

Comment vérifier en un clin d'oeil que vous êtes RGPD compatible

Pour éviter aux phobiques administratifs de prendre peur, la startup Camp de Bases a imaginé une infographie qui permet de cheminer facilement à travers les différentes étapes à suivre pour être remplir toutes les exigences du nouveau règlement de protection des données, le RGPD.

Temps de lecture : minute

11 juin 2018

Le RGPD, vous n'avez pas pu passer à côté. Il est sur toutes les lèvres et les services juridiques des startups en cauchemardent la nuit. Dans les équipes réduites, ce sont les entrepreneurs qui s'y sont collés, se débattant de sigle en document à remplir. Un vrai parcours du combattant.

Si vous craignez encore de ne pas remplir à la lettre toutes les exigences du RGPD, vérifiez dans cette infographie réalisée par Camp de Bases si vos procédures sont désormais conformes au nouveau règlement. Car selon votre public et le statut de vos visiteurs, vous n'aurez pas besoin des mêmes process d'opt-in. À vos conditions d'utilisation !

CONTRÔLER SA CONFORMITÉ OPT-IN POUR LA PROSPECTION

LE CONSENTEMENT SELON LE GDPR

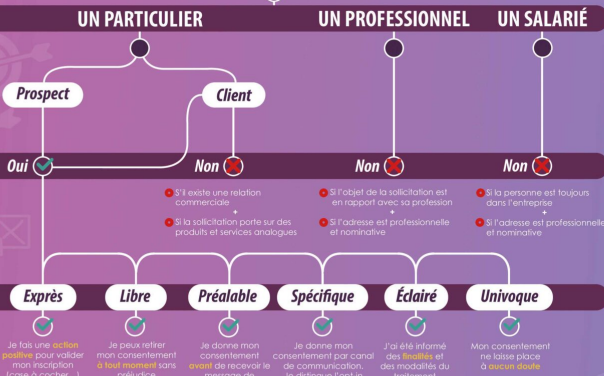
« Toute manifestation de volonté, libre, spécifique, éclairée et unique pour laquelle la personne concernée accepte, par une déclaration ou par un acte plus clair que des données à caractère personnel la concernant l'objet d'un traitement » (art.4.11) Ce consentement s'applique entre autres à la collecte de données CRM et aux cookies.

Quand collecter le consentement ?

Quel est mon public ?

Ai-je besoin d'un Opt-in ?

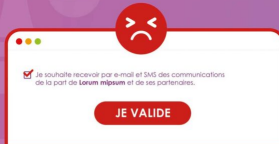
Comment doit-être l'Opt-in ?



Comment retirer le consentement ?

- La personne doit être informée de cette faculté de retrait avant de donner son consentement. (art.7)
- La personne peut retirer son consentement à tout moment. (art.7)
- Il doit être aussi simple de donner son consentement que de le retirer (art.7):
 - Prévoir un lien de désabonnement dans chaque communication (lien visible, opérationnel et facile d'accès)
 - Permettre à la personne de gérer ses préférences directement sur le site

Mauvaises & bonnes pratiques



Quid des cookies ?

Le dépôt de cookies aux fins de collecter de la donnée de navigation doit faire l'objet d'un consentement, c'est-à-dire d'une action positive (case à cocher, en poursuivant votre navigation...).

Concrètement, un bandeau cookie doit s'afficher lors de la première visite. Ce bandeau explique les finalités des cookies déposés, la possibilité de paramétrer ces cookies et permet à l'utilisateur de consentir ou pas au dépôt.

Notions clés

BASES LÉGALES DU TRAITEMENT

- Consentement**: A érévité dans le cadre de la prospection et du profiling.
- Contrat**: Valable pour les contrats de travail et les contrats avec des clients.
- Intérêt légitime**: Admis pour les commandes en ligne et jeux avec remise.
- Désintérêt**: Il est obligatoire de mentionner la base légale de traitement dans la Politique de protection des données personnelles (principe de transparence, art.12)

PRINCIPE DE MINIMISATION

- Toute collecte de données pour la prospection doit faire l'objet d'un consentement et respecter le principe de minimisation: collecter seulement les données nécessaires à la réalisation d'une finalité (art.5.c)
- Pour appliquer ce principe, les bonnes questions à se poser:
 - Quelles sont les données que je collecte ?
 - Pour quelles finalités ?

SÉCURISATION DU SITE

Toute collecte de données personnelles doit se faire sur une page web sécurisée selon le protocole HTTPS.

PREUVE DU CONSENTEMENT

- La preuve du consentement doit être matérialisée (art.7)
- Pour avoir une preuve du consentement, il faut conserver précieusement:
 - La réponse
 - La date
 - Le moyen par lequel la personne a donné son consentement
 - L'information communiquée au moment de la collecte des données
 - La date d'un éventuel retrait du consentement

CENTRE DE PRÉFÉRENCE

Pour faciliter la collecte et la gestion des consentements, le centre de préférence est un dispositif que les entreprises peuvent proposer à leur public.

