

# Et si vous vendiez vos données personnelles ?

*Toute donnée mérite salaire: c'est l'idée derrière un nouveau type d'applications qui payent les internautes pour marcher ou recevoir des emails, surfant sur la vague de défiance face à la collecte massive d'informations privées en ligne.*

Temps de lecture : minute

---

16 avril 2019

L'année dernière, avec l'adoption par l'Union européenne du Règlement européen sur la protection des données (RGPD), il est devenu plus difficile de pister les internautes et de récupérer leurs données à leur insu. Mais le paradigme de l'échange d'informations personnelles contre des services "gratuits" n'a pas été bouleversé pour autant et les plateformes continuent plus que jamais de gagner de l'argent en captant notre attention et notre temps.

*"Le marché de la donnée existe déjà. Nous, nous souhaitons que l'utilisateur soit impliqué",* réclame Lucas Léger, expert de GenerationLibre, un think tank libéral. L'idée de devenir propriétaire de ses données fait du chemin, avec, à la clef, la possibilité de les vendre - ou de les "louer". Tout ceci porte même un nom depuis quelques années : le VRM, soit vendor relationship management, ou le CRM inversé, qui redonne au client du pouvoir sur la relation qui le lie aux marques. Environ 40% des Français seraient ainsi prêts à vendre certaines informations à des entreprises, comme leur emplacement géographique ou leur historique de recherches internet, d'après une étude Harris Poll réalisée pour Symantec/Norton Lifelock (cybersécurité pour les particuliers).

Mais cette marchandisation potentielle attire aussi des critiques. Les données personnelles peuvent se comparer au corps humain ou à des libertés fondamentales, comme le droit de vote, et *"elles ne peuvent pas être considérées comme des marchandises"*, assène Arthur Messaud, juriste à la Quadrature du net, ONG française qui défend les droits des internautes. *"On ne peut pas conditionner l'accès à un service ou à un bien au fait de donner son consentement à la collecte de ses données personnelles"*, explique-t-il.

## Pas les mêmes valeurs

Il n'empêche qu'un certain nombre de jeunes sociétés entendent explorer ce marché. *"Nous voulons construire une identité numérique, un compte dont vous pouvez vous servir dans n'importe quel contexte numérique, qui n'est pas fourni par une autorité centrale, et qui vous permet de contrôler totalement vos données"*, raconte Roger Haenni, cofondateur de la startup suisse Datum. Ses utilisateurs cryptent leurs informations et les stockent dans le réseau. Lancée en 2017, l'application, qui requiert une certaine expertise, ne compte que 60 000 utilisateurs et utilisatrices.

9:43



5219 ₣

## Récompenses

₣ 5219  € 104

Virement vers ma banque



Planter un arbre

A partir de 100 wards



Carte Fnac

A partir de 500 wards



Carte Amazon

A partir de 500 wards



iPhone X

16 000 wards



À lire aussi

## WeWard, l'application qui vous paye pour marcher sort de France

Ils bénéficient d'un modèle économique original: être payé pour recevoir des courriels publicitaires (en restant anonymes). Le coût de l'email est évalué en fonction de la qualité du profil par rapport à la recherche de l'expéditeur, et la moitié du montant payé à Datum (entre 10 cents et 10 dollars), est reversée au destinataire.

Ogury, une société française spécialisée dans le recueil de consentements à partager ses données et dans le ciblage publicitaire, teste également ce marché de la donnée "payante". Payer quelques euros pour accéder à des contenus sur une application mobile ou y accéder gratuitement en partageant ses données de navigation anonymisées et en recevant des publicités ciblées, c'est le choix que l'entreprise française Ogury compte offrir prochainement. *"L'utilisateur va avoir un choix très clair"*, détaille Jean Canzoneri, cofondateur d'Ogury. *"On lui dira : Avant, on te faisait croire que les services et les contenus étaient gratuits et on te volait ta data (tes données) dans la poche arrière... Nous, on ne te ment pas, on te dit que ce n'est pas gratuit, et tu peux payer soit avec ta data, soit avec ton argent"*