

Le RGPD et la cybersécurité concernent aussi les PME

Comment les PME peuvent-elles se préparer à l'échéance de mai 2018 sur la législation en matière de vie privée RGPD et de (cyber)sécurité associée ? En s'adressant à son comptable favori, dicit Nikolas Vandelanotte, associé auprès du cabinet comptable éponyme. Guy Kindermans



Si même les grandes entreprises éprouvent des difficultés face à l'implémentation du nouveau Règlement sur la Protection des Données Privées (RGPD) qui entrera en vigueur en mai 2018, on comprend que les PME soient encore plus perplexes. Souvent, en effet, elles ne disposent pas en interne des compétences IT notamment, tandis qu'elles seront réticentes à s'adresser à un conseiller externe qu'elles ne connaissent pas.

Dans ce contexte, le cabinet de comptables, d'experts-comptables et de d'auditeurs Vandelanotte rappelle que « les comptables traitent aussi les données », tout en proposant un nouveau service de cybersécurité et de protection des données s'inscrivant dans la vague croissante du numérique, même à l'intention des petites sociétés.

NOUVEAUX SERVICES

Ce service est le résultat d'une enquête menée par Kurt Callewaert – chargé de cours et chercheur à la Howest Hogeschool en informatique appliquée (et cheville ouvrière du fameux cycle 'computer & cyber crime

professional' – sur l'implémentation pratique de la vie privée et de la sécurité dans les PME, « outre une rencontre de 6 minutes avec Nikolas Vandelanotte lors d'un événement du Voka », dicit Callewaert. Dans un premier temps, il accompagne les clients de Vandelanotte dans le cadre de ces services. « Nous nous intéressons d'abord à la cybersécurité, puis à la protection des données et le RGPD, le tout en partant de zéro pour cartographier la situation, suivi d'une analyse de risques et de mises à jour régulières. » En l'occurrence, les anciens systèmes hérités ne constituent pas un obstacle.

PARTENAIRES ICT

Cela étant, Vandelanotte n'entend pas devenir une société ICT, insiste Nikolas Vandelanotte. D'ailleurs, pour la mise en œuvre concrète des recommandations et des conclusions, il est fait appel aux fournisseurs ICT dont l'entreprise est déjà cliente. « Les choses sont dès lors plus concrètes et financièrement abordables », dicit Vandelanotte. Le cas échéant, cette solution peut également constituer pour le partenaire ICT un incitant à met-

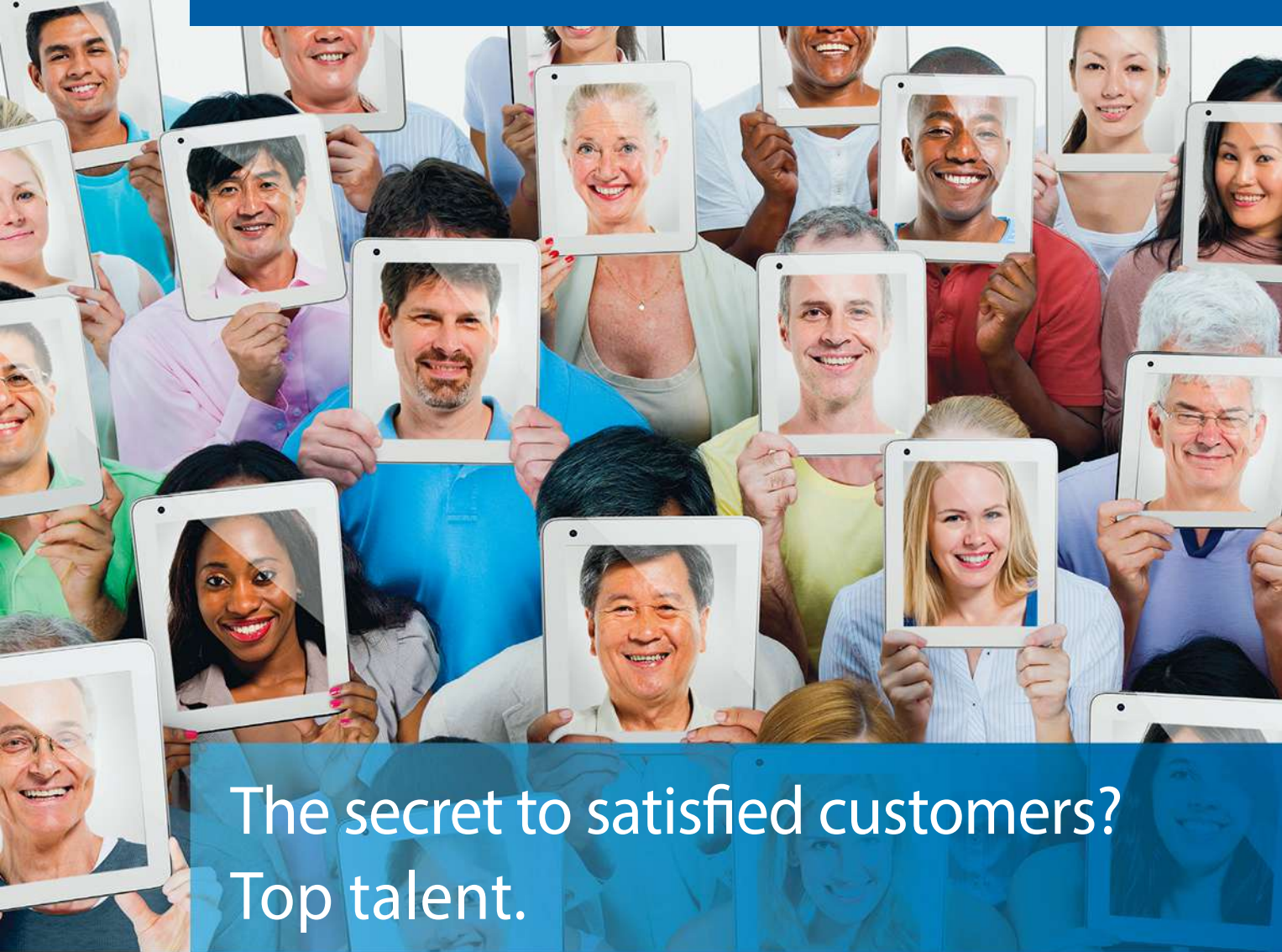
tre à niveau ses connaissances en matière de sécurité et de vie privée, notamment en envoyant son personnel en formation (chez Howest). « Le RGPD est dès lors une locomotive qui permet de tirer le développement du marché, note encore Nikolas Vandelanotte, sinon un catalyseur. » Globalement, cette évolution doit déboucher sur un écosystème au sein duquel les différents acteurs, comme Vandelanotte, les clients, les hautes écoles, les partenaires ICT se connaissent et se font confiance. « Nous voulons d'ailleurs porter cette initiative au niveau national, confie Vandelanotte, même si dans un premier temps, celle-ci sera limitée aux clients de la région de Courtrai, siège de l'entreprise. D'ailleurs, Callewaert planche sur une collaboration avec la haute école Henallux en Wallonie pour démarrer un projet similaire à celui de Howest.

ESPRIT OUVERT

Vandelanotte affirme pouvoir également aider ses clients à adapter leurs processus organisationnels. « Nous connaissons bien les processus d'entreprise en tant que réviseurs. Et nous connaissons les PME. » Les entreprises sensibles à la sécurité et à la vie privée sont en général aussi enclines à analyser leurs processus sous un œil critique.

L'entreprise se dit confiante de pouvoir offrir des services de qualité, ne serait-ce que pour maintenir sa réputation puisque ses autres services, notamment la comptabilité, sont également de haut niveau.

A noter que Vandelanotte propose son service avec une réduction importante (du moins jusqu'en mai 2018), « ce qui aidera à franchir le pas. » Par la suite également, l'entreprise table sur un revenu récurrent puisque tous les aspects de sécurité et de vie privée devront être constamment actualisés. « En gardant toujours à l'esprit l'aspect pratique. »



The secret to satisfied customers? Top talent.

Tata Consultancy Services (TCS) is the market leader in customer satisfaction, rated by 1500 CXOs across 13 countries in Europe as the company they were most satisfied with in the IT Industry. We believe that the main driver of satisfaction is our extremely talented workforce of 378,000 global professionals. Our relentless focus on hiring and retaining the best talent, has seen us recognized as a top employer in Europe yet again in 2017. Nothing drives customer satisfaction quite like top talent. No company drives certainty quite like TCS.



IT Services
Business Solutions
Consulting

TATA CONSULTANCY SERVICES
Experience certainty.