

Ma to-do d'agent en règle

La checklist simple pour rester du bon côté de la loi sur le démarchage téléphonique — et prospecter plus, autrement. Rédigée par des agents, pour des agents.

CE QUI CHANGE, EN UNE PHRASE

La règle s'inverse : **plus aucun appel de prospection sans l'accord préalable** de la personne. La pige au téléphone — appeler un propriétaire inconnu pour décrocher un mandat — passe dans « interdit par défaut ». Et c'est à vous de prouver le consentement.

1 Je me mets en règle — les actions à cocher

- J'arrête la pige téléphonique à froid**
Plus d'appel à un propriétaire que je ne connais pas, sans son accord préalable.
- Je cartographie mes sources de leads**
Je marque celles qui sont « consenties » (formulaire, estimation, recommandation) vs « à froid ».
- Je mets un recueil de consentement clair sur chaque point de contact**
Case à cocher datée, libellé explicite : « j'accepte d'être recontacté par l'agence ».
- Je vérifie les 5 critères du consentement**
Libre · spécifique · éclairé · univoque · révocable. Si un seul manque, le consentement ne tient pas.
- J'archive la preuve**
Qui a consenti, quand, par quel canal, et le texte exact accepté. Prêt à présenter en cas de contrôle.
- Je propose une révocation simple**
Désinscription en 1 clic dans mes emails, ou retrait sur simple demande.
- Je bascule ma prospection vers l'inbound**
Je fais venir les vendeurs à moi (site, contenu, recommandation) au lieu d'aller les chercher à froid.
- Je briefe mon équipe et je revois les scripts d'appel**
Objectif : qu'aucun appel à froid ne parte, même par habitude.

2 Ce que je garde le droit de faire

- ✓ Appeler un client avec qui j'ai déjà un **mandat ou un contrat** (appel de service).
- ✓ Recontacter une personne qui m'a **donné son accord** (formulaire, estimation, prise de contact).
- ✓ Travailler tous mes **leads entrants** : ceux qui viennent à moi et laissent leurs coordonnées de leur plein gré.

LE RISQUE SI JE NE FAIS RIEN

Le contrat conclu après un démarchage irrégulier est **nul**.
L'amende administrative peut atteindre **75 000 €** (personne physique) et **375 000 €** (personne morale).

L'idée, ce n'est pas d'appeler moins. C'est d'appeler **les bonnes personnes** — celles qui ont dit oui.

Sources officielles : service-public.gouv.fr (actualité A18384) · Légifrance, Code de la consommation art. L223-1 à L223-7 · Loi n°2025-594 du 30 juin 2025.

Système1-Immo™
L'inbound consenti.
systeme1-immo.com

Document informatif rédigé par des agents, pour des agents. Il ne remplace pas un conseil juridique personnalisé. En cas de doute sur votre situation, rapprochez-vous d'un professionnel du droit.