



WEBINAR



Data Quality 2026 : les 10 erreurs qui faussent vos décisions marketing

 Comment fiabiliser vos données sans complexifier vos outils ni vos process

Amabis spécialiste de la Data : Expert de confiance pour la mise en qualité de vos données



Beatrice Lenges

DIRECTRICE RELATION CLIENTS
& DPO

 +33 (0)1 45 36 45 03

 blenges@amabis.fr

 31 avenue du Général Leclerc
92340 Bourg-La-Reine



Aurélien Fakir

SENIOR BUSINESS DEVELOPER

 +33 (0)7 44 44 26 96

 afakir@amabis.fr

 31 avenue du Général Leclerc
92340 Bourg-La-Reine

Ce que vous ne pouvez pas voir avec vos dashboards



**Campagnes sur-segmentées
mais inefficaces**



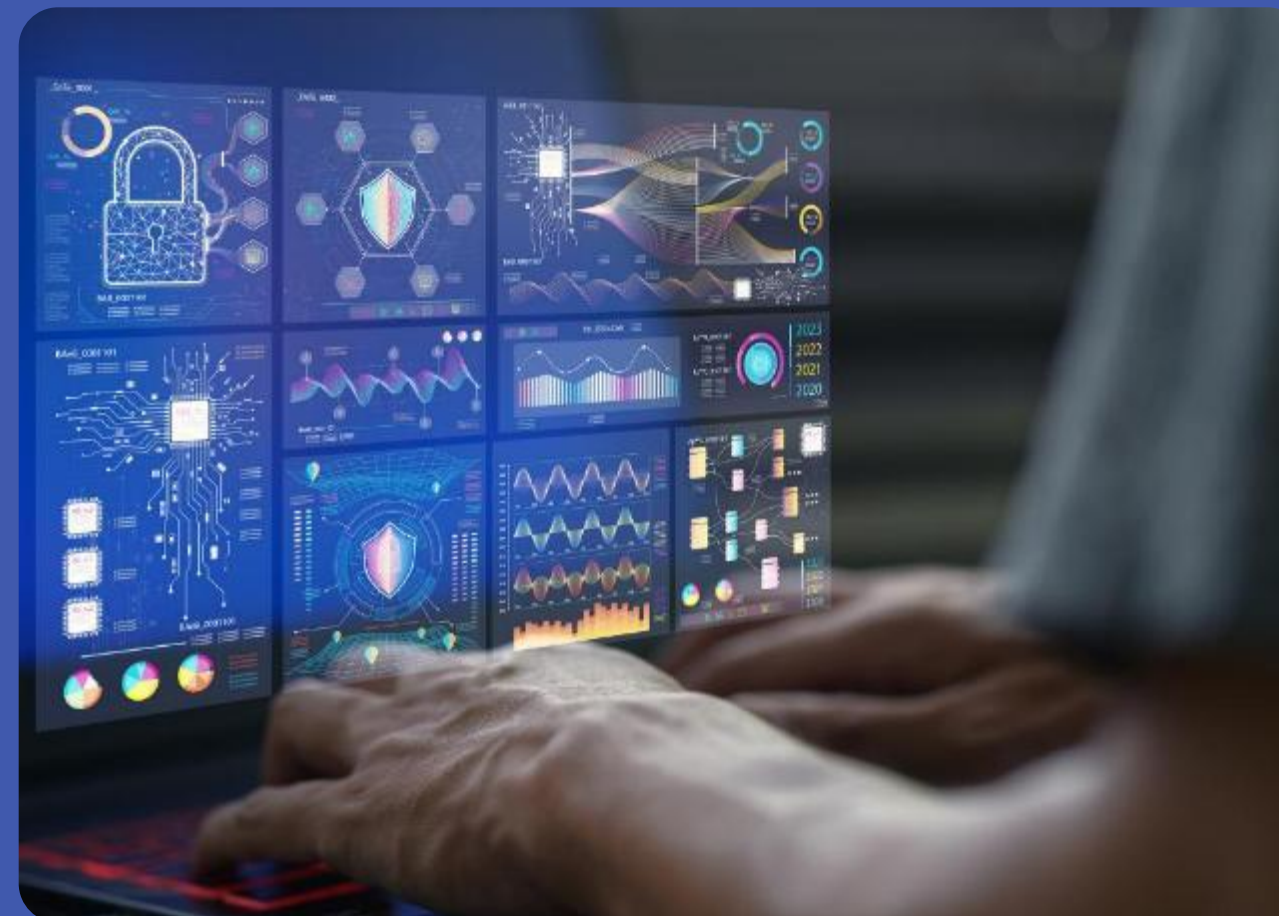
**Sur-sollicitation des
mêmes contacts**



**Décisions basées sur des
chiffres faux**



**Temps perdu à “corriger”
la donnée**



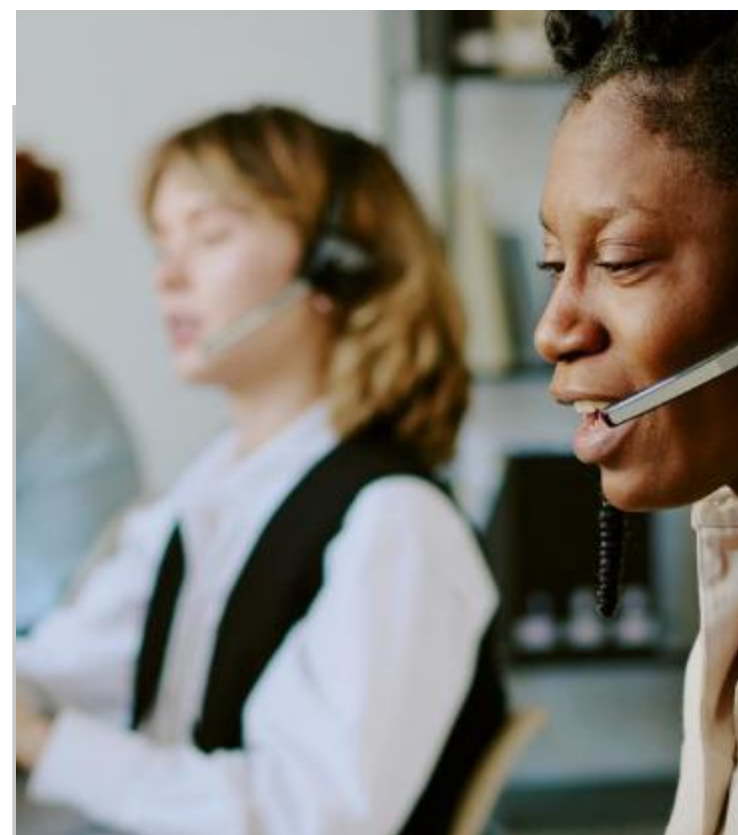
Tendance 2026 : le retour à la “Data utile”

- 📊 Plus d'exigence sur la qualité
- 🎯 Plus de précision dans les décisions

👉 En 2026



La **donnée fiable**
prime sur le volume
de données



La **vision client**
prime sur
l'empilement d'outils



La **qualité** prime sur la
sophistication

Erreur #1 : Travailler avec des données sales

**Champs mal
formatés**

**Valeurs
incohérentes**

**Données jamais
mises à jour**

Impact marketing :

**Segments
inutilisables**

**Personnalisation
limitée**

**Automatisations
inefficaces**

Sans data cleansing, aucune stratégie ne tient dans la durée

Erreur #2 : Penser que les données en base sont “suffisantes”

**Données de contactabilité
manquantes**

**Manque
d'informations business /
connaissance client**

**Profils clients
incomplets**

Impact marketing :

**Faible
contactabilité client**

**Messages
génériques**

**Ciblage
approximatif**

L'enrichissement de données devient indispensable en 2026

Erreur #3 : Sous-estimer les doublons

 Problème souvent invisible... mais critique

Plusieurs fiches pour un même client

Connaissance client dispersée

KPIs faussés

Impact marketing :

**Crédibilité en baisse
Et coûts marketing en hausse**

Mauvaise expérience client

Mauvais pilotage

Le dédoublonnage n'est plus une option, c'est un prérequis

Erreur #4 : Ne pas avoir une vision client unifiée

**CRM ≠ Marketing
automation**

**Online ≠
Offline**

**Marketing ≠
Sales**

Impact marketing :

**Décisions
prises à l'aveugle**

**Vision
partielle**

**Opportunités
manquées**

Sans vision 360°, aucune personnalisation n'est réellement pertinente

Erreur #5 : Collecter trop de données... inutiles

**Champs jamais
utilisés**

**Données collectées
“au cas où”**

**Coûts de stockage et de
traitement inutiles**

Impact marketing :

**Bruit dans
les analyses**

**Inquiétude des clients sur
la finalité de cette collecte**

**Perte de focus
business**

Le Privacy by Design et by Default (RGPD – article 25) est de mise

Erreur #6 : Ne pas mener d'actions préventives

Aucune règle de complétude

Formats libres non normalisés / contrôlés

Qualité laissée à l'appréciation de l'utilisateur

Impact marketing :

Dérive progressive de la base

Nettoyages lourds et tardifs

Sans règles, la qualité se dégrade mécaniquement de jour en jour

Erreur #7 : Corriger la donnée... trop tard

**Nettoyage
ponctuel**

**Actions
Réactives
et non proactives**

**Problèmes
récurrents**

Impact marketing :

**Efforts
répétés**

**Aucun
gain durable**

**Gaspillage
de temps et d'argent**

La Data Quality doit être continue, préventive et non que corrective

Erreur #8 : remettre le sujet Data Quality à plus tard

**Décisions prises
seulement par l'IT**

**Règles déconnectées
des usages métiers**

**Faible
adoption des process**

Impact marketing :

**Données "propres"
mais pas au sens marketing**

**Mauvais alignement
business**

La Data Quality est un sujet marketing avant d'être technique

Erreur #9 : Ne pas prioriser les données critiques

Traiter toutes les catégories avec les mêmes priorités

Dispersion des efforts et du budget

Impact marketing :

Pas de socle identité / contact indispensable à la connaissance client

ROI difficile à démontrer

Toutes les données n'ont pas la même valeur

Erreur #10 : Lancer l'IA sans fiabiliser la donnée

**Automatisations
biaisées**

**Scores
peu fiables**

**Recommandations
erronées**

Impact marketing :

**Garbage In
Garbage Out**

**Perte de confiance
dans l'IA**

L'IA n'améliore pas la donnée, elle en dépend

Le mythe du “nos outils suffisent” ✨



- ✗ CRM seul
- ✗ BI seule
- ✗ Marketing automation seul

💡 **Réalité :**

Les outils seuls ne font pas la qualité des données.
Ce sont les **process + règles + traitements data** qui la garantissent.

Les 5 piliers d'une Data Quality performante



Nettoyer

la donnée (cleansing)



Rafraichir

la donnée



Enrichir

les profils clients



Dédupliquer

pour une donnée fiable



Unifier


pour une vision 360°

👉 Ces piliers sont progressifs, pas un “big bang”

Ce que permet une Data Quality maîtrisée



- ✓ Meilleure contactabilité client
- ✓ Ciblage plus précis
- ✓ KPIs fiables
- ✓ Personnalisation pertinente
- ✓ ROI optimisé et mesurable

 **Message business :**
La Data Quality n'est pas un coût, c'est un **investissement vers + de performance**

Cas d'usage marketing

Avant :

**30 % de
doublons**

**Profils
incomplets**

**Campagnes
de - en - performantes**

Après :

**Clients
uniques**

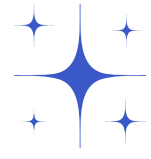
**Profils
exploitables**

**Vision et parcours client
unifiés**

Jusqu'à **+25 % de taux de conversion**

Jusqu'à **-30% des coûts opérationnels** liés aux erreurs de données

Par où commencer en 2026 ?



Les premières actions simples :

1. Identifier les données critiques
2. Nettoyer l'existant
3. Enrichir les profils clés
4. Supprimer les doublons
5. Penser traitements préventifs
(Service Web)
6. Construire une vision client unifiée

Et vous, pouvez-vous réellement faire confiance à vos données ?

Audit Data Quality

Diagnostic rapide

Accompagnement au long court



Nos solutions

Qualité de données



Normaliser



Unifier



Fiabiliser

AmaVU

RCU
Transverse



Vue client unifiée



Données connectées

AmaHub

Enrichissement de données



Données augmentées



Ciblage plus précis

En B2B & B2C

Ils nous ont confié leurs données !

CARMIILA



Amabis **valorise** vos données clients

Chiffres clés :

25 ans+
d'expérience

400+
clients

20+
collaborateurs

16 Mrds+
de données traitées

1 M+
de traitements par heure

