

**« Les données des clients utilisées à des fins de prospection commerciale peuvent être conservées pendant la relation commerciale, puis pour une durée de trois ans à compter de la fin de la relation commerciale (par exemple, à compter d'un achat, de la date d'expiration d'une garantie, du terme d'un contrat de prestations de services ou du dernier contact émanant du client). Les données à caractère personnel relatives à un prospect non client peuvent être conservées pendant un délai de trois ans à compter de leur collecte par le responsable de traitement ou du dernier contact émanant du prospect (par exemple, une demande de documentation ou un clic sur un lien hypertexte contenu dans un courriel renvoyant vers le produit promu ; en revanche, la simple ouverture d'un courriel ne devrait pas être considérée comme un contact émanant du prospect). Au terme de ce délai de trois ans, le responsable de traitement pourra reprendre contact avec la personne concernée afin de savoir si elle souhaite continuer à recevoir des sollicitations commerciales. En l'absence de réponse positive et explicite de la personne, il conviendra de supprimer les données ou de les archiver pour une durée conforme aux dispositions en vigueur. »**