

GDPR - REGLEMENT EUROPEEN SUR LA PROTECTION DES DONNEES ET RETAIL

Comment adapter la gestion de votre relation client et vos process internes

1 JOUR, 7 HEURES

JURIDIQUE/RÉGLEMENTATION

CODE : LJU03

Objectifs de la formation

- Disposer d'une vision globale du nouveau règlement européen
- Comprendre les enjeux majeurs induits par le RGPD/GDPR sur votre activité de retail
- Construire et déployer une organisation et des processus adaptés pour traiter les exigences du RGPD/GDPR

Animée par

- Avignon Céline
Avocate à la Cour d'appel de Paris ,

Public concernés

- Directeurs, managers, DSI, marketing

Dates

Critères d'admission

- Cette formation entre dans le champ d'application des dispositions relatives à la formation professionnelle continue car considérée comme une action d'adaptation et de développement des compétences des salariés.

Prérequis

- Aucun prérequis n'est nécessaire

Modalités pédagogiques

Revenir sur les principes fondamentaux en matière de collecte des données

Principe de licéité

Principe de finalité

Principe de loyauté et transparence

Principe de proportionnalité : la question des données sensibles et le droit à l'oubli

Quelle nouvelle organisation prévoir pour assurer votre conformité au RGPD/GDPR

Comprendre la notion d'accountability & de gouvernance

- Un questionnaire préalable sera envoyé aux participants pour recueillir leurs besoins et attentes spécifiques, et sera transmis au(x) formateur(s) avant la formation
- Tous nos stages de formations sont limités, dans la mesure du possible, à une douzaine de participants
- Les formations sont déroulées en présentiel ou en classe virtuelle et étayées, chaque fois que cela est pertinent, d'études de cas et de mise en pratique ou en situation
- Un formulaire d'évaluation du formateur et du déroulé du programme suivi sera proposé aux participants à la fin du stage

Tarifs

- Tarif général _____ 995,00 €HT

- Renforcer la confiance des consommateurs et des partenaires contractuels
- Mettre en place un processus durable de responsabilité
- Assurer l'organisation et le contrôle : nomination d'un DPO, comité d'éthique etc.
- Connaître les nouvelles procédures : politiques interne / externe

Décrypter puis mettre en place le Privacy by default & privacy by design

- Prendre en compte des aspects Informatique et libertés dès la conception
- Penser la mise en conformité durant toute la vie du produit
- Assurer un gage de qualité & confiance vis-à-vis des consommateurs
- Utiliser la notion de privacy comme un outil de différenciation vis-à-vis de la concurrence

Maîtriser les différentes formalités du règlement

- Maîtriser quelles formalités ont été supprimées ; sauf cas spécifiques
- Tenir un registre des traitements : quid des sous-traitants

Flux transfrontières : gérer la fin du régime d'autorisation SI

- Prendre une décision de niveau adéquat
- Quelles sont les garanties appropriés (BCR, CCT, code de conduite etc..)

Mener une analyse de risque et une analyse d'impact

- Quels sont les traitements soumis
 - Connaître les grandes étapes de l'analyse
 - Faire une demande d'avis à la Cnil
-

Comment évolue le cadre juridique des consommateurs et quelles sont les contrôles et sanctions prévues

Maîtriser le renforcement ou la modification des droits des personnes concernées

- Droit à la limitation du traitement
 - Droit à l'effacement des données
 - Droit à la portabilité des données
 - Droit de retrait du consentement
 - Droit à d'opposition
-

Quelles sont les sanctions encourues et quels contrôles peuvent être réalisés

- Vers une augmentation des sanctions financières
 - Envisager l'élargissement des initiatives de contrôles : personnes concernées, DGCCRF et autres partenaires de la Cnil, autorité de chef de file en cas de contrôle dans plusieurs États-membres
-

Anticiper et traiter les impacts du RGPD / GDPR dans le secteur du retail

Droit renforcés des clients et devoir d'information : quels impacts pour la gestion client

Utilisation des données à des fins de prévention

- Prendre en compte le risque clients et le risques des impayés
- Assurer la lutte contre la fraude

Utiliser des données à des fins marketings (prospection, cookies, profilage)

- Définir les différents cas et leurs exceptions
- Identifier les interdictions
- Maîtriser les droits des personnes

Quels impacts sur la mutualisation des données (data sharing)

Comment procéder pour sécuriser vos enrichissements ou la monétisation de vos données

- Anticiper les finalités des traitements ultérieurs pour éviter de les détourner
- Identifier les catégories de données traitées en respectant le principe de minimisation
- Définir la base juridique du traitement
- Limiter les destinataires et gérer les habilitations
- Définir les mesures de sécurité et durées de conservation

