



La prospection commerciale, quelles sont les règles ?

publié le 21/03/2023

Démarcher et fidéliser sa clientèle, quelles sont les règles ?

Descriptif :

Supports de la CNIL sur l'utilisation des données personnelles dans le cadre de la prospection.

Sommaire :

- Un webinaire
- Un article : la **prospection** commerciale [↗](#)

Le site de la **CNIL** propose des ressources pour l'application du **RGPD** dans le cadre de la prospection commerciale :

● Un webinaire

La **prospection commerciale** (mail, SMS, téléphone, etc.) permet aux entreprises de **fidéliser** leur **clientèle** ou de rechercher de nouveaux clients.

Le **webinaire** [↗](#) abordera les principales règles qui s'imposent à une entreprise qui souhaite réaliser des opérations de prospection commerciale : faut-il obtenir l'accord de la personne ? Dans quels cas informer les personnes ? Peut-on utiliser la base de données d'un partenaire ? Est-ce légal d'utiliser des coordonnées librement accessibles ? Etc.



● Un article : la **prospection** commerciale [↗](#)

Les thèmes abordés sont :

- La prospection commerciale par courrier postal et appel téléphonique, [↗](#)
- La prospection commerciale par courrier électronique, [↗](#)
- La prospection commerciale par SMS-MMS [↗](#),
- La prospection commerciale par automates d'appel [↗](#),
- La prospection vers les particuliers (B to C) : quelles règles pour transmettre des données à des partenaires ? [↗](#),
- La réutilisation des données publiquement accessibles en ligne à des fins de démarchage commercial, [↗](#)

- Vente de fichiers clients : la **CNIL** rappelle les règles [🔗](#)