



## APPEL AUX DONS ET DONNÉES PERSONNELLES : LA CNIL PENSE À VOUS !

**R**GPD... Quatre lettres pouvant faire trembler tout juriste, avec lesquelles le secteur associatif doit composer, quand bien même les traitements de données à caractère personnel qu'il met en œuvre seraient dénués de toute finalité commerciale.

**RGPD...** Quatre lettres composant l'acronyme du règlement général sur la protection des données<sup>1</sup>, applicable depuis le 25 mai 2018, venu renforcer, s'agissant de la France, la loi Informatique et Libertés du 6 janvier 1978<sup>2</sup>. RGPD...

**De par l'importance** des sanctions prévues<sup>3</sup>, le respect du RGPD doit être perçu et traité comme primordial dans tous les secteurs d'activité, y compris dans le secteur associatif. La Commission nationale de l'informatique et des libertés (CNIL) l'a rappelé en publiant, le 10 novembre 2021, un guide de sensibilisation au RGPD pour accompagner les structures associatives dans leur mise en conformité<sup>4</sup>, puis en publiant, le 20 juin 2022, une note d'information sur la transmission de fichiers de donateurs ou de contacts entre associations et fondations<sup>5</sup>.

**Deux rappels en cinq mois...** Même si le secteur associatif n'est certainement pas la préoccupation principale de la CNIL, cette dernière ne porte pas d'œillères et, comme le dit l'adage, « nul n'est censé ignorer la loi ». Le dernier rappel de la CNIL à l'attention du secteur associatif concerne donc la transmission de fichiers de donateurs ou de contacts – depuis ou vers tout autre organisme, qu'il soit ou non lucratif –, qui intervient le plus souvent à des fins de prospection caritative.

**En la matière,** la prospection par courriel est reine du fait de son rapport coût/efficacité. En fonction des informations détenues sur les donateurs – telles que le montant des dons antérieurs, leur récurrence, ou encore la durée pendant laquelle une personne a donné par le passé –, il est même possible de définir certains profils. L'association peut ainsi déterminer une meilleure stratégie de prospection. La mise en place de tels profils est néanmoins difficile pour une association seule, qui a intérêt à croiser les informations à sa disposition avec celles d'autres associations pour affiner ses profils de donateurs ou pour enrichir sa base de prospects.

**Tout cela est possible...** si la loi est respectée de bout en bout. Et la CNIL ne manque pas de le rappeler : outre le RGPD, les associations doivent se conformer à la réglementation applicable à la prospection commerciale par courrier électronique. Ces contraintes juridiques ne doivent en aucun cas être perçues comme autant d'obstacles insurmontables. Bien accompagnée, toute association peut aisément échanger des données sur des donateurs ou prospects, dans le respect de leurs droits et, partant, de la loi. ■

**BENJAMIN JACOB**

AVOCAT À LA COUR, CABINET PDGB



1. Règl. (UE) n° 2016/679 du 27 avr. 2016. Pour l'application en droit français, v. L. n° 2018-493 du 20 juin 2018, JO du 21, JA 2018, n° 587, p. 36, étude X. Delpech.  
2. L. n° 78-17 du 6 janv. 1978, JO du 7.  
3. Le RGPD prévoit une amende administrative pouvant s'élever jusqu'à 20 mil-

lions d'euros ou, dans le cas d'une entreprise, jusqu'à 4 % du chiffre d'affaires annuel mondial total de l'exercice précédent, le montant le plus élevé étant retenu : règl. (UE) n° 2016/679, préc., art. 83.  
4. JA 2021, n° 650, p. 9, obs. T. Giraud.  
5. V. égal. en p. 9 de ce numéro.