

RGPD

Le sigle RGPD signifie « Règlement Général sur la Protection des Données » (en anglais « General Data Protection Regulation » ou GDPR). Le RGPD encadre le traitement des données personnelles sur le territoire de l'Union européenne.

Le contexte juridique s'adapte pour suivre les évolutions des technologies et de nos sociétés (usages accrus du numérique, développement du commerce en ligne...).

Ce nouveau règlement européen s'inscrit dans la continuité de la Loi française Informatique et Libertés de 1978 et renforce le contrôle par les citoyens de l'utilisation qui peut être faite des données les concernant.

Il harmonise les règles en Europe en offrant un cadre juridique unique aux professionnels. Il permet de développer leurs activités numériques au sein de l'UE en se fondant sur la confiance des utilisateurs.

- Base

- Qu'est-ce qu'une donnée personnelle ?
- Qu'est-ce qu'un traitement de données personnelles ?
- Qui est concerné par le RGPD ?

- Avantages

- Renforcer la confiance
- Améliorer votre Efficacité Commerciale
- Mieux Gérer votre Entreprise
- Améliorer la Sécurité des Données de votre Entreprise
- Rassurer vos Clients et Donneurs d'Ordre et ainsi Développer votre Activité
- Créer de nouveaux services

Base

Qu'est-ce qu'une donnée personnelle ?

La notion de « données personnelles » est à comprendre de façon très large

Une « donnée personnelle » est « toute information se rapportant à une personne physique identifiée ou identifiable ».

Une personne peut être identifiée :

- **directement** (exemple : nom, prénom)
- **ou indirectement** (exemple : par un identifiant (n° client), un numéro (de téléphone), une donnée biométrique, plusieurs éléments spécifiques propres à son identité physique, physiologique, génétique, psychique, économique, culturelle ou sociale, mais aussi la voix ou l'image).

L'identification d'une personne physique peut être réalisée :

- **à partir d'une seule donnée** (exemple : numéro de sécurité sociale, ADN)
- **à partir du croisement d'un ensemble de données** (exemple : une femme vivant à telle adresse, née tel jour, abonnée à tel magazine et militant dans telle association)

Exemple : une base marketing contenant de nombreuses informations précises sur la localisation, l'âge, les goûts et les comportements d'achats de consommateurs, y-compris si leur nom n'est pas stocké, est considérée comme un traitement de données personnelles, dès lors qu'il est possible de remonter à une personne physique déterminée en se basant sur ces informations.

Qu'est-ce qu'un traitement de données personnelles ?

Cette notion est également très large.

Un « traitement de données personnelles » est une opération, ou ensemble d'opérations, portant sur des données personnelles, quel que soit le procédé utilisé (collecte, enregistrement, organisation, conservation, adaptation, modification, extraction, consultation, utilisation, communication par transmission diffusion ou toute autre forme de mise à disposition, rapprochement).

Exemple : tenue d'un fichier de ses clients, collecte de coordonnées de prospects via un questionnaire, mise à jour d'un fichier de fournisseurs, etc.

Par contre, un fichier ne contenant que des coordonnées d'entreprises (par exemple, entreprise « Compagnie A » avec son adresse postale, le numéro de téléphone de son standard et un email de contact générique « compagnieA@email.fr ») n'est pas un traitement de données personnelles.

Un traitement de données personnelles n'est **pas nécessairement informatisé** : les fichiers papier sont également concernés et doivent être protégés dans les mêmes conditions.

Un traitement de données doit avoir **un objectif**, une finalité, c'est-à-dire que vous ne pouvez pas collecter ou traiter des données personnelles simplement au cas où cela vous serait utile un jour. A chaque traitement de données doit être assigné un but, qui doit bien évidemment être légal et légitime au regard de votre activité professionnelle.

Exemple : vous collectez sur vos clients de nombreuses informations, lorsque vous effectuez une livraison, éditez une facture ou, proposez une carte de fidélité. Toutes ces opérations sur ces données constituent votre traitement de données personnelles ayant pour objectif la gestion de votre clientèle.

Qui est concerné par le RGPD ?

Tout organisme quels que soient sa taille, son pays d'implantation et son activité, peut être concerné.

En effet, le RGPD s'applique à toute organisation, **publique et privée, qui traite des données personnelles pour son compte ou non, dès lors :**

- qu'elle **est établie sur le territoire de l'Union européenne,**
- ou que son activité cible directement des **résidents européens.**

Par exemple, une société établie en France, qui exporte l'ensemble de ses produits au Maroc pour ses clients moyen-orientaux doit respecter le RGPD.

De même, une société établie en Chine, proposant un site de e-commerce en français livrant des produits en France doit respecter le RGPD.

Le RGPD **concerne aussi les sous-traitants** qui traitent des données personnelles pour le compte d'autres organismes.

Ainsi, si vous traitez ou collectez des données pour le compte d'une autre entité (entreprise, collectivité, association), vous avez des obligations spécifiques pour garantir la protection des données qui vous sont confiées.

Advantages

Renforcer la confiance

Toute personne qui vous confie ses données personnelles établit avec vous une relation de confiance et souhaite le respect de ses droits et de sa vie privée. Le RGPD réaffirme les droits des personnes concernées de maîtriser leurs données en leur conférant des droits : **droits d'accès, de rectification, d'effacement, d'opposition**, etc.

Respecter ces droits contribue à valoriser votre image d'entreprise sérieuse et responsable. En appliquant rigoureusement le RGPD, vous démontrez votre engagement envers la protection des données personnelles, ce qui **renforce la confiance** de vos clients et partenaires. En effet, la transparence et le respect des obligations légales permettent de **construire une relation de confiance durable**.

De plus, en garantissant la **sécurité** et la **confidentialité** des informations personnelles, vous minimisez les risques de violations de données, ce qui protège non seulement vos interlocuteurs, mais également votre entreprise contre d'éventuelles sanctions et pertes financières.

Opportunités Stratégiques

Cette conformité n'est pas seulement une obligation légale, mais une **opportunité de sceller une relation de confiance** avec vos interlocuteurs et **d'améliorer votre image de marque**. En plaçant la protection des données au cœur de vos préoccupations, vous vous positionnez comme un acteur **responsable et digne de confiance** dans un environnement de plus en plus soucieux des questions de confidentialité et de sécurité des informations.

En somme, le RGPD, en plus de protéger les droits des individus, devient un **levier stratégique** pour renforcer la relation de confiance avec vos clients et partenaires, et pour asseoir une **réputation positive et solide** sur le marché.

Adoptez le RGPD non seulement pour respecter la loi, mais pour **bâtir une relation de confiance** qui bénéficiera à long terme à votre entreprise et à vos clients.

Améliorer votre Efficacité Commerciale

Pour vendre vos produits ou vos services, vous avez besoin de prospecter, de connaître vos clients et de gérer la facturation. Pour cela, vous constituez des fichiers concernant vos clients et prospects.

Le RGPD réaffirme le principe d'exactitude et de mise à jour des données enregistrées dans un fichier. Maintenir vos fichiers à jour est surtout dans l'intérêt même du développement de votre chiffre d'affaires.

En ayant une **gestion rigoureuse** de vos données, vous :

- **Optimisez vos actions de prospection** : En disposant de données exactes et à jour, vous pouvez cibler plus efficacement vos campagnes marketing et commerciales.
- **Améliorez la relation client** : En connaissant mieux vos clients, vous pouvez personnaliser vos offres et services, répondant ainsi plus précisément à leurs besoins.
- **Gérez plus efficacement la facturation** : Des informations précises permettent d'éviter les erreurs de facturation et d'accélérer le processus de paiement.

Avantages Concrets pour votre Entreprise

En adoptant une politique stricte de mise à jour des données, vous renforcez non seulement la confiance de vos clients, mais vous augmentez également votre efficacité commerciale.

Le RGPD n'est pas une simple contrainte administrative, c'est une opportunité de :

- **Gagner en efficacité** : Des données propres et bien gérées facilitent la prise de décision et l'analyse de votre marché.
- **Réduire les coûts** : Moins d'erreurs de données signifie moins de temps et de ressources consacrées à leur correction.
- **Améliorer la satisfaction client** : Un service personnalisé et sans accroc fidélise vos clients et en attire de nouveaux.

Adoptez le RGPD pour non seulement vous conformer aux obligations légales, mais aussi pour **stimuler votre performance commerciale et accroître la satisfaction de vos clients.**

Mieux Gérer votre Entreprise

Avec le temps et le développement de votre entreprise, votre volume de données augmente, nécessitant de mobiliser de plus en plus de moyens humains et techniques (espace de stockage, logiciels adaptés, etc.) pour les gérer, les mettre à jour, et en assurer la sécurité.

Le principe de « minimisation » des données (« Je ne collecte que les données dont j'ai vraiment besoin ») et l'obligation de tenir à jour la liste de vos fichiers vous permettent de faire le point sur les données que vous collectez et d'identifier vos besoins réels.



Le RGPD exige que les données soient pertinentes par rapport à l'objectif pour lequel vous collectez les données. Appliquer ces principes vous permet donc d'optimiser vos investissements.

Avantages Concrets pour votre Entreprise

En adoptant les principes du RGPD, vous :

- **Optimisez vos ressources** : En ne conservant que les données nécessaires, vous réduisez les coûts de stockage et de gestion.
- **Augmentez la sécurité des données** : Moins de données à gérer signifie moins de risques de failles de sécurité.

- **Améliorez l'efficacité de vos processus** : En réévaluant régulièrement vos besoins en données, vous pouvez ajuster vos process pour qu'ils soient plus adaptés et efficaces.

Une Opportunité de Réflexion Stratégique

L'arrivée du RGPD est une occasion forte de se poser les bonnes questions sur son activité et ses process, comme cela a été le cas lors du passage du papier à la dématérialisation. Cette démarche vous permet de :

- **Réévaluer vos pratiques** : Identifiez les données vraiment nécessaires à votre activité et éliminez les superflues.
- **Optimiser vos investissements** : En réduisant les volumes de données, vous pouvez investir dans des solutions plus performantes et adaptées.
- **Gagner en agilité** : Une gestion plus précise des données permet de répondre plus rapidement aux évolutions du marché et aux besoins de vos clients.

Adoptez le RGPD pour non seulement vous conformer aux obligations légales, mais aussi pour **optimiser la gestion de votre entreprise** et **améliorer vos performances globales**.

Améliorer la Sécurité des Données de votre Entreprise

L'actualité témoigne d'un nombre de plus en plus important de failles de sécurité et d'attaques informatiques. Ces dernières peuvent avoir des conséquences désastreuses sur l'activité des entreprises. Le niveau de sécurité de l'entreprise dans sa globalité se pose en préalable à la sécurité des données.

Au même titre que vous protégez le nom de votre PME ou son logo, vitaux pour le fonctionnement de votre entreprise, les données personnelles doivent faire l'objet de mesures de sécurité particulières, informatiques et physiques.

Mesures de Sécurité Essentielles

Pour protéger efficacement vos données personnelles, vous devez :

- **Implémenter des solutions de sécurité informatique robustes** : Utilisez des pare-feu, des antivirus, et des systèmes de détection d'intrusion pour prévenir les attaques.
- **Adopter des mesures de sécurité physique** : Assurez-vous que l'accès aux serveurs et aux archives sensibles est contrôlé et limité aux personnes autorisées.
- **Former votre personnel** : Sensibilisez vos employés aux bonnes pratiques de sécurité et aux risques liés à la manipulation des données personnelles.

Avantages pour votre Entreprise

Protéger son patrimoine informationnel et protéger les personnes concernées des atteintes à leurs données, c'est donner à son entreprise des moyens de se développer sereinement. En renforçant la sécurité des données, vous :

- **Réduisez les risques de pertes financières** : Une faille de sécurité peut entraîner des coûts élevés de réparation et des pertes de revenus.
- **Renforcez la confiance de vos clients** : En garantissant la protection de leurs données, vous fidélisez vos clients et en attirez de nouveaux.
- **Assurez la continuité de vos activités** : En minimisant les risques de cyberattaques, vous garantisiez un fonctionnement stable et continu de votre entreprise.

Une Nécessité Stratégique

La protection des données personnelles n'est pas seulement une obligation légale, c'est aussi une nécessité stratégique. En mettant en place des mesures de sécurité adaptées, vous :

- **Valorisez votre entreprise** : Une bonne gestion de la sécurité des données est un atout commercial et un gage de sérieux.
- **Préparez l'avenir** : Une infrastructure sécurisée et fiable vous permet de vous adapter aux évolutions technologiques et réglementaires.

Adoptez le RGPD pour non seulement vous conformer aux obligations légales, mais aussi pour **assurer la sécurité de vos données** et **permettre à votre entreprise de prospérer en toute sérénité.**

Rassurer vos Clients et Donneurs d'Ordre et ainsi Développer votre Activité

Dans tous les secteurs d'activité, les donneurs d'ordre seront très attentifs à la mise en œuvre du RGPD par leurs prestataires. Il s'agit donc d'un sujet crucial pour les sous-traitants qui traitent des données personnelles pour le compte d'entreprises, à la fois pour maintenir leurs relations commerciales existantes mais également pour éventuellement en conquérir de nouvelles.

Importance du RGPD pour les Sous-traitants

En tant que sous-traitant, **respecter le RGPD** vous permet de :

- **Renforcer vos relations commerciales existantes** : En garantissant à vos clients que leurs données sont protégées, vous leur montrez que vous êtes un partenaire de confiance.
- **Attirer de nouveaux clients** : Une conformité rigoureuse au RGPD est un argument de vente puissant pour convaincre de nouveaux donneurs d'ordre de travailler avec vous.
- **Assurer la pérennité de votre activité** : Les entreprises cherchent à éviter les risques liés à la non-conformité de leurs prestataires, ce qui vous place en position de force si vous respectez les réglementations.

Avantage Concurrentiel

Si vous respectez le RGPD, vous aurez un avantage concurrentiel ! En effet, la conformité au RGPD peut devenir un critère de choix déterminant pour les donneurs d'ordre. En montrant votre engagement à protéger les données personnelles, vous :

- **Vous différenciez de la concurrence** : Peu d'entreprises peuvent se targuer d'une conformité totale et transparente au RGPD, ce qui vous donne une longueur d'avance.

- **Augmentez votre crédibilité** : En prouvant votre sérieux et votre fiabilité, vous renforcez votre image de marque et gagnez en confiance auprès de vos partenaires commerciaux.

Développement de votre Activité

Le respect du RGPD ne se limite pas à une simple obligation légale, c'est également une opportunité pour :

- **Développer votre activité** : En rassurant vos clients actuels et potentiels sur la protection de leurs données, vous ouvrez la porte à de nouvelles collaborations.
- **Optimiser vos processus internes** : La mise en conformité avec le RGPD vous pousse à revoir et améliorer vos procédures de gestion des données, ce qui peut se traduire par une meilleure efficacité opérationnelle.

Adoptez le RGPD pour non seulement vous conformer aux obligations légales, mais aussi pour **rassurer vos clients et donneurs d'ordre**, et ainsi **développer durablement votre activité**.

Créer de nouveaux services

Le RGPD introduit aussi de nouveaux concepts pouvant se traduire en nouveaux services (exemple : la portabilité des données).

Nouvelles Opportunités Économiques

Le développement et l'organisation de ces nouveaux outils et services représentent de véritables défis et de **nouvelles opportunités économiques**. Par exemple, sur les plateformes en ligne pour la musique et les vidéos, l'utilisateur pourrait à terme faire exporter ses choix, ses listes de préférences, etc.

Avantages pour l'Utilisateur Final

L'utilisateur final pourrait fortement gagner en termes d'expérience. Ces éléments entreront alors dans sa décision d'achat, offrant ainsi des bénéfices tels que :

- **Meilleure personnalisation** : Les services pourront offrir des expériences plus adaptées aux préférences de chaque utilisateur.
- **Transparence et contrôle** : Les utilisateurs auront plus de contrôle sur leurs données, augmentant ainsi leur confiance envers vos services.
- **Facilité d'utilisation** : Des fonctionnalités comme la portabilité des données simplifient la gestion des informations personnelles pour les utilisateurs.

Défis et Développement

Le développement de ces nouveaux services nécessite une adaptation et une organisation rigoureuse, mais ces efforts peuvent aboutir à :

- **Innovation accrue** : En explorant de nouvelles manières de gérer et d'exploiter les données, votre entreprise peut se démarquer par son innovation.
- **Nouveaux marchés** : En répondant aux attentes des utilisateurs en matière de protection et de gestion des données, vous pouvez accéder à de nouveaux segments de marché.

Impact sur les Décisions d'Achat

En intégrant ces nouvelles fonctionnalités, **vous améliorez l'expérience utilisateur**, ce qui devient un facteur déterminant dans leurs décisions d'achat. La capacité à offrir des services respectueux des nouvelles régulations tout en augmentant la satisfaction des utilisateurs peut devenir un atout majeur pour votre entreprise.

Adoptez le RGPD non seulement pour vous conformer aux obligations légales, mais aussi pour **explorer de nouvelles opportunités de services, améliorer l'expérience utilisateur**, et ainsi **stimuler votre croissance économique**.