

 WEBINAR

# Profiter du RGPD pour développer son image et sa croissance



**PLAN DU WEBINAR**

## **Le sommaire**

- 1. Les grands principes du RGPD**
- 2. Les 5 grosses erreurs marketing que le respect du RGPD permet d'éviter**
- 3. Les 5 tips pour améliorer sa prospection et son commerce grâce au RGPD**
- 4. Planning, budget idéal et acteurs pour se mettre en conformité**
- 5. Financer et optimiser son budget pour se mettre en conformité**
- 6. Question/réponse**

# Qui est Raphaël ?



## Raphaël Buchard

**CEO**

Fondateur de la LegalTech Dipeeo

Former lawyer

Âge : XXXVI

Série préférée : 24H chrono

raphael@dipeeo.com / 07 83 45 47 08 / [Profil LinkedIn](#)

# Les grands principes du RGPD

## 1. Informer les clients et prospects ! (face visible de l'iceberg)

- Publier une politique de confidentialité clients conforme
- Publier une politique de confidentialité cookies conforme
- Publier un bandeau cookies conforme
- Publier des mentions d'information partout où c'est nécessaire
- Publier un label de conformité

## 1. Contrôler vos prestataires techniques ! (face cachée de l'iceberg)

- si tu es un prestataire => publie en ligne le DPA (Data Protection Agreement)
- dans tous les cas => audite tes prestataires et fait en sorte qu'ils se mettent en conformité RGPD

## 1. et tout le reste...(durée de conservation, registre, etc.)

# **Les 5 grosses erreurs marketing que le respect du RGPD permet d'éviter**

## Publier un label RGPD alors qu'on est pas conforme...

- manquement à l'obligation de loyauté et aux obligations contractuelles qui peut mener à une rupture du contrat avec le client et des dommages-intérêts
- confusion et information mensongère fournie au client qui peuvent être condamnées tant par la CNIL que la DGCCRF (en B2C pour la DGCCRF)
- risque de sanction plus importante en cas de plainte CNIL





## Recevoir des menaces ou des insultes en réponse à sa campagne de marketing automation

- une bonne information réduit les retours menaçant de 95% et donc les risques de plaintes
- une bonne information démontre le sérieux de la structure
- l'information est apportée par la politique de confidentialité ainsi que par un paragraphe spécifique qui informe les prospects sur les sources de la collecte de l'information

### 3.

## Être plus royaliste que le roi dans le recueil du consentement

- Pas d'opt in en B2B
- Pas d'opt in pour la prospection par téléphone (sauf Bloctel) et voie postale
- Pas d'opt in pour une personne ayant pris contact avec vous ou ayant été mise en relation

### 4.

## Disposer d'une base de données qui n'est pas à jour

- Relance des prospects à J-15 du délai de 3 ans pour relancer la machine

## Devoir annoncer à son client qu'on est pas conforme

- Pour tout le monde en cas de faille de sécurité par ex
- Pour les sous-traitants, en cas d'audit de conformité (obligatoire avec une probabilité de 100 % que cela arrive sur les 12 prochains mois)

**bonus**

**Dire pas "la" RGPD :)**

# **Les 5 tips pour améliorer sa prospection et son commerce grâce au RGPD**

## 🕒 Pilot'in **Les 5 tips pour améliorer sa prospection et son commerce grâce au RGPD**

1. Disposez d'une bonne information des clients
1. Disposez d'un bon DPA pour les sous-traitants
1. Contrôlez vos prestataires techniques et, pour les sous-traitants, soyez conformes
1. Ne mettez pas de case à cocher partout et ne pensez pas que le consentement est partout
1. Disposez d'un label reconnu

# **Planning, budget idéal et acteurs pour se mettre en conformité**

## Pilot'in **Planning, budget idéal et acteurs pour se mettre en conformité**

- Budget d'une conformité => environ 6k euros pour un one shot d'une structure de 15 salariés (qui sera plus vrai au bout de 6 mois...)
- Budget d'un DPO => environ 4/5k euros pour une structure de 15 salariés en plus de la conformité par an (pour un DPO avocat et donc...compétent)
- Planning => plusieurs semaines pour une structure de 15 salariés
- Acteurs => cabinets d'avocats, cabinets de conseils

**PS : nous c'est pas comme ça :)**

# Financer et optimiser son budget pour se mettre en conformité



**Attention au one shot ou à ne faire que la conformité d'un seul élément de votre structure (ex : site web uniquement) !**

Faire uniquement le site web = refaire que les freins d'une voiture en mauvais état sans revoir les phares, les vitesses, etc.

Faire du one shot = conduire sans assurance

**Attention aux logiciels d'aide à la conformité car :**

- ce sont des outils métiers pour spécialiste
- ils ne vous mettent pas en conformité
- il ne sont pas responsables de leurs actes

**La solution ?**  
**Dipeeo évidemment :)**

Seul service RGPD tout en un, rapide, simple et efficace qui prend en charge la responsabilité de la conformité RGPD.

Tarifs :

- de 1 à 15 salariés : 199,90 € HT / mois
- de 16 à 50 salariés : 399, 90 € HT / mois
- plus de 50 salariés ou groupe de sociétés : à partir de 599, 90 € HT / mois

On fait tout ! :)

Ex de quelques clients : La Tour d'argent, Le collège des Bernardins, RATP Dev, Pilot'in, Econhomes, Leadjet, Simco, Enchere-immo, etc.

**Vous voulez un audit flash gratuit  
de votre site web ?**

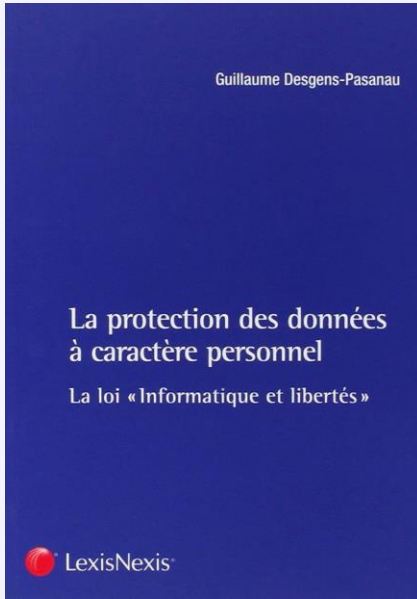
Faite une demande directement sur notre site internet [www.dipeeo.com/rgpd-gratuitement](http://www.dipeeo.com/rgpd-gratuitement) !

Nous vous fournissons les résultats sous 72h ouvrées. Et c'est un vrai audit :)

Et n'oubliez pas de nous suivre sur LinkedIn et Twitter !

# Liens complémentaires et bibliographie

Il n'y pas vraiment de livres pratiques...Il s'agit surtout de livres à destination de professionnels...



La protection des données personnelles de Guillaume Desgens-Pasanau



Minilex Data Protection Officer 3e édition du cabinet Bensoussan

**Merci !**

