



Cadre de compétences de l'OCRCVM

Représentants inscrits et représentants en placement traitant avec des clients de détail

Document de référence



Compétences requises des représentants inscrits et des représentants en placement traitant avec des clients de détail

Table des matières

Voici, sur le plan réglementaire, le profil de compétences d'un représentant inscrit et d'un représentant en placement hautement compétents qui traitent avec des clients de détail :

| Compétences d'ordre relationnel : Établissement de la relation avec le client | Page 5 | Compétences d'ordre réglementaire : Connaissance du client | Page 9 |
|--|--------|--|--------|
|  <p>1. Déterminer, expliquer, appliquer, analyser, évaluer et respecter les exigences réglementaires applicables ainsi que les politiques et procédures applicables de la société dans le cadre de ce qui suit :</p> <ul style="list-style-type: none">I. Établir une clientèleII. Rencontrer des clients potentielsIII. Définir l'étendue de la relation avec le clientIV. Transmettre les documents et l'information réglementaires au client | |  <p>2. S'acquitter de l'obligation de connaissance du client :</p> <ul style="list-style-type: none">I. Déterminer et expliquer les renseignements devant être recueillisII. Analyser et évaluer les renseignements qui se rapportent au clientIII. Utiliser les renseignements obtenus sur le client pour aider celui-ci à établir des objectifs financiers réalistes | |



Compétences d'ordre technique : Produits et incidence sur le marché

Page 13

**3. Déterminer, appliquer et analyser ce qui suit au moment d'évaluer les possibilités de placement :****GLOBALEMENT :**

- I. Analyse macroéconomique
- II. Analyse du secteur d'activité
- III. Analyse de la société
- IV. Analyse technique/statistique

TITRES :

- V. Caractéristiques des titres de capitaux propres et renseignements sur ceux-ci
- VI. Caractéristiques des titres à revenu fixe et renseignements sur ceux-ci
- VII. Caractéristiques des produits gérés et renseignements sur ceux-ci
- VIII. Caractéristiques des titres d'OPC (fonds communs de placement) et renseignements sur ceux-ci
- IX. Caractéristiques des autres produits de placement et renseignements sur ceux-ci

OPTIONS :

- X. Caractéristiques des options et renseignements sur celles-ci

CONTRATS À TERME STANDARDISÉS ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERME :

- XI. Caractéristiques des contrats à terme standardisés et des options sur contrats à terme et renseignements sur ceux-ci

Compétences d'ordre réglementaire : Convenance

Page 34

**4. S'acquitter de l'obligation d'évaluation de la convenance :**

- I. Déterminer, analyser et évaluer chaque produit recommandé
- II. Formuler des recommandations de placement détaillées
- III. Expliquer et montrer en quoi un ordre ou une recommandation cadre avec les facteurs qui sont propres au client, par exemple : ses objectifs, son horizon de placement, sa tolérance au risque, ses connaissances en matière de placement, sa situation financière, son portefeuille de placements et le niveau de risque associé à celui-ci
- IV. Suivre les placements du client de façon régulière

Compétences d'ordre réglementaire : Exécution des opérations et protection de l'intégrité des marchés

Page 40

**5. Se conformer aux exigences liées à l'intégrité des marchés ainsi qu'à l'exécution et au règlement des opérations :**

- I. Déterminer et respecter les exigences réglementaires applicables et les politiques et procédures applicables de la société
- II. Déterminer et respecter les obligations en matière de protection des marchés

**Compétences d'ordre relationnel : Maintien de la relation avec le client**

Page 43

**6. Adopter, aux fins de conformité, une approche axée sur le client :**

- I. Communiquer avec le client de façon claire
- II. Se tenir au courant des modifications apportées aux exigences
- III. Déterminer et respecter les exigences liées aux documents et les pratiques exemplaires
- IV. Respecter les exigences liées au traitement des plaintes de clients

Compétences d'ordre réglementaire : Conflits et éthique

Page 47

**7. Déterminer, expliquer, appliquer, analyser, évaluer et respecter les exigences réglementaires applicables et les politiques et procédures applicables de la société concernant ce qui suit :**

- I. Conflits d'intérêts et éthique
- II. Activités professionnelles externes
- III. Opérations financières personnelles
- IV. Protection des renseignements confidentiels



1. Déterminer, expliquer, appliquer, analyser, évaluer et respecter les exigences réglementaires applicables ainsi que les politiques et procédures applicables de la société dans le cadre de ce qui suit :

| SOUS-COMPÉTENCE | CONNAISSANCES À comprendre et à appliquer, lorsqu'il y a lieu – représentant inscrit À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin) | COMPORTEMENTS ET APTITUDES À appliquer – représentant inscrit À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin) |
|---------------------------------------|---|--|
| I. Établir une clientèle | <ul style="list-style-type: none"> • Pratiques de vente acceptables • Législation sur la protection des renseignements personnels et exigences à cet égard • Règles relatives à la confidentialité • Lignes directrices en matière de vente et de publicité • Règles et lignes directrices en matière de communications externes • Code de déontologie et normes professionnelles du secteur des valeurs mobilières | <ul style="list-style-type: none"> • Respecter le code de déontologie et les pratiques conformes à l'éthique • Utiliser ses aptitudes avec professionnalisme • Faire preuve de jugement éthique • Élaborer un plan d'affaires, un plan d'exécution ou un plan relatif au compte qui est conforme à l'ensemble des politiques et procédures de la société • Consigner les activités comme il se doit • Établir un climat de confiance dans toutes ses relations professionnelles • Bien préparer tous ses échanges avec les clients, conformément aux politiques et procédures pertinentes de la société |
| II. Rencontrer des clients potentiels | <ul style="list-style-type: none"> • Processus d'accueil et d'intégration de chaque nouveau client • Tous les renseignements à recueillir sur le client • Aperçu du cadre réglementaire • Principes de la réglementation des valeurs mobilières • Rôle des organismes de réglementation du secteur des valeurs mobilières • Rôle du FCPE | <ul style="list-style-type: none"> • Respecter le code de déontologie et les pratiques conformes à l'éthique • Expliquer le processus d'accueil et d'intégration et les renseignements à recueillir sur le client • Examiner, analyser et évaluer tous les renseignements fournis par le client • Communiquer avec le client d'une manière claire et directe, avec transparence, en utilisant des termes simples |



1. Déterminer, expliquer, appliquer, analyser, évaluer et respecter les exigences réglementaires applicables ainsi que les politiques et procédures applicables de la société dans le cadre de ce qui suit :

| SOUS-COMPÉTENCE | CONNAISSANCES À comprendre et à appliquer, lorsqu'il y a lieu – représentant inscrit À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin) | COMPORTEMENTS ET APTITUDES À appliquer – représentant inscrit À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin) |
|---|---|---|
| | <ul style="list-style-type: none"> • Information réglementaire que doivent fournir les sociétés et droits des investisseurs prévus par la loi • Exigences de la législation sur le blanchiment d'argent (p. ex. <i>Loi sur le recyclage des produits de la criminalité et le financement des activités terroristes</i>) • Processus visant à déterminer et à consigner le rôle de tiers et d'autres professionnels dans la vie du client, y compris : <ul style="list-style-type: none"> ○ les mandataires ○ les avocats ○ les experts-comptables ○ les agents d'assurance ○ les personnes-ressources de confiance | <ul style="list-style-type: none"> • Poser des questions au client pour obtenir des renseignements pertinents sur les comptes qu'il possède et sur son expérience en matière de placement, afin de déterminer son niveau de connaissances, son expérience et sa capacité de prendre des décisions • Consigner les détails de toutes les rencontres initiales et vérifier que le client a bien compris l'information communiquée |
| <p>III. Définir l'étendue de la relation avec le client</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Objet de l'information à fournir sur la relation, et éléments d'information à transmettre : <ul style="list-style-type: none"> ○ les produits, services et types de comptes que le client peut obtenir auprès de la société, y compris les comptes à honoraires, les comptes avec endettement et les comptes sur marge ○ les limites associées aux produits, services et types de comptes offerts par la société (le cas échéant) | <ul style="list-style-type: none"> • Expliquer en quoi consiste le Document d'information sur la relation afin d'établir des attentes réalistes • Évaluer la quantité de détails à donner au moment d'expliquer les processus, les règlements et les produits; utiliser un langage adapté au niveau de connaissances financières du client • Évaluer, déterminer et expliquer si le représentant et le client peuvent travailler ensemble, à partir de leur compréhension initiale de la situation financière courante du client, de ses connaissances financières et de ses objectifs |



1. Déterminer, expliquer, appliquer, analyser, évaluer et respecter les exigences réglementaires applicables ainsi que les politiques et procédures applicables de la société dans le cadre de ce qui suit :

| SOUS-COMPÉTENCE | CONNAISSANCES À comprendre et à appliquer, lorsqu'il y a lieu – représentant inscrit À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin) | COMPORTEMENTS ET APTITUDES À appliquer – représentant inscrit À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin) |
|-----------------|--|---|
| | <ul style="list-style-type: none"> ○ les frais et honoraires, et les lignes directrices concernant la rémunération ○ les conditions (imposées par la réglementation ou par la société) qui s'appliquent à l'administration du compte du client ● le processus de gestion du patrimoine et son incidence sur les décisions de placement ● les rendements de référence des placements ● l'incidence des frais et honoraires, de la rotation et des impôts sur le rendement des produits gérés ● le modèle de relation client-conseiller ● les méthodes systématiques de gestion des placements ● le rôle des coûts dans la sélection des produits ● les procédures et exigences liées aux relations avec les clients qui résident aux États-Unis ● les notions de fiducie, de mandat et de devoir fiduciaire | <ul style="list-style-type: none"> ● Évaluer, déterminer et expliquer la fréquence et la nature des communications avec le client et les processus connexes ● Expliquer les barèmes de frais et honoraires et recommander celui qui répond le mieux aux besoins du client |

**1. Déterminer, expliquer, appliquer, analyser, évaluer et respecter les exigences réglementaires applicables ainsi que les politiques et procédures applicables de la société dans le cadre de ce qui suit :**

| SOUS-COMPÉTENCE | CONNAISSANCES À comprendre et à appliquer, lorsqu'il y a lieu – représentant inscrit À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin) | COMPORTEMENTS ET APTITUDES À appliquer – représentant inscrit À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin) |
|---|---|---|
| IV. Transmettre les documents et l'information réglementaires au client | <ul style="list-style-type: none">• Trousse de bienvenue de la société• Barème des frais et honoraires• Dépliant de l'OCRCVM sur l'ouverture d'un compte• Tout autre document exigé par la société, y compris l'information sur la gestion des conflits d'intérêts• Procédures de la société concernant la production des documents | <ul style="list-style-type: none">• Fournir tous les documents requis et les expliquer en détail, avec précision et cohérence, en utilisant des termes simples• Suivre le processus de la société concernant les interactions avec le client et le service au client |



| 2. S'acquitter de l'obligation de connaissance du client | | |
|---|--|---|
| SOUS-COMPÉTENCE | CONNAISSANCES | COMPORTEMENTS ET APTITUDES |
| | À comprendre et à appliquer, lorsqu'il y a lieu – représentant inscrit À comprendre – représentant en placement | À appliquer – représentant inscrit À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin) |
| <p>I. Déterminer et expliquer les renseignements devant être recueillis</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Documents relatifs à l'ouverture du compte, y compris l'information à recueillir sur le client : <ul style="list-style-type: none"> ○ Sa situation financière : son revenu, sa valeur nette, ses avoirs et ses engagements ○ Ses connaissances en matière de placement ○ Sa tolérance au risque ○ Ses objectifs ○ Son horizon de placement • L'obligation de connaissance du client, son importance et le lien entre la connaissance du client et les recommandations formulées • Le rapport entre les objectifs, la tolérance au risque, la capacité d'absorber des pertes et le rendement • La nécessité d'obtenir tous les renseignements qui se rapportent au client, notamment ses dettes, ses objectifs pour l'avenir et ses flux de trésorerie et engagements actuels • L'évolution continue de la situation du client, laquelle peut influencer sur la tolérance au risque, l'horizon de placement et les objectifs de placement du client | <ul style="list-style-type: none"> • Expliquer au client le processus d'ouverture de compte et l'aider à remplir tous les documents prescrits • Expliquer au client l'information qu'il faut recueillir à son sujet en vertu de l'obligation de connaissance du client, et l'importance de cette information • Expliquer au client l'importance de signaler tout changement dans sa situation et de mettre à jour l'information consignée à son sujet • Déterminer si d'autres renseignements sont nécessaires et, le cas échéant, évaluer ces renseignements • Communiquer de façon claire, éviter le jargon financier et adapter le langage en fonction du degré de connaissances financières du client • Utiliser une variété d'outils de communication, y compris un ton conversationnel, des exemples concrets, des scénarios et des situations hypothétiques • Confirmer les réponses du client à l'aide d'exemples et de scénarios • Utiliser les ressources de la société et ses propres aptitudes à communiquer pour s'assurer que tous les documents : <ul style="list-style-type: none"> ○ sont remplis comme il se doit; ○ sont soumis par le client en temps voulu; ○ sont déposés auprès de la société et mis à jour dans les délais prescrits; |



| 2. S'acquitter de l'obligation de connaissance du client | | |
|--|--|---|
| SOUS-COMPÉTENCE | CONNAISSANCES | COMPORTEMENTS ET APTITUDES |
| | À comprendre et à appliquer, lorsqu'il y a lieu – représentant inscrit À comprendre – représentant en placement | À appliquer – représentant inscrit À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin) |
| | | <ul style="list-style-type: none"> • Répondre rapidement aux questions du client, de manière détaillée • Vérifier l'information auprès du client après chaque rencontre avec lui • Reconnaître une possible diminution des facultés mentales ou une situation de vulnérabilité chez le client, et agir en conséquence |
| II. Analyser et évaluer les renseignements qui se rapportent au client | <ul style="list-style-type: none"> • Avoirs actuels du client, taux de rendement, frais et honoraires • Stratégies de placement actuelles du client : sont-elles soutenables et appropriées? • Sources de revenu actuelles et futures du client • Calcul et analyse de la valeur nette et des flux de trésorerie du client • Documents financiers pertinents du client, y compris ses déclarations de revenu, ses polices d'assurance, ses rentes et ses dettes | <ul style="list-style-type: none"> • S'assurer que tous les besoins du client ont été clairement exprimés • Considérer l'obligation de connaissance du client comme une façon de bien comprendre le client, ses motivations et ses objectifs à long terme • Évaluer le caractère raisonnable des objectifs du client • Évaluer si la situation financière du client et ses attentes en matière financière sont conformes à son degré de tolérance au risque • Évaluer les connaissances du client en matière de placement (en regard de ce qu'il a déclaré) et sa littératie financière en général • Déterminer s'il faut obtenir d'autres renseignements (en plus de ce qui a été consigné dans les documents relatifs au compte et des exigences minimales prévues par la loi ou les règlements) afin de mieux comprendre la situation financière globale du client |

**2. S'acquitter de l'obligation de connaissance du client**

| SOUS-COMPÉTENCE | CONNAISSANCES À comprendre et à appliquer, lorsqu'il y a lieu – représentant inscrit À comprendre – représentant en placement | COMPORTEMENTS ET APTITUDES À appliquer – représentant inscrit À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin) |
|------------------------|--|---|
| | | <ul style="list-style-type: none">• Parler d'avenir avec le client afin de déterminer son horizon de placement et de lui expliquer l'incidence que peuvent avoir, sur ses finances, les événements importants de la vie• Comprendre la signification des réponses du client et leurs implications• Tenir compte des hésitations du client et lui poser d'autres questions pour bien comprendre ses préoccupations |



| 2. S'acquitter de l'obligation de connaissance du client | | |
|--|--|---|
| SOUS-COMPÉTENCE | CONNAISSANCES | COMPORTEMENTS ET APTITUDES |
| | À comprendre et à appliquer, lorsqu'il y a lieu – représentant inscrit À comprendre – représentant en placement | À appliquer – représentant inscrit À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin) |
| <p>III. Utiliser les renseignements obtenus sur le client pour aider celui-ci à établir des objectifs financiers réalistes</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Processus d'élaboration d'une stratégie de placement en fonction de l'information recueillie sur le client • Caractéristiques principales, avantages et inconvénients des divers types de compte, et calculs associés à ceux-ci • Stratégie de planification des flux de trésorerie et stratégies d'épargne • Techniques et stratégies générales de planification fiscale • Avantages de la répartition des actifs et différences entre la répartition stratégique et la répartition continue des actifs • Distinction entre un produit géré activement et un produit géré passivement • Façon de calculer la valeur temps de l'argent • Caractéristiques des régimes de retraite de l'État | <ul style="list-style-type: none"> • Déterminer les meilleures stratégies à mettre en place pour atteindre les objectifs de placement du client, y compris : <ul style="list-style-type: none"> ○ le type de compte à privilégier ○ le barème de frais applicable ○ les stratégies de négociation • Évaluer les attentes du client en consultation avec lui, notamment en fonction de son revenu, de sa tolérance au risque, de ses objectifs et de son horizon de placement • Cerner, dans la situation financière du client, les aspects pouvant nécessiter la prise de mesures ou le recours à des conseils d'expert, notamment dans les domaines suivants : <ul style="list-style-type: none"> ○ planification successorale ○ prêts hypothécaires ○ assurances ○ planification fiscale ○ droit de la famille ○ planification de la retraite |



| 3. Déterminer, appliquer et analyser ce qui suit au moment d'évaluer les possibilités de placement : | | |
|---|---|--|
| GLOBALEMENT | SOUS-COMPÉTENCE | CONNAISSANCES |
| TITRES | À comprendre et à appliquer, lorsqu'il y a lieu – représentant inscrit | |
| OPTIONS | À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin) | |
| CONTRATS À TERME STANDARDISÉ ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERME | COMPORTEMENTS ET APTITUDES | À appliquer – représentant inscrit |
| À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin) | | |
| I. | Analyse macroéconomique | <ul style="list-style-type: none"> • Rôle et fonction des banques centrales • Comment la Banque du Canada établit et gère sa politique monétaire • Théories économiques : keynésienne, monétariste, théorie de l'offre et de la demande • Mécanismes par lesquels les gouvernements établissent leur politique budgétaire et évaluent les répercussions de cette politique sur l'économie • Processus visant à atteindre l'équilibre du marché • Phases du cycle économique, indicateurs économiques utilisés pour analyser la conjoncture des affaires et facteurs servant à déterminer la croissance économique à long terme • Indicateurs clés du marché de la main-d'œuvre au Canada, et principaux types de chômage • Théorie de la détermination des taux d'intérêt et incidence des taux d'intérêt sur l'économie • Inflation et calcul de l'inflation à l'aide de l'indice des prix à la consommation (IPC) • Causes de l'inflation, de la désinflation et de la déflation, et leur incidence sur l'économie • Commerce international et balance des paiements, et leurs répercussions sur l'économie • Taux de change, établissement de ces taux et leur incidence sur l'économie |
| | | <ul style="list-style-type: none"> • Analyser de près tous les documents pertinents et toutes les sources d'information pertinentes |



| 3. Déterminer, appliquer et analyser ce qui suit au moment d'évaluer les possibilités de placement : | | | |
|---|-----------------------------------|---|---|
| GLOBALEMENT | SOUS-COMPÉTENCE | CONNAISSANCES | COMPORTEMENTS ET APTITUDES |
| | | À comprendre et à appliquer, lorsqu'il y a lieu – représentant inscrit À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin) | À appliquer – représentant inscrit À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin) |
| TITRES | | <ul style="list-style-type: none"> • Taux d'intérêt, établissement de ces taux et leur incidence sur l'économie • Facteurs macroéconomiques ayant une incidence sur les attentes des investisseurs et le prix des titres • Principes économiques ayant une incidence sur les marchés financiers et les besoins des clients • Rapport entre la politique monétaire et la politique budgétaire • Techniques et modèles d'évaluation • Rapports économiques et autres sources d'information pertinentes, y compris les hypothèses et la méthode d'évaluation utilisées | |
| OPTIONS | II. Analyse du secteur d'activité | <ul style="list-style-type: none"> • Classement des secteurs d'activité • Rendement de chaque secteur durant les différentes phases du cycle économique • Différences dans les analyses et évaluations des entreprises d'un même secteur d'activité • Rapports sectoriels et autres sources d'information pertinentes, y compris les hypothèses et la méthode d'évaluation utilisées | <ul style="list-style-type: none"> • Analyser de près tous les documents pertinents et toutes les sources d'information pertinentes |
| CONTRATS À TERME STANDARDISÉ ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERME | III. Analyse de la société | <ul style="list-style-type: none"> • Diverses sources d'analyse d'une société • Facteurs pris en compte dans l'analyse d'une société afin de déterminer si celle-ci représente un bon placement | <ul style="list-style-type: none"> • Analyser de près tous les documents pertinents et toutes les sources d'information pertinentes |



| 3. Déterminer, appliquer et analyser ce qui suit au moment d'évaluer les possibilités de placement : | | | |
|---|-----------------------------------|---|---|
| GLOBALEMENT | SOUS-COMPÉTENCE | CONNAISSANCES | COMPORTEMENTS ET APTITUDES |
| | | À comprendre et à appliquer, lorsqu'il y a lieu – représentant inscrit À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin) | À appliquer – représentant inscrit À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin) |
| TITRES | | <ul style="list-style-type: none"> Différents types de structures d'entreprise Importance d'avoir différentes sources d'information sur la société États financiers Rapports de la société et autres sources d'information pertinentes, y compris les hypothèses et la méthode d'évaluation utilisées Processus d'offre publique d'achat (OPA) et législation applicable aux OPA Règlements relatifs aux offres faites par les initiés et aux offres publiques de rachat Obligations d'information des sociétés ouvertes et droits des investisseurs | |
| OPTIONS | | | |
| CONTRATS À TERME STANDARDISÉ ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERME | IV. Analyse technique/statistique | <ul style="list-style-type: none"> Utilisations de l'analyse fondamentale, de l'analyse quantitative et de l'analyse technique/statistique Théories des marchés, et liens avec les comportements sur les marchés boursiers Outils d'analyse technique/statistique Rapports techniques et autres sources d'information pertinentes, y compris les hypothèses et la méthode d'évaluation utilisées | <ul style="list-style-type: none"> Analyser de près tous les documents pertinents et toutes les sources d'information pertinentes |



| 3. Déterminer, appliquer et analyser ce qui suit au moment d'évaluer les possibilités de placement : | | | |
|--|--|---|---|
| GLOBALEMENT | SOUS-COMPÉTENCE | CONNAISSANCES | COMPORTEMENTS ET APTITUDES |
| | | À comprendre et à appliquer, lorsqu'il y a lieu – représentant inscrit À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin) | À appliquer – représentant inscrit À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin) |
| TITRES | V. Caractéristiques des titres de capitaux propres et renseignements sur ceux-ci | <ul style="list-style-type: none"> • Caractéristiques des titres de capitaux propres, notamment : <ul style="list-style-type: none"> ○ Propriétés ○ Avantages et inconvénients ○ Risques • Types de titres de capitaux propres : <ul style="list-style-type: none"> ○ Action ordinaires ○ Actions privilégiées ○ Parts de fiducies de revenu ○ Parts de fonds d'investissement à capital fixe • Sources d'information sur les titres de capitaux propres • Facteurs servant à déterminer le choix entre un produit géré ou des titres de capitaux propres individuels • Avantages de la propriété d'actions ordinaires, traitement fiscal des dividendes, processus de déclaration et de réclamation des dividendes, et incidence des divisions et regroupement d'actions • Différences entre une moyenne et un indice boursier, et moyennes et indices boursiers importants • Facteurs macroéconomiques ayant une incidence sur les attentes des investisseurs et le prix des titres • Incidence du classement du secteur d'activité sur l'évaluation des actions d'une société | <ul style="list-style-type: none"> • Expliquer clairement les différents types de titres de capitaux propres et leurs caractéristiques • Analyser de près tous les documents pertinents et toutes les sources d'information pertinentes • Assister à des séminaires, à des activités éducatives et à des activités de formation de la société portant sur des titres de capitaux propres éventuels • Se tenir au courant des faits nouveaux concernant les titres de capitaux propres en consultant des experts à l'interne • Consulter des experts externes, lorsque c'est possible, afin de comprendre les analyses pertinentes portant sur des titres de capitaux propres |
| OPTIONS | | | |
| CONTRATS À TERME STANDARDISÉS ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERME | | | |



| 3. Déterminer, appliquer et analyser ce qui suit au moment d'évaluer les possibilités de placement : | | | |
|---|---|--|---|
| GLOBALEMENT | SOUS-COMPÉTENCE | CONNAISSANCES | COMPORTEMENTS ET APTITUDES |
| | | À comprendre et à appliquer, lorsqu'il y a lieu – représentant inscrit À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin) | À appliquer – représentant inscrit À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin) |
| TITRES | VI. Caractéristiques des produits à revenu fixe et renseignements sur ceux-ci | <ul style="list-style-type: none"> • Mécanique de la négociation des titres de créance au Canada • Caractéristiques des produits à revenu fixe, notamment : <ul style="list-style-type: none"> ○ Propriétés ○ Avantages et inconvénients ○ Risques • Types de produits à revenu fixe, y compris les titres de créance • Sources d'information sur les produits à revenu fixe • Rapports entre le coupon, le rendement, la durée jusqu'à l'échéance et la volatilité des cours • Incidence des facteurs qui influent sur le prix des obligations • Types de rendement obligataire, y compris le rendement approximatif à l'échéance • Notions de valeur actualisée et de valeur future • Gestion passive et gestion active d'un portefeuille de titres à revenu fixe • Valeur actualisée, taux d'actualisation et calculs relatifs à la valeur temps de l'argent, à l'établissement du prix des obligations et au rendement | <ul style="list-style-type: none"> • Expliquer clairement les différents types de titres à revenu fixe et leurs caractéristiques • Analyser de près tous les documents pertinents et toutes les sources d'information pertinentes • Assister à des séminaires, à des activités éducatives et à des activités de formation de la société portant sur des produits à revenu fixe éventuels • Se tenir au courant des faits nouveaux concernant les produits à revenu fixe en consultant des experts à l'interne • Consulter des experts externes, lorsque c'est possible, afin de comprendre les analyses pertinentes portant sur des produits à revenu fixe |
| OPTIONS | | | |
| CONTRATS À TERME STANDARDISÉS ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERME | | | |



| 3. Déterminer, appliquer et analyser ce qui suit au moment d'évaluer les possibilités de placement : | | | |
|--|--|--|---|
| GLOBALEMENT | SOUS-COMPÉTENCE | CONNAISSANCES | COMPORTEMENTS ET APTITUDES |
| | | À comprendre et à appliquer, lorsqu'il y a lieu – représentant inscrit À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin) | À appliquer – représentant inscrit À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin) |
| | | <ul style="list-style-type: none"> • Incidence des facteurs de détermination du prix des titres à revenu fixe sur le prix des obligations • Règles et règlements relatifs à la livraison et au règlement des obligations | |
| TITRES | VII. Caractéristiques des produits gérés et renseignements sur ceux-ci | <ul style="list-style-type: none"> • Caractéristiques des produits gérés, notamment : <ul style="list-style-type: none"> ○ Propriétés ○ Avantages et inconvénients ○ Risques • Types de produits gérés, y compris : <ul style="list-style-type: none"> ○ Comptes intégrés ○ Fonds en gestion commune • Sources d'information sur les produits gérés • Incidence des frais et honoraires, de la rotation et des impôts sur le rendement des produits gérés | <ul style="list-style-type: none"> • Expliquer clairement les différents types de produits gérés et leurs caractéristiques • Analyser de près tous les documents pertinents et toutes les sources d'information pertinentes • Assister à des séminaires, à des activités éducatives et à des activités de formation de la société portant sur des produits gérés éventuels • Se tenir au courant des faits nouveaux concernant les produits gérés en consultant des experts à l'interne • Consulter des experts externes, lorsque c'est possible, afin de comprendre les analyses pertinentes portant sur des produits gérés |
| OPTIONS | | | |
| CONTRATS À TERME STANDARDISÉS ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERME | | | |



| GLOBALEMENT | 3. Déterminer, appliquer et analyser ce qui suit au moment d'évaluer les possibilités de placement : | | |
|---|--|--|---|
| | SOUS-COMPÉTENCE | CONNAISSANCES | COMPORTEMENTS ET APTITUDES |
| TITRES | | À comprendre et à appliquer, lorsqu'il y a lieu – représentant inscrit À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin) | À appliquer – représentant inscrit À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin) |
| | VIII. Caractéristiques des titres d'OPC (fonds communs de placement) et renseignements sur ceux-ci : | <ul style="list-style-type: none"> • Caractéristiques de tous les types de fonds communs de placement, notamment : <ul style="list-style-type: none"> ○ Propriétés ○ Avantages et inconvénients ○ Risques • Cadre réglementaire applicable aux fonds communs de placement • Comment lire et comprendre l'aperçu d'un fonds • Calculs relatifs à l'établissement du prix des parts/titres d'un fonds commun de placement, valeur liquidative et incidence des frais associés aux parts/titres de fonds communs de placement • Styles de gestion des fonds communs de placement • Fonctionnement des sociétés d'investissement à capital variable • Sources d'information sur les fonds communs de placement • Évaluation des fonds communs de placement et critères d'évaluation • Méthodes de classement du risque • Fiducies de fonds communs de placement et sociétés de placement à capital variable • Incidence d'un rachat dans diverses circonstances • Évaluation du rendement d'un fonds et méthodes de comparaison des rendements de divers fonds | <ul style="list-style-type: none"> • Expliquer clairement les différents types de fonds communs de placement et leurs caractéristiques • Analyser de près tous les documents pertinents et toutes les sources d'information pertinentes • Assister à des séminaires, à des activités éducatives et à des activités de formation de la société portant sur des fonds communs de placement éventuels • Se tenir au courant des faits nouveaux concernant les fonds communs de placement en consultant des experts à l'interne • Consulter des experts externes, lorsque c'est possible, afin de comprendre les analyses pertinentes portant sur des fonds communs de placement |
| OPTIONS | | | |
| CONTRATS À TERME STANDARDISÉS ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERME | | | |



| GLOBALEMENT | 3. Déterminer, appliquer et analyser ce qui suit au moment d'évaluer les possibilités de placement : | | |
|---|--|--|---|
| | SOUS-COMPÉTENCE | CONNAISSANCES | COMPORTEMENTS ET APTITUDES |
| TITRES | | À comprendre et à appliquer, lorsqu'il y a lieu – représentant inscrit À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin) | À appliquer – représentant inscrit À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin) |
| | IX. Caractéristiques des autres produits de placement et renseignements sur ceux-ci | <ul style="list-style-type: none"> • Caractéristiques de tous les autres types de produits de placement (produits non conventionnels, produits émergents et autres), notamment : <ul style="list-style-type: none"> ○ Propriétés ○ Avantages et inconvénients ○ Risques • Types de produits de placement non conventionnels, émergents ou autres, y compris : <ul style="list-style-type: none"> ○ Fonds spéculatifs (ou fonds de couverture) ○ Billeets à capital protégé (BCP) ○ Fonds négociés en bourse (FNB) ○ Fonds alternatifs • Information à fournir sur les produits et risques liés à ceux-ci | <ul style="list-style-type: none"> • Expliquer clairement les autres types de produits de placement et leurs caractéristiques • Analyser de près tous les documents pertinents et toutes les sources d'information pertinentes • Assister à des séminaires, à des activités éducatives et à des activités de formation de la société portant sur d'autres types de produits de placement éventuels • Se tenir au courant des faits nouveaux concernant les autres types de produits de placement en consultant des experts à l'interne • Consulter des experts externes, lorsque c'est possible, afin de comprendre les analyses pertinentes portant sur d'autres types de produits de placement |
| OPTIONS | | | |
| CONTRATS À TERME STANDARDISÉS ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERME | | | |



| | | | |
|---|--|--|---|
| GLOBALEMENT | 3. Déterminer, appliquer et analyser ce qui suit dans le cadre des communications avec le client et au moment d'évaluer les facteurs propres au marché et les possibilités de placement : | | |
| | SOUS-COMPÉTENCE | CONNAISSANCES À comprendre et à appliquer, lorsqu'il y a lieu – représentant inscrit À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin) | COMPORTEMENTS ET APTITUDES À appliquer – représentant inscrit À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin) |
| TITRES | X. Caractéristiques des options et renseignements sur celles-ci | <ul style="list-style-type: none"> • Cadre réglementaire et législatif applicable à ce qui suit : <ul style="list-style-type: none"> ○ Négociation d'options <ul style="list-style-type: none"> ▪ Politiques et procédures du courtier membre concernant la sollicitation de clients et les activités de négociation d'options ▪ Procédures du courtier membre concernant les communications avec les clients et la modification des activités de la société en matière de négociation d'options ▪ Information que le courtier membre doit fournir aux clients sur les séries d'options arrivant à échéance ▪ Information que le courtier membre doit fournir sur toutes les positions (couvertes et non couvertes) ▪ Rapports à produire sur la concentration de positions ▪ États des profits et pertes pour les comptes actifs ▪ Rapports d'exception ○ Pratiques de négociation interdites liées aux options <ul style="list-style-type: none"> ▪ Opérations effectuées pendant que le compte accuse une insuffisance de marge | <ul style="list-style-type: none"> • Déterminer les exigences applicables à la négociation ou au transfert (de comptes) de contrats d'options • Déterminer les restrictions réglementaires qui s'appliquent à différentes utilisations • Expliquer en quoi les options peuvent répondre aux besoins du client • Expliquer le lien pouvant exister entre les options et d'autres produits de placement ou placements structurés, et comment ces produits peuvent se compléter • Expliquer la manière dont sont facturés les frais ou commissions applicables aux opérations sur options • Décrire les éléments d'information devant figurer dans les relevés de compte du client et les conventions de compte, et expliquer leur importance • Analyser et évaluer les avantages et les risques associés aux contrats d'options, aux fins des opérations effectuées par le client et de la gestion des risques • Analyser et évaluer les profits et pertes possibles, ainsi que le seuil de rentabilité |
| OPTIONS | | | |
| CONTRATS À TERME STANDARDISÉS ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERME | | | |



| | | | |
|---|--|--|--|
| GLOBALEMENT | 3. Déterminer, appliquer et analyser ce qui suit dans le cadre des communications avec le client et au moment d'évaluer les facteurs propres au marché et les possibilités de placement : | | |
| | SOUS-COMPÉTENCE | CONNAISSANCES À comprendre et à appliquer, lorsqu'il y a lieu – représentant inscrit À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin) | COMPORTEMENTS ET APTITUDES À appliquer – représentant inscrit À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin) |
| TITRES | | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Opérations effectuées au-delà des limites de marge ou de crédit ▪ Pertes cumulatives dépassant les limites de risque ○ Marge obligatoire pour les stratégies de négociation d'options ○ Ouverture, administration et surveillance des comptes d'options – documents requis : <ul style="list-style-type: none"> ▪ Formulaire d'ouverture d'un compte d'options ▪ Convention de négociation d'options ▪ Convention de compte sur marge ▪ Document d'information sur les risques liés aux options ▪ Conventions de compte géré et de compte carte blanche ○ Relevés et avis à remettre au client qui négocie des options <ul style="list-style-type: none"> ▪ Relevés de compte mensuels ▪ Avis d'exécution ● Objectifs, types et profils risque-rendement des produits suivants : <ul style="list-style-type: none"> ○ Dérivés <ul style="list-style-type: none"> ▪ Options | |
| OPTIONS | | | |
| CONTRATS À TERME STANDARDISÉS ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERME | | | |



| | | |
|---|--|---|
| GLOBALEMENT | 3. Déterminer, appliquer et analyser ce qui suit dans le cadre des communications avec le client et au moment d'évaluer les facteurs propres au marché et les possibilités de placement : | |
| | SOUS-COMPÉTENCE | CONNAISSANCES |
| TITRES | À comprendre et à appliquer, lorsqu'il y a lieu – représentant inscrit | À appliquer – représentant inscrit |
| OPTIONS | À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin) | À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin) |
| CONTRATS À TERME STANDARDISÉS ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERME | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Contrats à terme de gré à gré et contrats à terme standardisés ▪ Swaps ▪ Contrats sur différence ▪ Autres produits fondés sur des dérivés ○ Gestion/atténuation des risques au moyen d'opérations de couverture ○ Négociation spéculative ○ Types de contrats d'options <ul style="list-style-type: none"> ▪ Options d'achat et options de vente ▪ Options américaines ▪ Options européennes ▪ Options sur actions ▪ Options autres que sur actions (p. ex. options sur devises, sur obligations, sur indices et sur contrats à terme) ▪ Options exotiques (hors cote) • Règles et pratiques de négociation : <ul style="list-style-type: none"> ○ Bourse de Montréal <ul style="list-style-type: none"> ▪ Critères d'admissibilité à la cote ▪ Règles sur l'information à fournir et la surveillance | |



| | | | |
|---|--|--|--|
| GLOBALEMENT | 3. Déterminer, appliquer et analyser ce qui suit dans le cadre des communications avec le client et au moment d'évaluer les facteurs propres au marché et les possibilités de placement : | | |
| | SOUS-COMPÉTENCE | CONNAISSANCES | COMPORTEMENTS ET APTITUDES |
| | | <p>À comprendre et à appliquer, lorsqu'il y a lieu – représentant inscrit</p> <p>À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin)</p> | <p>À appliquer – représentant inscrit</p> <p>À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin)</p> |
| TITRES | | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Règles de surveillance ▪ Règles sur la tenue de livres ▪ Règles et sanctions de la Division de la réglementation ▪ Règles relatives à la négociation et aux paiements ▪ Règles sur la conduite des affaires et la conduite de la négociation ▪ Marges obligatoires ▪ Seuils de déclaration ▪ Obligation de déclarer les positions en cours importantes ▪ Limites de position et d'exercice ▪ Limites de concentration ▪ Négociation et cycles d'échéance ▪ Opérations initiales et opérations de liquidation ▪ Procédures d'exercice (de levée) des options ▪ Procédures de transfert des comptes d'options cotées en bourse ▪ Règles et procédures de la Corporation canadienne de compensation de produits dérivés (CCCPD) | |
| OPTIONS | | | |
| CONTRATS À TERME STANDARDISÉS ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERME | | | |



| | | | |
|-------------|--|--|--|
| GLOBALEMENT | 3. Déterminer, appliquer et analyser ce qui suit dans le cadre des communications avec le client et au moment d'évaluer les facteurs propres au marché et les possibilités de placement : | | |
| | SOUS-COMPÉTENCE | CONNAISSANCES À comprendre et à appliquer, lorsqu'il y a lieu – représentant inscrit À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin) | COMPORTEMENTS ET APTITUDES À appliquer – représentant inscrit À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin) |
| | | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Exigences et procédures de la CCCPD concernant le règlement à l'exercice d'options ▪ Procédures de Services de dépôt et de compensation CDS Inc. (CDS) pour la livraison du sous-jacent ▪ Règles et procédures de l'Options Clearing Corporation (États-Unis) ○ Contrats de dérivés de gré à gré (hors cote) <ul style="list-style-type: none"> ▪ Cadre de l'ISDA et documents standardisés ▪ Liquidation des positions existantes ▪ Évaluation de l'exposition aux risques • Éléments transactionnels des contrats d'options : <ul style="list-style-type: none"> ○ Sous-jacents <ul style="list-style-type: none"> ▪ Instruments financiers (p. ex. actions, obligations, crédit bancaire) ▪ Variables financières (p. ex. indices) ▪ Marchandises (p. ex. pétrole, métaux, produits agricoles) ▪ Événements (p. ex. météo) ○ Prime <ul style="list-style-type: none"> ▪ Variations du cours de l'option par rapport au cours du sous-jacent (delta) | |

TITRES

OPTIONS

CONTRATS À TERME STANDARDISÉS
ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERME



| | | | |
|---|--|--|--|
| GLOBALEMENT | 3. Déterminer, appliquer et analyser ce qui suit dans le cadre des communications avec le client et au moment d'évaluer les facteurs propres au marché et les possibilités de placement : | | |
| | SOUS-COMPÉTENCE | CONNAISSANCES À comprendre et à appliquer, lorsqu'il y a lieu – représentant inscrit À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin) | COMPORTEMENTS ET APTITUDES À appliquer – représentant inscrit À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin) |
| TITRES | | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Taux de variation du delta ▪ Valeur intrinsèque ▪ Valeur temps ▪ Au cours (à parité) ▪ Dans le cours (en dedans) ▪ Hors du cours (en dehors) ○ Techniques de prévision des cours <ul style="list-style-type: none"> ▪ Analyse fondamentale ▪ Analyse technique ○ Effet de levier <ul style="list-style-type: none"> ▪ Effet de levier et valeur des options ▪ Calcul de l'effet de levier associé aux options ○ Incidence fiscale des options : <ul style="list-style-type: none"> ▪ Négociateurs professionnels ▪ Négociateurs non professionnels • Stratégies de négociation d'options à un ou plusieurs volets, y compris : <ul style="list-style-type: none"> ○ Utilisation d'indices axés sur des options dans le cadre de stratégies de négociation d'options productrices de revenu ○ Stratégies haussières ○ Stratégies baissières ○ Stratégies axées sur la volatilité | |
| OPTIONS | | | |
| CONTRATS À TERME STANDARDISÉS ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERME | | | |



| 3. Déterminer, appliquer et analyser ce qui suit au moment d'évaluer les facteurs propres au marché et les possibilités de placement : | | | |
|--|---|---|---|
| GLOBALEMENT | SOUS-COMPÉTENCE | CONNAISSANCES | COMPORTEMENTS ET APTITUDES |
| | | À comprendre et à appliquer, lorsqu'il y a lieu – représentant inscrit À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin) | À appliquer – représentant inscrit À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin) |
| TITRES | XI. Caractéristiques des contrats à terme standardisés et des options sur contrats à terme, et renseignements sur ceux-ci | <ul style="list-style-type: none"> • Cadre réglementaire et législatif applicable à ce qui suit : <ul style="list-style-type: none"> ○ Négociation de contrats à terme standardisés et d'options sur contrats à terme <ul style="list-style-type: none"> ▪ Rapports mensuels à produire par le courtier membre sur les positions (nettes) ▪ Exigences et dispositions visant le capital du courtier membre et la concentration de positions sur les contrats à terme standardisés ▪ Exigences et dispositions visant le capital du courtier membre en ce qui concerne les positions en cours sur contrats à terme standardisés ○ Pratiques de négociation interdites liées aux contrats à terme standardisés et aux options sur contrats à terme <ul style="list-style-type: none"> ▪ Sous-jacents interdits ▪ Opérations effectuées pendant que le compte accuse une insuffisance de marge ▪ Opérations effectuées au-delà des limites de marge ou de crédit ▪ Pertes cumulatives dépassant les limites de risque ▪ Restrictions de négociation relatives au mois de livraison | <ul style="list-style-type: none"> • Déterminer les exigences applicables à la négociation ou au transfert (de comptes) de contrats à terme standardisés ou d'options sur contrats à terme • Déterminer les restrictions réglementaires qui s'appliquent à différentes utilisations • Expliquer en quoi les contrats à terme standardisés et les options sur contrats à terme peuvent répondre aux besoins du client • Expliquer le lien pouvant exister entre les contrats à terme standardisés/les options sur contrats à terme et d'autres produits de placement ou placements structurés, et comment ces produits peuvent se compléter • Expliquer la manière dont sont facturés les frais ou commissions applicables aux opérations sur contrats à terme standardisés/options sur contrats à terme • Décrire les éléments d'information devant figurer dans les relevés de compte du client et les conventions de compte, et expliquer leur importance • Analyser et évaluer les avantages et les risques associés aux contrats à terme standardisés et aux options sur contrats à terme, aux fins des opérations effectuées par le client et de la gestion des risques |
| OPTIONS | | | |
| CONTRATS À TERME STANDARDISÉS ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERME | | | |



| 3. Déterminer, appliquer et analyser ce qui suit au moment d'évaluer les facteurs propres au marché et les possibilités de placement : | | | |
|--|-----------------|--|--|
| GLOBALEMENT | SOUS-COMPÉTENCE | CONNAISSANCES | COMPORTEMENTS ET APTITUDES |
| | | <p>À comprendre et à appliquer, lorsqu'il y a lieu – représentant inscrit</p> <p>À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin)</p> | <p>À appliquer – représentant inscrit</p> <p>À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin)</p> |
| TITRES | | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Pertes ou risques excessifs pour la caution du compte ○ Marge à fournir par le client et traitement des positions sur dérivés ○ Ouverture, administration et surveillance des comptes de contrats à terme standardisés et d'options sur contrats à terme <ul style="list-style-type: none"> ▪ Formulaire d'ouverture de compte de contrats à terme ▪ Convention de négociation de contrats à terme ▪ Convention de négociation d'options sur contrats à terme ▪ Document d'information sur les risques ▪ Conventions de compte géré et de compte carte blanche ▪ Convention de couverture ▪ Formulaire d'autorisation de transfert de fonds ○ Relevés et avis à remettre au client qui négocie des contrats à terme standardisés et des options sur contrats à terme <ul style="list-style-type: none"> ▪ Relevés de compte mensuels ▪ Avis d'exécution ▪ État des achats et ventes effectués dans le cadre d'opérations de liquidation | |
| OPTIONS | | | |
| CONTRATS À TERME STANDARDISÉS ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERME | | | |



| 3. Déterminer, appliquer et analyser ce qui suit au moment d'évaluer les facteurs propres au marché et les possibilités de placement : | | | |
|--|-----------------|--|---|
| GLOBALEMENT | SOUS-COMPÉTENCE | CONNAISSANCES | COMPORTEMENTS ET APTITUDES |
| | | À comprendre et à appliquer, lorsqu'il y a lieu – représentant inscrit À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin) | À appliquer – représentant inscrit À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin) |
| TITRES | | <ul style="list-style-type: none"> • Objectifs, types et profils risque-rendement des produits suivants : <ul style="list-style-type: none"> ○ Dérivés <ul style="list-style-type: none"> ▪ Options ▪ Contrats à terme de gré à gré et contrats à terme standardisés ▪ Swaps ▪ Contrats sur différence ▪ Autres produits fondés sur des dérivés ○ Gestion/atténuation des risques au moyen d'opérations de couverture ○ Négociation spéculative ○ Contrats à terme standardisés et options sur contrats à terme <ul style="list-style-type: none"> ▪ Contrats à terme sur actions ▪ Contrats à terme autres que sur actions (p. ex. sur obligations, sur bons du Trésor, sur indices, sur devises, sur taux d'intérêt) • Règles et pratiques de négociation : <ul style="list-style-type: none"> ○ Bourse de Montréal <ul style="list-style-type: none"> ▪ Critères d'admissibilité à la cote ▪ Règles sur l'information à fournir et la surveillance ▪ Règles de surveillance | |
| OPTIONS | | | |
| CONTRATS À TERME STANDARDISÉS ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERME | | | |



| 3. Déterminer, appliquer et analyser ce qui suit au moment d'évaluer les facteurs propres au marché et les possibilités de placement : | | | |
|--|-----------------|---|---|
| GLOBALEMENT | SOUS-COMPÉTENCE | CONNAISSANCES | COMPORTEMENTS ET APTITUDES |
| | | À comprendre et à appliquer, lorsqu'il y a lieu – représentant inscrit À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin) | À appliquer – représentant inscrit À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin) |
| TITRES | | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Règles sur la tenue de livres ▪ Règles et sanctions de la Division de la réglementation ▪ Règles relatives à la négociation et aux paiements ▪ Règles sur la conduite des affaires et la conduite de la négociation ▪ Marges obligatoires ▪ Seuils de déclaration ▪ Obligation de déclarer les positions en cours importantes ▪ Limites de position et d'exercice ▪ Limites de concentration ▪ Règles et procédures de la Corporation canadienne de compensation de produits dérivés (CCCPD) ▪ Exigences concernant le dépôt et la compensation ▪ Procédures de Services de dépôt et de compensation CDS Inc. (CDS) pour la livraison du sous-jacent | |
| OPTIONS | | <ul style="list-style-type: none"> ○ Contrats de dérivés de gré à gré (hors cote) <ul style="list-style-type: none"> ▪ Cadre de l'ISDA et documents standardisés ▪ Liquidation des positions existantes | |
| CONTRATS À TERME STANDARDISÉS ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERME | | | |



| 3. Déterminer, appliquer et analyser ce qui suit au moment d'évaluer les facteurs propres au marché et les possibilités de placement : | | | |
|--|-----------------|---|---|
| GLOBALEMENT | SOUS-COMPÉTENCE | CONNAISSANCES | COMPORTEMENTS ET APTITUDES |
| | | À comprendre et à appliquer, lorsqu'il y a lieu – représentant inscrit À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin) | À appliquer – représentant inscrit À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin) |
| TITRES | | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Détermination de la valeur ▪ Détermination d'un juste prix ▪ Évaluation de l'exposition aux risques ▪ Livraison du sous-jacent et règlement en espèces | |
| OPTIONS | | <ul style="list-style-type: none"> • Éléments transactionnels des contrats à terme standardisés et des options sur contrats à terme : <ul style="list-style-type: none"> ○ Sous-jacent <ul style="list-style-type: none"> ▪ Instruments financiers (p. ex. actions, obligations, crédit bancaire) ▪ Variables financières (p. ex. indices) ▪ Marchandises (p. ex. pétrole, métaux, produits agricoles) ▪ Événements (p. ex. météo) ▪ Lien par rapport au contrat à terme standardisé ou à l'option sur contrats à terme ○ Évaluation à la valeur marchande ○ Levier financier <ul style="list-style-type: none"> ▪ Effet de levier et valeur du contrat ▪ Calcul de l'effet de levier associé au contrat ○ Marge <ul style="list-style-type: none"> ▪ Différences entre la marge applicable aux contrats à terme standardisés et celle qui s'applique aux titres ▪ Système de marge fondé sur les risques | |
| CONTRATS À TERME STANDARDISÉS ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERME | | | |



| 3. Déterminer, appliquer et analyser ce qui suit au moment d'évaluer les facteurs propres au marché et les possibilités de placement : | | | |
|--|-----------------|--|--|
| GLOBALEMENT | SOUS-COMPÉTENCE | CONNAISSANCES | COMPORTEMENTS ET APTITUDES |
| | | <p>À comprendre et à appliquer, lorsqu'il y a lieu – représentant inscrit</p> <p>À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin)</p> | <p>À appliquer – représentant inscrit</p> <p>À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin)</p> |
| TITRES | | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Formes de marge acceptables ▪ Marge exigée par la bourse ▪ Marge appliquée par la société ▪ Marge applicable aux opérations de couverture ▪ Marge applicable à la spéculation sur séance ▪ Variations de la marge | |
| OPTIONS | | <ul style="list-style-type: none"> ○ Contrôles liés à la marge <ul style="list-style-type: none"> ▪ Appel de marge initial ▪ Appel de marge de maintien ○ Techniques de prévision des cours <ul style="list-style-type: none"> ▪ Analyse fondamentale ▪ Analyse technique ○ Incidences fiscales des contrats à terme standardisés et des options sur contrats à terme <ul style="list-style-type: none"> ▪ Négociateurs professionnels ▪ Négociateurs non professionnels • Stratégies de négociation à un ou plusieurs volets portant sur des contrats à terme standardisés et des options sur contrats à terme, notamment : <ul style="list-style-type: none"> ○ Stratégies haussières ○ Stratégies baissières ○ Stratégies neutres ○ Écarts (positions mixtes) | |
| CONTRATS À TERME STANDARDISÉS ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERME | | | |



| 3. Déterminer, appliquer et analyser ce qui suit au moment d'évaluer les facteurs propres au marché et les possibilités de placement : | | | |
|--|-----------------|--|--|
| GLOBALEMENT | SOUS-COMPÉTENCE | CONNAISSANCES | COMPORTEMENTS ET APTITUDES |
| GLOBALEMENT | | <p>À comprendre et à appliquer, lorsqu'il y a lieu – représentant inscrit</p> <p>À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin)</p> | <p>À appliquer – représentant inscrit</p> <p>À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin)</p> |
| TITRES | | <ul style="list-style-type: none"> ○ Risques liés aux écarts <ul style="list-style-type: none"> ▪ Fluctuations opposées des positions ▪ Marchés illiquides ▪ Ouverture et fermeture d'un volet de l'écart ▪ Marges obligatoires inférieures ▪ Relation changeante entre les deux volets de la stratégie par rapport aux données historiques ○ Stratégies axées sur la volatilité | |
| OPTIONS | | | |
| CONTRATS À TERME STANDARDISÉS ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERME | | | |



4. S'acquitter de l'obligation d'évaluation de la convenance

| SOUS-COMPÉTENCE | CONNAISSANCES À comprendre et à appliquer, lorsqu'il y a lieu – représentant inscrit À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin) | COMPORTEMENTS ET APTITUDES À appliquer – représentant inscrit À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin) |
|---|---|--|
| <p>I. Déterminer, analyser et évaluer chaque produit recommandé</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Nouveaux produits offerts par la société • Toutes les sources d'information pertinentes, aux fins de la formulation de recommandations de placement • Toutes les stratégies de négociation appliquées et les risques qui y sont associés, y compris les risques liés à la marge et à la vente à découvert • Catégories d'actifs, volatilité, indices de référence, attentes en matière de rendement selon divers horizons de placement • Coûts associés aux opérations et incidences fiscales des recommandations de placement • Calculs du taux de rendement et du risque applicable à chaque titre • Valeur actualisée, taux d'actualisation et calculs liés à la valeur temps de l'argent, à l'établissement du prix des obligations et au rendement • Catégories d'actifs pour la composition du portefeuille et stratégies servant à établir la combinaison des actifs • Styles de gestion de portefeuille – gestionnaires de titres de capitaux propres et gestionnaires de titres à revenu fixe • Gestion active et passive • Événements économiques, politiques et sociaux pouvant avoir une incidence sur chaque placement | <ul style="list-style-type: none"> • Déterminer et sélectionner les produits que l'on compte offrir en tant que gamme de produits personnelle • Analyser différentes options et les expliquer au client • Évaluer le risque et le rendement potentiel de chaque produit, et déterminer si le produit correspond aux objectifs du client • Évaluer la liquidité et la volatilité du produit, sa corrélation avec d'autres placements, les dispositions restrictives qui se rattachent au produit, la devise, le secteur d'activité et la convenance du produit selon la tolérance au risque du client • Évaluer le rendement de chaque produit au regard des rendements de référence, des indices et d'autres produits comparables • Comparer les produits correspondant à des objectifs semblables et comportant des degrés de risque comparables afin d'en évaluer le rendement et de recommander éventuellement d'autres produits • Élaborer un cadre de répartition des actifs, déterminer les produits qui peuvent s'intégrer à ce cadre et exclure les autres produits du portefeuille du client |



| 4. S'acquitter de l'obligation d'évaluation de la convenance | | |
|--|--|--|
| SOUS-COMPÉTENCE | CONNAISSANCES | COMPORTEMENTS ET APTITUDES |
| | À comprendre et à appliquer, lorsqu'il y a lieu – représentant inscrit À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin) | À appliquer – représentant inscrit À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin) |
| | <ul style="list-style-type: none"> Tous les frais et honoraires applicables à un produit, et leur incidence sur le rendement pour le client | |
| II. Formuler des recommandations de placement détaillées | <ul style="list-style-type: none"> Processus utilisés aux fins de la sélection d'un portefeuille pour le client, selon ses besoins, ses objectifs et sa tolérance au risque Approche systématique pour la gestion des placements Techniques de sélection des actions Analyse des flux de trésorerie Cadre et processus de répartition des actifs, et leur importance Différents types de répartition des actifs (répartition tactique ou stratégique, rééquilibrage, etc.), aspects clés relatifs à chacun et calcul du risque absolu, du rendement absolu et du rendement ajusté en fonction du risque Diverses théories de portefeuille Calcul du rendement attendu et du risque de tout portefeuille ou actif Diversification efficiente, diversification naïve et concentration dans un même secteur d'activité ou dans les titres d'un même émetteur Techniques et stratégies de planification fiscale Calculs relatifs aux gains et pertes en capital et stratégies visant à réduire les impôts exigibles | <ul style="list-style-type: none"> Évaluer l'incidence éventuelle d'un nouveau produit sur l'ensemble du portefeuille du client Évaluer si le produit convient au client selon sa tolérance au risque et ses objectifs Évaluer les différents produits et choisir ceux qui répondent au besoin du client Formuler, par écrit, des recommandations de produit qui tiennent compte de la convenance du produit, de son incidence, de son rendement attendu, ainsi que de ses avantages et inconvénients Fournir des détails suffisants au client concernant les risques et les gains possibles rattachés à chaque produit, afin qu'il puisse prendre des décisions éclairées Veiller à ce que les recommandations comprennent une explication adéquate de la complexité de chaque produit Obtenir toute approbation requise avant de recommander un produit qui n'est pas offert par la société Expliquer en détail la stratégie recommandée au client |



4. S'acquitter de l'obligation d'évaluation de la convenance

| SOUS-COMPÉTENCE | CONNAISSANCES À comprendre et à appliquer, lorsqu'il y a lieu – représentant inscrit À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin) | COMPORTEMENTS ET APTITUDES À appliquer – représentant inscrit À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin) |
|-----------------|--|---|
| | <ul style="list-style-type: none"> • Régimes de report d'impôt et leurs utilisations • Planification fiscale : stratégies de base et leurs avantages • Facteurs à prendre en considération au moment de recommander des produits gérés ou non gérés • Rôle des coûts dans la répartition des actifs • Avantages d'une stratégie de rééquilibrage et coûts associés à une telle stratégie • Raisons d'inclure les actions privilégiées dans la répartition des actifs du client en titres à revenu fixe • Facteurs déterminants du succès d'une stratégie de placement axée sur la rotation des secteurs • Utilisations diverses des stratégies de gestion active et passive des placements • Caractéristiques des stratégies de gestion active et passive des titres de créance • Différents types de risque, mesures du risque et rôle du risque dans la sélection des catégories d'actifs • Facteurs influant sur le rendement attendu et le risque d'un portefeuille • Caractéristiques du régime fiscal canadien, calcul des impôts exigibles et traitement fiscal des intérêts, dividendes et gains (et pertes) capital • Marge obligatoire pour les positions acheteur et vendeur | |



| 4. S'acquitter de l'obligation d'évaluation de la convenance | | |
|---|--|---|
| SOUS-COMPÉTENCE | CONNAISSANCES | COMPORTEMENTS ET APTITUDES |
| | <p>À comprendre et à appliquer, lorsqu'il y a lieu – représentant inscrit</p> <p>À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin)</p> | <p>À appliquer – représentant inscrit</p> <p>À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin)</p> |
| | <ul style="list-style-type: none"> • Processus de vente à découvert et risques connexes • Détermination de toute variable manquante dans le calcul de la valeur temps de l'argent • Processus et méthodes de gestion des risques | |
| <p>III. Expliquer et montrer en quoi un ordre ou une recommandation cadre avec les facteurs qui sont propres au client, par exemple : ses objectifs, son horizon de placement, sa tolérance au risque, ses connaissances en matière de placement, sa situation financière, son portefeuille de placements et le niveau de risque associé à celui-ci</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Facteurs pertinents à prendre en considération • Avantages et inconvénients de chaque produit recommandé, et résultats que le client peut en attendre • Processus à utiliser pour obtenir l'engagement du client à l'égard de la solution de placement recommandée | <ul style="list-style-type: none"> • Expliquer les recommandations en termes simples, en décrivant toutes les caractéristiques des produits ou autres types de placement présentés • Confirmer, tout au long de la discussion, que le client comprend bien l'information qui lui est fournie • Expliquer l'aperçu du fonds si le produit recommandé est un fonds commun de placement ou un fonds négocié en bourse (FNB) • Répondre aux questions du client concernant les recommandations et lui poser des questions pour bien comprendre ses préoccupations; paraphraser ses réponses pour confirmer que l'on a bien compris • Consigner les recommandations qui ont été formulées, y compris le détail de la conversation avec le client • Appliquer sa connaissance des bonnes pratiques pour préciser les instructions à donner • Souligner l'importance des communications fréquentes avec le client, surtout lorsque sa situation financière change |

**4. S'acquitter de l'obligation d'évaluation de la convenance**

| SOUS-COMPÉTENCE | CONNAISSANCES À comprendre et à appliquer, lorsqu'il y a lieu – représentant inscrit À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin) | COMPORTEMENTS ET APTITUDES À appliquer – représentant inscrit À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin) |
|------------------------|---|--|
| | | <ul style="list-style-type: none">• Informer le client lorsque de nouveaux produits sont lancés et cadrent avec son compte ou son portefeuille; fournir les détails du produit et expliquer au client pourquoi ce produit lui est recommandé• Reconnaître tout signe de vulnérabilité ou de diminution des facultés mentales du client, et prendre des mesures en conséquence |

**4. S'acquitter de l'obligation d'évaluation de la convenance**

| SOUS-COMPÉTENCE | CONNAISSANCES À comprendre et à appliquer, lorsqu'il y a lieu – représentant inscrit À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin) | COMPORTEMENTS ET APTITUDES À appliquer – représentant inscrit À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin) |
|--|---|---|
| IV. Suivre les placements du client de façon régulière | <ul style="list-style-type: none">• Exigences réglementaires et exigences de la société concernant le suivi et l'administration des comptes, y compris l'obligation d'évaluer la convenance lorsque survient un événement déclencheur• Processus de suivi et d'évaluation du rendement du portefeuille au regard du marché, de l'économie, des besoins du client et de sa situation• Calcul du rendement des placements en portefeuille et mesure du risque associé aux titres ou au portefeuille sur une période donnée• Utilisation appropriée des rendements de référence pour l'évaluation du rendement du portefeuille• Comment calculer le rendement d'un produit de placement en particulier et comparer les rendements de l'ensemble des produits | <ul style="list-style-type: none">• Examiner périodiquement les renseignements recueillis sur le client et les mettre à jour au besoin (advenant un événement déclencheur, par exemple)• Établir un calendrier pour l'examen régulier du rendement du compte du client, y compris le rendement des produits individuels• Avoir des communications régulières, franches et transparentes avec le client au sujet du rendement de son compte, et tenir compte des répercussions défavorables de tout repli économique en discutant des mesures à prendre• Se tenir au courant des changements qui touchent les différents produits, et les comprendre suffisamment pour pouvoir les expliquer au client• Tenir compte des changements qui surviennent dans la vie du client et de leurs répercussions financières; mettre à jour les renseignements recueillis sur le client et formuler d'autres recommandations en conséquence, notamment sur les positions en portefeuille |



5. Se conformer aux exigences liées à l'intégrité des marchés ainsi qu'à l'exécution et au règlement des opérations

| SOUS-COMPÉTENCE | CONNAISSANCES À comprendre et à appliquer, lorsqu'il y a lieu – représentant inscrit À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin) | COMPORTEMENTS ET APTITUDES À appliquer – représentant inscrit À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin) |
|--|--|--|
| <p>I. Déterminer et respecter les exigences réglementaires applicables et les politiques et procédures applicables de la société</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Règles du marché, y compris les Règles universelles d'intégrité du marché (le cas échéant), notamment en ce qui concerne les aspects suivants : <ul style="list-style-type: none"> ○ Meilleure exécution ○ Pratiques manipulatrices ou trompeuses ○ Pratiques de négociation nuisibles ○ Pratiques de négociation justes et équitables • Code de déontologie du secteur des valeurs mobilières, normes de conduite applicables dans le secteur et lignes directrices de la société concernant les comportements acceptables et la gouvernance • Processus de saisie des ordres, de règlement des opérations et de livraison • Processus de correction des ordres erronés et de modification des ordres • Objet et application des règles relatives aux comptes au comptant • Procédures de règlement des opérations – toutes les opérations • Restrictions applicables aux comptes au comptant en souffrance • Obligation de confirmer les ordres auprès du client et de communiquer à celui-ci tous les frais ou honoraires applicables | <ul style="list-style-type: none"> • Vérifier que tous les détails pertinents relatifs à une opération sont bien indiqués dans l'ordre saisi • Saisir tous les ordres au moment indiqué et conformément aux instructions du client • Pour les comptes autres que les comptes carte blanche ou les comptes gérés, s'assurer qu'aucune opération n'est effectuée sur une base discrétionnaire (choix du titre, de la quantité, du prix ou du moment de l'opération) • Consigner les détails relatifs à chaque opération, y compris le consentement du client à l'égard de celle-ci • Se tenir à la disposition du client durant les heures de négociation ou respecter les politiques et procédures de la société pour veiller à ce qu'un collègue puisse prendre la relève au besoin |

**5. Se conformer aux exigences liées à l'intégrité des marchés ainsi qu'à l'exécution et au règlement des opérations**

| SOUS-COMPÉTENCE | CONNAISSANCES À comprendre et à appliquer, lorsqu'il y a lieu – représentant inscrit À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin) | COMPORTEMENTS ET APTITUDES À appliquer – représentant inscrit À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin) |
|------------------------|---|--|
| | <ul style="list-style-type: none">• Exigences, lignes directrices et pratiques exemplaires de la société concernant l'envoi des avis d'exécution au client• Types d'ordre d'achat, de vente et de vente à découvert• Comptes sur marge avec positions acheteur et vendeur, et situations spéciales concernant la marge• Formulaires spéciaux de la société pour les autorisations de négociation | |



5. Se conformer aux exigences liées à l'intégrité des marchés ainsi qu'à l'exécution et au règlement des opérations

| SOUS-COMPÉTENCE | CONNAISSANCES À comprendre et à appliquer, lorsqu'il y a lieu – représentant inscrit À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin) | COMPORTEMENTS ET APTITUDES À appliquer – représentant inscrit À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin) |
|---|---|--|
| <p>II. Déterminer et respecter les obligations en matière de protection des marchés</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Exigences réglementaires applicables, notamment en ce qui concerne les aspects suivants : <ul style="list-style-type: none"> ○ Opérations habituelles du client – pour pouvoir déceler toute opération douteuse ○ Cadres réglementaires applicables aux dénonciateurs ○ Obligations de déclarer – exigences de la société et des organismes de réglementation | <ul style="list-style-type: none"> • Cerner les demandes d'opérations qui ne cadrent pas avec le portefeuille, les opérations antérieures et les objectifs de placement du client • Faire part de toute préoccupation au surveillant et au service de la conformité concernant des pratiques suspectes, manipulatrices ou douteuses • Alerter le pupitre de négociation pour qu'il fasse enquête auprès des bourses, au besoin • Consigner les activités ou demandes douteuses ou suspectes, les raisons pour lesquelles elles sont considérées comme telles, et toute mesure prise en conséquence |



| 6. Adopter, aux fins de conformité, une approche axée sur le client | | |
|---|---|---|
| SOUS-COMPÉTENCE | CONNAISSANCES | COMPORTEMENTS ET APTITUDES |
| | À comprendre et à appliquer, lorsqu'il y a lieu – représentant inscrit À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin) | À appliquer – représentant inscrit À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin) |
| <p>I. Communiquer avec le client de façon claire</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Obligations applicables et pratiques exemplaires | <ul style="list-style-type: none"> • Avoir des communications régulières et continues avec le client, conformément aux exigences réglementaires et aux politiques de la société • Utiliser un langage simple dans les communications avec le client • Fournir au client des mises à jour sur ses placements et lui expliquer clairement les changements qui sont susceptibles d'avoir une incidence sur son compte • Répondre rapidement aux demandes du client et donner à celui-ci la possibilité d'exprimer des préoccupations • Bien se préparer aux rencontres avec le client, en relisant notamment les notes prises antérieurement • Gérer l'ensemble de la clientèle de sorte que chaque client reçoive un service de qualité • Lors de discussions difficiles avec le client, faire en sorte qu'il se sente respecté, pris en considération et à l'aise au sujet des prochaines étapes • Reconnaître l'incidence que les émotions peuvent avoir sur le processus décisionnel du client • Se servir de ses compétences et aptitudes avec professionnalisme • Faire preuve de jugement éthique |



| 6. Adopter, aux fins de conformité, une approche axée sur le client | | |
|--|---|---|
| SOUS-COMPÉTENCE | CONNAISSANCES | COMPORTEMENTS ET APTITUDES |
| | À comprendre et à appliquer, lorsqu'il y a lieu – représentant inscrit | À appliquer – représentant inscrit |
| | À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin) | À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin) |
| <p>II. Se tenir au courant des modifications apportées aux exigences</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Modifications et mises à jour pertinentes concernant ce qui suit : <ul style="list-style-type: none"> ○ Normes du secteur ○ Lois applicables ○ Règlements applicables ○ Procédures, règles et pratiques exemplaires de la société ○ Recherches sur les produits et les marchés ○ Enjeux nouveaux, tendances en matière financière, tendances économiques et actualités mondiales | <ul style="list-style-type: none"> • Consulter les actualités financières provenant de sources diverses, y compris : les bulletins sectoriels, les sites Web, les journaux, les balados • Participer régulièrement à des activités de formation continue (p. ex. programmes de formation, activités éducatives, conférences) • Se tenir au courant des progrès technologiques qui touchent les placements et les communications avec les clients • Prendre part à des groupes sectoriels pour échanger sur les meilleures pratiques et partager des connaissances avec d'autres représentants inscrits • Évaluer régulièrement les nouveaux produits et déterminer s'il y a lieu de les inclure dans son propre éventail de produits à offrir • Évaluer l'incidence possible de tout changement dans ses propres responsabilités, les processus de la société et les comptes des clients • Veiller à ce que le rendement des comptes soit examiné périodiquement et que les comptes soient administrés dans le respect des règles • Réévaluer périodiquement les objectifs et les besoins du client ainsi que le service qui lui est offert, et déterminer si le représentant inscrit et la société peuvent continuer de bien le servir |

**6. Adopter, aux fins de conformité, une approche axée sur le client**

| SOUS-COMPÉTENCE | CONNAISSANCES À comprendre et à appliquer, lorsqu'il y a lieu – représentant inscrit À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin) | COMPOTEMENTS ET APTITUDES À appliquer – représentant inscrit À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin) |
|---|--|---|
| III. Déterminer et respecter les exigences liées aux documents et les pratiques exemplaires | <ul style="list-style-type: none">• Règlements et lignes directrices de la société concernant la conservation des réponses reçues des clients/transmises aux clients et la tenue des registres | <ul style="list-style-type: none">• Consigner toutes les discussions, recommandations, décisions et opérations, y compris les réactions du client, en inscrivant les dates et les heures correspondantes• Fournir au client des copies de tous les documents qu'il a signés ou examinés• Au besoin, mettre à jour les renseignements sur le client qui sont consignés dans les documents relatifs à son compte• Envoyer un résumé par courriel au client après chaque discussion ou rencontre• Consigner les détails des rencontres avec le client ou des communications échangées avec lui• Consigner les recommandations faites au client et les instructions reçues de celui-ci• Consigner le contrôle diligent qui a été effectué et conserver tous les documents correspondants (rapports de recherche, analyses, suivis et autres conclusions tirées des recherches sur un produit) |

**6. Adopter, aux fins de conformité, une approche axée sur le client**

| SOUS-COMPÉTENCE | CONNAISSANCES À comprendre et à appliquer, lorsqu'il y a lieu – représentant inscrit À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin) | COMPORTEMENTS ET APTITUDES À appliquer – représentant inscrit À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin) |
|---|---|--|
| IV. Respecter les exigences liées au traitement des plaintes de clients | <ul style="list-style-type: none">• Rôle de l'OCRCVM, de l'OSBI et des organismes de réglementation provinciaux• Sanctions pouvant être imposées par les organismes de réglementation• Obligations envers les clients, y compris les obligations prévues par la loi et les obligations contractuelles, et autres lois applicables• Recours mis à la disposition des clients insatisfaits, y compris les services d'arbitrage et les poursuites• Procédures de la société concernant la tenue des dossiers de plainte des clients• Questions relatives aux clients susceptibles de donner lieu à une responsabilité civile, et conséquences éventuelles | <ul style="list-style-type: none">• Faire preuve de calme et d'empathie devant les préoccupations du client• Montrer que l'on comprend la plainte du client et prendre les mesures qui s'imposent |



7. Déterminer, expliquer, appliquer, analyser, évaluer et respecter les exigences réglementaires applicables et les politiques et procédures applicables de la société concernant ce qui suit :

| SOUS-COMPÉTENCE | CONNAISSANCES À comprendre et à appliquer, lorsqu'il y a lieu – représentant inscrit À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin) | COMPOTEMENTS ET APTITUDES À appliquer – représentant inscrit À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin) |
|--|--|--|
| I. Conflits d'intérêts et éthique | <ul style="list-style-type: none"> • Interdictions à respecter, autorisations à obtenir, information à fournir et mesures à prendre à l'égard des conflits d'intérêts potentiels | <ul style="list-style-type: none"> • Repérer les situations pouvant représenter un conflit d'intérêts et les analyser de plus près pour déterminer s'il y a lieu de prendre des mesures supplémentaires • Tout au long de la relation avec le client, évaluer les situations susceptibles de poser un conflit d'intérêts • Expliquer clairement la situation au client et lui fournir toute l'information requise au sujet du conflit |
| II. Activités professionnelles externes | <ul style="list-style-type: none"> • Interdictions à observer, autorisations à obtenir, information à fournir et mesures à prendre à l'égard des activités externes et des positions d'influence | <ul style="list-style-type: none"> • Reconnaître les activités qu'il faut éviter d'exercer ou qu'il faut déclarer à la société • Savoir comment transmettre les questions épineuses aux échelons supérieurs • Expliquer clairement la situation au client et lui fournir toute l'information requise sur les activités en question |
| III. Opérations financières personnelles | <ul style="list-style-type: none"> • Interdictions à respecter, autorisations à obtenir, information à fournir et mesures à prendre à l'égard des opérations financières personnelles avec des clients | <ul style="list-style-type: none"> • Savoir comment éviter de conclure des opérations personnelles inappropriées avec un client • Savoir comment transmettre les questions épineuses aux échelons supérieurs • Expliquer clairement la situation au client et lui fournir toute l'information requise |



7. Déterminer, expliquer, appliquer, analyser, évaluer et respecter les exigences réglementaires applicables et les politiques et procédures applicables de la société concernant ce qui suit :

| SOUS-COMPÉTENCE | CONNAISSANCES À comprendre et à appliquer, lorsqu'il y a lieu – représentant inscrit À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin) | COMPORTEMENTS ET APTITUDES À appliquer – représentant inscrit À comprendre, lorsqu'il y a lieu – représentant en placement (celui-ci doit aussi pouvoir fournir du soutien à cet égard au besoin) |
|---|---|--|
| IV. Protection des renseignements confidentiels | <ul style="list-style-type: none"> • Mesures de protection des renseignements • Listes grises et listes de titres à négociation restreinte • Rôle des services de banque d'investissement • Rôle du service de la recherche • Rôle du service de financement des sociétés • Cybersécurité | <ul style="list-style-type: none"> • Savoir ce qui constitue une opération appropriée au sein de la société • Respecter toutes les politiques et procédures de la société concernant la protection des renseignements confidentiels qui se rapportent aux clients • Respecter toutes les exigences liées à la protection des renseignements confidentiels qui sont énoncées dans les politiques et procédures de la société |