

Comment se préparer à la mise en conformité au RGPD



Vous avez certainement entendu, lu ou vu ce sigle et vous vous interrogez sur sa signification. Notre objectif est de vous éclairer de manière pratique sur les enjeux de cette nouvelle réglementation.

R COMME : RÈGLEMENT EUROPÉEN

- RAPIDE car l'entrée en vigueur est le 25 mai 2018 et plusieurs démarches devront être anticipées
- RENFORCEMENT des pouvoirs de contrôle.

G COMME : GÉNÉRAL

- GESTION : une nouvelle organisation est à mettre en place
- GARANTIES d'une meilleure compétitivité.

P COMME : PROTECTION

- PROBLÈMES compte tenu des sanctions encourues et de la perte de compétitivité en cas de non-respect de la réglementation
- PERSONNES au centre du dispositif et dont les droits sont renforcés.

D COMME : DONNÉES, nombreuses et mieux protégées

- DÉLÉGUÉ à la protection des données, nouveau rôle clé.

Présenter le RGPD (*Règlement 2016/679 relatif à la protection des personnes physiques à l'égard du traitement des données à caractère personnel dit général de la protection des données*) comme imposant de nouvelles obligations aux organisations afin d'éviter qu'elles soient lourdement sanctionnées est très réducteur. En effet, le RGPD est issu de nombreux échanges et réunions de tous les Etats membres de l'Union européenne pour harmoniser les dispositions diverses et variées de chaque pays.

Adoptez une approche positive pour appréhender le RGPD car il vous offre également des opportunités, notamment en termes de compétitivité : vous assurez à vos clients une conformité qui vous différenciera de vos concurrents. Les organisations ne peuvent plus se permettre de traiter avec un fournisseur qui ne respecte pas ce cadre légal. En adaptant votre structure à la réglementation, vous vous inscrivez dans un contexte numérique caractérisé par de nombreux échanges et par la vitesse des informations et des données. Les règles au sein de l'Union européenne étant harmonisées et leur application, étendue à d'autres Etats, la concurrence n'en deviendra que plus loyale.

NOUS SOMMES TOUS CONCERNÉS

Toutes les administrations et sociétés européennes, quelle que soit leur taille, forme sociale, chiffre d'affaires, nombre de salariés doivent appliquer le RGPD. Un simple fichier sur lequel figurent les coordonnées de particuliers, un logiciel permettant d'établir la paie de salariés ou même un dossier dans lequel sont rangés des CV, sont des traitements des données personnelles. **Une donnée personnelle est toute information identifiant directement ou indirectement une personne physique** (ex. nom, n° d'immatriculation, n° de téléphone, photographie, date de naissance, commune de résidence, empreinte digitale...).

Fiche pratique

QUOI DE NEUF ?

Par rapport à la Loi Informatique et Libertés (Loi 78-17 du 6 janvier 1978 modifiée), les particularités du RGPD sont :

- Son application étendue en dehors de l'UE dès lors que le traitement des données concerne des résidents européens ;
- Le renforcement des droits des personnes dont les données sont traitées (notamment la portabilité de données qui pourront être récupérées ; les mesures concernant les mineurs de moins de 16 ans ; le droit à réparation en cas de dommage matériel ou moral collectif) ;
- L'analyse d'impact préalable à tout traitement de données ;
- Le remplacement des formalités préalables (déclarations et demandes d'autorisation) par la tenue d'un registre en interne ;
- L'obligation de désigner un délégué à la protection des données lorsque :
 1. le traitement est effectué par une autorité publique ou un organisme public ;
 2. les activités de base du responsable du traitement ou du sous-traitant consistent en des opérations de traitement qui, du fait de leur nature, de leur portée et/ou de leurs finalités, exigent un suivi régulier et systématique à grande échelle des personnes concernées (comprend de nombreux organismes privés) ;

Le terme « régulier » signifie l'un ou plusieurs de ces éléments : en cours ou intervenant à intervalles réguliers pour une période déterminée ; récurrent ou se répétant à une période définie ; constant ou survenant périodiquement.

Le terme « systématique » signifie l'un ou plusieurs de ces éléments : survenant conformément à un système ; prédéterminé, organisé ou méthodique ; ayant lieu dans un cadre général de collecte de données ; mené dans le cadre d'une stratégie. Par exemple, exploiter un réseau de télécommunication, fournir des services de télécommunications, un programme de fidélité, la publicité comportementale, le suivi du bien-être, les objets connectés comme les compteurs ou les voitures intelligents, la domotique...

Est considéré comme étant « à grande échelle » : le nombre de personnes concernées, que cela soit un nombre précis ou une partie de la population considérée ; le volume de données et/ou un éventail de différents types de données traitées ; la durée ou la permanence du traitement ; le périmètre géographique du traitement. Par exemple, le traitement des données des clients par une compagnie d'assurance ou une banque, le traitement de données à des fins de publicité comportementale par un moteur de recherche, le traitement de données par un opérateur téléphonique ou un fournisseur d'accès internet ...

3. les activités de base du responsable du traitement ou du sous-traitant consistent en un traitement à grande échelle de données dites « sensibles » (données de santé, données biométriques, opinions politiques, convictions religieuses...) et de données à caractère personnel relatives à des condamnations pénales et à des infractions.

- Les sanctions plus lourdes auxquelles vous et vos clients êtes exposés.

Pour mieux adapter le droit français au RGPD, un projet de loi a été présenté le 13 décembre 2017 en Conseil des ministres (Projet de loi relatif à la protection des données personnelles, n° 490, déposé le 13 décembre 2017 en cours d'examen par la Commission des lois de l'Assemblée Nationale après avoir été modifié par le Sénat). Cette loi sera adoptée selon la procédure accélérée et, par voie d'ordonnance, la Loi Informatique et Libertés sera réécrite pour la rendre plus lisible tout en conservant son architecture.

QUELS ENJEUX ?

Trois principes déterminent les enjeux à appréhender :

- La traçabilité : il est nécessaire de justifier le respect des règles par la mise en place des procédures internes et mécanismes de contrôle.
- L'anticipation : aucun produit ni service ne peut être désormais conçu sans tenir compte des traitements des données personnelles dès leur conception.
- La minimisation des données : seules les données nécessaires à la finalité du traitement doivent être traitées en termes de quantité, de durée de conservation, de traitement et d'accessibilité.

Pour garantir
les revenus locatifs
de vos clients,
**TOUS LES CONTRATS
NE SE VALENT PAS !**



Notre contrat SAA :

- > La seule garantie **illimitée**
- > **Indemnisation** sans durée ni plafond
- > Frais de contentieux **inclus**
- > **Tout montant** de loyers
- > **Assistance juridique**



Nouveautés 2018 :

- > La **CERTIFICATION** des locataires à garantir.
Grâce au nouveau module d'agrément **SOLVACCORD CERTIFIANT**, plus de place au doute.
Un propriétaire assuré est un propriétaire garanti.
- > De **NOUVEAUX PROFILS** de locataires éligibles.



Pour un conseil personnalisé, contactez :
Benjamin DELUEGUE 06 45 05 80 94

NOUS NOUS PRÉPARONS

Pour maîtriser ce vaste projet, il faut tout d'abord établir un état des lieux qui permettra d'identifier les données collectées, les traitements conformes ou non qui seront répertoriés dans le registre. Il sera ainsi nécessaire d'établir une fiche par traitement en l'identifiant sa nature (« prospects », « conseils syndicaux », « mandants »), sa finalité (« prospection pour de nouveaux mandats », « gestion de ressources humaines », « contact en cas de sinistre »), les personnes y ayant accès (« gestionnaires d'immeubles », « service des ressources humaines », « négociateurs ») et les types des données y figurant (numéro de téléphone, nom, adresse, qualité : propriétaire ou locataire, date d'entrée dans les lieux, etc.).

Cet audit permettra de prioriser les traitements dans le cadre d'un programme de conformité qui intégrera notamment la sensibilisation de tous les membres au sein de votre organisation, des nouvelles clauses contractuelles, des nouvelles mesures techniques notamment pour recueillir le consentement des personnes.

Soyons compétitifs, soyons conformes.

LA CONFORMITÉ PAR ÉTAPES

- ❑ Choisir un « délégué à la protection des données » afin de piloter la mise en place
- ❑ Répertorier les données personnelles recueillies au sein de votre organisation, établir une fiche par traitement, tenir un registre (obligatoire). Un modèle de fiche est proposé sur le site de la CNIL.
- ❑ S'assurer de la conformité des mentions légales de votre site, de vos mandats, de vos newsletters, qui doivent indiquer quelles données sont recueillies et pour quelle finalité, et mentionner la possibilité de s'y opposer ou de demander la suppression de ces données
- ❑ Prévoir (de manière automatisée de préférence) des procédures afin de supprimer les données personnelles au bout d'un certain délai lorsqu'elles ne sont plus utiles à l'activité (par exemple les données concernant un copropriétaire qui a déménagé de l'immeuble géré depuis 2 ans)
- ❑ Prévoir des procédures afin d'être en mesure de produire la preuve des consentements aux diverses collectes de données (pouvoir montrer que Monsieur X a bien accepté de recevoir des communications publicitaires, avec date et forme du consentement)

ATTENTION AUX RÈGLES SPÉCIFIQUES À L'IMMOBILIER

Les traitements doivent être conformes aux besoins de votre activité. A titre d'exemple, la norme simplifiée NS-021 de la CNIL prévoit des règles particulières concernant les traitements de données réalisés par les professionnels de l'immobilier. Consultable sur le site de la CNIL, elle prévoit notamment que « Les informations relatives au candidat à la location ou au candidat acquéreur ne peuvent être conservées que si la location ou l'acquisition est effectivement réalisée. A défaut de location ou d'acquisition, ces informations doivent être supprimées en cas de non-renouvellement de la demande [c'est à dire en l'absence de nouvelle sollicitation du prospect, NDLR] dans un délai de trois mois. »

Fiche pratique rédigée par Eugenia GENTIL - Avocat Senior - BKP Avocats et Associés