



PLAN D'IMPLÉMENTATION DATA GOVERNANCE FRAMEWORK

Spotify - Déploiement du Modèle Center of Excellence

Version : 1.0

Date : Novembre 2025

Préparé par : Expert Consultant Data Governance : Éric NGUYEN

Approuvé par : Chief Data Officer + Executive Committee

1. CHOIX DU MODÈLE ORGANISATIONNEL : CENTER OF EXCELLENCE (CoE)

1.1 Justification Stratégique

Après analyse des 3 modèles organisationnels standard (Centralized, Embedded, Center of Excellence), le **modèle Center of Excellence (CoE)** est recommandé pour Spotify pour les raisons suivantes :

Contexte Spotify :

- **Scale-up mature** : 450M utilisateurs, 180+ pays, organisation complexe
- **Culture tech/agile forte** : Modèle Squads/Tribes/Chapters/Guilds établi
- **Silos départementaux existants** : Marketing, Product, Engineering, Content opèrent de manière autonome
- **Besoin de standardisation** : Conformité RGPD/CCPA/PCI-DSS sur tous les marchés
- **Innovation rapide** : Time-to-market critique pour rester compétitif vs. Apple Music, Amazon Music

1.2 Comparaison des Modèles Organisationnels

Critères	Centralisé	Embedded (Décentralisé)	Center of Excellence (CoE)
Structure	Une équipe data unique et centrale	Data analysts / scientists directement intégrés dans les départements	Un hub expert central + ressources dans les équipes métiers
Connaissance métier	✗ Faible → éloignement des besoins réels	⭐ Excellent car proximité avec les équipes	⭐ Bonne car hybridation central/métier
Homogénéité & standards	⭐ Forte cohérence, règles unifiées	✗ Standards hétérogènes, fragmentation	⭐ Standards centralisés + adoption via relais locaux
Réactivité	✗ Lente : dépend d'une équipe centrale	⭐ Très rapide : intégration directe aux projets	✓ Bonne : priorisation au CoE + exécution locale
Coordination globale	⭐ Facile	✗ Difficile (silos, duplication)	✓ Bonne : gouvernance fédérée
Innovation / IA / ML	✗ Peut devenir un frein (goulot)	✓ Forte localisation mais incohérente globalement	⭐ Excellente : mutualisation + autonomie
Scalabilité organisationnelle	✗ Difficile lorsque l'entreprise grandit	✗ Très difficile → escalade du chaos	⭐ Meilleure : modèle conçu pour scale
Conformité & Sécurité	⭐ Maîtrisée (cadre unique)	✗ Risques élevés (pratiques différentes)	✓ Cadre commun + contrôle fédéré
Coût & efficacité	✓ Rationalisé mais risque de surcharge	✗ Coûts dispersés, doublons	✓ Coût optimisé, mutualisation
Adaptation aux organisations Agile / Squads	✗ Peu adapté	✓ Très adapté	⭐ Idéal (Spotify model)

1.3 Pourquoi le CoE est Optimal pour Spotify

✓ Avantages Décisifs :

1. Respecte la Culture Agile Spotify

- Le modèle Squads/Tribes devient Domains/CoE
- Autonomie préservée : Data Stewards restent dans leurs équipes métier
- Pas de résistance au changement (vs. centralisation forcée)

2. Standards + Agilité

- CoE définit les guardrails (RGPD, CCPA, Data Quality standards)
- Domains autonomes dans l'exécution (innovation locale)
- Best of both worlds : gouvernance centrale + agilité décentralisée

3. Scalabilité Démontrée

- Ajout facile de nouveaux domaines (Sales, Operations futurs)
- Pas de saturation du CoE (charge distribuée aux domaines)
- Croissance organique sans refonte structurelle

4. Accountability Claire

- Domain Owners (VPs) = responsabilité business
- Data Stewards = exécution opérationnelle gouvernance
- CoE = standards, outils, support (pas de micro-management)

5. Innovation Bottom-Up

- Data Governance Guild : communauté de pratique
- Remontée des bonnes pratiques locales → standards CoE
- Amélioration continue pilotée par les utilisateurs

⚠ Défis Identifiés & Mitigation :

Défi	Risque	Mitigation
Complexité coordination	Confusion rôles/responsabilités	RACI clair, formation intensive, comité mensuel

Dual reporting Data Stewards	Conflit priorités (Domain vs. CoE)	SLA clairs, escalation process, OKRs alignés
Investissement initial	Budget 2-3M€ phase 1-2	ROI démontré (éviter amendes 20M€+, efficacité)
Adoption culturelle	Résistance "overhead bureaucratique"	Change management, quick wins, sponsorship CHRO

2. STACK TECHNOLOGIQUE RECOMMANDÉ

2.1 Principes de Sélection

Critères de choix :

- **Scalabilité** : Support 450M users, data petabyte-scale
 - **Intégration** : Compatibilité avec stack existant (cloud AWS/GCP)
 - **Compliance native** : RGPD/CCPA/PCI-DSS built-in
 - **User Experience** : Adoption facile par non-tech (self-service)
 - **TCO** : Total Cost of Ownership optimisé (SaaS vs. open-source)
-

2.2 Outils Recommandés par Catégorie

Data Catalog : Collibra (Recommandé)

Justification :

- **Leader Gartner Magic Quadrant** Data Governance & Cataloging
- **Enterprise-grade** : Prouvé chez Netflix, ING, AXA (peers Spotify)
- **Governance-first** : Data Stewardship workflows intégrés
- **Collaboration** : Business glossary, data lineage visuel
- **APIs robustes** : Intégration avec data lakes, warehouses, BI tools

Alternative considérée : Alation

- Plus orienté data discovery que governance

- Moins mature sur workflows de stewardship
- **Verdict :** Collibra préféré pour approche governance-centric

Déploiement :

- **Phase 1 (M3-M6)** : Pilote Marketing domain
 - **Phase 2 (M7-M12)** : Déploiement 7 domains
 - **Budget** : 300-500k€/an (SaaS subscription) + 200-300k€ implémentation
-

Data Quality : Ataccama ONE (Recommandé)

Justification :

- **AI-powered** : Automated data profiling & anomaly detection
- **Real-time monitoring** : Alerting proactif sur dégradation qualité
- **Scalable** : Support big data (Spark, cloud-native)
- **Data Quality KPIs** : Dashboards préconfigurés (accuracy, completeness, consistency)
- **Integration** : Connecteurs natifs Spotify stack (Snowflake, Databricks, Kafka)

Alternatives considérées :

- Talend : Bon mais plus orienté ETL que pure Data Quality
- Informatica : Enterprise mais coût élevé + complexité déploiement

Déploiement :

- **Phase 1 (M2-M4)** : User Data & Marketing Data (datasets critiques)
 - **Phase 2 (M5-M9)** : Extension tous domaines
 - **Budget** : 200-350k€/an + 150k€ implémentation
-

Compliance Monitoring : OneTrust (Recommandé)

Justification :

- **Leader marché** GDPR/CCPA compliance (Gartner leader)
- **Suite complète** :
 - Consent Management Platform (CMP)
 - DSAR automation (Data Subject Access Requests)
 - Cookie compliance & tracking
 - Privacy Impact Assessments (PIA) workflows

- Breach incident management
- **180+ pays supported** : Templates réglementaires pré-configurés
- **Intégration** : APIs pour sync avec systems Spotify

Alternative considérée : TrustArc

- Moins mature sur automation DSAR
- UI moins intuitive

Déploiement :

- **Phase 1 (M1-M3)** : CMP + DSAR (priorité conformité 64% → 80%)
 - **Phase 2 (M4-M9)** : Cookie compliance, PIA workflows, breach management
 - **Budget** : 250-400k€/an (SaaS) + 200-300k€ implémentation
-

🛡 Data Security (SIEM) : Splunk (Recommandé)

Justification :

- **Industry standard** pour SIEM enterprise
- **PCI-DSS compliant** : Monitoring CDE (Cardholder Data Environment)
- **Real-time alerting** : Détection anomalies, tentatives intrusion
- **Forensics** : Investigation incidents (breach response plan)
- **Scalable** : Support infrastructure Spotify (multi-cloud, hybrid)

Alternative considérée : Chronicle (Google Cloud)

- Bon si full GCP, mais Spotify probablement multi-cloud
- Moins mature que Splunk

Déploiement :

- **Phase 1 (M3-M6)** : Pilote CDE Financial Domain (PCI-DSS)
- **Phase 2 (M7-M12)** : Extension tous systèmes sensibles
- **Budget** : 300-500k€/an + SOC staffing (5-8 personnes)

🔗 Master Data Management (MDM) : Informatica MDM

⚠ NOTE IMPORTANTE : Informatica MDM n'est pas explicitement listé dans le Tech Tools Overview fourni. Cependant, cet outil est **fortement recommandé** pour Spotify pour les raisons suivantes :

Justification de l'ajout :

- **Scale critique** : 450M users nécessitent deduplication et golden records
- **Lacune du PDF** : Aucun outil MDM n'est mentionné dans le Tech Tools Overview, alors que c'est essentiel pour Spotify
- **Alternative envisagée** : Collibra possède des capacités MDM basiques, mais insuffisantes pour le volume Spotify
- **Complémentarité** : Informatica Data Quality (recommandé dans le PDF) et Informatica MDM fonctionnent en synergie

Si budget contraint : Démarrer avec les capacités MDM natives de Collibra (Phase 1-2) puis évaluer Informatica MDM (Phase 3) si besoin confirmé.

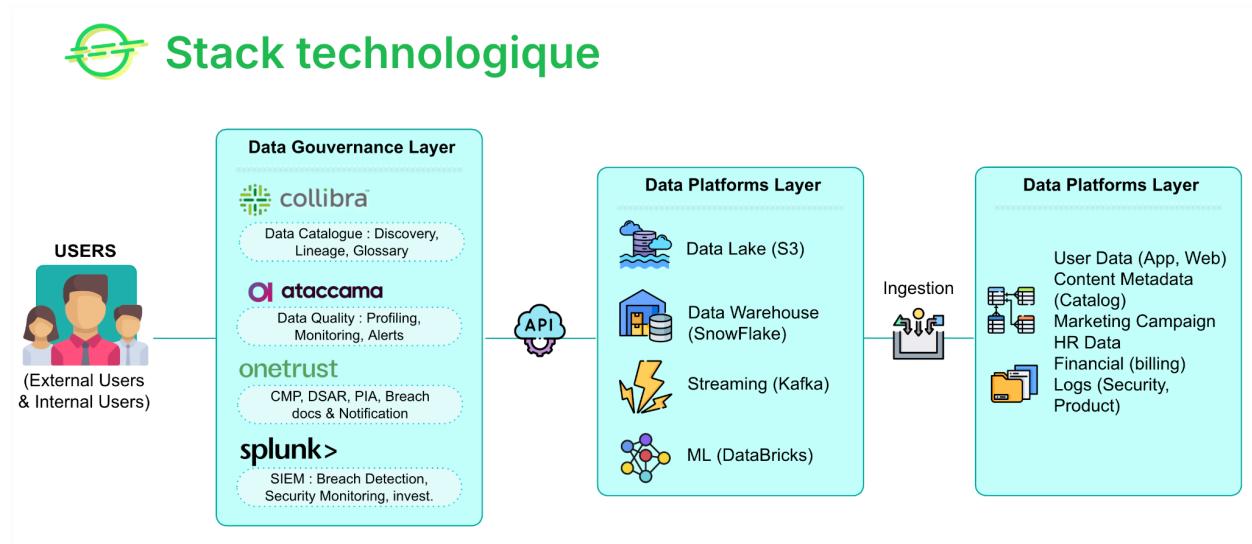
Justification technique :

- **Golden records** : User master data, Content metadata unique et consolidée
- **Multi-domain** : Support users, content, artists, financial
- **Data matching** : Deduplication intelligente (ex: même user avec emails différents)
- **Governance workflows** : Approbation changements par Data Stewards

Déploiement :

- **Phase 2 (M9-M15)** : Après stabilisation Data Catalog
- **Domains prioritaires** : User Data (450M users), Content (metadata tracks/podcasts)
- **Budget** : 200-350k€/an + 300-400k€ implémentation

2.3 Synthèse Stack Technologique



2.5 Budget Technologique Global (prévision)

Tool	Type	Year 1 (SaaS + Impl)	Recurring (Year 2+)
Collibra Data Catalog	SaaS	500-800k€	300-500k€
Ataccama Data Quality	SaaS	350-500k€	200-350k€
OneTrust Compliance	SaaS	450-700k€	250-400k€
Splunk SIEM	SaaS	400-600k€	300-500k€
Informatica MDM	SaaS	500-750k€ (Y2)	200-350k€
Integrations & Customization	Services	300-400k€	100-150k€
Training & Support	Services	150-200k€	100-150k€
TOTAL Year 1	-	2.15-3.0M€	-
TOTAL Recurring (Y2+)	-	-	1.45-2.4M€

3. PLAN PILOTE : MARKETING DATA DOMAIN

3.1 Justification du Choix du Pilote

Pourquoi le Marketing Domain en premier ?

Impact Business Élevé

- Données marketing critiques pour growth (campagnes, attribution, ROI)
- Quick wins visibles : amélioration targeting, réduction gaspillage budget pub

Complexité Modérée

- Moins sensible que User Data (RGPD moins critique que Product domain)
- Moins régulé que Financial Data (pas de PCI-DSS)
- Bonne rampe d'apprentissage avant domains plus critiques

Sponsorship Fort

- CMO motivé par gains d'efficacité marketing
- Équipe Marketing Data Analysts déjà mature (prête à adopter outils)

Scope Maîtrisable

- ~10-15 datasets (vs. 100+ pour Product domain)
- 3-5 Data Analysts + 1 Data Steward = équipe pilote idéale

Risque Mitigé

- Si échec pilote, impact business limité (vs. User Data ou Financial)
- Apprentissages transférables aux autres domaines

3.2 Objectifs du Pilote (6 mois)

Objectif Global :

Valider l'efficacité du modèle CoE et des outils de gouvernance dans un contexte réel, identifier les ajustements nécessaires avant scale-up global.

Objectifs Spécifiques :

- 1. Data Quality Improvement**
 - **Baseline actuel** : Estimé à 60-70% qualité (données marketing fragmentées)
 - **Cible pilote** : >85% Data Quality Score (accuracy, completeness, consistency)
 - **Mesure** : Ataccama DQ dashboards
- 2. Compliance GDPR/CCPA**
 - **Baseline** : 50% conformité marketing data (cf. Compliance Checklist)
 - **Cible pilote** : 85%+ conformité (consent management, CCPA opt-out)
 - **Mesure** : OneTrust compliance score
- 3. Data Accessibility**
 - **Baseline** : 10-15 jours pour accéder à données marketing cross-sources
 - **Cible pilote** : <3 jours (via Collibra Data Catalog self-service)
 - **Mesure** : Time-to-data metric
- 4. Adoption Outils**
 - **Cible** : 100% Marketing Data team formés et utilisent outils (Collibra, Ataccama, OneTrust)
 - **Mesure** : % utilisateurs actifs / semaine
- 5. ROI Pilote**
 - **Cible** : Démontrer économies 100-200k€ (réduction gaspillage budget pub via meilleure data quality)

3.3 Équipe Pilote & Rôles

Rôle	Nom/Fonction	Responsabilités Pilote	Allocation

Pilot Project Manager	À nommer (Data Governance Office)	Coordination, suivi KPIs, reporting COMEX	100% (6 mois)
Marketing Data Steward	À nommer (promotion interne Marketing)	Implémentation gouvernance, data quality, formation équipe	80% (6 mois)
Data Protection Officer (DPO)	Existant	Audit GDPR/CCPA, validation consent management	20% (6 mois)
Data Architect	CoE Team	Configuration outils (Collibra, Ataccama), intégrations techniques	50% (6 mois)
IT Engineer / Data Engineer	Marketing Data Team	Implémentation technique, pipelines data quality	60% (6 mois)
Chief Marketing Officer (CMO)	Domain Owner	Sponsorship exécutif, validation business objectives	5% (6 mois)
Change Manager	HR / CoE	Formation équipe, communication, gestion résistance	40% (6 mois)

3.4 Timeline & Milestones (6 mois)

Phase	Durée	Milestone	Livrables Clés	Responsable

Phase 0 : Préparation	M0 (2 sem)	Kick-off & Alignement	<ul style="list-style-type: none"> Charter projet RACI défini Budget alloué 	Project Manager
Phase 1 : Assessment	M1 (4 sem)	Data Assessment complet	<ul style="list-style-type: none"> Inventaire 10-15 datasets marketing Baseline Data Quality (Ataccama scan) Gap analysis GDPR/CCPA 	Data Steward + DPO
Phase 2 : Tools Setup	M1-M2 (6 sem)	Configuration outils	<ul style="list-style-type: none"> Collibra configuré (Marketing domain) Ataccama DQ rules définies OneTrust CMP pilote 	Data Architect + IT
Phase 3 : Data Cleansing	M2-M3 (6 sem)	Data Quality Sprint	<ul style="list-style-type: none"> Cleansing 5 datasets prioritaires Documentation dans Collibra DQ monitoring actif 	Data Steward + Analysts
Phase 4 : Compliance	M3-M4 (4 sem)	GDPR/CCPA Audit	<ul style="list-style-type: none"> Consent management standardisé CCPA opt-out implémenté Privacy notices mis à jour 	DPO + Legal
Phase 5 : Training & Adoption	M3-M5 (8 sem)	Formation équipe	<ul style="list-style-type: none"> 100% équipe formée outils Self-service Data Catalog actif Feedback utilisateurs collecté 	Change Manager

Phase 6 : Evaluation	M5-M6 (4 sem)	Mesure succès & Lessons Learned	<ul style="list-style-type: none"> • KPIs finaux mesurés • ROI calculé • Recommandations scale-up • Présentation COMEX 	Project Manager
-----------------------------	---------------	---------------------------------	--	-----------------

3.5 Datasets Pilote (Marketing Domain)

KPI	Baseline (M0)	Cible (M6)	Mesure	Fréquence
Data Quality Score	65% (estimé)	85%+	Ataccama DQ Dashboard	Hebdomadaire
Compliance Score (GDPR/CCPA)	50%	85%+	OneTrust Compliance Report	Mensuelle
Time-to-Data (jours)	12 jours	<3 jours	Tickets accès données	Hebdomadaire
Data Catalog Adoption	0%	80%+ users actifs	Collibra usage analytics	Hebdomadaire
User Satisfaction (équipe)	N/A	>7/10	Survey mensuelle	Mensuelle
ROI Marketing (reduction waste)	Baseline	+100-200k€ économisés	Attribution accuracy	Fin pilote

Incidents Data (errors)	~10/mois (estimé)	<3/mois	Ataccama alerts	Hebdomadaire
----------------------------	----------------------	---------	-----------------	--------------

3.7 Risques & Mitigation

Risque	Probabilité	Impact	Mitigation
Résistance équipe Marketing	Moyenne	Élevé	<ul style="list-style-type: none"> Sponsorship CMO fort
 Formation intensive Quick wins communiqués Feedback loops réguliers
Complexité outils	Moyenne	Moyen	<ul style="list-style-type: none"> Formation 2 jours par outil Support CoE dédié Documentation simplifiée Hotline helpdesk
Data Quality non résolue	Faible	Élevé	<ul style="list-style-type: none"> Ataccama automated cleansing Revues hebdo Data Steward Escalation process vers IT si blocage technique
Timeline dépassée	Moyenne	Moyen	<ul style="list-style-type: none"> Buffer 2 semaines intégré Priorisation ruthless (80/20 rule) Ressources additionnelles si besoin
Compliance gaps persistants	Faible	Critique	<ul style="list-style-type: none"> DPO impliqué dès M1 Audit externe si doute Legal review systématique

Budget dépassé	Faible	Moyen	<ul style="list-style-type: none"> • Contingency 15% intégrée • Approbations formelles par tranche • Monitoring coûts mensuel
-----------------------	--------	-------	--

3.8 Budget Pilote (6 mois)

Catégorie	Détail	Coût
Outils (6 mois prorata)	Collibra + Ataccama + OneTrust pilote	180-250k€
Consulting & Implementation	Configuration outils, intégrations	120-180k€
Ressources internes (FTE)	4.15 FTE × 6 mois (coût chargé)	180-250k€
Formation	Training équipe (3 outils × 15 personnes)	30-50k€
Communication & Change Mgmt	Workshops, documentation, coaching	20-30k€
Contingency (15%)	Imprévus	80-110k€
TOTAL PILOTE	-	610-870k€

3.9 Livrables Fin de Pilote (M6)

1. Data Quality Report

- Dashboard Ataccama : évolution DQ score 65% → 85%+
- Top 10 data issues résolus
- Processus de monitoring continu établi

2. **Compliance Assessment Report**

- OneTrust audit : conformité GDPR/CCPA 50% → 85%+
- Consent management standardisé (CMP déployée)
- CCPA opt-out opérationnel

3. **Data Catalog (Collibra)**

- 10-15 datasets marketing documentés
- Business glossary (50-100 termes)
- Data lineage visualisé
- 80%+ équipe utilise self-service

4. **Training Materials**

- 3 guides utilisateurs (Collibra, Ataccama, OneTrust)
- 3 vidéos tutoriels (10-15 min chacune)
- FAQ (20-30 questions fréquentes)

5. **ROI Business Case**

- Économies démontrées (100-200k€ waste reduction)
- Time-to-data réduit de 75% (12j → 3j)
- User satisfaction >7/10

6. **Lessons Learned & Recommandations**

- Top 5 succès à répliquer
- Top 5 challenges à anticiper pour scale-up
- Ajustements recommandés au modèle CoE
- Roadmap scale-up 6 autres domaines

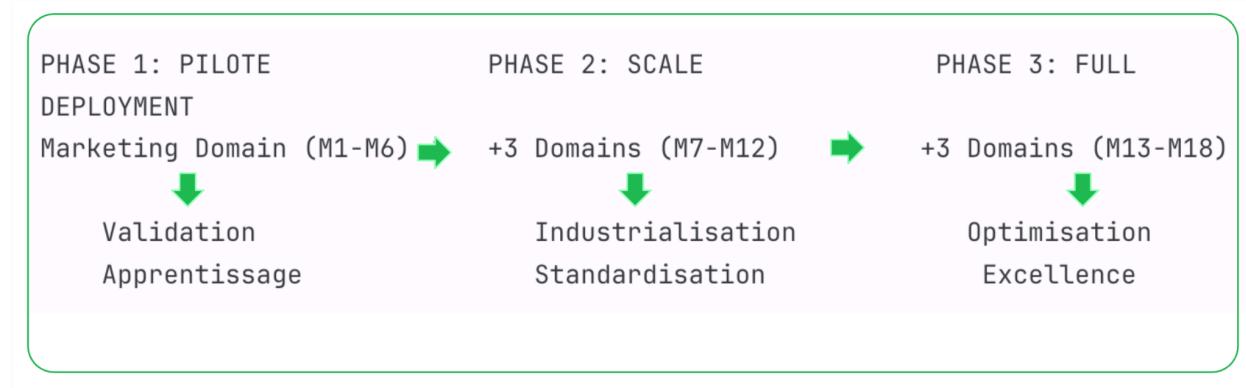
7. **Présentation COMEX**

- Executive summary (10 slides)
- Démo outils (live)
- Validation GO/NO-GO pour Phase 2 scale-up

4. ROADMAP DE DÉPLOIEMENT GLOBAL (18 mois)

4.1 Approche Phased Rollout

Stratégie : Crawl → Walk → Run



4.2 Phase 1 : Pilote Marketing (M1-M6)

Objectif : Valider modèle CoE + outils + processus

Scope :

- 1 domain (Marketing)
- 10-15 datasets
- 15-20 utilisateurs
- Budget : 610-870k€

4.3 Phase 2 : Scale 3 Domains Prioritaires (M7-M12)

Objectif : Industrialiser le déploiement, optimiser processus

Domains sélectionnés :

1. **Product & User Data Domain (M7-M9)**
 - **Justification** : Critique pour recommandations, GDPR très sensible
 - **Complexité** : Élevée (450M users, privacy critical)
 - **Sponsorship** : VP Product
 - **Budget** : 350-500k€
2. **Content Metadata Domain (M8-M10)**
 - **Justification** : Qualité catalog = qualité recommandations
 - **Complexité** : Moyenne (métadonnées structurées)
 - **Sponsorship** : VP Content
 - **Budget** : 250-350k€
3. **Financial Data Domain (M10-M12)**
 - **Justification** : PCI-DSS compliance critique
 - **Complexité** : Élevée (réglementaire strict)
 - **Sponsorship** : CFO
 - **Budget** : 400-550k€

Total Phase 2 : 1.0-1.4M€

Approche : Déploiements **séquentiels** (pas parallèles) pour capitaliser sur lessons learned de chaque domain

Optimisations vs. Pilote :

- Templates réutilisables (Collibra configurations, Ataccama DQ rules)
- Formation accélérée (2 jours → 1 jour avec matériel pilote)
- Processus standardisés (onboarding Data Steward 4 sem → 2 sem)
- Économies d'échelle outils (licences enterprise négociées)

4.4 Phase 3 : Full Deployment 3 Domains Restants (M13-M18)

Domains :

1. **HR & People Data Domain (M13-M15)**
 - RGPD employés, training records, offboarding
 - Budget : 200-300k€
2. **Compliance & Legal Data Domain (M14-M16)**
 - DSAR tracking, breach logs, contracts
 - Budget : 200-300k€
3. **Security Data Domain (M15-M17)**
 - Logs SIEM, incidents, vulnerabilities
 - Budget : 250-350k€

Total Phase 3 : 650-950k€

État à M18 :

- 7 domaines opérationnels (100% organisation couverte)
- Conformité globale : 64% → 90%+
- Data Catalog : 80-100 datasets documentés
- Data Quality : >90% sur datasets critiques
- 50-70 Data Stewards + Analysts formés
- CoE établi comme référence interne

4.5 Phase 4 : Optimisation & Excellence (M19-M24)

Focus :

- Amélioration continue (Data Governance Guild actif)
- Automation avancée (ML for Data Quality, automated lineage)
- Certifications externes (ISO 27001, SOC 2 Type II)

- Benchmark vs. Netflix, Amazon (peers)
- Leadership industrie : publications, conférences

Budget Phase 4 : 400-600k€/an (steady state)

4.6 Timeline Visuel Global (18 mois)

M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12	M13	M14	M15	M16	M17	M18	
PHASE 1: PILOTE Marketing Domain						PHASE 2: SCALE +3 Domains						PHASE 3: FULL +3 Domains						
<ul style="list-style-type: none"> • Assessment • Tools Setup • Data Cleansing • Compliance Audit • Training • Evaluation 						<ul style="list-style-type: none"> • Product/User (M7-9) • Content (M8-10) • Financial (M10-12) • Parallel: <ul style="list-style-type: none"> - Tools scale - Process refine - Training at scale 						<ul style="list-style-type: none"> • HR/People (M13-15) • Legal (M14-16) • Security (M15-17) • Parallel: <ul style="list-style-type: none"> - Optimization - Automation - Guild active 						
Budget: 610-870k€ FTE: 4-5 Users: 15-20						Budget: 1.0-1.4M€ FTE: 8-12 Users: 80-120						Budget: 650-950k€ FTE: 10-15 Users: 150-200						
MILESTONES M6: GO/NO-GO Decision Pilot Success ROI Demonstrated						MILESTONES M12: 50% org covered Compliance 75%+ DQ 85%+						MILESTONES M18: 100% deployed Compliance 90%+ DQ 90%+						

TOTAL INVESTMENT 18 MOIS: 2.26-3.22M€

TOTAL FTE MOBILISÉS: 4-5 ➔ 10-15 (ramp-up progressif)

TOTAL USERS FORMÉS: 15-20 ➔ 150-200 (10x growth)

5. GOUVERNANCE DU PROGRAMME D'IMPLÉMENTATION

5.1 Structure de Pilotage

Comité de Pilotage (Steering Committee)

Composition :

- Chair : Chief Data Officer (CDO)
- Membres permanents : DPO, CISO, CFO, CHRO
- Invités selon phase : Domain Owners concernés (CMO pour Phase 1, VP Product pour Phase 2, etc.)

Rythme : Mensuel (2h) + ad-hoc si escalation

Rôle :

- Validation budgets par phase
 - Arbitrage blocages majeurs
 - Décisions GO/NO-GO entre phases
 - Reporting au COMEX trimestriel
-

Programme Management Office (PMO)

Équipe dédiée :

- Programme Manager (1 FTE) : Coordination globale, planning, budget, risques
- Change Manager (0.5 FTE) : Gestion du changement, communication, training
- Data Governance Analysts (2 FTE) : Support opérationnel, documentation, KPIs

Rôle :

- Coordination des déploiements domaines
- Suivi KPIs programme (dashboard hebdomadaire)
- Gestion des risques et issues
- Reporting Steering Committee
- Capitalisation lessons learned

5.2 KPIs Programme Globaux (18 mois)

KPI	Baseline (M0)	M6 (Fin Pilote)	M12 (Phase 2)	M18 (Phase 3)
Conformité Globale	64%	70%	80%	90%+
Data Quality Score Moyen	65%	85% (Marketing)	85% (4 domains)	90% (7 domains)

Domains Déployés	0/7	1/7 (14%)	4/7 (57%)	7/7 (100%)
Datasets Catalogués	0	15	50-60	80-100
Users Formés	0	20	100	200
Time-to-Data (jours)	12	3 (Marketing)	4 (moyenne)	3 (global)
Budget Consommé	0	610-870k€	1.6-2.3M€	2.3-3.2M€
ROI Cumulé (k€)	0	100-200k€	500-800k€	1.2-2M€

5.3 Gestion des Risques Programme

Risque Stratégique	Probabilité	Impact	Mitigation
Échec Pilote (M6)	Faible	Critique	<ul style="list-style-type: none"> Ressources senior allouées Sponsorship CMO + CDO fort Support consulting externe si besoin Critères succès clairs et mesurables
Fatigue changement (M12+)	Moyenne	Élevé	<ul style="list-style-type: none"> Communication continue (succès stories)
 Quick wins célébrés Guild communauté active Incentives (bonus) Data Stewards
Budget overrun	Moyenne	Élevé	<ul style="list-style-type: none"> Contingency 15% par phase Gate reviews entre phases Priorisation ruthless (MoSCoW) Négociations vendors (discounts volume)
Turnover Data Stewards	Moyenne	Moyen	<ul style="list-style-type: none"> Career path Data Stewardship clair Formation/certification attractive Reconnaissance (awards, visibility) Retention bonus
Tools non adoptés	Faible	Élevé	<ul style="list-style-type: none"> UX/UI prioritaire dans choix tools Formation intensive (pas juste 1 jour) Support continu (helpdesk) Feedback loops réguliers

Resistance executives	Faible	Critique	<ul style="list-style-type: none"> • ROI démontré rapidement (M6) • Reporting clair au COMEX • Pas de bureaucratie perçue • Autonomie domaines préservée
------------------------------	--------	----------	--

6. FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS

6.1 Sponsorship Exécutif

CDO + CHRO co-sponsors (data + culture)

Domain Owners engagés (VPs motivés par gains business)

COMEX supportive (validation budget + célébration succès)

Actions :

- Kick-off all-hands avec CEO (communication vision)
 - Reporting trimestriel COMEX (transparence progrès)
 - Célébrations milestones (M6, M12, M18)
-

6.2 Quick Wins & Communication

Démontrer valeur rapidement (M3-M4 pilote : premiers résultats)

Storytelling : Cas d'usage concrets, avant/après

Champions internes : Data Stewards comme ambassadeurs

Actions :

- Newsletter mensuelle "Data Governance Wins"
- Lunch & Learn sessions (partage bonnes pratiques)
- Slack channel #data-governance-success

6.3 Formation & Accompagnement

✓ **Pas de "big bang" training** : Formation progressive, juste-à-temps ✓ **Hands-on** : Pas juste slides, mais exercices pratiques sur vrais datasets ✓ **Support continu** : Helpdesk, office hours, mentoring

Programme de formation :

- **Data Governance 101** (1h e-learning, tous employés)
- **Data Steward Bootcamp** (3 jours, certification, obligatoire)
- **Tools Deep Dive** (1 jour par tool : Collibra, Ataccama, OneTrust)
- **Privacy & Compliance** (2h, annuel, tous staff manipulant données)

Budget formation 18 mois : 250-350k€

7. CRITÈRES DE SUCCÈS & GO/NO-GO

7.1 Critères GO/NO-GO Fin Pilote (M6)

Pour valider le passage à Phase 2 (scale 3 domaines), les critères suivants DOIVENT être atteints :

Critère	Seuil Minimum GO	Résultat Pilote	Status
Data Quality Score	≥80%	À mesurer M6	<input type="checkbox"/> GO / <input type="checkbox"/> NO-GO
Compliance Score	≥80%	À mesurer M6	<input type="checkbox"/> GO / <input type="checkbox"/> NO-GO
Time-to-Data	<5 jours	À mesurer M6	<input type="checkbox"/> GO / <input type="checkbox"/> NO-GO
User Adoption (Collibra)	≥70% actifs	À mesurer M6	<input type="checkbox"/> GO / <input type="checkbox"/> NO-GO
User Satisfaction	≥6/10	À mesurer M6	<input type="checkbox"/> GO / <input type="checkbox"/> NO-GO
ROI Démontré	≥50k€ économies	À mesurer M6	<input type="checkbox"/> GO / <input type="checkbox"/> NO-GO
Budget Respecté	≤110% budget	À mesurer M6	<input type="checkbox"/> GO / <input type="checkbox"/> NO-GO

Zero incidents critiques	0 breach, 0 blocage business	À mesurer M6	<input type="checkbox"/> GO / <input type="checkbox"/> NO-GO
---------------------------------	------------------------------	--------------	--

Décision :

- **6-8 critères GO → GO pour Phase 2** (scale immédiat)
- **4-5 critères GO → GO conditionnel** (ajustements puis scale M7-8)
- **<4 critères GO → NO-GO** (pause, refonte approche, re-pilote)

Décision prise par : Steering Committee (CDO + DPO + CFO + CHRO) avec validation finale COMEX

7.2 Critères de Succès Fin Programme (M18)

Dimension	Critère de Succès	Mesure
Couverture	7/7 domaines déployés (100%)	Statut déploiement
Conformité	≥90% score global	Compliance audit externe
Qualité	≥90% DQ score moyen	Ataccama dashboards
Adoption	≥80% users actifs tools	Analytics platforms
Satisfaction	≥7.5/10 users	Survey annuelle
ROI	≥1.2M€ économies cumulées	Business case tracking
Budget	≤110% budget initial	Financial review

Incidents	Zero breach critique	Incident log
Certifications	ISO 27001 / SOC 2 ready	External audit

8. CONCLUSION & NEXT STEPS

8.1 Synthèse Exécutive

Ce plan d'implémentation propose une approche **pragmatique et progressive** pour déployer le modèle **Center of Excellence** chez Spotify sur 18 mois :

Alignment Stratégique :

- Modèle CoE respecte la culture agile Spotify (Squads/Tribes → Domains/CoE)
- Stack technologique conforme aux recommandations (Collibra, Ataccama, OneTrust, Splunk)
- Roadmap réaliste basée sur conformité actuelle (64% → 90%+)

Approche Risk-Mitigated :

- Pilote Marketing (M1-M6) avant scale-up : validation modèle + outils
- Déploiement séquentiel domaines : capitalisation lessons learned
- Budget phasé : 610-870k€ (pilote) → 2.3-3.2M€ (18 mois total)

ROI Démontrable :

- Conformité : éviter amendes 20M€+ (RGPD/CCPA)
- Efficacité : économies 1.2-2M€ (waste reduction, automation)
- Compétitivité : time-to-data réduit 75%, innovation accélérée

Facteurs de Succès Intégrés :

- Sponsorship exécutif (CDO + CHRO + Domain Owners)
- Change management (40% budget people vs. 60% tech)
- Quick wins (M3-M4 pilote : premiers résultats)
- Formation intensive (250-350k€ sur 18 mois)

8.2 Décision Requise (Next 30 Days)

Validation Executive Committee :

1. Approuver budget Phase 1 (Pilote) : 610-870k€
2. Nommer Pilot Project Manager (Data Governance Office)
3. Confirmer Marketing Domain Owner (CMO) sponsorship
4. Allouer ressources (4-5 FTE sur 6 mois pilote)
5. Valider sélection outils (Collibra, Ataccama, OneTrust, Splunk)

Actions Immédiates (Week 1-2) :

- Kick-off meeting : CDO + CMO + DPO + Pilot PM + Marketing Data team
- Définir RACI détaillé équipe pilote
- Lancer RFP vendors (Collibra, Ataccama, OneTrust) si pas encore fait
- Identifier Marketing Data Steward (promotion interne)
- Communiquer lancement pilote (all-hands, newsletter)

Milestone Critique (M6) :

- **GO/NO-GO Decision** pour Phase 2 (scale 3 domaines)
- Critères : $\geq 6/8$ critères succès atteints (voir section 7.1)
- Présentation COMEX : résultats pilote + recommandations scale-up

8.3 Vision Long Terme (24-36 mois)

Au-delà de M18 (Full Deployment) :

M19-M24 : Optimisation & Excellence

- Amélioration continue via Data Governance Guild
- Automation avancée (ML for Data Quality)
- Certifications externes (ISO 27001, SOC 2 Type II)
- Maturité cible : 4.5/5 (Managed → Effective Gartner)

M24-M36 : Leadership Industrie

- Benchmark top performers (Netflix, Amazon)
- Publications thought leadership
- Participation conférences (Data Council, CDO Summit)
- Positionnement Spotify comme référence Data Governance streaming

Objectif Final :

"D'ici 2028, Spotify est reconnu comme le leader industrie en Data Governance & Privacy, créant un avantage concurrentiel durable face à Apple Music et Amazon Music."

Rapport préparé par : Expert Consultant Data Governance Jedha

Date : Novembre 2025

Version : 1.0 (Final)

Validation requise : Chief Data Officer + Executive Committee

PROCHAINE ÉTAPE : Présentation COMEX + Décision GO Phase 1 Pilote