

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR SERVICES INFORMATIQUES AUX ORGANISATIONS

SESSION 2020

SUJET

ÉPREUVE U3 : ANALYSE ÉCONOMIQUE, MANAGÉRIALE ET JURIDIQUE DES SERVICES INFORMATIQUES

Épreuve commune aux deux spécialités

Durée : 4 heures coefficient : 3

AUCUN MATÉRIEL AUTORISÉ

Le sujet comporte 11 pages, numérotées de la page 1/11 à 11/11
Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.

CONTEXTE : STEF INFORMATION ET TECHNOLOGIES (STEF IT)



STEF Information et Technologies (STEF IT), créée en 1999, est une entreprise qui appartient au Groupe STEF, spécialisé dans le transport et la logistique du froid pour tous les produits agroalimentaires et thermosensibles. STEF IT est en charge de la gestion de la totalité des systèmes d'information internes au groupe STEF (informatique de gestion, informatique métiers). Elle assure également la gestion des systèmes d'information de clients externes du secteur alimentaire.

STEF IT emploie près de 250 spécialistes de l'informatique et propose à ses clients plus de 200 solutions métiers dont :

- La suite LOGIFRESH qui s'adresse aux distributeurs à travers des places de marché privées¹. Elle rassemble producteurs, place de marché, distributeurs et points de vente dans un flux d'information unique et sécurisé ce qui contribue à créer un système d'information collaboratif.
- Le module EDIFRESH qui, sous forme d'abonnement, permet aux clients de procéder à des échanges de données informatisées (EDI) pour améliorer leurs transactions commerciales.

STEF IT propose également une application mobile BtoB² qui permet aux points de vente de prendre des commandes, consulter des inventaires des produits en points de vente sur une période donnée, déclarer et gérer des litiges, établir un tableau de bord de suivi des ventes et des commandes.

STEF IT propose ses différentes solutions logicielles en mode SaaS³, ce qui lui a permis de devancer ses concurrents, notamment dans les appels d'offres tout en pratiquant des prix supérieurs justifiés par les spécificités de ses produits.

Pour mieux accompagner les projets d'innovation et de digitalisation, STEF IT a créé un pôle digital comprenant des spécialistes dans les nouveaux domaines technologiques. L'ensemble des services proposés par STEF IT apporte une plus grande réactivité, un service client optimisé et un taux de satisfaction client amélioré.

STEF IT intervient sur l'ensemble du territoire européen à partir des agences de Vannes, Lyon et Paris.

Suite à vos études, vous intégrez l'agence de Vannes de l'entreprise STEF IT.

L'entreprise soucieuse de vous immerger dans son environnement vous propose d'abord d'étudier son marché et ses offres (mission 1) puis de découvrir les dernières solutions logicielles offertes pour développer le système d'information de ses clients (mission 2).

¹ Il s'agit d'une place de marché accessible sur invitation uniquement.

² BtoB : Business to Business, relations commerciales entre entreprises, ensemble des activités d'une entreprise visant une clientèle d'entreprise

³ SaaS : Software as a service ou logiciel en tant que service

Vous analyserez ensuite les conséquences juridiques du Règlement Général sur la Protection des Données (RGPD) pour l'entreprise (mission 3).
Enfin, la **mission 4** s'appuiera sur votre travail de veille juridique et porte la résolution d'un conflit possible avec un client.

Pour réaliser ces différentes missions, vous vous appuyerez sur le contexte, vos connaissances personnelles ainsi que sur les documents annexés.

LISTE DES ANNEXES :

Annexe 1. SaaS : Qu'est-ce que c'est ?

Annexe 2. Le marché du SaaS BtoB en route vers les 100 milliards de dollars de chiffre d'affaires en 2019

Annexe 3. Pourquoi lancer une offre en mode SaaS ?

Annexe 4. Présentation de l'offre SaaS de STEF IT.

Annexe 5. Mise en œuvre du module EDIFRESH

Annexe 6. Les standards au service de l'EDI.

Annexe 7. Places de marché BtoB : un marché en pleine effervescence.

Annexe 8. LOGIFRESH, l'outil de pilotage des produits frais.

Annexe 9 : Avenant⁴ au contrat de fourniture de la suite logicielle LOGIFRESH

Annexe 10. Protection des données : ce que le RGPD⁵ change pour les entreprises.

Annexe 11. La responsabilité contractuelle.

MISSION 1 - STEF IT et les solutions SaaS (Annexes 1 à 4) (13 points)

L'offre logicielle en mode SaaS se généralise dans tous les secteurs d'activité dont l'agroalimentaire, secteur sur lequel s'est positionnée l'entreprise STEF IT.

1.1 Présenter le métier, les clients et les ressources de l'entreprise STEF IT.

1.2 Montrer les avantages des solutions en mode SaaS pour les utilisateurs.

1.3 Analyser les opportunités offertes par le marché du logiciel en mode SaaS, justifiant ainsi le choix de STEF It d'entrer sur ce marché.

MISSION 2 – Des solutions logicielles pour développer le système d'information (Annexes 5 à 8) (11 points)

Pour améliorer ses transactions commerciales avec la grande distribution, un client de la société STEF IF vient de s'abonner au module EDIFRESH. Cela lui permet de procéder à des échanges de données informatisés (EDI) entre son système d'information et celui de ses clients distributeurs.

2.1 Montrer que le module EDIFRESH est une composante du système d'information et qu'il peut renforcer la performance du client.

2.2 Présenter les apports des normes et des standards pour la mise en place d'un système EDI.

⁴ Modification apportée à un contrat. Cet avenant fictif a été rédigé pour le besoin du sujet

⁵ Le règlement no 2016/679, dit règlement général sur la protection des données

L'intégration du module EDIFRESH dans la suite LOGIFRESH témoigne de la capacité d'innovation de STEF IT.

2.3 Montrer l'intérêt d'une place de marché électronique comme LOGIFRESH pour l'ensemble des acteurs.

MISSION 3 - STEF-IT se conforme au R.G.P.D. - (10 points) - (Annexes 8 à 10)

En 2010, STEF IT et AGROPLUS ont signé un contrat par lequel AGROPLUS a acquis les droits d'utilisation de la suite logicielle LOGIFRESH. Ce contrat prévoit que STEF IT prenne en charge le traitement des données des clients, fournisseurs et salariés d'AGROPLUS.

Depuis, l'environnement réglementaire a été profondément modifié avec l'introduction du Règlement Général sur la Protection des Données (RGPD). STEF IT a donc rédigé un avenant à ce contrat de fourniture de la suite logicielle LOGIFRESH.

3.1 Montrer que les données mentionnées dans l'article 2 de l'avenant sont des données à caractère personnel.

3.2 Vérifier que les clauses de l'avenant au contrat sont conformes aux obligations prévues par le RGPD.

3.3 Présenter les conséquences juridiques du non-respect par STEF IT de la clause « sécurité et confidentialité » prévue par l'avenant au contrat.

MISSION 4 : Veille juridique – (6 points)

Un nouveau client d'une entreprise prestataire spécialisée dans la conception de solutions informatiques l'a sollicitée pour l'implémentation⁶ d'une solution. Or, le projet a pris du retard car le cahier des charges rédigé par le client présentait des imprécisions et des inexactitudes. Malgré les demandes d'informations complémentaires effectuées par le prestataire, le client a rompu tout dialogue depuis la remise du cahier des charges.

Le prestataire est aujourd'hui dans l'impossibilité de respecter les délais contractuellement prévus et de proposer une version opérationnelle de la solution. Le client est mécontent et envisage de saisir la justice.

En vous appuyant sur votre travail de veille juridique, vous montrerez dans quelle mesure le prestataire pourrait s'exonérer de sa responsabilité.

(Thème de veille juridique paru au Bulletin officiel de l'enseignement supérieur et de la recherche et au Bulletin officiel de l'éducation nationale le 11 janvier 2018 « Les contrats de production et de fournitures de services informatiques »).

⁶ Implémentation : installation d'un logiciel en réalisant les adaptations nécessaires à son fonctionnement

ANNEXE 1 – SaaS : qu'est-ce que c'est ?

Le Software as a Service (SaaS), ou logiciel en tant que service en français, est un modèle de distribution de logiciel au sein duquel un fournisseur tiers héberge les applications et les rend disponibles pour ses clients par l'intermédiaire d'internet. [...]

Grâce à un logiciel SaaS, les entreprises n'ont plus besoin d'installer et de lancer des applications sur leurs propres ordinateurs ou sur leurs data centers. Le coût d'acquisition de matériel est ainsi éliminé, au même titre que les coûts d'approvisionnement et de maintenance, de licence de logiciel, d'installation et de support.

Au lieu d'investir dans un logiciel à installer, et dans un équipement permettant de le prendre en charge, les utilisateurs souscrivent à une offre SaaS. En général, l'offre se présente sous la forme d'un abonnement mensuel dont le tarif est proportionnel à l'utilisation. Grâce à cette flexibilité, les entreprises peuvent organiser leur budget avec plus de précision et de facilité. De plus, il est possible de résilier l'abonnement à tout moment pour couper court aux dépenses.

Un autre avantage est la haute scalabilité⁷. En fonction de ses besoins, l'utilisateur peut accéder à plus ou moins de services et à des fonctionnalités à la demande. Le logiciel en tant que service est donc adapté aux besoins propres à chaque business.

De même, plutôt que de devoir acquérir régulièrement de nouveaux logiciels, les utilisateurs peuvent compter sur le fournisseur SaaS pour effectuer des mises à jour automatiquement et gérer l'ajout de patchs correctifs. L'entreprise a donc moins besoin d'une équipe d'informaticiens internes.

Enfin, étant donné que les applications SaaS sont délivrées via internet, les utilisateurs peuvent y accéder depuis n'importe quel appareil connecté et n'importe quelle position géographique. L'accessibilité est l'un des grands points forts de ce modèle.

Par ailleurs, une application SaaS peut être utilisée par des milliers, voire des millions d'utilisateurs finaux simultanément puisqu'elle est stockée sur le cloud. [...]

D'après www.lebigdata.fr, 2 octobre 2017.

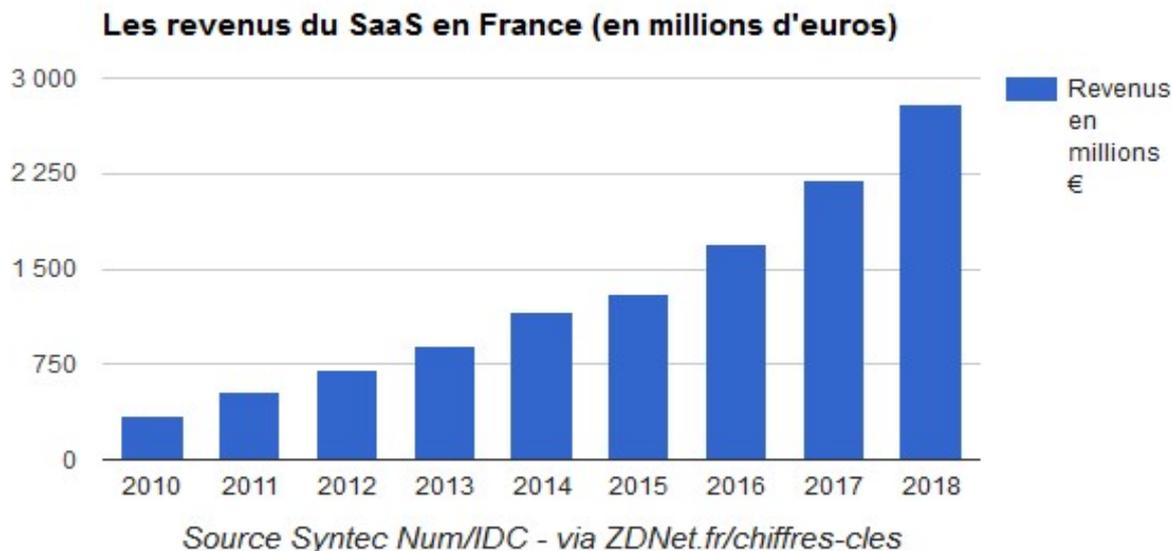
Annexe 2 - Le marché du SaaS BtoB en route vers les 100 milliards de dollars de chiffre d'affaires en 2019

Au vu des 23 Md\$ de revenus déjà dégagés par le marché mondial du SaaS pour entreprises au premier trimestre 2019, Synergy Research estime que le secteur atteindra le cap des 100 Md\$ sur 12 mois. Malgré son niveau de maturité, sa progression restera forte dans les années à venir.

Le marché mondial du SaaS pour entreprises a encore connu une progression d'environ 30% en valeur lors du premier trimestre 2019. D'après Synergy Research Group le montant des souscriptions aux logiciels professionnels hébergés a en effet atteint 23 Md\$ entre janvier et mars derniers. Il devrait peser 100 Md\$ sur l'ensemble de l'année en cours. Bien qu'il soit devenu un commerce relativement mature, le marché du SaaS BtoB ne représente encore que 20% des dépenses en logiciel des entreprises. De quoi penser que sa croissance restera encore forte dans les années à venir. Et, bien que son rythme de progression actuel reste

⁷ Scalabilité : Se dit d'un système informatique (ou de l'un de ses composants) apte à s'adapter d'un point de vue dimensionnel, tant vers des tailles inférieures que vers des tailles supérieures. La " scalabilité " peut ainsi concerner un flux, un volume, un espace-temps, etc.

inférieur à ceux des marchés du IaaS⁸, du PaaS⁹ et du SaaS, il n'en est pas moins important et devrait le rester au moins jusqu'en 2023.



Source : <https://www.zdnet.fr>

ANNEXE 3 : Pourquoi lancer une offre en mode SaaS ?

Si beaucoup d'indicateurs sont au vert, il faut tout de même nuancer les avantages du mode SaaS pour les fournisseurs de solutions qui souhaitent investir dans ce type de solution. Les éditeurs constatent que le SaaS facilite la vente de licences supplémentaires et de services chez leurs clients.

En revanche, le principe de location des licences étale les revenus dans le temps. Et la rapidité de déploiement réduit le chiffre d'affaires réalisé sur les services.

Enfin, si les fournisseurs souhaitent profiter du lancement de leur offre SaaS pour attaquer le marché des TPE/ PME, le recrutement de cette nouvelle cible demande un investissement non négligeable.

Du côté des coûts de production, il faut prendre en compte les coûts d'hébergement et d'administration de la solution. Mais en regard, les gains sont nombreux : les coûts de distribution sont réduits (plus de documentation à livrer), le support après-vente est en partie automatisé, la R&D se concentre sur la dernière version, et l'éditeur n'a pas à maintenir des versions anciennes chez des clients qui ne veulent pas ou ne peuvent pas faire de mise à jour.

Source : www.globalsp.com

ANNEXE 4 : Présentation de l'offre SaaS de STEF IT

Dans le cadre de sa stratégie, STEF IT a développé une offre de services à destination des entreprises du secteur de l'agroalimentaire, qu'il s'agisse de l'industrie, de la distribution ou de la restauration hors domicile. L'entreprise est soumise à une double exigence : réagir en temps réel aux aléas de la demande sur des produits périssables et assurer la rentabilité de leur activité par une gestion en flux tendus.

⁸ Infrastructure as a service

⁹ Plateforme as a service

Cette offre se compose de deux solutions dont la suite LOGIFRESH à destination des distributeurs.

La suite LOGIFRESH est une solution dédiée au commerce des produits frais traditionnels. Cette place de marché privative, accessible en temps réel, relie tous les acteurs de la chaîne d'approvisionnement d'une filière : fournisseurs, producteurs, transformateurs, acheteurs/vendeurs des centrales d'achats, points de ventes des réseaux de distribution, prestataires logistiques, comptables et contrôleurs de gestion, marketing.

Ses avantages sont multiples : faciliter l'acquisition des produits et l'accès à la ressource, accélérer la mise en relation entre les acteurs, dynamiser les flux pour toujours plus de fraîcheur des produits, automatiser les opérations d'achats et d'approvisionnements, collecter les offres des fournisseurs, ...

[...]

Toujours à la pointe de l'innovation, STEF IT vient de mettre à disposition ces offres logicielles en mode hébergé dit « SaaS ». Ce concept permet aux clients de s'abonner à ces solutions à distance au lieu de les acquérir et de devoir les installer sur des infrastructures dédiées. Le mode « SaaS » est une réelle solution pour les clients de STEF IT de s'affranchir d'investissements coûteux en infrastructure et de se séparer de tâches techniques complexes nécessitant des ressources qualifiées et de réduire le temps de mise en œuvre. Il s'agit pour STEF IT de disposer d'une offre « SaaS » clé en main sécurisée sous forme d'abonnement mensuel.

La différenciation lui permet également de fidéliser ses clients qui ne trouvent pas de produits ou services équivalents sur le marché, STEF IT étant l'un des principaux spécialistes dans ce domaine.

D'après une source interne STEF IT

ANNEXE 5 : Mise en œuvre du module EDIFRESH

[...] L'enjeu principal de ce projet est d'accélérer, de dynamiser et de sécuriser les transactions commerciales (commandes et expéditions). Le module EDIFRESH offre également la possibilité d'enregistrer, contrôler, mémoriser et communiquer aux clients les informations de traçabilité des produits (date limite de consommation, n° de lot, n° colis/palette) avec d'importants gains de temps, tout en limitant fortement le risque d'erreur de saisie.

Le déploiement des EDI pour les messages ORDER / DESADV est possible sous deux formats :

- Format spécifique STEF XML (format natif)
- Format standard EANCOM D96.A

Source interne STEF IT

ANNEXE 6 : Les standards au service de l'EDI

L'EDI remplace les lettres, les fax et les courriels. Même si un courriel est envoyé par voie électronique, les documents qu'il permet d'échanger doivent tout de même être traités par les personnes au lieu des ordinateurs. Cette manière d'échange qui implique des personnes ralentit le traitement des documents et également provoque des erreurs.

En utilisant le système d'EDI, les documents sont traités par les ordinateurs à la place des personnes. Un format standard est nécessaire afin que l'ordinateur soit capable de lire et comprendre les documents traités. Un format standard permet de définir le type et la forme d'information exigés (par exemple, nombre entier, décimal, jjmmaa). Sans format standard, chaque entreprise enverrait des documents utilisant son propre format et, tout comme un

francophone ne parle probablement pas japonais, le système informatique du destinataire ne comprendrait pas le format spécifique de l'expéditeur.

Plusieurs normes en matière d'EDI sont actuellement en vigueur, notamment ANSI, EDIFACT, TRADACOMS et XML. Lorsque deux entreprises décident d'échanger leurs documents EDI, elles doivent préalablement convenir de la norme de l'EDI utilisée.

Source : www.edipourtous.fr

ANNEXE 7 : Places de marché BtoB: un secteur en pleine effervescence

Qu'entend-on exactement par le terme de place de marché ? Gilles Sabatier, consultant chez Valoris, livre sa définition : « Le concept de place de marché consiste en la création d'un nouveau lieu et d'une nouvelle façon de faire du négoce, entre acheteurs et vendeurs. Construire une place de marché participe à la création de valeur par l'entreprise, tant du point de vue de l'optimisation de l'acte d'achat que celle de l'acte de vente. Par extension, la place de marché devient un lieu d'échange d'information, de services et de biens qui enrichit la relation client/fournisseur, au-delà de la transaction financière ». Les places de marché sont fondées d'une part sur l'optimisation des processus d'achat de vente traditionnels, et d'autre part, sur la création de pratiques innovantes et différenciantes. Elles se traduisent par la mise en place d'une plate-forme technologique (ex. : Commerce One, Ariba, SAP, etc.), mais également, au sein de l'acteur de la place de marché, par la création d'une véritable structure managériale, aux compétences métiers, commerciales, marketing, communication, technologiques et financières. « Il faut bien comprendre qu'une place de marché est avant tout une plate-forme qui s'engage vis-à-vis des acheteurs et des fournisseurs, précise Gilles Sabatier. Cela signifie que toute promesse doit être tenue et que, derrière les applications Internet, les places de marché sont, pour les plus sérieuses d'entre elles, de véritables sociétés commerciales qui accompagnent leurs clients dans la durée, et dans une exigence particulière de qualité. »

Source : <https://www.ecommercemag.fr>

ANNEXE 8 : LOGIFRESH, l'outil de pilotage des produits frais

LOGIFRESH est une place de marché privative multilingue pour la filière "frais" qui relie tous les membres d'une même communauté d'intérêts pour :

- Faciliter l'acquisition des produits et l'accès à la ressource.
- Accélérer la mise en relation entre les acteurs et dynamiser les flux.

L'information unique, enrichie, au fil de l'eau est accessible en temps réel et par profil personnalisé et assure ainsi une traçabilité complète sur l'ensemble de la filière.

Source : ww.ticpme2010.fr

ANNEXE 9 : Avenant¹⁰ au contrat de fourniture de la suite logicielle logifresh

ENTRE LES SOUSSIGNÉES :

AGROPLUS, SA dont le siège social est 28 rue de Port - 56274 Ploemeur, représentée par Monsieur Thimon en qualité de Directeur Général (Ci-après dénommée « le Client », « le Responsable de traitement ») ; D'une part,

ET

STEF IT, dont le siège social est, 93 Boulevard Malesherbes – 75008 Paris, représentée par Monsieur Dégé, en qualité de Directeur Général, (Ci-après, « le sous-traitant »)

LES PARTIES ONT CONVENU CE QUI SUIT :

Article 1 : Objet

Le présent avenant a pour objet de définir les conditions dans lesquelles le sous-traitant s'engage à effectuer pour le compte du client les opérations de traitement de DCP définies ci-après.

Article 2 : Traitement des données personnelles

Le contrat est complété d'un article traitement des données personnelles rédigé comme suit :

A. Description des activités de traitement

Le sous-traitant met le logiciel LOGIFRESH à la disposition du responsable de traitement chez le client pour la finalité suivante : préparation de commandes, gestion du stock et inventaire ; expédition, préparation et traçabilité des produits.

1. Types de données à caractère personnel (DCP) traitées :
 - Données d'identification de type nom, prénom
 - Adresse mail
 - Numéro de téléphone
 - Zones de commentaire libre à usage strictement professionnel
2. Catégories de personnes concernées par le traitement décrit : les salariés, les fournisseurs et les clients du responsable de traitement.

B. Obligations générales du sous-traitant

Il s'engage à :

- traiter les données uniquement pour la seule finalité qui fait l'objet de la sous-traitance ;
- communiquer au responsable de traitement dans les 48 heures au plus tard la survenance de toute faille de sécurité et de non-conformité, ayant des conséquences directes ou indirectes sur le traitement, ainsi que toute plainte qui lui serait adressée par tout individu concerné par le traitement réalisé ;
- garantir et indemniser le responsable de traitement en cas d'action, réclamation, demande de toute tierce partie résultant de son manquement ou de sa défaillance à l'égard de la réglementation dans le cadre du présent contrat ;
- garantir la confidentialité des DCP traitées dans le cadre du présent contrat ;

¹⁰ Modification apportée à un contrat. Cet avenant fictif a été rédigé pour le besoin du sujet

- veiller à ce que les personnes autorisées à traiter les DCP soient soumises à une obligation légale appropriée de confidentialité et reçoivent la formation nécessaire en matière de protection des DCP ;
- prendre en compte, s'agissant de ses outils, produits, applications ou services, les principes de protection des données dès la conception et de protection des données par défaut.

C. Coopération et assistance

Le prestataire assiste le responsable de traitement et coopère activement avec ce dernier pour lui permettre d'assurer la conformité du traitement à la réglementation.

Les parties s'engagent à coopérer avec les autorités de protection des données compétentes, notamment en cas de demande d'information qui pourrait leur être adressée ou en cas de contrôle.

Exercice des droits des personnes

Dans la mesure du possible, le sous-traitant doit aider le responsable de traitement à s'acquitter de son obligation de donner suite aux demandes d'exercice des droits des personnes concernées : droit d'accès, de rectification, d'effacement et d'opposition, droit à la limitation du traitement, droit à la portabilité des données, droit de ne pas faire l'objet d'une décision individuelle automatisée (y compris le profilage).

D. Sécurité et confidentialité

Le sous-traitant s'engage à mettre en œuvre des mesures techniques et organisationnelles appropriées pour assurer un niveau de sécurité adapté aux risques présentés par le traitement, notamment la protection contre la destruction accidentelle ou illicite, la perte, la modification, la divulgation non autorisée ou l'accès non autorisé aux DCP transmises, stockées [...]

E. Audits

Le responsable de traitement se réserve le droit de procéder à toute vérification qui lui paraîtrait utile pour constater le respect par le sous-traitant de ses obligations au titre du contrat, notamment par le biais d'un audit. Il peut accéder à ou inspecter, les locaux, les systèmes d'information, les registres ainsi que tous documents et informations, et interroger le personnel du sous-traitant.

D'après source interne STEF IT

ANNEXE 10 : Protection des données : ce que le RGPD change pour les entreprises

Le règlement général sur la protection des données (RGPD) est entré en vigueur le 25 mai 2018 dans toute l'Union Européenne. Il constitue désormais le cadre dans lequel les sociétés peuvent exploiter les données personnelles en leur possession (employés, clients, fournisseurs ...).

Une information claire et transparente

Premier changement introduit par le RGPD : il crée un cadre réglementaire unifié au niveau européen, là où chaque pays, précédemment, avait sa propre législation nationale.

Afin de gagner la confiance des citoyens, pour qu'ils acceptent plus facilement de partager leurs données, le RGPD demande que tous les responsables de traitements garantissent aux utilisateurs un certain nombre de droits : une information claire sur l'utilisation qui va être faite

de leurs données, une possibilité pour eux de consulter les données utilisées, de les modifier ou de les supprimer, etc. Même si beaucoup de ces droits existaient déjà, leur exercice par les utilisateurs était jusque-là fastidieux.

Les entreprises responsabilisées

En matière de traitement des données personnelles, les entreprises françaises étaient soumises, jusque-là, à la loi Informatique et liberté de 1978, modifiée en 2004. Pour les entreprises, il s'agissait déjà de démontrer qu'elles ne procédaient pas à une utilisation disproportionnée des données personnelles.

La loi imposait une déclaration ou autorisation préalable de ces traitements auprès de la Commission nationale de l'informatique et des libertés (CNIL). Pour faciliter les démarches, elle prévoyait la possibilité de recourir aux services d'un correspondant informatique et libertés (CIL), chargé de vérifier la bonne application de la loi au sein de l'entreprise.

Avec le RGPD, ce fonctionnement disparaît. Plus de déclarations préalables : les entreprises sont censées être responsables. En cas de visite de la CNIL, elles doivent pouvoir démontrer qu'elles appliquent les bonnes politiques de gestion des données personnelles.

Pour ce faire elles doivent tenir à jour un registre expliquant toutes les données personnelles qu'elles exploitent, pouvoir prouver que celles-ci ont été obtenues avec le consentement éclairé des utilisateurs (en les informant précisément de la finalité pour laquelle les données sont exploitées), et démontrer qu'elles ont adopté les mesures de sécurité appropriées en fonction du caractère sensible des données, tout particulièrement contre les cyberattaques.

Ces obligations s'appliquent aussi aux sous-traitants de l'entreprise impliqués dans le traitement des données (hébergeurs, etc.).

Les CIL (correspondant informatiques et libertés) laissent la place à des délégués à la protection des données (data privacy officers, DPO), chargés de s'assurer de la bonne conformité de l'entreprise avec le règlement. Le DPO peut être un salarié de l'entreprise ou externalisé. Le DPO n'est obligatoire que pour les entreprises se livrant à « un suivi régulier et systématique des personnes à grande échelle » (un réseau social, par exemple) ou manipulant à grande échelle des données dites « sensibles » (données de santé, données biométriques, etc..).

Des sanctions renforcées

Avec le RGPD, le pouvoir de sanction de la CNIL est très largement renforcé puisqu'il pourra s'élever jusqu'à 20 millions d'euros ou 4 % du chiffre d'affaires mondial. Le niveau de l'amende est en rapport avec la gravité de l'infraction.

D'après Le Monde économie | 24.05.2018 | par Vincent Fagot

ANNEXE 11 - La responsabilité contractuelle

Article 1231-1 du Code civil: "Le débiteur est condamné, s'il y a lieu, au paiement de dommages et intérêts soit à raison de l'inexécution de l'obligation, soit à raison du retard dans l'exécution, toutes les fois qu'il ne justifie pas que l'inexécution provient d'une cause étrangère qui ne peut lui être imputée, encore qu'il n'y ait aucune mauvaise foi de sa part..".