

## Quelques conseils pratiques

N°1 : Posez-vous toujours les questions : "**Cette donnée est-elle indispensable?**". Si la réponse est oui, alors vous pouvez la récolter grâce à la base de légitimation de la relation contractuelle. "**La récolte de cette donnée est-elle soumise à une obligation légale?**". Si la réponse est oui, vous pouvez utiliser l'obligation légale comme base de légitimation

Si par contre la réponse est négative à l'une de ces deux questions, vous devrez demander le consentement de manière explicite via un formulaire offrant plusieurs possibilités :

*Exemple: "Vous nous autorisez à utiliser votre adresse mail dans les cas suivants:"*

- Lors de la facturation*
- Pour l'envoi d'informations*
- Afin de les transmettre à nos partenaires de marketing*
- Pour vous tenir au courant de nos activités et évènements*
- Uniquement dans le cadre d'échanges concernant une réservation.*

N°2 : Ne **jamais précocher** une case.

N°3 : Toujours garder la preuve du consentement.

N°4 : Tenir à jour un **registre** des activités de traitement.

N°5 : Indiquer au client qu'il peut à tout moment demander à **consulter, rectifier ou supprimer les données** récoltées que l'on possède à son sujet et la marche à suivre pour y arriver.

N°6 : Indiquer la durée durant laquelle ses données seront conservées (durée raisonnable de votre choix)

N°7 : Si vous utilisez des cookies publicitaires, ils ne peuvent être installés par défaut. Il faut donc demander le consentement. Pour les cookies d'utilisation, il n'y a pas de problème.

N°8 : Assurez-vous de pouvoir prouver que tous vos sous-traitants sont en conformité au niveau du RGPD.

***Bonne mise en conformité***