



RGPD

Base légale de l'utilisation des réseaux sociaux à des fins promotionnelles

Chaque mois, Alexandre Fiévée tente d'apporter des réponses aux questions que tout le monde se pose en matière de protection des données personnelles, en nous appuyant sur les décisions rendues par les autorités nationales de contrôle de protection des données personnelles au niveau européen. Ce mois-ci, il se penche sur une décision de l'autorité de contrôle italienne qui se prononce sur l'absence de base légale d'une utilisation des réseaux sociaux à des fins promotionnelles.

A la suite d'une plainte d'un particulier qui reprochait à l'un de ses « contacts » sur LinkedIn de lui avoir adressé une offre concernant des services immobiliers, la GPDP, autorité italienne de contrôle, a sanctionné ce professionnel au motif que le traitement ainsi réalisé ne reposait sur une aucune base légale.

Rappel du principe

« Pour pouvoir être mis en œuvre, rappelle la Cnil, tout traitement de données doit se fonder sur l'une des "bases légales" prévues par le RGPD. La détermination de la base légale appropriée est une étape-clé pour les organismes »¹.

Les bases légales sur lesquelles le responsable du traitement peut s'appuyer sont au nombre de six : le consentement (la personne a consenti au traitement de ses données) ; le contrat (le traitement est nécessaire à l'exécution ou à la préparation d'un contrat avec la personne concernée) ; l'obligation légale (le traitement est imposé par des textes légaux) ; la mission

d'intérêt public (le traitement est nécessaire à l'exécution d'une mission d'intérêt public) ; l'intérêt légitime (le traitement est nécessaire à la poursuite d'intérêts légitimes de l'organisme qui traite les données) ; et la sauvegarde des intérêts vitaux (le traitement est nécessaire à la sauvegarde des intérêts vitaux de la personne concernée, ou d'un tiers). En d'autres termes, un traitement de données personnelles est interdit s'il ne repose pas sur une des six bases légales énumérées par le RGPD. Il appartient au responsable du traitement de choisir la base légale appropriée, au cas par cas, en considération de la situation et du type de traitement.

En matière de marketing, s'il est traditionnellement admis que la base légale est l'intérêt légitime, le consentement est requis dès lors que la prospection est réalisée par voie électronique (du moins en B to C). Qu'en est-il lorsqu'un professionnel utilise la plateforme LinkedIn pour collecter de l'information sur des prospects et leur adresser des messages promotionnels ?

L'affaire

Dans cette affaire², le collaborateur d'une société a utilisé le registre public immobilier pour vérifier la propriété de plusieurs biens et adresser ensuite aux propriétaires identifiés (avec qui il était en « contact » sur le réseau LinkedIn) des propositions de services immobiliers. L'un d'eux s'est plaint de cette démarche commerciale auprès de la GPDP, l'autorité italienne de protection des données. Lors de l'audience, la société a contesté toute forme de manquement au RGPD, considérant d'une part que l'accès au registre public immobilier avait été fait pour réaliser des vérifications sur la propriété des biens et d'autre part que le profil LinkedIn du plaignant était configuré de manière à être joignable par tout utilisateur du réseau social, sans aucune limitation.

Cette analyse n'a pas été validée par la GPDP, qui a relevé tout d'abord que : « LinkedIn est une plateforme dont le but est de mettre en relation des personnes partageant

les mêmes intérêts professionnels pour faciliter l'échange de connaissances ou d'opportunités d'emploi. En revanche, il n'est pas envisagé que les utilisateurs de LinkedIn puissent utiliser la plateforme pour envoyer des messages à d'autres utilisateurs dans le but de vendre des produits ou des services, même si cela implique évidemment leur travail. Dans ce contexte, peu importe que le profil d'un utilisateur soit ouvert ou non pour recevoir des contacts d'autres utilisateurs du réseau car ce qui compte c'est la finalité – en l'occurrence promotionnelle – pour laquelle le message est envoyé ». Ensuite, la GPDP a souligné que si « l'accès aux registres immobiliers est certainement autorisé pour la vérification de la propriété d'un bien », en revanche, est plus critiquable « l'utilisation ultérieure de ces données dans un but – la promotion de services – qui ne fait pas partie de ceux pour lesquels le registre public a été établi et qui concernait une personne qui n'avait même pas exprimé la volonté de mettre son bien en vente ».

Dans ce contexte, l'autorité italienne a retenu un manquement à l'article 6 du RGPD, le traitement litigieux – caractérisé par la collecte de données et l'envoi de messages à des fins promotionnelles – ne reposant sur aucune base légale appropriée. Selon la GPDP, non seulement le traitement ne peut être encadré dans le cadre de l'exécution du contrat de service signé par les utilisateurs de LinkedIn, mais en plus « l'intéressé

n'a pas exprimé un consentement spécifique pour être contacté à des fins promotionnelles. ».

Considérant que le responsable du traitement a manqué à ses obligations au regard de l'article 6 du RGPD, la GPDP a prononcé à l'encontre de celui-ci une amende administrative d'un montant de 5.000 euros.

3. Quelles recommandations ?

Il ressort de ce qui précède que l'utilisateur du réseau social LinkedIn doit pouvoir justifier d'une base légale lorsqu'il sollicite commercialement un « contact » sur le réseau. Au regard de la doctrine de la Cnil³, cette base légale pourrait être différente selon que le destinataire est un particulier (B to C) ou un professionnel (B to B).

En effet, si le « contact » est un particulier, le professionnel devra solliciter et obtenir l'accord de ce « contact » avant de lui adresser un message commercial. La base légale est alors le consentement. Si, en revanche, le « contact » est un professionnel, l'émetteur pourra se soustraire à l'exigence du consentement et se contenter d'une information préalable mentionnant à son « contact » sa faculté de s'opposer à la réception de sollicitations commerciales. La base légale : est alors l'intérêt légitime.

Alexandre FIEVEE

Avocat Associé
DERRIENNIC ASSOCIES

Notes

1. <https://www.cnil.fr/fr/les-bases-legales/liceite-essentiel-sur-les-bases-legales>,
2. GPDP, Ordonnance d'injonction contre La Prima Srl, 16 septembre 2021, 9705632).
3. <https://www.cnil.fr/fr/la-prospection-commerciale-par-courrier-electronique>



Vous avez envie de vous exprimer sur un sujet qui vous tient à cœur, de partager votre analyse avec la communauté des lecteurs d'Expertises, d'exposer un point de vue différent sur un article déjà publié, de lancer un débat sur un thème émergent, ou simplement de commenter l'actualité du droit du numérique ?

Contactez la rédactrice en chef d'Expertises Sylvie Rozenfeld sr@expertises.info