



IP-IT - DATA PROTECTION

CNIL & TRAITEMENT DES DONNÉES : DEUX NOUVEAUX RÉFÉRENTIELS SUR LA GESTION COMMERCIALE ET LA GESTION DES IMPAYÉS

**Décryptage par Anmar Lucia Pinto, Avocat
et Emma Jalloul, Elève-Avocat**

Le 3 février dernier, la Commission nationale Informatique et Libertés **(CNIL)** a adopté deux nouveaux référentiels, lesquels portent sur la gestion commerciale d'une part **(1)**, et la gestion des impayés d'autre part **(2)**.

Ces référentiels appliquent les principes du Règlement général sur la protection des données UE 2016/679 du 27 avril 2016 **(RGPD)** et constituent des cadres de référence essentiels dans la mise en conformité des entreprises.

1. Le référentiel relatif aux traitements de données mis en œuvre aux fins de gestion des activités commerciales

Ce référentiel s'adresse aux organismes de droit privé et public dans le cadre de la mise en conformité de leurs fichiers « *clients* » et « *prospects* ». Il s'inscrit dans la continuité de la norme simplifiée n° 48 et met à jour ses principes conformément au RGPD.

Le référentiel dans ses grandes lignes



Quels types de données pouvez-vous traiter ?

Les données relatives à l'identification de la personne concernée (nom, prénom, adresse...), à sa vie professionnelle, à ses moyens de paiement utilisés, aux biens ou services souscrits, à sa situation familiale, économique et financière.



Quelles sont les bases légales ?

Les traitements doivent reposer sur l'une des bases légales fixées par le RGPD, à savoir le consentement libre, spécifique, éclairé et univoque de la personne concernée, l'exécution d'une mesure contractuelle, le respect d'une obligation légale ou la réalisation de l'intérêt légitime poursuivi par l'organisme.



Qui sont destinataires de ces données ?

Les personnes habilitées à en connaître ou des tiers ayant qualité de sous-traitant de données.



Qu'en est-il des transferts de données en dehors de l'Union européenne ?

Ces transferts sont soumis à des règles particulières et doivent :

- Être fondés sur une décision d'adéquation ; ou
- Être encadrés par des règles internes d'entreprises ; ou
- Être encadrés par des clauses contractuelles ad hoc ; ou
- Répondre à une dérogation prévue à l'article 49 du RGPD.



Combien de temps les données peuvent-elles être conservées ?

- Le cryptogramme visuel de la carte bancaire est supprimé dès que le règlement de la prestation ou de l'achat est finalisé ;
- Les données nécessaires à l'exécution du contrat sont conservées **pendant la durée de la relation contractuelle** ;
- Les données des clients utilisées à des fins de prospection commerciale peuvent être conservées **pendant la relation commerciale** ;
- Les données des prospects non-clients peuvent être conservées **pendant un délai de trois ans** à compter de leur collecte ou du dernier contact émanant du prospect.
- Les données relatives à la création d'un compte en ligne sont conservées **jusqu'à la suppression du compte par l'utilisateur ou dans un délai raisonnable** si l'utilisateur est inactif.

Les évolutions du référentiel par rapport à la norme simplifiée NS-48

Le référentiel apporte des précisions concernant :

- les durées de conservation notamment pour les données collectées dans le cadre de **l'exercice des droits des personnes** ; et
- le traitement des données sensibles.

Puis, le référentiel encadre la transmission, à titre onéreux ou non, de données à des partenaires commerciaux souhaitant réutiliser lesdites données à des fins commerciales propres. **Voilà ce qu'il faut retenir.**



Si vous **transmettez des données** à des partenaires commerciaux, vous devez dans tous les cas transmettre toute demande d'effacement ou de limitation du traitement exprimée par les personnes concernées à vos partenaires.
Dans chacun des cas suivants, vous devez :

Prospection non électronique
(sur la base de l'intérêt légitime
des partenaires commerciaux)

- Informer les personnes concernées **sur le support de collecte de données** de la finalité de cette transmission ;
- Informer, sur ce support, des catégories de partenaires rendus destinataires des données ;
- Etablir une liste exhaustive des destinataires, comportant leur identité, avec un lien hypertexte renvoyant vers le site de ces destinataires ou vers leur politique de protection des données ;
- Permettre aux personnes concernées, de manière expresse et dénuée d'ambiguïté, de s'opposer, sans frais et de manière simple, à la transmission de leurs données à caractère personnel au moment du recueil de ces données et à tout moment.

Prospection électronique
(sur la base du recueil
du consentement)

- Informer les personnes concernées **sur le support de collecte de données** de la finalité et de l'étendue de cette transmission ;
- Permettre aux personnes concernées, au préalable, d'apprécier les conséquences d'une telle transmission (nombre et secteur d'activités des destinataires par exemple) ;
- Recueillir le consentement préalable des personnes concernées à cette transmission et/ou recueillir le consentement aux fins d'une prospection commerciale pour le compte du destinataire.



Si vous **recevez des données** de vos partenaires commerciaux, **aux fins de réaliser de la prospection électronique**, vous devez :

- informer les personnes concernées de toutes les mentions prévues à l'article 14 du RGPD dont l'exercice de leurs droits ;
- vous assurer que les personnes concernées ont reçu une information suffisante ;
- prouver que le consentement des personnes démarchées a été obtenu avant de réaliser ladite prospection, ou à défaut le recueillir vous-mêmes.



Le partenaire qui vous a transmis des données peut recueillir le consentement des personnes concernées **pour votre utilisation** au moment où celui-ci obtient le consentement à la transmission des données. Si cela n'est pas prévu, c'est à vous de recueillir le consentement des personnes concernées.

2. Référentiel relatif aux traitements de données mis en œuvre aux fins de gestion des impayés dans une transaction commerciale

Ce référentiel porte sur les traitements de données à caractère personnel mis en œuvre aux fins de gestion des impayés dans une transaction commerciale. Ces traitements ont pour finalité le recensement des impayés avérés et l'identification des personnes en situation d'impayé aux fins d'exclusion pour toute transaction à venir.

Ils ont pour bases légales l'exécution des mesures contractuelles et la réalisation de l'intérêt légitime de l'organisme y procédant.

Désormais, assurez-vous de :

- ✓ Lorsque le traitement des données implique la présence d'un sous-traitant, prévoir les obligations incombant à chacune des parties en matière de protection des données et documenter les instructions données au sous-traitant.
- ✓ En cas de régularisation de l'impayé, supprimer les informations relatives à la personne concernée dans les 48 heures suivant le constat de régularisation ou à partir du moment où l'impayé a été soldé.
- ✓ En cas de non-régularisation, conserver les données dans un fichier spécifique pendant une période de 5 ans à compter de la survenance de l'impayé.
- ✓ Fournir une information générale sur l'existence d'un traitement de données relatif aux personnes en situation d'impayés, et ce, au moment de la conclusion du contrat ou de la collecte de données ou avant ledit traitement.
- ✓ En cas de survenance d'un impayé, informer des moyens mis à disposition pour régulariser le paiement.
- ✓ Si la régularisation n'est toujours pas intervenue, informer la personne concernée de son inscription dans le fichier recensant les personnes en situation d'impayés.
- ✓ Prendre toutes les précautions utiles en matière de sécurité au regard des risques présentés par un tel traitement.
- ✓ Réaliser une analyse d'impact relative à la protection des données lorsque le traitement est susceptible de présenter un risque élevé pour les droits et libertés des personnes concernées.

En tout état de cause, les traitements relatifs à la gestion commerciale et à la gestion des impayés font partie des incontournables pour les entreprises. Nous vous invitons à vous conformer rapidement. Aston Avocats propose un accompagnement en matière de protection des données personnelles et peut vous apporter conseil et assistance dans votre mise en conformité RGPD.

> Découvrir notre expertise