

 WEBINAR

# Les bonnes pratiques RGPD pour sa prospection commerciale



## PLAN DU WEBINAR

# Le som-mer

1. Les grands principes du RGPD
2. 5 astuces pour être conforme RGPD lors de sa prospection commerciale
3. Les meilleures techniques de prospection commerciale et la conformité RGPD qui va avec : cold e-mailing, e-mailing, Newsletter, Marketing Automation, acte de vente ...
4. Comment profiter du RGPD pour prospecter
5. Les différentes options pour gérer sa conformité RGPD sur le long terme : coût et planning
6. Question / réponse



# Qui est Raphaël ?



## Raphaël Buchard

**CEO**

Fondateur de la LegalTech Dipeeo

Former lawyer

Âge : XXXVI

Série préférée : 24H chrono

raphael@dipeeo.com / 07 83 45 47 08 / [Profil LinkedIn](#)



# Les grands principes du RGPD

## 1. Informer les clients et prospects ! (face visible de l'iceberg)

- Publier une politique de confidentialité clients conforme
- Publier une politique de confidentialité cookies conforme
- Publier un bandeau cookies conforme
- Publier des mentions d'information partout où c'est nécessaire
- Publier un label de conformité

## 2. Contrôler vos prestataires techniques ! (face cachée de l'iceberg)

- si tu es un prestataire => publie en ligne le DPA (Data Protection Agreement)
- dans tous les cas => audite tes prestataires et fait en sorte qu'ils se mettent en conformité RGPD

## 3. et tout le reste...(durée de conservation, registre, etc.)



# **Les 5 astuces pour être conforme RGPD lors de sa prospection commerciale**

# 1. La prospection est presque libre en B2B

- Absence d'opt in
- Absence de durée de conservation
- 2 simples conditions à respecter
- Transfert de bases de données libres
- scrapping des informations publiques autorisées

LinkedIn

pipedrive

dropcontact

leadjet

## 2. La prospection est presque libre par voie postale et téléphonique

- l'opt in ne concerne que les SMS et email
- cette exception s'applique tant en B2B qu'en B2C
- attention à Bloctel en B2C
- transfert de bases de données libres



## 3. Utiliser des prestataires conformes RGPD

- obligation de contrôle des prestataires pour vérifier leur conformité RGPD
- attention si le prestataire n'est pas situé au sein de l'UE (ex : USA)
- Google Analytics 3 interdit = alternative ?



## 4. Toujours respecter l'opt out

- Permettre de se désabonner
- Bien informer les personnes des sources

## 5. Toujours respecter la durée de conservation

- Les données peuvent être conservées 3 ans à compter du dernier contact



# Comment profiter du RGPD pour prospecter

# 1. Avantage concurrentiel

- 72% des français se disent opposés à ce que leurs données personnelles soient stockées en dehors de l'Union européenne\*
- 66% des français indiquent pouvoir changer de prestataire s'il n'est pas conforme au RGPD\*
- Leadjet, Dropcontact, etc. misent désormais leur succès sur le respect du RGPD
- Possibilité de disposer d'un label

\*sondage Ifop pour OVH en 2021

## 2. Retirez la case à cocher des formulaires

- Pour newsletter, contact et inscription
- Perte de prospects inutilement
- La prospection est déjà autorisée
- attention aux partenaires !

**L'ÉQUIPE**

\* mentions obligatoires

### inscription

Inscrivez-vous pour profiter de L'Équipe Déjà inscrit ?

[se connecter avec Facebook](#)

email\*

mot de passe\*

confirmation du mot de passe\*

recevoir la newsletter de L'Équipe

recevoir les offres de nos partenaires

En cliquant sur le bouton « créer un compte » vous acceptez les conditions générales d'utilisation de L'Équipe

[continuer](#)

Adresse email \*

Votre adresse email

Je souhaite recevoir la newsletter partenaire (bon plans, préventes...)

M'abonner

### **3. Préparez des réponses explicatives sur le respect du RGPD dans le cadre de campagnes de prospection**

- Réduit fortement le nombre de plaintes CNIL
- Améliore l'image de la structure

### **4. Prospectez des emails génériques**

- Le RGPD ne s'applique pas avec des emails génériques
- pas d'opt in ni d'opt out



**Les meilleures techniques de  
prospection commerciale et la  
conformité RGPD qui va avec**

# Les meilleurs techniques de prospection commerciale et la conformité RGPD qui va avec

- Aucune technique n'est pas "non-conforme" par principe
- toutes les techniques (marketing automation, etc.) sont licites dès que les règles élémentaires sont respectées
- certaines techniques sont plus dangereuses que d'autres (ex : marketing automation) ou scrapping d'informations



# **Les différentes options pour gérer sa conformité sur le long terme : coût et planning**

- Logiciel métier DPO => nécessite de bonnes connaissances
- cabinet de DPO externalisé => bon compromis
- DPO interne => de moins en moins utilisé
- cabinet d'avocats
- budget moyen : 5/6k par an
- planning : plusieurs mois pour la conformité initial en moyenne

## **La solution ?**

### **Dipeeo évidemment :)**

Seul service RGPD tout en un, rapide, simple et efficace qui prend en charge la responsabilité de la conformité RGPD.

#### Tarifs :

- de 1 à 15 salariés : 199,90 € HT / mois
- de 16 à 50 salariés : 399, 90 € HT / mois
- plus de 50 salariés ou groupe de sociétés : à partir de 599, 90 € HT / mois

On fait tout ! :)

Ex de quelques clients : La Tour d'argent, Le collège des Bernardins, RATP Dev, Pilot'in, Econhomes, Leadjet, Simco, Enchere-immo, L'Express, etc.



**Vous voulez un audit flash gratuit  
de votre site web ?**

Faite une demande directement sur notre site internet [www.dipeeo.com/rgpd-gratuitement](http://www.dipeeo.com/rgpd-gratuitement) !

Nous vous fournissons les résultats sous 72h ouvrées. Et c'est un vrai audit :)

Et n'oubliez pas de nous suivre sur LinkedIn et Twitter !

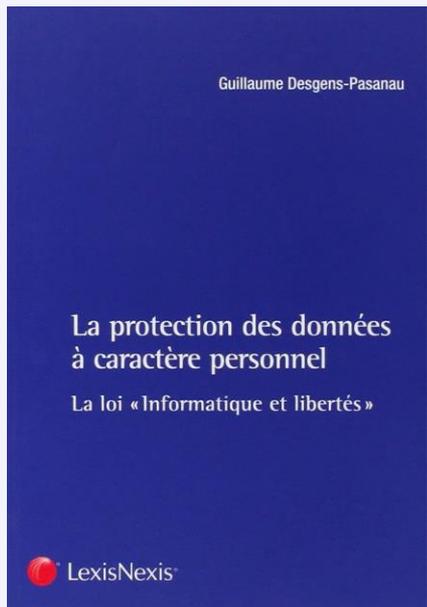


# Questions / réponses



# Bibliographie

Il n'y pas vraiment de livres pratiques...Il s'agit surtout de livres à destination de professionnels...



La protection des données personnelles de Guillaume Desgens-Pasanau



Minilex Data Protection Officer 3e édition du cabinet Bensoussan



**Pour aller plus loin**

# Rejoignez-nous sur notre chaîne YouTube !

Combien coûte un site web ? Comment prospecter sur LinkedIn ? Quels sont les meilleurs outils pour votre stratégie digitale ?  
Sur notre chaîne YouTube on vous répond à tout, en toute transparence

[Rejoindre notre chaîne](#)

**Hissez haut vos projets digitaux**

Pilot'in - Agence digitale & WordPress  
1,07 k abonnés

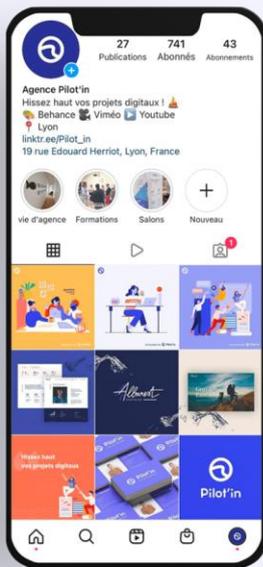
ACCUEIL **VIDÉOS** PLAYLISTS COMMUNAUTÉ CHÂNES À PROPOS

Mises en ligne TRIÉ PAR

Thumbnail	Titre	Vues	Il y a
	Plan marketing digital 2022 : TOP 3 des stratégies à...	241 vues	il y a 1 mois
	4. Identité visuelle d'un site - Fondamentaux du web...	144 vues	il y a 2 mois
	5. Web design d'un site - Fondamentaux du web...	568 vues	il y a 2 mois
	3. Wireframes d'un site - Fondamentaux du web...	613 vues	il y a 2 mois
	1. Arborescence d'un site - Fondamentaux du web...	277 vues	il y a 2 mois
	6. Design system d'un site - Fondamentaux du web...	68 vues	il y a 2 mois
	2. Zoning d'un site - Fondamentaux du web...	164 vues	il y a 2 mois
	Prospection digitale : les étapes clés de...	230 vues	il y a 2 mois
	Témoignage Pump : formation prospection...	46 vues	il y a 2 mois
	Quelles sont les bonnes pratiques RSE en...	142 vues	il y a 3 mois
	Zapier : automatisez vos tâches chronophages	219 vues	il y a 3 mois
	Avoir un site plus rapide : 5 astuces simples	96 vues	il y a 3 mois

## Pour des potentielles offres d'emploi et des actus pensez bien à suivre Pilot'in sur LinkedIn et Instagram !

 [Instagram](#)



 [LinkedIn](#)



Vous pouvez ajouter le capitaine aussi, il partage plein d'astuces et bonnes pratiques  [Julien Dereumaux](#)



Bonus

## Test et audit

# Challengez votre maturité digitale !

Vieux loup de mer ?

Marin Geek ?

Hipster

Chaud lapin ?

Ferez-vous mieux que la moyenne des entreprises françaises ?

[Passer le test](#)



Quel stratège digital êtes-vous ?

Un vieux loup de mer ? Un champion toutes catégories ? Un génie incompris ? Un hippie ? Un geek ? Un hipster ? Un retardataire ? Un imposteur ?

Start

press Enter ↵

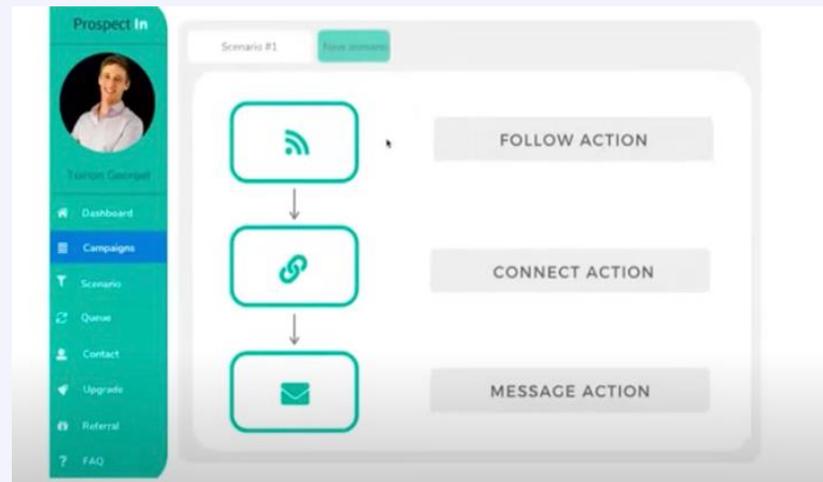
Bonus

## Webinar

# La stratégie de prospection LinkedIn automatisée

Toutes les astuces nécessaires pour transformer votre compte LinkedIn en véritable outil de prospection

[Voir le webinar](#)



Annexe

## Présentation

# La présentation globale de l'agence

Tout, tout, tout, vous saurez tout sur Pilot'in :-)

[Voir la présentation complète](#)



Annexe

Livre blanc

# Notre stratégie de prospection digitale, en toute transparence

Le site, LinkedIn, Google Ads, SEO, Facebook, Twitter, Youtube, Webinars et vidéos, E-mailing, Sortlist, Proposr, Les pages jaunes, Marketing Automation, Google My Business, Suivi de la performance...

Voir tous les retours d'expériences



👉 Dropcontact : <https://bit.ly/dropcontact-data>

👉 Prospectin : <https://bit.ly/prospectin-auto>

👉 Woodpecker : <https://bit.ly/outil-woodpecker>

👉 SEM Rush : <https://bit.ly/semrush-mot-clef>

👉 Hunter : <https://bit.ly/e-mail-hunter>

👉 Kaspr : <https://bit.ly/outil-kaspr>

👉 UXpressia : <https://uxpressia.com/>

👉 Squadata : <https://www.squadata.net/>

👉 Emailist Verify : <https://bit.ly/emaillistverify>

👉 Find Mass Leads : <https://findmassleads.com/fr/>

👉 Active Campaign : <https://bit.ly/outil-activecampaign>

👉 Phantombuster : <https://phantombuster.com/>

👉 Mail tester : [www.mail-tester.com](http://www.mail-tester.com)

## Prospection e-mail



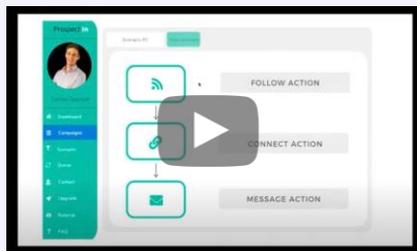
[Voir le replay](#)

[Voir la présentation](#)

Outils :

[Prospectin](#)  
[Dropcontact](#)  
[Woodpecker](#)  
[Hunter](#)  
[Kapsr](#)  
[Emailistverify](#)  
[ActiveCampaign](#)

## Prospection LinkedIn



[Voir le replay](#)

[Voir la présentation](#)

Outils :

[Prospectin](#)  
[Kapsr](#)  
[Lempod](#)

## Réaliser son CDC



[Voir le replay](#)

[Voir la présentation](#)

Outils :

[Mindmeister](#)  
[o2switch](#)  
[Monday](#)  
  
[Cahier des charges](#)  
[prêt à l'emploi](#)

## Combien coûte un site ?



[Voir le replay](#)

[Voir la présentation](#)

Outils :

[o2switch](#)  
[Monday](#)  
  
[Cahier des charges](#)  
[prêt à l'emploi](#)



Retrouvez tous les liens avec les versions gratuites et offres négociées

[www.pilot-in.com/nos-outils-magiques](http://www.pilot-in.com/nos-outils-magiques)



Tous nos prochains webinars : [app.livestorm.co/pilot-in](http://app.livestorm.co/pilot-in)

Toutes nos vidéos en ligne : [bit.ly/youtube-pilotin](http://bit.ly/youtube-pilotin)



Soyez au courant de tous nos prochains contenus premiums gratuits : [www.pilot-in.com/nos-webinars](http://www.pilot-in.com/nos-webinars) (remplir le formulaire)



Notre plateforme e-learning en accès illimité

[la-capitainerie.academy](http://la-capitainerie.academy)

~  
**A l'abordage !**

