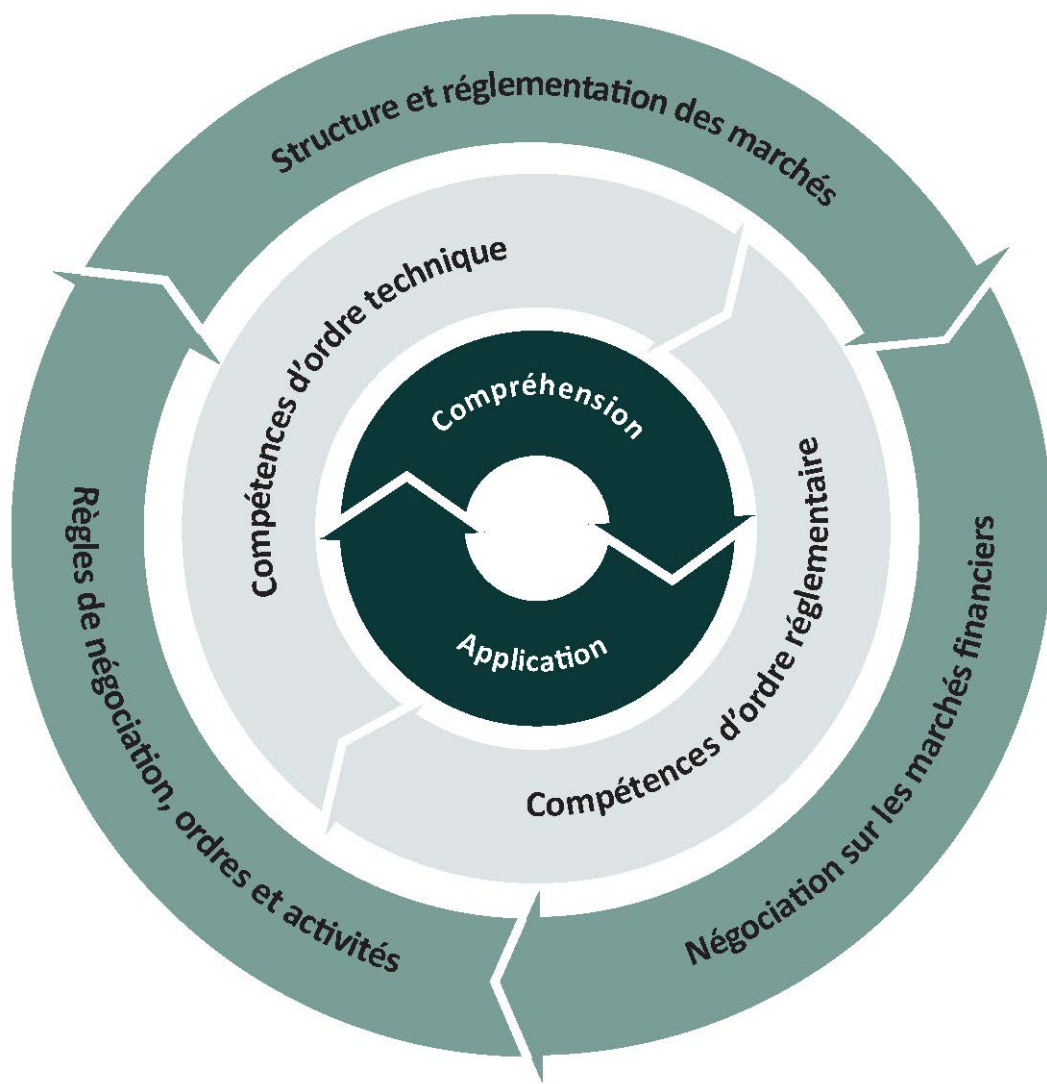


PROFIL DE COMPÉTENCES DU NÉGOCIATEUR

Voici le profil de compétences d'un négociateur hautement compétent et en conformité avec la réglementation. Il couvre les connaissances générales que celui-ci doit avoir, ainsi que les comportements et aptitudes qu'il doit mettre en application pour satisfaire aux exigences de son rôle, pour assurer la conformité de celui-ci et pour en faciliter la surveillance.

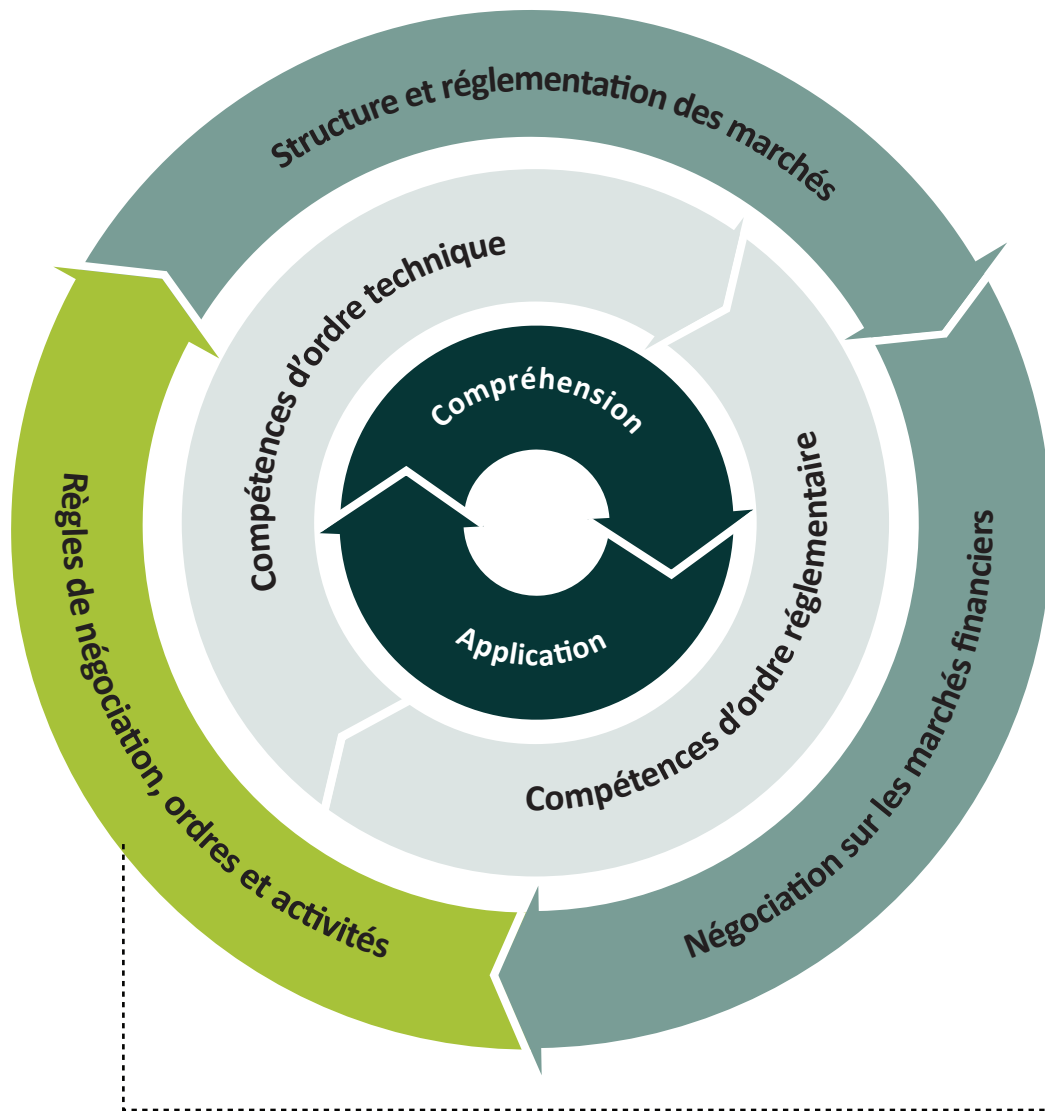
Vous trouverez à [l'annexe 17](#) le document de référence sur le profil de compétences du négociateur.



PROFIL DE COMPÉTENCES DU NÉGOCIATEUR

Voici le profil de compétences d'un négociateur hautement compétent et en conformité avec la réglementation. Il couvre les connaissances générales que celui-ci doit avoir, ainsi que les comportements et aptitudes qu'il doit mettre en application pour satisfaire aux exigences de son rôle, pour assurer la conformité de celui-ci et pour en faciliter la surveillance.

Vous trouverez à l'annexe 17 le document de référence sur le profil de compétences du négociateur.



3. Règles de négociation, ordres et activités

Comprendre et mettre en application les éléments suivants, selon le cas :

- I. Règles universelles d'intégrité du marché (RUIM)
- II. Obligations de veiller aux intérêts du client
- III. Meilleure exécution
- IV. Activités des marchés et processus de négociation