

# PROSPECTION DIRECTE PAR SMS, EMAILING... VOS OBLIGATIONS

## ANNONCEURS

Vous souhaitez faire la promotion de vos produits ou services par sms, mailing ou autre moyen de prospection directe employant une technologie similaire.

### Qu'est-ce que la prospection directe ?

La prospection directe, telle que définie par la loi 09-08, est l'envoi de tout message destiné à promouvoir, directement ou indirectement, des biens, des services ou l'image d'une personne vendant des biens ou fournissant des services. C'est le cas, par exemple, d'une entreprise qui cherche à commercialiser un produit ou vendre un service.



01

### Est-il possible d'envoyer des messages de prospection directe ?

Oui, à condition de disposer du consentement préalable du destinataire à recevoir des messages publicitaires et d'avoir déclaré ce traitement auprès de la CNDP préalablement à sa mise en œuvre.

Cependant, le consentement préalable n'est pas exigé pour lancer une campagne publicitaire à travers les différentes formes de messagerie électronique (sms, email,...) si l'annonceur a recueilli les coordonnées du destinataire directement auprès de lui à l'occasion d'une précédente vente de produits ou services analogues à ceux objets du message de prospection.

# PROSPECTION DIRECTE PAR SMS, EMAILING... VOS OBLIGATIONS



02

## Quels sont les droits des personnes ?

Dans tous les cas, une personne a le droit de s'opposer, sans frais, à ce que lui soient adressés des messages de prospection ; et l'annonceur est tenu de lui fournir la possibilité d'exercer facilement ce droit. Par exemple, en fournissant un numéro de téléphone ou une adresse email ou un lien électronique permettant de se désinscrire de la liste des prospects.



03

## Peut-on sous-traiter une campagne de prospection directe ?

Oui, pourvu que la prestation soit encadrée par un acte juridique ou un contrat qui garantisse la confidentialité et la sécurité des données ainsi que les règles relatives à la protection des données personnelles.

En cas d'utilisation d'une base de données personnelles appartenant au sous-traitant, il faut également s'assurer de la légitimité de la constitution de cette base de données.

04

## Quels sont les risques encourus en cas de violation des règles de la prospection directe ?

Les infractions aux dispositions légales relatives à la protection des données personnelles exposent leurs auteurs à des sanctions sévères. Ainsi l'article 59 de la loi 09-08 dispose qu' « Est puni d'un emprisonnement de trois mois à un an et d'une amende de 20.000 à 200.000 DH ou de l'une de ces deux peines seulement, quiconque procède à un traitement de données à caractère personnel concernant une personne physique malgré l'opposition de cette personne, lorsque cette opposition est fondée sur des motifs légitimes ou lorsque ce traitement répond à des fins de prospection, notamment commerciale, tel que mentionné à l'article 9 ou par voie électronique tel que prévu à l'article 10 de la présente loi. »