

# La prospection commerciale

Dans quels cas la prospection commerciale est-elle possible ?



## En BtoC

**Le principe :** pas de message commercial sans accord préalable du destinataire

### Les exceptions :

- Si la personne prospectée est déjà cliente et si la prospection concerne des produits ou services analogues à ceux déjà fournis par l'entreprise
- Si la prospection n'est pas de nature commerciale

La personne devra, au moment de la collecte de son adresse de messagerie :

- Être informée que son adresse sera utilisée à des fins de prospection
- Être en mesure de s'opposer à cette utilisation de manière simple et gratuite

## En BtoB

**Le principe :** information préalable et droit d'opposition :

La personne, au moment de la collecte, doit :

- Être informée que son adresse électronique sera utilisée à des fins de prospection,
- Être en mesure de s'opposer à cette utilisation de manière simple et gratuite.

L'objet de la sollicitation doit être en rapport avec la profession de la personne démarchée.



**Le principe :** la publicité par voie postale ou téléphone est possible si au moment de la collecte, les personnes ont été :

- Informées de leur utilisation à des fins de prospection
- En mesure de s'opposer à cette utilisation de manière simple et gratuite



**Dans tous les cas, chaque sollicitation doit :**

- Préciser l'identité de l'annonceur,
- Proposer un moyen simple de s'opposer à la réception de nouvelles sollicitations