

Rubrique Marketing – Développement Commercial – Nouveautés

Information importante sur l'utilisation des emails en BtoB Par compuBase, membre du collectif C-PURE (Collectif Pour une Utilisation Raisonnée de l'Email)

Rappel : en décembre dernier, nous vous proposons une série de Questions / Réponses sur les contraintes de l'emailing par rapport à la LCEN (voir : <http://www.itchannel.info/topconsult.php>)

Nous précisons alors la position de compuBase :

Quelle est la position de compuBase par rapport à ses propres bases de données ?

Toutes les sociétés incluses dans la base compuBase sont des sociétés de l'univers ICT (Information Communication Technology), toutes les sociétés sont informées de la mission de compuBase visant à favoriser les échanges commerciaux au sein de l'industrie. Nos clients sont intégralement des sociétés de l'univers ICT ou des sociétés travaillant pour cet univers.

Nous collectons des informations sur des contacts uniquement dans le cadre de la fonction qu'exerce la personne dans l'entreprise, et donc en accord avec le SNCD, nous pensons que ces informations sont une extension de la personne morale, et à ce titre non concernée directement par la loi LCEN. Cependant nous informons aussi les personnes remplissant les questionnaires qu'elles ne doivent pas remplir les zones d'informations qu'elles ou leur société considéreraient comme privatives. Nous les informons aussi des droits d'accès et de rectification. La base compuBase est bien entendu enregistrée auprès de la CNIL. Par ailleurs nous gérons une liste « opt-out » qui permet aux personnes de retirer les adresses email dans le cadre d'e-mailing.

Qu'en est-il aujourd'hui ? (02/03/2005 - Echos des séances, cf. site de la CNIL)

La CNIL considère que la prospection par courrier électronique dans le cadre professionnel n'est pas soumise au consentement préalable des personnes prospectées.

Se prononçant sur l'interprétation à donner à la loi pour la confiance dans l'économie numérique, la CNIL a estimé, lors de sa séance du 17 février 2005, que des personnes physiques peuvent être prospectées par courrier électronique à leur adresse électronique professionnelle sans leur consentement préalable, si le message leur est envoyé au titre de la fonction qu'elles exercent dans l'organisme privé ou public qui leur a attribué cette adresse. La loi du 21 juin 2004 pour la confiance dans l'économie numérique ([article L 34-5](#) du code des postes et télécommunications) interdit la prospection commerciale par courrier électronique « utilisant les coordonnées d'une personne physique » si cette personne physique n'a pas exprimé son consentement préalable à recevoir des messages de cette nature.

Une interprétation littérale de la loi conduit à considérer que cette règle du consentement préalable s'applique aux adresses professionnelles nominatives du type [nom.prenom@nomdelasociété.fr](#). Il est donc interdit par exemple d'envoyer un message commercial à un cadre chargé des achats au sein d'une société sans avoir son accord préalable, sauf si son adresse électronique ne révèle pas son identité comme dans [service-achats@nomdelasociété](#). Telle a été jusqu'à présent la position de la CNIL qui est chargée de la protection des données nominatives de personnes physiques.

Ayant engagé avec les professionnels du marketing direct une concertation pour décliner dans des codes de déontologie les modalités pratiques de la loi sur la confiance dans l'économie numérique, la CNIL a décidé de revoir cette position, au cours de sa séance du 17 février 2005. Elle considère que l'esprit de la loi du 21 juin 2004 est de protéger la vie privée des consommateurs personnes physiques et non de freiner les échanges électroniques entre professionnels, la prospection d'entreprise à entreprise communément appelée « B to B ». En conséquence elle estime que des personnes physiques peuvent être prospectées par courrier électronique à leur adresse électronique professionnelle et au titre de la fonction qu'elles exercent dans l'organisme privé ou public qui leur a attribué cette adresse, sans leur accord préalable. L'envoi d'un message présentant les mérites d'un logiciel à [paul.toto@nomdelasociété](#), directeur informatique, sans l'accord préalable de M. Paul Toto, est acceptable, non l'envoi d'un message vantant le charme du tourisme aux Caraïbes en hiver.

La CNIL souligne qu'une adresse de courrier électronique professionnelle permettant d'identifier directement ou indirectement une personne physique est une donnée à caractère personnel au sens de la loi « Informatique et Libertés » du 6 janvier 1978. L'utilisation des adresses professionnelles nominatives demeure donc soumise aux règles relatives à la protection des données. Les titulaires de ces adresses doivent notamment avoir été mis en mesure, au moment de la collecte de leur adresse électronique, de s'opposer à toute utilisation commerciale de leurs coordonnées.

Cette position rejoint celle prônée par compuBase et ses partenaires de C-PURE depuis la mise en place de la LCEN.

Pour plus d'information :

SCND : www.sncd.org

CNIL : www.cnil.fr

compuBase : www.compubase-europe.com

A propos de compuBase :

compuBase, The Leading ICT Channel Intelligence Company

Rappelons que compuBase, avec 16 ans d'existence dédiée à la Distribution ICT, est le leader Européen en expertise marketing dédiée au Channel ICT. compuBase propose à ses clients, grâce à sa base d'information unique en Europe, une forte valeur-ajoutée en analyse et consulting sur la distribution ICT :

- Consulting et développement commercial
- Business Intelligence sur l'industrie ICT
- Service de gestion et traitement de bases, ROI sur les bases partenaires*...

La volonté de compuBase est d'offrir une **gamme de services** qui aideront les constructeurs et éditeurs à optimiser et développer leur réseau de distribution, mener des opérations marketing, trouver les bons partenaires, enrichir et intégrer leurs bases avec l'information compuBase, déterminer les forces et faiblesses de leur réseau, réaliser des études de marché...

** La base d'information compuBase couvre 4 secteurs d'activité ICT : constructeurs, éditeurs de logiciels, sociétés de services et revente et comprend 100.000 profils de sociétés sur 17 pays (bientôt 24). A partir de celle-ci compuBase offre à ses clients une gamme de produits et services leur permettant de maximiser la valeur d'utilisation de la base. Ces offres sont adaptées aux impératifs marketing, aux besoins des commerciaux, analystes, petits, moyens ou grands comptes. Parmi ses clients, compuBase compte Toshiba, HP, Cisco, Oracle, Epson, TechData, Microsoft, Sharp, Maxdata, Cognos, Actebis, Brother, Intel...*

compuBase

Contact Presse :

Emmanuel ARMAND

earmand@compubase-europe.com

Tél. direct : 01 69 18 34 41

Corporate : www.compubase-europe.com

Services : www.compubase-online.com