

Le Newsletter de
PROFONDIA

SCREEN N°1

Ça bouge sur
le front de la
protection
des données

Success story:
Bechtle Steffen
Suisse SA

Evènement
Coupe du Monde
Suisse – Costa Rica

IT-MARKT
REPORT



RGPD et la Suisse

Le nouveau Règlement général sur la protection des données (RGPD) est entré en vigueur dans toute l'Union européenne le 25 mai 2018 et règle la protection et le traitement des données à caractère personnel. Actuellement, l'Union européenne considère la législation suisse sur la protection des données comme équivalente. Pour préserver ce statut après l'entrée en vigueur de la RGPD, la Suisse est actuellement en train de réviser sa LPD (Loi fédérale sur la protection des données). En prévision de l'entrée en vigueur du RGPD, la question a également fait l'objet de débats intenses en Suisse, portant parfois à confusion, notamment parce que ce sujet se laisse facilement utiliser pour renforcer des arguments de vente. En effet, le RGPD concerne aussi les entreprises suisses qui proposent leurs services dans les pays de l'UE et qui traitent les données personnelles de leurs clients européens. En Suisse, la LPD reste cependant déterminante.

Il est aussi intéressant de suivre comment les différents pays de l'UE vont appliquer le RGPD dans la pratique, surtout que la réglementation contient des imprécisions (notamment au niveau des formulations potestatives) et que la pratique juridique fait défaut pour le moment. Bon nombre de pays procèdent de manière pragmatique et pondérée, tandis que dans d'autres, le RGPD entraîne d'énormes charges administratives supplémentaires pour les entreprises, contraintes de reporter leurs décisions d'affaires. Tout indique que, avec la révision de la LPD en cours actuellement, les instances législatives en Suisse réussiront à garantir la protection légitime des données à caractère personnel de manière pragmatique.

Martin Maurer

Désignation	Nombre	Description	
Strategical Applications			
ERP			
Oracle JD Edwards ERP	1	Paris Cloud (Internal Service Provider) Module: PPS WW Changement: 09.06.17	
Sage 50 Extra - Sesam	1	Renens Cloud (Internal Service Provider) Module: HR	
CRM			
Salesforce	1	Cloud (salesforce.com Sàrl) Changement: 09.06.17	Information additionnelle Date de création: 09.06.2017 De: Pas de CRM Vers: Salesforce Raison: Stratégie
Document - Enterprise Content Management			
Pas de Document Management	1		
Internet application			
Homepage	1	Tizoo Cloud (Other Service Provider)	
Business Intelligence - Datawarehouse			
QlikView	1		
Strategical Application Services			
CRM Cloud / Saas	1	Cloud (salesforce.com Sàrl)	
ERP Cloud / SaaS	1	Paris Cloud (Internal Service Provider)	
Web Hosting	1	Tizoo Cloud (Other Service Provider)	

Screenshot Userbase Analytics

Que s'est-il finalement passé?

Userbase Analytics permet de suivre l'évolution des parts de marché et la migration des clients d'une solution spécifique vers un nouveau fournisseur. La nouveauté est que les clients – abonnés à Userbase Analytics – peuvent désormais voir directement cette information dans le profil de l'entreprise.

Cette précieuse information leur permet de tirer d'importantes conclusions quant au potentiel de la société concernée: L'entreprise est-elle, sur la base du dernier changement en date, déjà prête pour une nouvelle solution? Les coûts jouent-ils un rôle majeur dans les investissements TIC ou la fonctionnalité pèse-t-elle plus lourdement dans la balance?

Cette information vous permet de vous concentrer sur les sociétés qui ont un potentiel effectif et de les interpeller avec les arguments convaincants.

Ça bouge sur le front de la protection des données



L'origine du renforcement actuel de la protection des données à caractère personnel réside dans la convention de la protection des données du Conseil de l'Europe (STE 108) que la Suisse a également ratifiée. Cette convention a été transposée le 25 mai 2018 avec le RGPD. La Suisse est par ailleurs en train d'adapter sa LPD afin d'harmoniser la protection des données à caractère personnel à un niveau comparable à celui de l'UE.

La LPD révisée est pour l'instant au stade de projet et encore examinée au Parlement. En son état actuel, la LPD suisse présente des différences notables par rapport au RGPD, notamment en ce qui concerne le rôle des autorités de protection des données, de la poursuite pénale et de la sanction en cas de violation.

Etant donné que Profondia collecte exclusivement des informations auprès d'entreprises suisses, le RGPD ne s'applique pas aux données saisies dans la banque de données de Profondia. En revanche, la LPD suisse est bien entendu déterminante.

Pour l'heure, la Suisse est l'un des rares pays européens dans lequel aucune distinction n'est faite entre les personnes physiques et morales en matière de protection des données. C'est pourquoi aujourd'hui déjà, Profondia

recueille toutes ses données avec le consentement des entreprises concernées. Le projet de la nouvelle loi suisse prévoit aussi de limiter à l'avenir la protection des données aux personnes physiques.

Selon le RGPD, le traitement des données à caractère personnel dans les campagnes de marketing B2B requiert un motif justificatif. Il s'agit notamment de l'une des alternatives suivantes:

- Intérêt légitime: Le RGPD décrit que le traitement d'informations personnelles à des fins de marketing direct peut présenter un intérêt légitime. Le marketing ciblé avec des données récentes et tenues de manière professionnelle sert à montrer la valeur ajoutée aux entreprises contactées. La prestation de service de Profondia permet justement ceci. Le fait que seul un minimum de données personnelles sont nécessaires et qu'elles sont traitées de manière peu intensive suscite une pondération positive des intérêts.

- Consentement: Par définition, Profondia recense des informations pour des études de marché ou des activités marketing, et collabore avec les fournisseurs de solutions TIC afin qu'ils puissent s'adresser aux entreprises interrogées avec des

campagnes de marketing B2B. Par cette démarche, pour les entreprises et les collaborateurs contactés, des déclarations de consentement sont à disposition, visant à légitimer le traitement des données en amont.

Conformément au droit suisse, l'employeur peut utiliser les informations personnelles de ses employés pour autant que le but soit lié à leurs tâches professionnelles. Du fait que les collaborateurs doivent être informés sur les solutions TIC disponibles et pertinentes pour l'entreprise, l'employeur endosse le rôle du contrôleur, lequel accepte ou refuse de fournir les informations correspondantes. Pour toutes les procédures de saisie, Profondia tient des registres de données cohérents.

En l'état actuel de la révision de la LPD suisse, les clients peuvent continuer d'utiliser les données recensées par Profondia sans avoir besoin d'une autorisation supplémentaire, puisque Profondia a déjà obtenu le consentement des entreprises concernées.

Depuis 1991, la banque de données de Profondia est enregistrée dans le registre des fichiers (Datareg) du Préposé fédéral à la protection des données et à la transparence (FPD).



BECHTLE STEFFEN

Monsieur Dühr, Bechtle Steffen Schweiz AG

Success story: Bechtle Steffen Schweiz AG

Afin de gérer la prospection du marché de manière ciblée en 2018, Bechtle Steffen Schweiz AG a décidé de collaborer avec Profondia et d'utiliser sa base de données Userbase et ses services de télémarketing.

Résultat: Deux événements cloud avec un taux de participation très élevé et de nombreux leads pour l'équipe de vente.

1 Monsieur Dühr, pouvez-vous nous présenter brièvement Bechtle Steffen Schweiz AG?

Nous sommes un fournisseur d'infrastructures IT et de solutions cloud de premier plan en Suisse. Nos prestations s'étendent du conseil à l'exploitation en passant par le déploiement de divers services et d'infrastructures informatiques complètes. En tant que société Bechtle, nous offrons à nos clients un vaste réseau de spécialistes et d'excellentes relations avec les fabricants.

2 Dans quels domaines Bechtle Steffen Schweiz voit-elle actuellement des opportunités de croissance?

Je choisis un marché en plein essor: le Cloud Computing. Comme toujours un marché fort intéressant, notamment en Suisse, où des solutions individuelles sont demandées. Nos services cloud 360°, que nous avons récemment promus dans le cadre d'une campagne avec Profondia, sont à la hauteur de ces exigences.

3 Quels sont à votre avis les principaux instruments pour une prospection efficace du marché?

Tout est dans le mix: Pour générer des leads, nous misons sur des événements, des séminaires web, le marketing en ligne et le marketing direct comme le télémarketing

avec Profondia. Pour le marketing direct, une vaste base de données mis à jour en continu est essentiel et indispensable pour atteindre le groupe cible au bon moment avec le bon message.

4 Pour quelles raisons avez-vous décidé de recourir aux prestations de Profondia?

Les services de Profondia sont de haute qualité, alliant une grande expérience à la connaissance approfondie du marché helvétique. L'étendue et la richesse des informations recensées dans la banque de données Userbase constituent un outil important aussi bien pour la communication marketing que pour le domaine des ventes dans l'activité quotidienne. Le taux de retour de moins de 1% lors du dernier envoi montre à quel point les données sont à jour.

5 Avez-vous pu atteindre des résultats concrets grâce à la collaboration avec Profondia?

Oui, la campagne de télémarketing nous a permis, d'une part, de promouvoir une large participation des destinataires à l'évènement, et d'autre part, d'obtenir directement des rendez-vous pour un premier entretien-conseil. L'équipe de télémarketing de Profondia nous a épargné pas mal de travail et permis d'achever la campagne avec un taux de réussite très élevé.

Evènement Coupe du Monde Suisse – Costa Rica

Lorsque, le 27 juin à 18 heures, les premiers invités poussèrent la porte de la «Maison des Pontonniers» à Baden, la première surprise de foot du jour était déjà un fait: l'Allemagne était éliminée. Près de 80 invités et collaborateurs de Profondia ont ensuite vibré fébrilement avec l'équipe nationale suisse. Les moments moins chauds du match furent l'occasion rêvée de se faire griller une autre brochette préparée selon son goût. Comme la Nati concédait le match nul (2-2) et se qualifiait pour le tour suivant, les bruyants klaxons du cortège de voitures défilant dans Baden envahirent la rive de la Limmat, si tranquille et paisible d'ordinaire.

Bien que cela fût une bonne raison de fêter, les participants ont apparemment festoyé sobrement – du moins, nous n'avons pas eu vent que la police cantonale argovienne ait rapporté d'excès au cours de ses multiples contrôles routiers ...



Presenting Partner:

SAMSUNG

IT-MARKT REPORT

Le magazine IT-Markt et Profondia se sont à nouveau unis pour publier la 7^{ème} édition du IT-Markt Report. Découvrez à quelle vitesse la consolidation progresse dans les centres de calcul suisses, quelle est l'influence du passage au tout-IP sur le marché des télécommunications et quel est le rôle des Managed Service et du Cloud dans les entreprises suisses:

[www.profondia.com/
fr/newsletter/
it-markt-report-2018](http://www.profondia.com/fr/newsletter/it-markt-report-2018)



PROFONDIA
Information. Knowledge. Results.

Profondia SA | Information. Knowledge. Results.
Bernstrasse 55 | CH-8952 Schlieren | +41 (0)44 701 81 11 | marketing@profondia.com
www.profondia.com