

Recommandations pour la Conformité au RGPD :

1. Inventaire et classification des données :

Identifiez toutes les catégories de données personnelles stockées dans le CRM. Classez-les en fonction de leur sensibilité et de la finalité de leur collecte. Cela vous aidera à gérer ces données de manière appropriée.

2. Minimisation des données :

Collectez uniquement les données personnelles nécessaires pour les finalités spécifiques et légitimes l'entreprise. Supprimez périodiquement les données inutiles ou périmées, comme les données de prospection commerciale qui ne sont plus pertinentes, ou qui ne peuvent plus être légalement conservées.

3. Consentement explicite :

Obtenez un consentement explicite et spécifique de la part des individus pour chaque utilisation de leurs données personnelles. Pour les données de prospection commerciale, obtenez un consentement distinct si vous prévoyez de les conserver à des fins de marketing.

4. Durée de conservation :

Établissez une politique de conservation des données claire et justifiée. Les données ne doivent être conservées que pendant une durée nécessaire pour atteindre la finalité pour laquelle elles ont été collectées. Pour les données de prospection commerciale, définissez une période de conservation appropriée et supprimez les données au-delà de cette période.

5. Processus de suppression :

Mettez en œuvre des mécanismes de suppression automatique pour les données qui dépassent leur durée de conservation légale ou qui ne sont plus nécessaires pour les finalités pour lesquelles elles ont été collectées. Assurez-vous que les données sont supprimées de manière sécurisée et irréversible de votre logiciel de CRM.

6. Gestion des demandes liées aux données :

Mettez en place un processus formel afin de gérer les sollicitations des clients relatives à leurs données personnelles. Veillez à ce que les données soient accessibles en cas de demandes de consultation, de rectification ou de suppression, et assurez une réponse conforme aux échéances stipulées par le RGPD.

7. Sécurité des Données :

Renforcez les mesures de sécurité pour protéger les données personnelles dans votre CRM. Cela peut inclure la mise en œuvre de contrôles d'accès appropriés, le chiffrement des données sensibles, la surveillance régulière des activités suspectes et la formation continue de votre personnel sur les bonnes pratiques en matière de sécurité des données.

En appliquant ces recommandations, vous serez mieux préparé à gérer les données personnelles conformément aux exigences du RGPD, en garantissant le respect des droits des individus et en réduisant les risques de non-conformité.