



ADV SOLUTIONS

Mini guide RGPD pour Indépendant

Version 2026_GENERAL_RGPD_RSE



Une ressource créée par
ADV Solutions

Sommaire

- | | | | |
|---|----------------------------|----|--|
| 3 | Introduction | 7 | Ton tunnel de vente vend-il... ou fait-il fuir ? |
| 4 | Les 1ères règles d'or | 9 | Et l'IA dans tout cela? |
| 5 | Ce qu'il faut savoir aussi | 11 | Qui sommes-nous? |
| 6 | Quelques outils | 12 | Envie d'aller plus loin |



Empreinte estimée : < 2 g de CO₂ par consultation.

Ce pack a été pensé pour limiter son impact numérique grâce à un format léger et une lecture optimisée.

Sources : Ce contenu s'appuie principalement sur les recommandations officielles de la CNIL (Commission Nationale de l'Informatique et des Libertés), ainsi que sur des bonnes pratiques issues du terrain.

Pourquoi ce mini kit ?

Tu es entrepreneur(se), coach, freelance, créateur(trice) d'activité...et tu veux respecter le RGPD sans t'arracher les cheveux ? Pas besoin d'être juriste. Ce mini kit est là pour t'aider à y voir clair, passer à l'action, et protéger les données de tes clients en toute simplicité.

Le RGPD, ce n'est pas que pour les grosses boîtes

Protéger les données, c'est respecter les personnes.

- C'est une démarche éthique et responsable
- C'est une preuve de professionnalisme
- Et ça évite pas mal de galères si un jour quelqu'un exerce ses droits
- Le RGPD s'applique en France et dans toute l'Union Européenne (la gestion des données hors UE nécessite des garanties spécifiques, non abordées ici)



Pas besoin d'avoir un DPO (délégué à la protection des données) si tu es solo ou TPE, sauf cas très particuliers



Si tu travailles avec des **prestataires ou outils numériques**, ils sont considérés comme sous-traitants au sens du RGPD → tu dois vérifier qu'ils sont eux aussi conformes (ex. : hébergement, CRM, facturation...)



Tes 1ères règles d'or

Bon à savoir : Et oui, même les documents papier sont concernés ! Le RGPD s'applique à toutes les données personnelles que tu traites, que ce soit sur ton ordinateur, ton téléphone... ou dans un classeur papier. Si tu notes des infos clients à la main, ou que tu archives des documents imprimés, ils sont aussi soumis aux mêmes règles : tri, durée, sécurité, etc.



#1

Collecte seulement ce qui est utile.

Est-ce que j'ai vraiment besoin de ces infos pour ma mission ? (ex. : pas besoin de l'adresse postale si tu ne l'utilises jamais)



#3

Fais le tri dans tes données

Supprime les vieux fichiers, les doublons, les infos jamais utilisées....

Moins de données = moins de risques + moins d'impact environnemental (Et oui, en plus, tu engages une démarche RSE 😊)



#2

Dis pourquoi tu les collectes.

Informe sur la finalité (ex. : envoi de devis, facturation, newsletter...)



#4

Sois transparent(e) avec tes clients

Page "Politique de confidentialité" claire sur ton site + info lors de l'inscription

Ce qu'il faut savoir aussi

Même si tu fais de ton mieux, il est important de savoir que des manquements au RGPD peuvent entraîner des conséquences.



En cas de non-conformité :

- Tu peux recevoir un avertissement ou une mise en demeure de la CNIL
- En cas de manquement grave ou répété, cela peut aller jusqu'à des amendes (jusqu'à 20 millions d'euros ou 4% du chiffre d'affaires mondial)



En cas de violation de données :

- Si des données sont compromises (ex. : piratage, envoi massif en erreur...), tu dois prévenir la **CNIL** sous 72h
- Si le risque est élevé pour les personnes concernées, tu dois aussi les prévenir directement

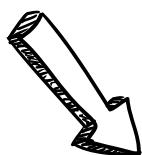
 **L'important : montrer que tu es conscient(e) des enjeux, que tu as mis en place des actions, et que tu es capable de réagir vite si besoin.**

Outils utiles pour t'aider (simples et gratuits)



Modèle de registre RGPD simplifié

Exemple de registre RGPD simplifié
(extrait)



Finalité	Données collectées	Outils utilisés	Base légale	Durée	Accès
Gestion client	Nom, email, historique achat	Gmail, Drive	Contrat	5 ans	Toi



Générateur de mentions légales

Subdelirium

(pense à afficher la date de mise à jour)



Outils d'analyse de cookies

Cookiebot ou Axeptio si tu utilises
WordPress



Ton tunnel de vente vend-il... ou fait-il fuir ?

Tu as peut-être déjà un tunnel de vente... ou peut-être que tu ne sais même pas (encore) que tu en as un.

Pas de panique, on t'explique tout.

C'est quoi un tunnel de vente, au juste ?

C'est le parcours que suit ton futur client entre le moment où il découvre ton univers et celui où il passe à l'achat (ou te contacte, ou télécharge ta ressource).

Il peut être très simple : une page d'inscription + un mail automatique.

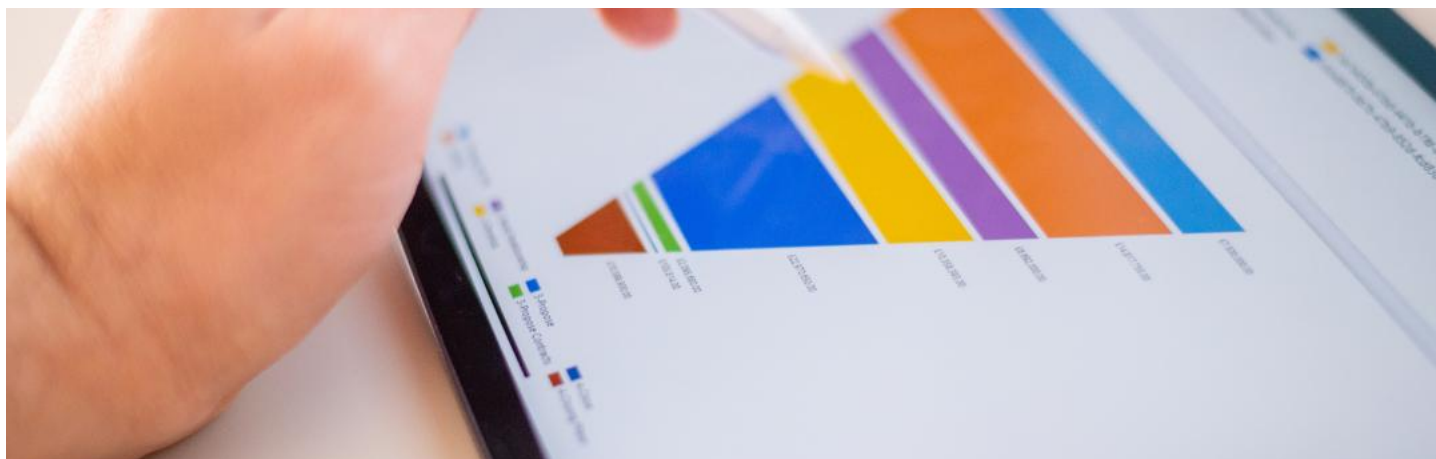
Ou plus complet : contenu gratuit → page de vente → formulaire → paiement → email de confirmation → suivi client.

C'est ce petit système souvent en arrière-plan... mais qui fait toute la différence entre "j'aime bien ce qu'elle propose" et "je clique pour acheter".

Mais voilà : même si ton offre est géniale, même si ton design est canon... ton tunnel peut faire fuir.

- parce qu'il manque une info essentielle.
- parce qu'il déclenche une pop-up confuse.
- parce que l'expérience ne semble pas 100 % pro ou rassurante.

Et le pire, c'est que tu ne le sauras peut-être jamais : les gens ne prennent pas le temps de te dire "je ne t'ai pas acheté parce que je n'ai pas compris ce que devenaient mes infos" 😊

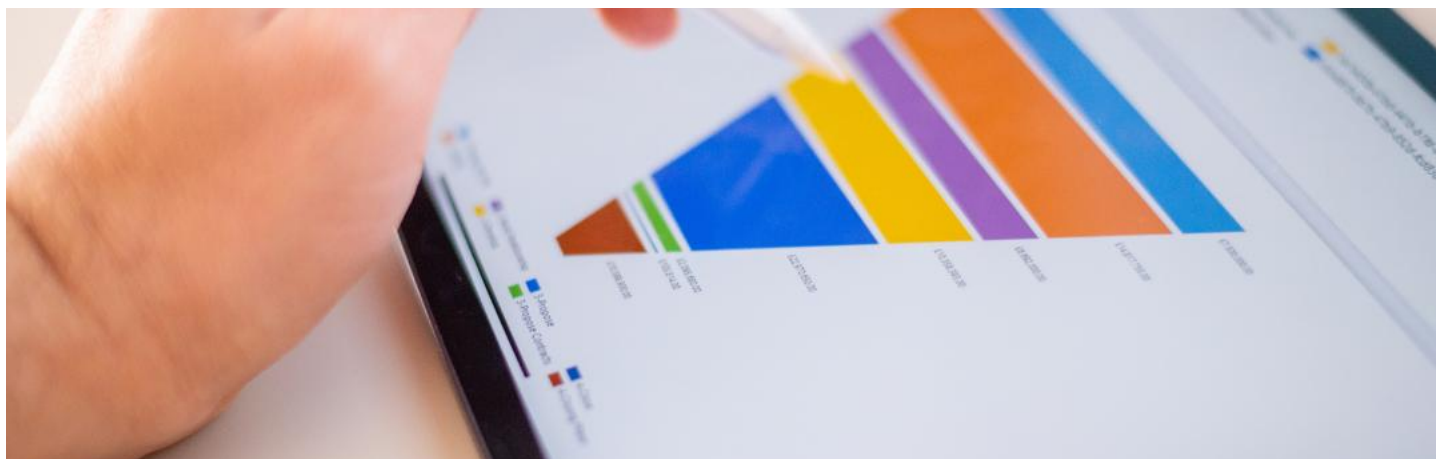


Ton tunnel de vente vend-il... ou fait-il fuir ?

✓ Mini quiz express : Est-ce que ton tunnel inspire confiance ?

Coche ce qui te parle. À partir de 4 “oui”, ton tunnel mérite un petit coup de polish :

- Mon formulaire d'inscription ne dit pas clairement ce que je fais des données.
- J'utilise un outil d'e-mailing mais je ne sais pas comment il gère le consentement.
- Ma page de vente contient des traceurs, mais je ne sais pas ce que voient mes visiteurs.
- Je n'explique pas comment les paiements sont sécurisés (ou pas).
- Je n'ai pas de politique de confidentialité claire.
- Je n'ai jamais vérifié ce que ça donne sur mobile.
- Je n'ai aucune idée de ce que mon site partage avec Google, Meta ou Stripe.



Attention à l'utilisation de l'IA

ChatGPT, Notion AI, etc. sont des alliés puissants, mais pas pour traiter des données perso.

✓ Tu peux : faire des synthèses, brainstormer, générer du contenu

✗ Tu dois éviter : coller des messages clients, noms, adresses, infos sensibles

Règle d'or : pas de données personnelles dans une IA générative, sauf si tu as une autorisation claire et que l'outil est conforme RGPD.



EN CONCLUSION

Prendre soin des données de ses clients, c'est aussi une forme de respect et d'engagement.

Chez ADV Solutions, on pense que la performance peut rimer avec conscience. Et que chaque petite entreprise peut faire de grandes choses... avec les bons outils.



Pour toute information complémentaire,



ADV SOLUTIONS

advolutions@adv-supply.com

www.adv-supply.com



Accessibilité

Si ce format ne te convient pas, n'hésite pas à me contacter pour qu'on voit ensemble s'il est possible de te le proposer autrement. (Tout le contenu purement décoratif n'a pas de texte alternatif)

