

BiVWAK!
BY BNP PARIBAS

x

 **Leto**

Retour d'expérience Sensibilisation RGPD



Bonjour 🖐️



Edouard Schlumberger

Co-fondateur de Leto

Notre mission chez Leto

Rendre la protection des données personnelles concrète, efficace et opérationnelle.



Gain de temps

Simplicité
Automatisation



Sensibilisation

Personnalisation
Data-driven



Accompagnement

Soutien opérationnel
Catalyseur

Qu'est-ce que le Bivwak ?



Qui est le Bivwak ?

Le Bivwak est le hub de transformation du Groupe BNP Paribas. Son offre est structurée en 5 piliers : l'Open Innovation, l'accélération de projets, l'upskilling individuel, performance collective et un lieu unique au centre de Paris.

⚡ Quelle était la problématique ?

Aussi bien dans l'activité du BIVWAK que dans les métiers du groupe BNP Paribas, il est indispensable, compte tenu de **obligations légales**, que les collaborateurs **aient les bons comportements** en matière de données protectionnelles.

- Comment les former **de manière personnalisée** ?
- Comment garantir **un véritable changement** dans les comportements ?
- Comment **suivre efficacement la progression de chacun** et la **maturité globale** de l'organisation ?
- Comment **ne pas faire perdre temps aux collaborateurs** (et au DPO!) et les garder **engager** dans la démarche RGPD ?

La solution Leto

Gain de temps

Finies les formations en présentielles ou en ligne, souvent peu engageantes et qui prennent du temps aux équipes (formateur comme collaborateurs).

La sensibilisation est **automatisée** tout au long de l'année et ne prend **qu'entre 1 et 5 min par semaine**.

La solution Leto



Personnalisation

La sensibilisation est **adaptée** à l'organisation et aux métiers de chaque collaborateur (commercial, marketing...).

Les questions sont uniquement des mises en situation **personnalisées** pour changer **réellement** le comportement.

La solution Leto



Statistiques

Notre approche permet enfin de donner un **score de maturité au RGPD** de vos équipes et de votre organisation.

Vous pouvez le suivre dans le temps, et le comparer avec d'autres acteurs de votre industrie.

La solution Leto

Je suis en charge d'une entité du Groupe BNP Paribas, qui propose une application à des personnes dans le monde entier. Notre nouveau stagiaire vient de faire fuiter les adresses IP de tous nos utilisateurs chinois. Est-ce une fuite de données personnelles ?

- Non, il ne s'agit que d'adresse IP, pas de l'identité d'une personne.
- Je dois regarder le droit chinois sur la protection des données.
- Oui, c'est une violation de données personnelles.

Une ou plusieurs réponses possibles.

2 questions / semaine

campagne de 3 mois

micro-learning

mise en situation

Questions et explications contextuelles



Et concrètement ? Un exemple de question.

Lors de mes calls avec des prospects pharmaciens, j'ai l'habitude de tout noter dans le CRM pour mieux cibler mon discours au prochain rendez-vous : nom, prénom, poste, âge, sexe, origine ethnique, appartenance syndicale ou non, habitudes religieuses, etc. Est-ce possible ?

- Oui, car c'est mon outil privé de travail
- Oui, c'est possible, sauf l'origine ethnique
- Non, ce n'est pas possible, beaucoup de ces données sont trop sensibles
- J'en parle avec Antoine D.

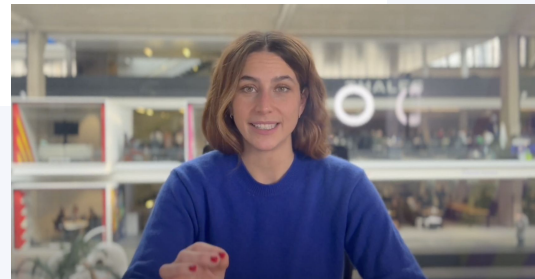
Une ou plusieurs réponses possibles.

fréquence personnalisée

2 min


micro-learning

mise en situation

















Quelques fonctionnalités clés

- Une banque de 100 questions mises à disposition

 Bibliothèque

Consultez, créez ou modifiez ici les ensembles de questions à utiliser dans vos campagnes de sensibilisation.

 Marketing	# Questions 9	Catégorie Marketing Marketing	
 Ressources humaines	# Questions 8	Catégorie RH	
 Tech	# Questions 15	Catégorie Tech tech	
 Finances	# Questions 3	Catégorie Comptabilité Cybersécurité Finances	
 Data	# Questions 9	Catégorie Data	
 Commercial	# Questions 3	Catégorie Commercial	
 Cybersécurité	# Questions 6	Catégorie Cybersécurité Cybersécurité	

Quelques fonctionnalités clés

Création de questions à choix multiples et réponses en multi-format (texte, vidéo ...)

Question ×

Nouvelle question

Que faire si je perds mon ordinateur contenant des données personnelles d'utilisateurs à l'intérieur ?

Réponses

A Réponse A Faux

B Réponse B Faux

C Réponse C Faux

D Réponse D Faux

Explications

Vous pouvez proposer un ou plusieurs formats d'explication en utilisant librement les options ci-dessous.

Rédiger un texte explicatif.

B *I* ~~ABC~~ [🔗](#) **TT** **¶** **<>** **☰** **☷** **☹** **☺** ↶ ↷

Proposer un support consultable en ligne.

Intégrer un aperçu d'une vidéo, un document, un podcast ou tout autre ressource supportée. (Près de 1900 services supportés, dont Youtube, Vimeo, Google Docs, Twitter, Instagram et [bien plus](#).)

Proposer un document en téléchargement.

Sélectionner un support à télécharger

Quelques fonctionnalités clés

Envoi des questions sur une fréquence personnalisée

A quel intervalle de temps les questions doivent-elles être envoyées ?



Tous les jours, en matinée



2 fois par semaine



Une fois par semaine

Chaque

mercredi



les collaborateurs recevront une question entre 7h00 et 8h30.

Quelques fonctionnalités clés

- Par le canal de votre choix

Par quel canal souhaitez-vous diffuser cette campagne ?



Slack



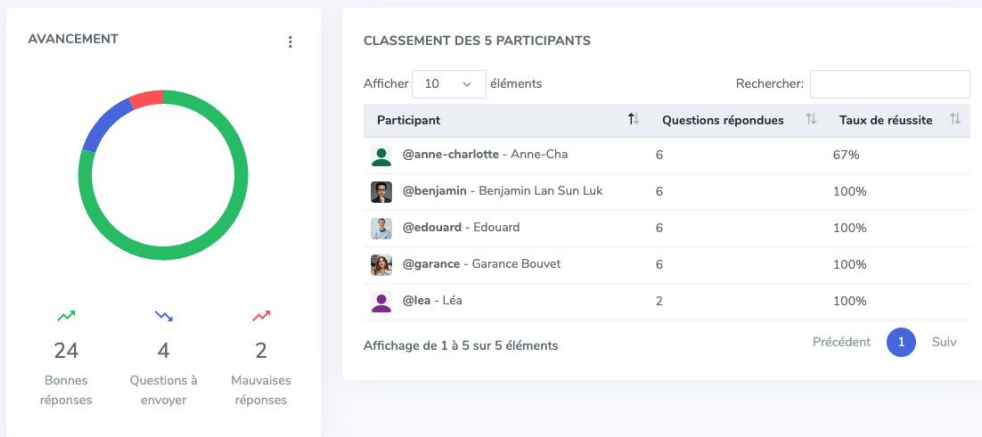
Teams

Quelques fonctionnalités clés

Un suivi personnalisé et orienté résultat

Démarrage 08/03/2023 **Cyber pour toute l'équipe** Cybersécurité (6) Statut **En cours** Avancement **96%** Engagement 96% Score 92%

Dashboard de la campagne Cyber pour toute l'équipe



Résultats obtenus

Jun 2023

Evolution du score de maturité

593 réponses
79 participants
3 mois du 21 février 2023 au 5 mai 2023



**+7
points**

**Score précis de
maturité encore
confidentiel.**

 **Petit cadeau****SENSIBILISATION RGPD****30 EXEMPLES DE
QUESTIONS RGPD**

- Par métier
- Par secteur
- Engageantes
- Efficaces
- Gratuites

**TÉLÉCHARGER
LE GUIDE**

Ils ont sensibilisé leurs équipes avec Leto



Javelo



QOMON

Envie d'en savoir plus ?

Web : www.letto.legal

Email : edouard@letto.legal

Cas Client



Le client

Une entreprise dans le secteur de la santé.
500 collaborateurs - 100M€ de CA



Problématique

Afin de **rassurer** toutes les parties prenantes de son activité (clients, fournisseurs, partenaires, salariés), l'entreprise s'est fixé de devenir une référence en matière de protection des données personnelles. L'un des axes stratégiques identifiés est la **montée en maturité des équipes** sur le rapport à la donnée personnelle.



Résultats obtenus

Lors de la première campagne de sensibilisation, la maturité globale de l'organisation au RGPD s'élevait au score de 52%.

Après différentes campagnes personnalisées auprès des différents métiers (commercial, marketing, R&D...), **le score de maturité est passé à 79%**.

L'entreprise a pu :

- **Réduire ses risques** de non conformité et de violation de données à cause d'erreur humaine
- **Communiquer vers l'extérieur** sur ses résultats et sa réussite pour rassurer ses parties prenantes et **sécuriser ses relations commerciales**.