OVAT

DONNÉES PERSONNELLES

Cession de fichiers clients B2C

La CNIL
expose sa position

Après les revers subis par la société de prêt-à-porter Camaïeu (qui a notamment été cyberattaquée…) ayant conduit à sa liquidation judiciaire, une vente aux enchères de ses droits de propriété intellectuelle a été annoncée, portant également sur un **fichier clients d’environ 3,8 millions de personnes**…

La vente d’un fichier client est une **opération courante**, voire **de plus en plus importante** lorsque la valeur de ce fichier est prédominante dans le rachat d’une société en tout ou partie.

De tels fichiers comportent de **nombreuses données personnelles** : identité, adresse e-mail, adresse postale, numéro de téléphone, données de *business intelligence*…

Le respect des **règles relatives à la protection des données** est ainsi primordial afin de s’assurer de la licéité de sa transmission.

Au regard du tollé médiatique suscité, le commissaire-priseur en charge de la vente du fichier Camaïeu a finalement **renoncé à la vente de ce fichier**.

Pourtant, une telle cession de fichiers n'est pas interdite. La question de sa licéité se pose au regard du respect de la réglementation en matière de protection des données, dès le stade de sa constitution.
D'où l'intérêt d'anticiper de telles cession.

La CNIL se positionne

Sans doute « inspirée » par cette affaire, l'autorité de contrôle française a publié, le 5 décembre 2022, un article afin de rappeler sa vision des règles en matière de **« vente de fichiers clients » B2C**.

Cette publication **ne concerne toutefois pas toutes les cessions de données** mais seulement celles de fichiers clients destinés à être utilisés pour de la **prospection**.

1

La CNIL rappelle que **seuls les fichiers constitués licitement peuvent être cédés.**

A défaut de respecter la règlementation relative aux données personnelles, un fichier « *n'*[est] *pas dans le commerce,* [a] *un objet illicite* », de sorte que la **nullité de la cession** est encourue (Cass. Com. 25 juin 2013, n°12.17037).

LES REFLEXES A AVOIR :

- **Qualifier** ses bases de données **dès la collecte**.
- S'assurer de la **conformité de la base de données avant toute cession** (information des personnes concernées dans le respect de la règlementation dès la collecte, recueil du consentement ou d'un droit d'opposition, selon la situation, inscription du traitement dans le registre RGPD…).

2

Selon la CNIL, le fichier ne doit contenir que les données des **clients « actifs ».**

Selon la CNIL, seuls les clients « **actifs** » ou **inactifs depuis moins de 3 ans** pourraient être intégrés dans le fichier cédé.

Il reste cependant possible de réaliser des **arbitrages différents sur cette durée de conservation**, en fonction du contexte de traitement et de la nature des données personnelles traitées.

De même, rappelons que la publication de **la CNIL vise les cessions à des fins de prospection commerciale.** Elle n'envisage donc pas les autres types de cession (notamment en cas d'opérations de types fusions), qui méritent une **attention particulière**.

LES REFLEXES A AVOIR :

- S'assurer de la **légitimité de la transmission** des données.
- **Evaluer les conditions de transmission des données des personnes autres que les clients actifs en cas d'opération *corporate***, notamment les données conservées à des fins connexes à une opération commerciale (comptabilité, contentieux…).

CNIL.

3

La **transmission par le cédant <u>et</u> l'utilisation par l'acquéreur** doivent chacune être fondées sur une **base légale appropriée.**

Transmission à des fins de prospection téléphonique ou postale

Les personnes doivent avoir été en mesure de **s'opposer à la transmission** de leurs données à des tiers.

Transmission à des fins de prospection par voie électronique

Les personnes doivent avoir **consenti** à la transmission de leurs données à des tiers **pour leur utilisation à des fins de prospection par voie électronique.**

LES REFLEXES A AVOIR :

- **S'assurer du respect des bases légales** applicables avant la transmission **<u>et</u>** avant l'utilisation des données personnelles en fonction du type de prospection.
- **Conserver** par le cédant et par l'acquéreur les **preuves du respect de ces bases légales** (preuve du consentement à la transmission, formulaire utilisé pour permettre l'opposition à la transmission…).

CNIL.

4

Les personnes doivent être préalablement **informées** de cette transmission.

- **Le cédant doit informer** les personnes de la transmission à des tiers **lors de la collecte.**

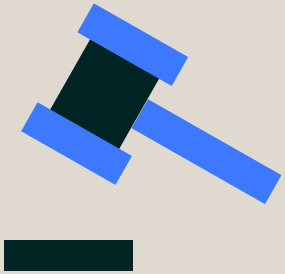
- **L'acquéreur doit informer** les personnes, **dès le premier contact** avec elles **ou au plus tard un mois** après la transmission du fichier, du fait que les données lui ont été transmises.

- Cette information n'est toutefois pas nécessaire **si les personnes l'ont déjà reçue** par un autre moyen.

LES REFLEXES A AVOIR :

- **S'assurer de la bonne information des personnes, en amont et en aval**.

- Si l'information n'a pas été fournie par l'acquéreur, **conserver la preuve** que l'information a été donnée aux personnes par un autre moyen.



En tout état de cause, **l’ensemble des obligations posées par le RGPD devra être respecté** dans le cadre d’une opération de vente de fichiers clients ainsi que pour la réutilisation d’un tel fichier.

- Notamment : respect des droits des personnes, inscription du traitement dans le registre RGPD, sécurisation de la transmission des fichiers…

La cession d’éléments de propriété immatérielle comprenant des données personnelles apparaît aujourd’hui capitale dans une économie basée sur la donnée.

La viabilité et la rentabilité de ces opérations dépendent directement de leur conformité aux réglementations en matière de protection des données.

Vendeurs comme acquéreurs doivent ainsi être rigoureusement conseillés dans le cadre de la cession de fichiers clients, ou d’autres éléments comportant des données personnelles (notamment les bases de données des salariés par exemple).

Les experts Oyat

Marie-Hélène Tonnellier

Avocat associée fondateur
Digital & Innovation

Charlotte Barraco-David

Avocat Counsel
Digital & Innovation

OYAT

avocats

www.oyat.law