

Octobre 2021

## Transmettre sa clientèle – Bien passer le relais

L'exploitant qui pratique la vente de ses productions est au contact de différents clients, professionnels ou particuliers. Ceux-ci peuvent être référencés dans une base de données clients.

Comment transmettre cette clientèle, et plus particulièrement son fichier clients à son successeur ?

### Fichiers clients et RGPD

Une exploitation agricole qui pratique la vente directe a tout intérêt à collecter et à enregistrer les données personnelles de ses clients. Cela lui permet de les exploiter en vue d'une démarche de fidélisation. De ce fait, l'exploitant qui collecte et enregistre ces données est soumis aux règles du RGPD (Règlement Général de Protection des Données), entré en vigueur le 25 mai 2018.

Parmi les obligations, il y a notamment 5 fondamentaux à respecter :

- Mettre en place un registre de traitement des données personnelles
- Assurer un tri régulier des données collectées
- Informer sur la finalité de la collecte de données et les usages prévus
- Assurer au consommateur le droit d'accès, de rectification, d'opposition, de suppression et de limitation de la conservation des données
- Garantir la sécurité des données

Depuis l'entrée en vigueur du RGPD, les déclarations de fichiers auprès de la CNIL ne sont plus nécessaires. En contrepartie, la responsabilité du responsable de traitement s'en trouve accrue et il convient donc de se montrer vigilant.

Le **consentement demeure la règle d'or**. En effet, pour être licite, la cession d'un fichier clients suppose que le responsable de traitement ait informé ses clients de la cession de leurs données et de l'**identité du cessionnaire**. Ces derniers doivent également consentir à cette cession.

Enfin, si l'on s'en tient à des aspects purement relationnels, et afin de faciliter la transmission de l'activité, il est conseillé au cédant d'accompagner le repreneur en le présentant aux clients.

Tout cédant souhaite que son entreprise perdure et la transmission de la clientèle fait partie des enjeux !