

# LA VENTE CROISÉE



VOULEZ-VOUS DES FRITES  
AVEC CE PLACEMENT?

## QU'EST-CE QUE LA VENTE CROISÉE?

LA VENTE CROISÉE EST SEMBLABLE À LA VENTE INCITATIVE; ELLE LEURRE LES INVESTISSEURS À ACHETER DES VALEURS MOBILIÈRES RELIÉES À LEUR PLACEMENT ORIGINAL. C'EST COMME SI VOUS COMMANDIEZ UN HAMBURGER DANS UN RESTAURANT À SERVICE RAPIDE ET QUE L'ON VOUS PROPOSAIT DES FRITES AVEC VOTRE HAMBURGER. ON VEUT VOUS VENDRE UN PRODUIT RELIÉ À UN ACHAT QUE VOUS VOULEZ DÉJÀ FAIRE.



### AVANTAGE

FOURNIT DE LA VALEUR À L'INVESTISSEUR ET AUGMENTE LE REVENU DU CONSEILLER SANS AVOIR À DÉBOURSER DES COÛTS DE MARKETING.



### DÉSAVANTAGE

LE PRODUIT N'EST PEUT-ÊTRE PAS INSCRIT OU BIEN IL DÉPASSE LES CONNAISSANCES DU CONSEILLER.

### CONCLUSION

LA VENTE CROISÉE EST UNE TECHNIQUE DE VENTE COURANTE. AU MIEUX, ELLE PEUT ÊTRE BÉNÉFIQUE POUR LE CLIENT ET POUR LE CONSEILLER. AU PIRE, ELLE PEUT EXPLOITER LA LOYAUTÉ DES CLIENTS, CE QUI CONSTITUE UNE SOURCE DE PRÉOCCUPATION CROISSANTE POUR LES ORGANISMES DE RÉGLEMENTATION.



APPRENEZ-EN  
PLUS À  
[NASAA.ORG](http://NASAA.ORG)



OU VISITEZ  
[FCNB.ca](http://FCNB.ca)