

Qui collecte vos données ?



Société WHY 3C- Immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés de Montpellier sous le numéro 894182773; Adresse : 7 avenue de Palavas, 34070 Montpellier

Quelles données sont collectées ?



Identité : Nom, adresse électronique, statut (salarié, étudiant, chômeur...).

Dans quel but ?

Mener des opérations de marketing (fidélisation, promotions). Publicités par courriel auprès de nos clients qui ne s'y sont pas opposés ou qui l'ont accepté sur des produits analogues à ceux qu'ils ont commandés, sur d'autres produits proposés par la société. **Exécuter nos obligations contractuelles** (analyser l'adéquation de la formation demandée par le client avec son projet professionnel et pouvoir accomplir les démarches administratives inhérentes).

Qui sont les destinataires des données ?

Les services clients, facturation et marketing de notre société pour l'ensemble des catégories de données.

En cas de refus de respecter mes droits ?

Vous pouvez contacter la CNIL

Sur le web : www.cnil.fr/fr/plaintes

Ou par courrier : Commission Nationale Informatiques et Libertés

Comment je les exerces ?

En nous écrivant :

Société WHY 3C, 7 avenue de Palavas, 34070 Montpellier. En précisant quel droit vous voulez exercer. Nous pouvons être amenés à vous demander une copie de votre carte d'identité

Quels sont mes droits ?

- Droit** d'accès (article 15 du RGPD)
- Droit** de rectification (article 16 du RGPD)
- Droit** d'effacement (article 17 du RGPD)
- Droit** à la limitation du traitement (article 18 du RGPD)
- Droit** de notification des données : rectifications, effacements,
- Droit** à la limitation des traitements (article 19 du RGPD)
- Droit** à la portabilité des données (article 20 du RGPD)
- Droit** d'opposition (article 21 du RGPD)
- Droit** de ne pas faire l'objet d'un profilage (article 22 du RGPD)

MES Données Personnelles

Quelle est la base juridique des traitements ?

L'article 6.1.f & 6.1.a du RGPD pour l'envoi de sollicitations commerciales concernant des produits analogues à ceux déjà achetés, l'article 6.1.a du RGPD + l'article L. 34-5 du code des postes et des communications électroniques pour les sollicitations concernant nos produits.

Combien de temps c'est conservé ?

Cf. tableau ci-dessous

Type de traitement de données	Finalité du traitement	Base légale du traitement	Durée de conservation	Normes CNIL*
Fichiers commerciaux et marketing	Gestion des fichiers clients et prospects	Article 6.1.b du RGPD	Données qui ne peuvent être conservées au-delà de la durée de conservation strictement nécessaire à la gestion de la relation commerciale sauf exceptions	Norme simplifiée de la CNIL NS-048
La gestion des prestations de formation	Entretien individuel, inscription, bilan de stagiaire et évaluations pédagogiques, éléments de facturation	Article L123-22 alinéa 2 du Code de commerce	10 ans	
Relation client/SAV	- Gestion de la relation commerciale - Prospection	- Article L123-22 alinéa 2 du Code de commerce - Article 6.1.b du RGPD		Norme simplifiée de la CNIL NS-048
Utilisation espace client	- gestion du back-office client - gestion des préférences - modifications des informations présentes par le client - mise en œuvre des droits octroyés par le RGPD	Article 6.1.b du RGPD Article 15 à 22 du RGPD	Données qui ne peuvent être conservées au-delà de la Durée de conservation de conservation strictement nécessaire à la gestion de la relation commerciale sauf exceptions	
Prospection commerciale électronique	- annonce de nouveaux produits et/ou services - communication	Article 6.1.a du RGPD	Conservation des données clients pendant le temps de la	Norme simplifiée de la CNIL NS-048

Type de traitement de données	Finalité du traitement	Base légale du traitement	Durée de conservation	Normes CNIL*
	<p>promotionnelle - Invitations à des évènements (salons, rencontres, conférences, anniversaires ...) - Diffusion d'enquêtes de satisfaction et de sondages - Prospection de nouveaux clients - Animation d'un forum</p>		<p>relation commerciale, puis 3 ans à compter de leur collecte par le responsable de traitement ou du dernier contact émanant du prospect</p>	