l'extérieur (ex. client, partenaires...).
- Le Master Data Management (MDM) n'est pas simplement une solution, mais bien une discipline qui touche à la fois à l'organisation, aux processus, aux règles de gestion et également à la technologie.
- L'absence d'une gestion unifiée et maîtrisée des données-clés de l'entreprise, des sources de valeur, se traduit par des pertes d'efficacité, une moindre compétitivité, un accroissement des risques opérationnels et une vision globale de l'activité faussée ou floue. Tout cela a un impact réel sur les résultats et sur la performance opérationnelle et donc financière de l'entreprise ; mais également sur la relation client, quand les données diffusées au travers des différents canaux de distribution sont dupliquées, incohérentes, erronées, incomplètes.





Enjeux du MDM

Enjeux du MDM

La mise en place d'un Projet MDM n'a d'intérêt que s'il apporte une réelle valeur ajoutée pour le métier et contribue à la transformation digitale de l'entreprise.

Aujourd'hui des entreprises de toutes tailles et de tous secteurs, doivent gérer différentes problématiques, métier, référentiels... sans pour autant avoir les ressources humaines et financières nécessaires pour garantir la réussite de leur projet. Nos clients nous demandent régulièrement des conseils pour atteindre des objectifs cibles dictés par des besoins internes, le marché ou par la législation. Mais comment répondre sans avoir un minimum d'éléments sur la qualité des données, sur les processus de mise à jour, les contraintes humaines et systémique ?

Comprendre ses données et en disposer au sein d'un socle de données de qualité sont les facteurs clés de cette excellence. Deux domaines permettent de répondre à ces deux axes : la Data Management et la Data Gouvernance.

D'un côté, la Data Management répond à des enjeux IT de structuration et de contrôle des données afin qu'elles soient accessibles, fiables et uniques pour l'ensemble des processus consommateurs des données (Vente, Achat, Marketing, Digitaux, Analytique, ...).

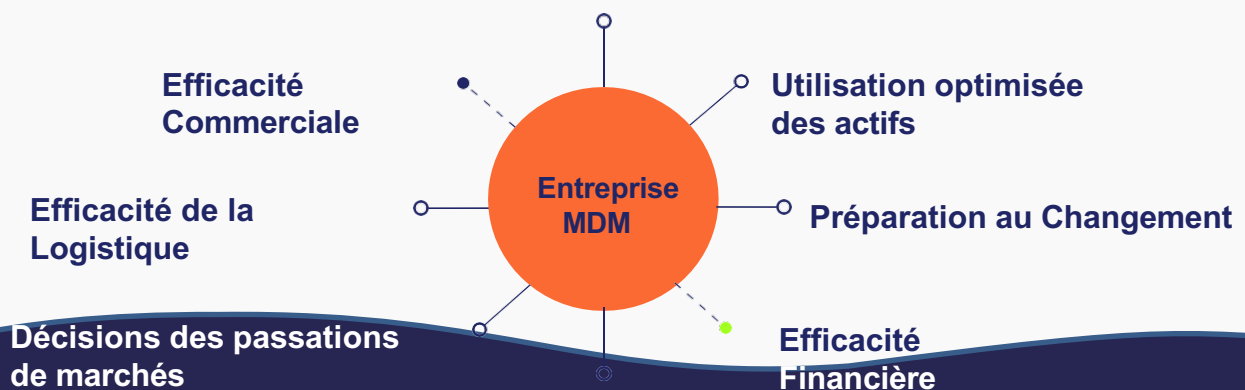
Toutes les données stockées ou transitant par le système d'information de l'entreprise ne sont pas d'importance égale. Le Management des Master Data (MDM) se préoccupe des « données de référence » (Client, Produit, Employé, Structure, ...), pour lesquelles la qualité est primordiale, car la plus transversale à l'ensemble des processus de l'entreprise (Marketing, Vente, Supply Chain, Manufacturing, Finance, ...).

Il est important de noter que la Data Management couvre l'ensemble du cycle de vie d'un actif de données, depuis la création initiale des données jusqu'à leur suppression physique ou logique.

De l'autre côté, la Data Gouvernance répond à des enjeux Business et de stratégie des données. Les enjeux de la gouvernance des données sont de déterminer et de hiérarchiser les apports opérationnels, en termes de CA et rentabilité ainsi que les risques réglementaires en lien avec un niveau des qualités des données.

Le MDM permet une Maîtrise de bout en bout des données de référence, mais également :

- Aligner le vocabulaire, de garantir l'unicité des données, de disposer de données fiables et à jour.
- Garantir la conformité des informations comptables, financières et de sécurité. Le MDM permet également de sécuriser la confidentialité des données (ex. RGPD). Il permet aussi la continuité de service (ex. version de logiciel obsolète).
- Sécuriser l'accès aux données et aux modifications uniquement par les personnes autorisées.
- Intégrer de nouveaux gisements de données et créer une vision centralisée des informations disponibles.
- Rendre ces informations accessibles à toutes les applications, processus et fonctions.
- Améliorer la productivité, l'efficacité opérationnelle, le pilotage de l'activité grâce à la mise à disposition rapide de données fiables et l'élimination des processus manuels. Le MDM permet d'améliorer les campagnes marketing, la gestion du savoir.
- Réduire les coûts de maintenance et d'intégration des données. Le MDM permet de réduire les coûts de mise sur le marché et les coûts de livraison. Il facilite la prise en compte des nouveaux besoins métier, l'ajout et la gestion de nouvelles données et d'entités, de règles, de processus collaboratifs, de rôles, de flux, de reporting.





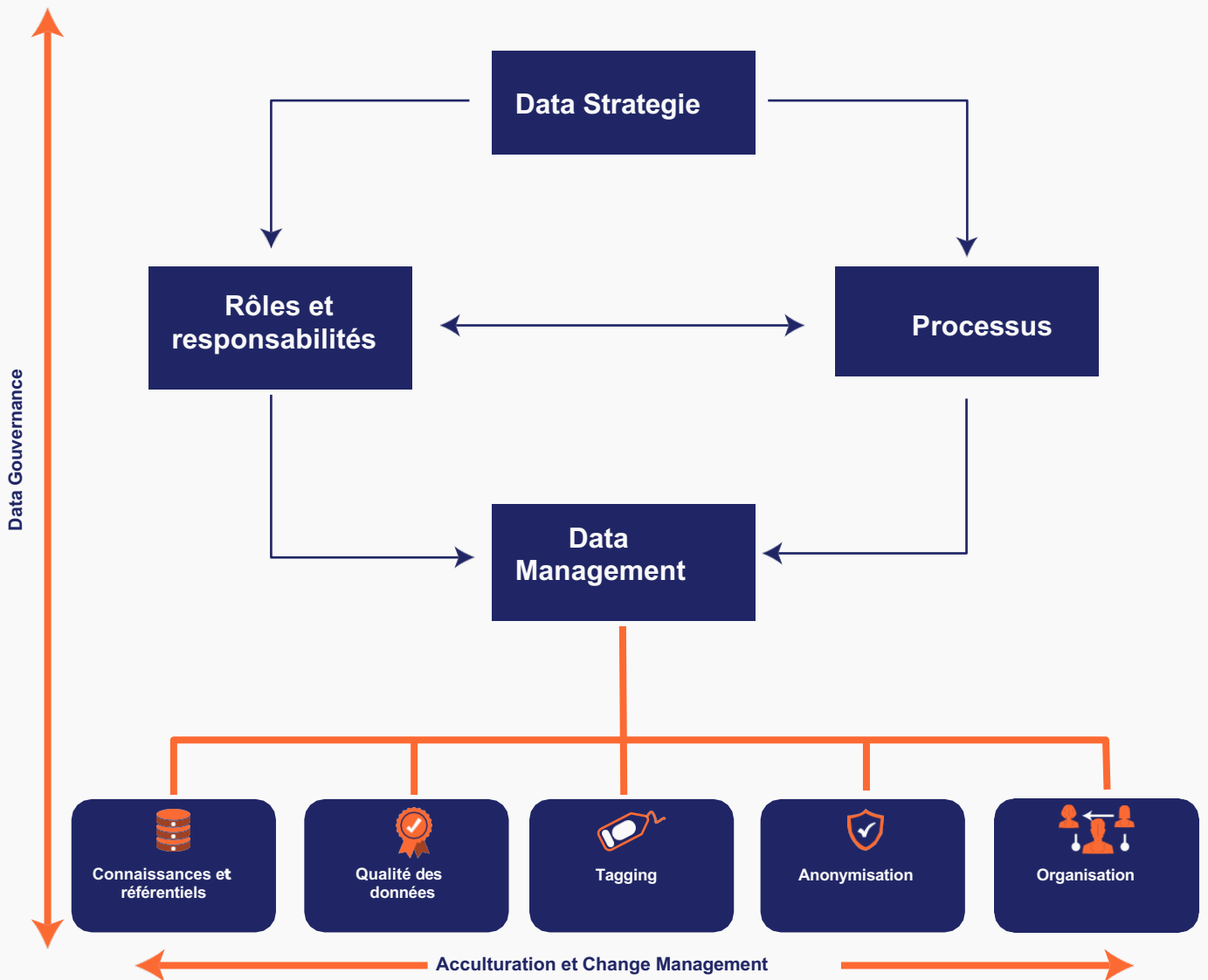
Gouvernance de Données MDM

Enjeux de la gouvernance des données pour un MDM ?

La gouvernance des données est un ensemble de pratiques, de règles de fonctionnement, de rôles et de processus qui facilitent une meilleure gestion de la donnée et d'en extraire sa réelle valeur.

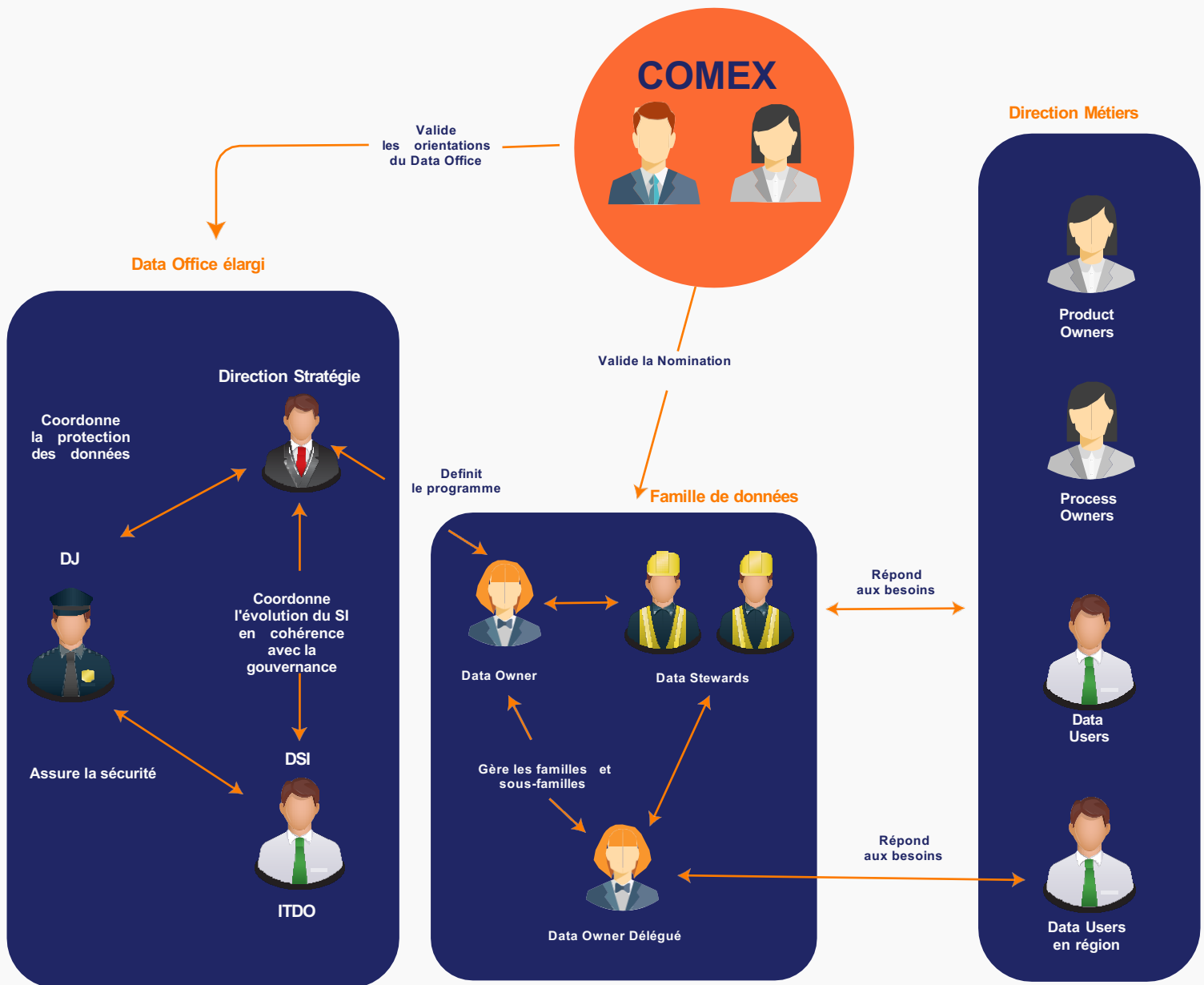
La première étape consiste à définir la politique de gouvernance des données ainsi que les procédures applicables dans le déroulement des futurs chantiers de data management.

Principe de la gouvernance des données pour un MDM



Gouvernance de Données MDM

Le chantier de gouvernance des données doit être piloté à travers une organisation dédiée, composée de ressources IT et métiers. Ces profils ont des rôles et des responsabilités qui favorisent l'appropriation de la gouvernance dans toute l'entreprise.

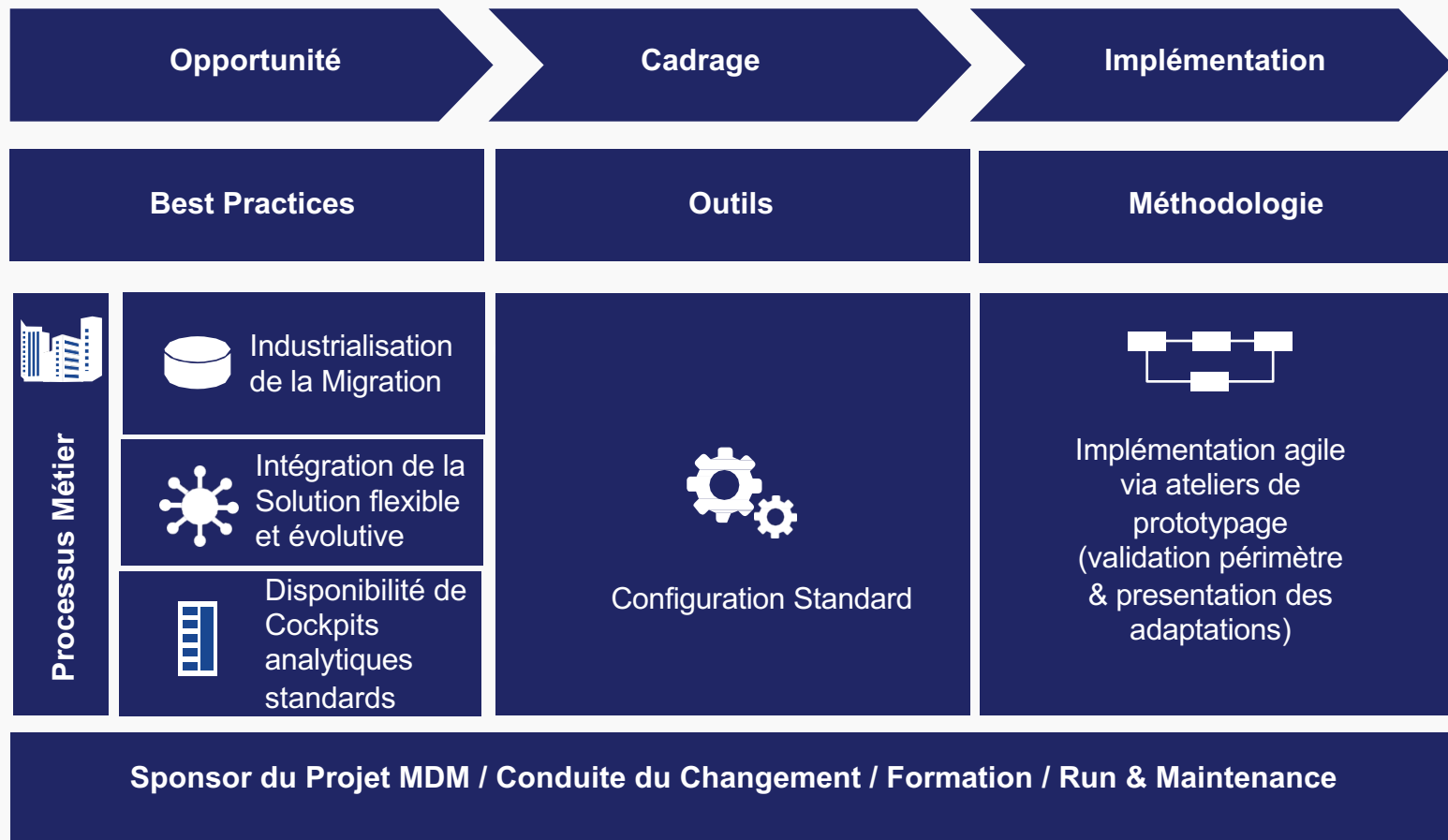




Clés du Succès d'un Projet MDM

Clés du Succès d'un Projet MDM

Les étapes-clés du MDM se définissent selon plusieurs phases et s'appuient sur différentes méthodes et outils identifiés ci-dessous.



Un projet MDM est, en soit, un projet comme les autres, à la fois Métier et IT auquel s'appliquent les bonnes pratiques de gestion de projet.

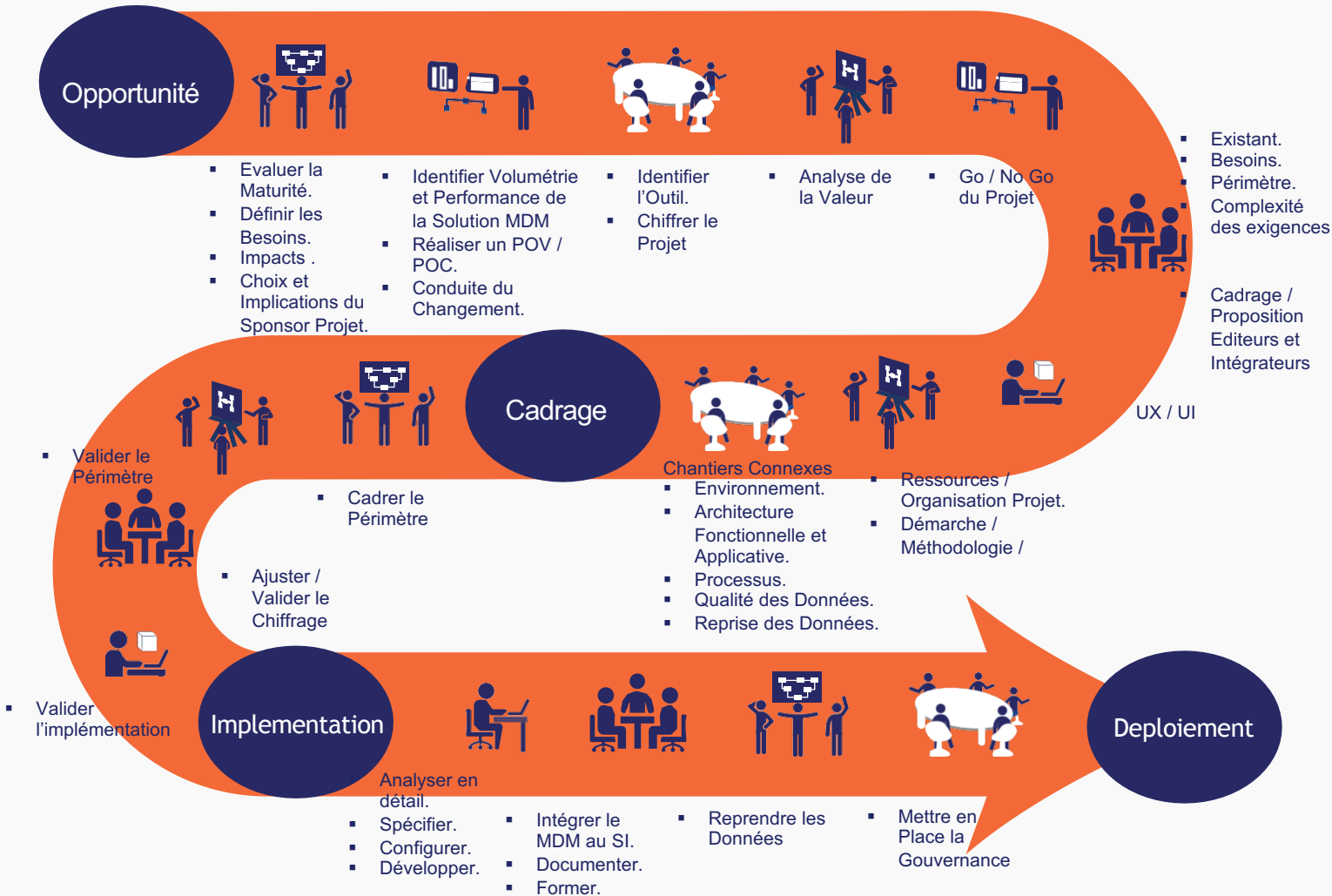
Cependant, ce n'est pas la simple mise en place d'une nouvelle base de données.

Les solutions MDM sont généralement très souples en termes de configuration, difficulté reste l'intégration avec le SI legacy, ce qui complexifiera la mise en l'œuvre par lot.

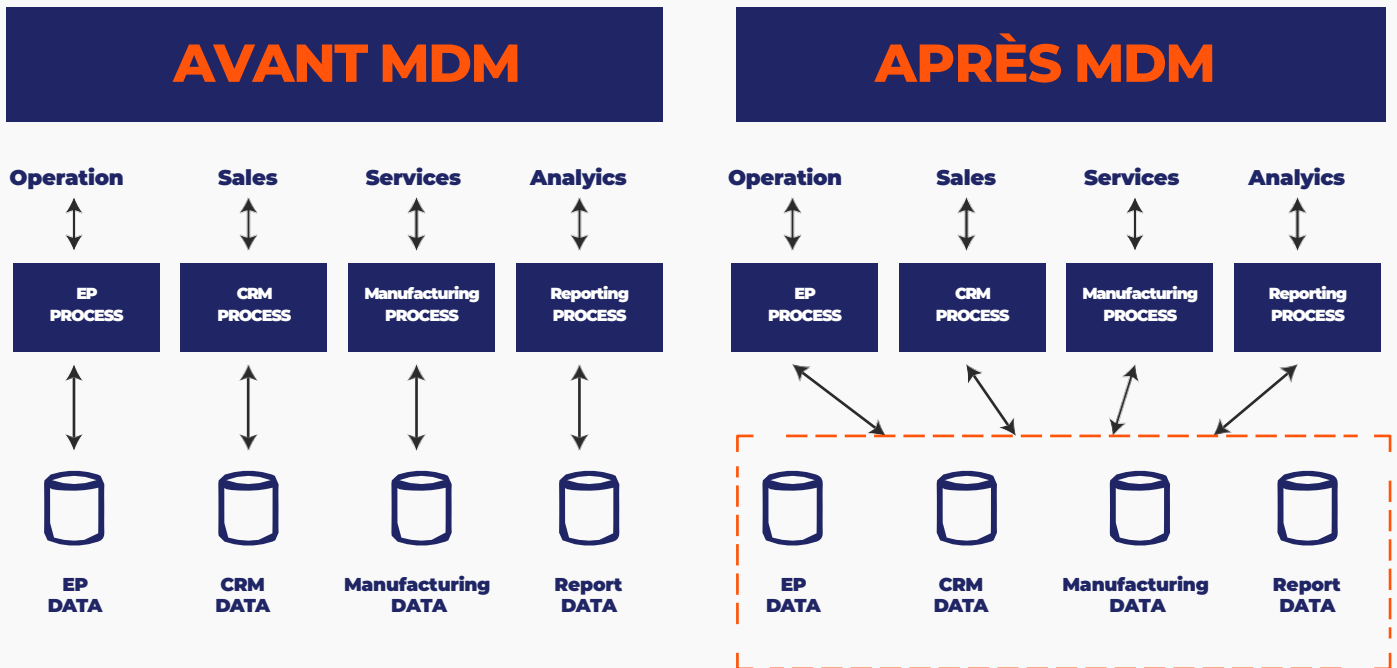
Aucune solution du marché n'est magique !

La maîtrise et l'expression de vos besoins, l'implication des ressources métiers et IT, une gestion de projet rigoureuse sont les clés de la réussite.

A quoi faut-il être vigilant ?



Avant / Après MDM



Facteurs clés de succès

- Stratégie, Enjeux / Objectifs clairs du projet.
- Périmètre et besoins du projet définis le plus précisément possible.
- Trajectoire claire et lotissement.
- Forte mobilisation des équipes métiers et IT.
- Un engagement et un partenariat fort (éditeur et intégrateur).
- Une gestion rigoureuse du projet.
- Une solution pertinente et adaptée aux exigences métier et IT.
- Anticipation et conduite du changement avec une organisation et des rôles définies.
- Transfert de connaissance.

Principaux postes de coût d'un Projet MDM

- **Licence logicielle** (acquisition ou abonnement MDM et si actuellement inexistant, une couche d'intégration / interopérabilité).
- **Infrastructure** (acquisition ou location).
- **Environnement de Tests.**
- **Implémentation.**
 - ✓ Intégrateur.
 - ✓ Expertise éditeur.
 - ✓ Ressources internes IT (MOE).
 - ✓ Ressources internes Métier (MOA).
 - ✓ Ressources d'assistance externe si nécessaire : AMOE (ex interface...) / AMOA (ex recette, préparation reprise de données...).

- **Autres coûts :**
 - ✓ Formation.
 - ✓ Conduite du Changement
 - ✓ ...(mieux vaut définir dans quel domaine se situeraient les autres exemples non cités)

- **Maintenance :**
 - ✓ Licence & support éditeur.
 - ✓ TMA & support intégrateur.

Note : ces postes ne prennent pas en compte les études en amont :

- ✓ Définition du cahier des charges (expression des besoins).
- ✓ POC, POT, POV.
- ✓ Evaluation du ROI.



Vision Editeurs MDM

Vision Editeurs

**BLUEWAY / LEUR VISION DU MDM
SUCCESS STORY SUR 2 SLIDES**

Informatica

Présentation

Informatica (NYSE: INFA) est un leader mondial dans la gestion des données cloud pour les entreprises. La société se spécialise dans l'optimisation et l'exploitation des données, en s'appuyant sur l'intelligence artificielle (IA) pour transformer les actifs critiques des entreprises (Data) en moteurs de croissance et d'innovation. La société est présente dans environ 100 pays dont la France et accompagne plus de 5000 clients de différentes tailles et industries.

La vision de l'éditeur

En 2024, la tendance liée au passage au Cloud et à la généralisation de l'Intelligence Artificielle accélère la prise de conscience des organisations concernant l'importance de maîtriser leurs données. Ce paradigme place la gestion des référentiels de données au centre des préoccupations des organisations qui souhaitent désormais s'appuyer sur une gouvernance des données efficace, afin d'atteindre leurs objectifs business.

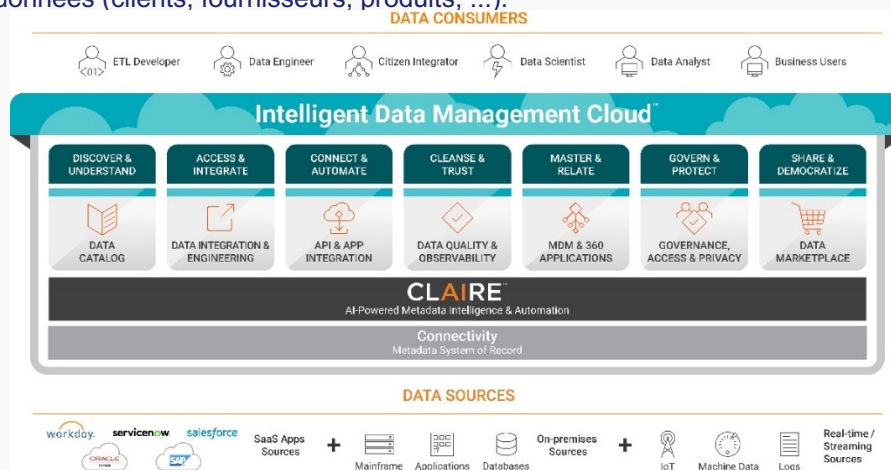
Parmi les grands enjeux rencontrés dans le cadre des projets MDM menés ces dernières années, Informatica note une certaine priorité pour les cas d'usages suivants :

- Créer une vision consolidée des données clients à 360° pour optimiser l'efficacité commerciale, le parcours client, et proposer une expérience d'achat personnalisée.
- Optimiser la supply chain grâce à une meilleure gestion des données fournisseurs et produits.
- Maîtriser les données sensibles et assurer la conformité réglementaire (RGPD, LCB-FT, ESG, AGEC, ...)
- Permettre une transformation de l'entreprise et de son système d'information (Cloud, modernisation.
- ERP/CRM) en rationalisant les coûts, grâce à une amélioration de la qualité et gouvernance des données

Ces différentes initiatives nécessitent de s'appuyer sur des capacités technologiques permettant de maîtriser la Data sur tout son cycle de vie.

La solution proposée

Pour adresser ces grands enjeux business, Informatica a développé une solution innovante appelée Intelligent Data Management Cloud™ (IDMC), une plateforme complète de gestion des données alimentée par l'IA. Cette plateforme permet de connecter, gérer et unifier les données à travers divers environnements multi-cloud et hybrides, facilitant ainsi la modernisation des stratégies commerciales des entreprises. Cette plateforme SaaS dispose d'un service MDM (Master Data Management) multi-domaines, permettant de gérer tout type de référentiel de données (clients, fournisseurs, produits, ...).



Le MDM (Master Data Management) disponible au sein de la plateforme IDMC est une solution moderne, avec des interfaces utilisateurs simples, intuitives, ne nécessitant pas de compétences de développement (low/no-code). La solution dispose de pré-paramétrages (accélérateurs) par type de données et par industrie, ainsi que d'un moteur d'Intelligence Artificielle permettant d'accélérer l'implémentation de la plateforme et faciliter son usage au quotidien.

Informatica

Cas Client n°1

Société :

Chaîne de distribution spécialisée dans l'habillement

Contexte & enjeux :

Refonte du programme de fidélité avec une mutualisation des informations clients disponibles sur les différents canaux de distribution (online & magasins)

Solution :

MDM SaaS pour gérer les référentiel clients & prospects
Service de vérification et enrichissement des moyens de contact (DaaS)

Bénéfices :

Expérience client améliorée
Gestion du consentement en conformité (RGPD)

Cas client n°2

Société :

Industriel proposant des produits alimentaires en grande distribution

Contexte & enjeux :

Données produits gérés en silos dans différents applicatifs (PLM, ERP, PIM, Excel) avec une consolidation des informations effectuée de manière manuelle.
De nombreux problèmes de qualité des données sur des informations à caractère réglementaires.

Solution :

MDM SaaS pour gérer les référentiels produits & emballages

Bénéfices :

Accélération du time to market
Conformité réglementaire (ingrédients, allergènes)

Cas client n°3

Société :

Prestataire de services à destination de clients du domaine de la distribution

Contexte & enjeux :

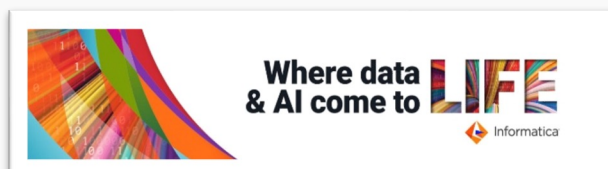
Transformation complète de l'organisation nécessitant une modernisation du système d'information avec un passage au Cloud et un remplacement SAP ECC par SAP S4/HANA.

Solution :

MDM SaaS pour gérer l'ensemble des référentiels de l'entreprise (clients, contrats, fournisseurs, employés, ...)

Bénéfices :

Sécurisation des projets de modernisation IT
Rationalisation des coûts



Vision Editeurs

**SYNDIGO / LEUR VISION DU MDM
SUCCESS STORY SUR 2 SLIDES**

Vision Editeurs

**STIBO / LEUR VISION DU MDM
SUCCESS STORY SUR 2 SLIDES**



Vision Clients MDM

• 1 an
 +20 personnes
 6M produits réintégrés + 30M medias
 8M de produits nettoyés
 450 vendeurs sur la Market Place

LA REDOUTE

Contexte et Enjeux

Avec 6 millions de produits, 30 millions de médias, et 450 vendeurs sur la Market Place, l'objectif pour LA REDOUTE était de refondre sa chaîne de publication, en regroupant les données et en enrichissant et contrôlant leur qualité, jusqu'à permettre une publication du produit certifié (Golden Data) sur les sites marchands web et mobiles et applications clé du SI interne. La refonte du référentiel produit intervenait en complément de la refonte du système Market Place.

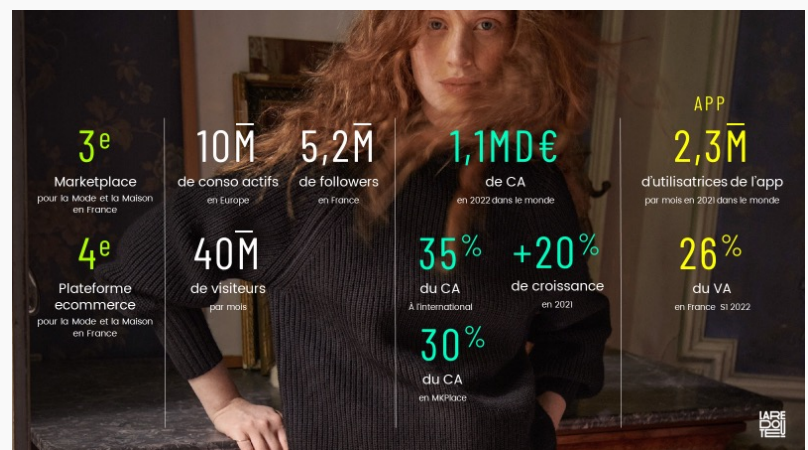
Le but de ce référentiel produit :

- Regrouper les articles par fiches produit pour améliorer l'expérience utilisateur.
- Préparer et mettre en qualité les données EAN et médias du produit pour sa publication.
- Gérer la taxonomie/nomenclature.
- Exposer de multiples manières ces grappes de données produit afin de faciliter la transformation du reste du SI.

Accompagnement Ajusteo

Ajusteo, expert en MDM et en urbanisation des échanges inter-applicatifs, a mis à disposition son expertise technique et fonctionnelle ainsi que sa connaissance des applications clés des grandes entreprises. Grâce à ses consultants seniors, Ajusteo a analysé l'existant et amélioré la solution pour répondre aux enjeux de transformation de l'entreprise.

La donnée est, aujourd'hui,
 une valeur Business
 pour LA REDOUTE,
 un actif de l'entreprise
 pour les métiers.



VINS & SPIRITUEUX PREMIUM

Contexte et Enjeux

L'objectif de ce groupe mondial était de doter son Corporate et ses 100 filiales de données cohérentes et homogènes sur les axes critiques d'analyse de sa performance et ses leviers de croissance. Pour atteindre cet objectif ambitieux, l'entreprise faisait face à des défis commerciaux de taille :

- + de 10 axes d'analyse des performances, dans des domaines tels que marchés, marques, clients, produits...
- Une centaine de filiales autonomes réparties dans le monde avec ses propres outils et méthodes pour analyser les résultats.
- Une complexité hiérarchique d'analyse des données, globale avec un mapping local.

La création d'une plateforme collaborative mondiale a répondu à ces défis en apportant des avantages considérables à l'entreprise :

- Une seule source de vérité pour l'ensemble de l'entreprise et ses filiales.
- Des données homogènes, cohérentes, fiables et accessibles en temps réel avec une gestion fine des droits.
- Une gouvernance data centralisée pour une gestion optimisée et sécurisée des informations.

Accompagnement Ajusteo

Pour répondre à ces besoins, Ajusteo a développé un MDM qui fournit des données cruciales partagées, incluant tous les critères et besoins de l'entreprise. Grâce à cette solution permettant la collecte, le stockage et la visualisation avancée, l'entreprise se dote de solutions pour prendre des décisions éclairées avec des données unifiées, précises et fiables.

Ce projet, d'une envergure mondiale et complexe par la quantité de données à traiter, est à la hauteur de l'expertise d'Ajusteo et de notre ambition commune. Nous sommes déterminés à fournir des données de haute qualité pour améliorer la performance et l'organisation de nos clients.

BENEFICES AUX SALARIES

Contexte et Enjeux

Engagée depuis plusieurs années dans un processus de modernisation de la relation clients et dans le cadre de son programme de transformation, Cet établissement financier se devait de disposer d'une Vision 360° des acteurs de la création de valeur : 100 000 clients, 10 millions porteurs de chèques vacances, 200 000 prestataires. Pour cela l'ANCV a décidé de lancer un projet d'entreprise avec la mise en place d'une solution MDM, de l'organisation et des processus métier requis pour assurer la bonne gouvernance de ses données Tiers

Le but de ce référentiel Tiers

- Uniformiser / dédupliquer les données Tiers disséminées dans le SI
- Améliorer la qualité de ces données
- Fournir des données de confiance à l'ensemble du SI (pré requis pour la mise en place du CRM)
- Maitriser le cycle de vie et la gestion du tiers
- Diminuer le coût de gestion et d'exploitation de la donnée en la diffusant en temps réel au reste du SI.
- S'adapter facilement aux changements de l'environnement technique, financier, réglementaire.

Accompagnement Ajusteo

Ajusteo, expert dans la mise en place de projets MDM a accompagné cet établissement financier sur les aspects : formalisation des besoins structurants, définition des hypothèses, estimation des charges, planning et lotissement; modélisation, pilotage, challenge de l'éditeur / intégrateur, recommandations tout au long du projet.

Un tiers aujourd'hui est unique car dédupliqué, ce qui permet la mise en place du CRM et une vue unique 360° des tiers avec la vision consolidée de toutes ses activités quelles que soient les applications métiers en amont du MDM dans lesquelles sont créés ces tiers

Vision Clients

**AUTRES SUCCESS STORY AJUSTEO SUR 1 SLIDE
ASMODEE**



Et Vous ?

Et Vous ?

Vous souhaitez repenser votre gestion de qualité des données ?

Nos experts sont à votre écoute.

Ajusteo est un cabinet de conseil et d'expertise indépendant, fondé à Lyon en 2003 spécialisé dans la chaîne de valorisation de la data.

Nous accompagnons plusieurs typologies d'organisations (secteur privé et secteur public) dans la définition, la mise en œuvre et l'exploitation de leur patrimoine de données. Nos consultants passionnés mettent leur expertise technologique et leur expérience en management à disposition de vos ambitions.

Nous délivrons un accompagnement à 360° de la définition de stratégie et roadmap data, au pilotage de projets jusqu'à la conduite du changement.