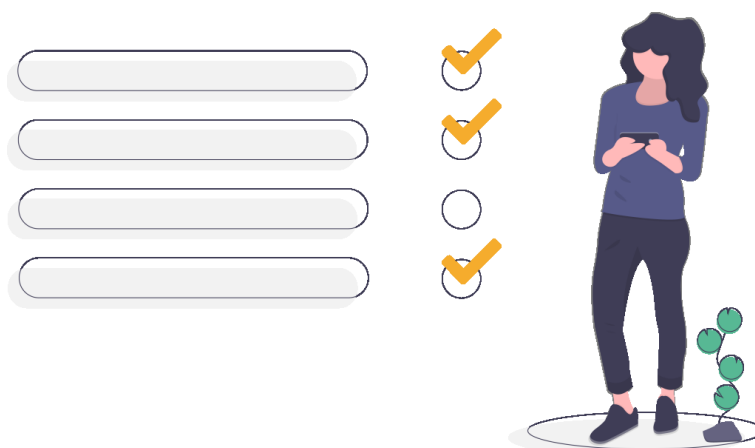


RGPD : Les TPE/PME à la traîne ... mais plus pour longtemps

Le RGPD (Règlement Général sur la Protection des Données personnelles) a soufflé sa première bougie le 25 mai dernier. S'il est encore trop tôt pour tirer des conclusions sur les externalités positives de cette récente législation, le RGPD a suscité en France une prise de conscience sur l'utilisation des données personnelles.

Suite à la mise en place de ce règlement visant à protéger les données personnelles des citoyens européens, l'une des répercussions directes a été la forte hausse des plaintes. La Cnil a enregistré plus de 11 000 plaintes en un an en France représentant une augmentation de près de 34% par rapport à l'année précédente.

Le RGPD a fait prendre conscience aux Français de la valeur de leurs données et de l'intérêt de les protéger. Cette législation a été très bien accueillie par les citoyens et est perçue comme une véritable prise de pouvoir. Ces nouvelles mesures ont été plus difficiles à accepter pour les entreprises.



RGPD, l'année « test » est terminée

La France et l'Allemagne font partie des bons élèves de la mise en application de ce règlement commun. Ainsi, le droit français a été adapté et est aujourd'hui entièrement conforme au RGPD. *« Le RGPD est un texte de loi européen qui donne une base commune à l'ensemble des pays de l'Union. Cependant, elle peut être durcie dans la réglementation de chaque nation. Les entreprises doivent être vigilantes et s'adapter à leur clientèle. »* commente Pierre-Mikaël DELPLANCHE, Délégué à la Protection des Données chez ABOnline solutions.

En Allemagne, le géant Facebook a été épinglé pour non-respect du RGPD en réponse au croisement de données entre Facebook, Instagram et WhatsApp. Le dossier est en cours d'instruction. Google a également subi les foudres du nouveau règlement. Le géant du net a été condamné par la France à une sanction record de 50 millions d'euros. La firme a fait appel de cette décision.

Malgré cette sanction exemplaire, la Cnil a été clémente avec la majorité des entreprises ces 12 derniers mois. Sa présidente Marie-Laure DENIS annonce néanmoins un durcissement des contrôles. L'année « test » est bel et bien terminée.

Une réglementation complexe pour TPE et PME

Face aux lourds enjeux financiers, les grandes entreprises ont pris leurs dispositions vis-à-vis du RGPD. Ce n'est pas le cas des structures les plus modestes. Cela s'explique notamment par des procédures administratives laborieuses pour les non-initiés.

Là où les multinationales ont pu s'entourer d'avocats et d'autres professionnels du droit du numérique, les TPE et PME sont plus démunies et n'ont pas nécessairement les ressources financières et humaines. Devant l'ampleur de la tâche, la mise en application du règlement est particulièrement difficile. Pierre-Mickaël DELPLANCHE explique : « *Outre les mesures de sécurité techniques qui peuvent être coûteuses et complexes à mettre en place, la charge administrative imposée par le règlement est lourde à absorber pour une petite structure* ».

Les TPE et PME ont été épargnées durant cette année « test ». Néanmoins les contrôles vont s'intensifier et les sanctions vont arriver progressivement. Si elles ne seront pas toutes spectaculaires à l'image de Google, les petites et moyennes structures doivent absolument se conformer à la législation européenne. La Cnil va étendre sa surveillance et durcir les contrôles mais promet néanmoins de faire preuve de « discernement ».

Le Portail RGPD : la solution pour les TPE / PME

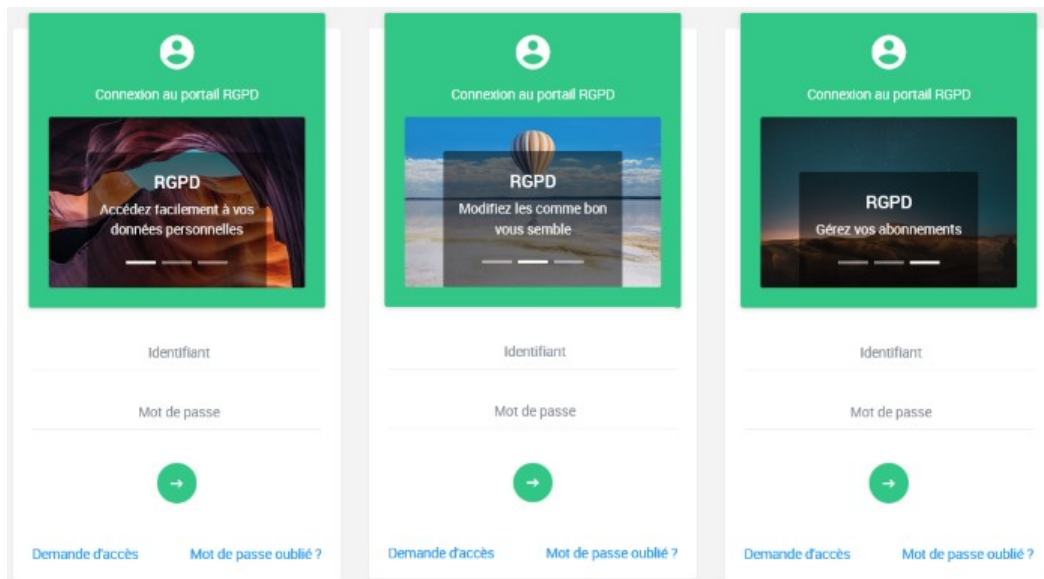
Afin d'offrir aux TPE et PME une solution capable de faciliter la mise en conformité au RGPD, la société ABOnline solutions a développé un portail RGPD.

« Cet outil est mis gratuitement à disposition de nos clients. Il aide les entreprises à se mettre en conformité avec le RGPD et particulièrement sur le consentement des contacts. »

Solution prête à l'emploi, le portail RGPD permet à tous les contacts d'une entreprise d'intervenir à tout moment dans le traitement de leurs données personnelles de manière simple et autonome :

- Accéder et rectifier ses informations personnelles
- Demander la portabilité de ses données
- Donner / retirer ses consentements
- Faire valoir son droit à l'oubli

Pour davantage de fluidité et d'autonomie, l'ensemble de ces actions est traité automatiquement. Les demandes réalisées au travers du portail RGPD ne nécessitent aucune intervention de la part de l'entreprise. Ainsi, le portail RGPD représente un véritable gain de temps non seulement pour les entreprises mais aussi pour les contacts qui voient leurs demandes satisfaites en temps réel.



Conformément au RGPD, chaque modification effectuée par chacun des contacts de l'entreprise est loggée et disponible en cas de contrôle par la Cnil (Commission nationale de l'informatique et des libertés).

Unique sur le marché, ce portail RGPD est aujourd'hui un véritable argument commercial pour la société. José RIBERA, directeur marketing et ventes de La Collection Hôtel 3A témoigne « *Ce qui fait la différence, c'est vraiment ce portail RGPD intégré. C'est automatique et rassurant pour l'équipe commerciale. Le client se sent maître de ses données* ».

Les atouts du portail RGPD :

- Une solution prête à l'emploi, conforme au RGPD
- Des actions traitées automatiquement et en temps réel
- Un outil gratuit intégré à Initiative CRM

Zoom sur Initiative CRM



Solution collaborative par excellence, Initiative CRM aide les entreprises à gagner du temps et des clients à toutes les étapes de leur cycle de vente : prospection, suivi client, marketing, gestion commerciale, reportings avancés.

Développé pour renforcer la satisfaction des utilisateurs, Initiative CRM se distingue par son logiciel SaaS hautement personnalisable et ses fonctionnalités innovantes (Geotools, Objectifs, Reportings sur mesure, portail RGPD). Initiative se décline en 4 versions distinctes pour répondre à quatre besoins clairement identifiés en entreprise.

« De la solution basique à la plus complète, chaque entreprise peut sélectionner la version d'Initiative qui lui convient selon ses besoins et la maturité de son projet. Nous pensons que l'outil doit s'adapter à la croissance des sociétés, c'est pourquoi il est très simple de passer d'une offre à l'autre pour intégrer en douceur Initiative dans l'écosystème de son entreprise. »

À propos de ABOnline solutions : ambitions et développements



Arnaud LAURENSON et Boris CLEMENT sont tous les deux issus d'une formation d'ingénieur informatique. Suite à leurs parcours riches d'expériences diverses en SSI pour Arnaud et en tant qu'indépendant pour Boris, les deux amis décident de monter leur propre entreprise. Ils fondent alors ABOnline solutions en 2008.

À leurs débuts, ils proposent des services autour du logiciel open source Vtiger CRM (audit, formation, paramétrage et développement). Puis, en 2009, ils lancent leur propre CRM : TigerPro CRM. Soucieux de fournir la meilleure expérience à leurs clients, ils poursuivent leur évolution avec la sortie d'Initiative CRM. Deux offres sont d'ores et déjà disponibles pour répondre aux besoins des entreprises : Essentielle et Business.

Arnaud LAURENSON et Boris CLEMENT se sont progressivement entourés d'une équipe dans le but de satisfaire la demande croissante des entreprises en matière de CRM et leur offrir les meilleures prestations. La société compte à ce jour 13 personnes dont la moitié a été recrutée ces deux dernières années. L'équipe est composée de talents pluridisciplinaires opérant dans divers domaines : développement web, relation client, commercial, formation et marketing. L'entreprise en plein développement est d'ailleurs à la recherche de deux nouveaux profils techniques.

L'expérience reconnue d'ABOnline solutions dans la gestion de la relation client a déjà séduit de grands groupes tels que Arcelor Mittal Construction France et Orange.

Ambitieuse et passionnée, la société envisage de nouveaux projets :

« Pleins de projets en tête, nous développons actuellement les offres Performance et Success qui feront leur apparition en 2019 ! »

Pour en savoir plus

Site Web : <https://www.initiative-crm.com/>

LinkedIn : <https://www.linkedin.com/showcase/10952834/>

Contact presse :

Candice AIME

Email : c.aime@abo-s.com

Tél. : +33490419414