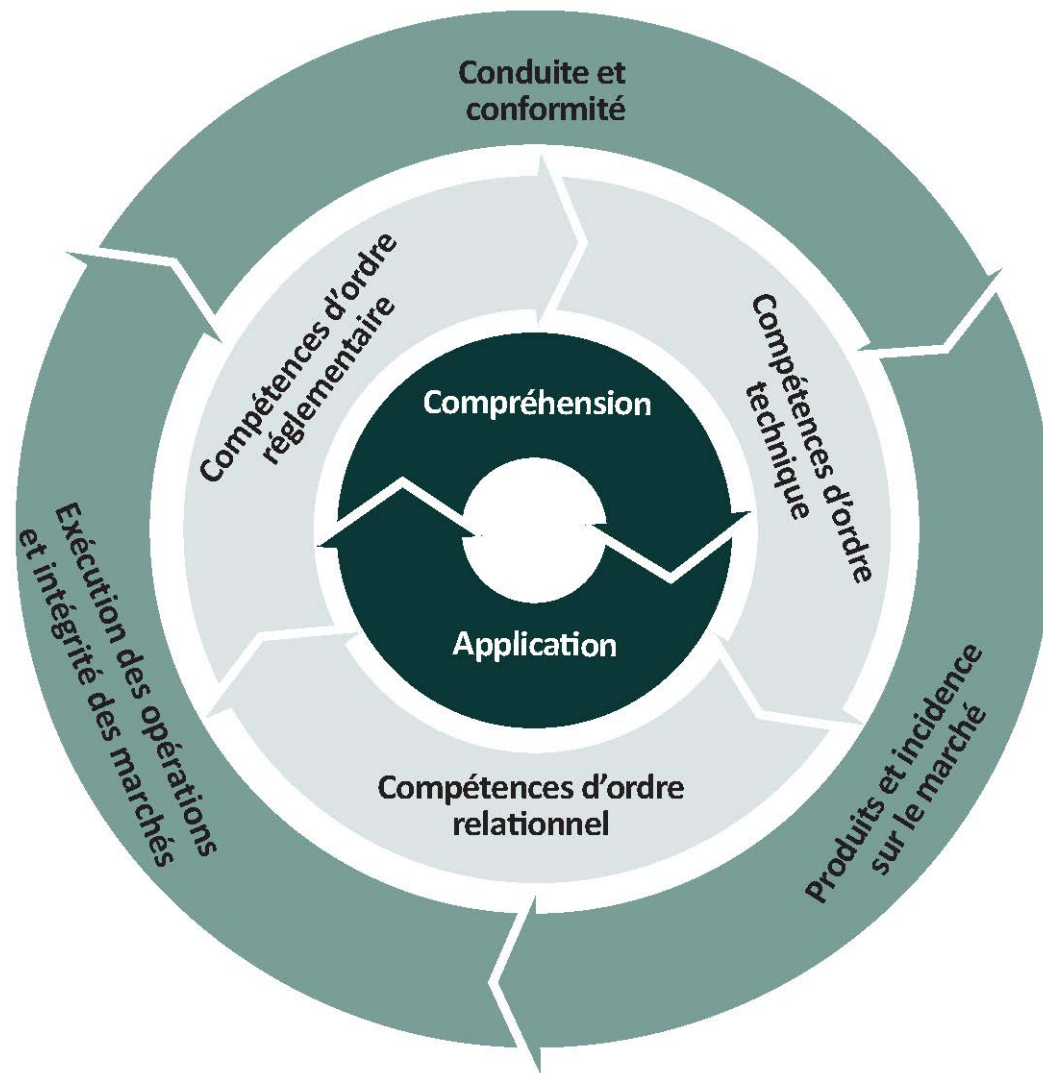


## PROFIL DE COMPÉTENCES DU REPRÉSENTANT INSCRIT ET DU REPRÉSENTANT EN PLACEMENT TRAITANT AVEC DES CLIENTS INSTITUTIONNELS

Voici le profil de compétences d'un représentant inscrit (RI) traitant avec des clients institutionnels hautement compétent et en conformité avec la réglementation. Ce profil englobe les connaissances générales que le RI doit posséder lorsqu'il interagit avec un client institutionnel, les obligations réglementaires précises qu'il doit connaître en profondeur et les connaissances d'ordre technique qu'il doit avoir pour bien s'acquitter de ses responsabilités. Le représentant en placement (RP) doit aussi comprendre et appliquer tous ces aspects et fournir du soutien à cet égard, au besoin.

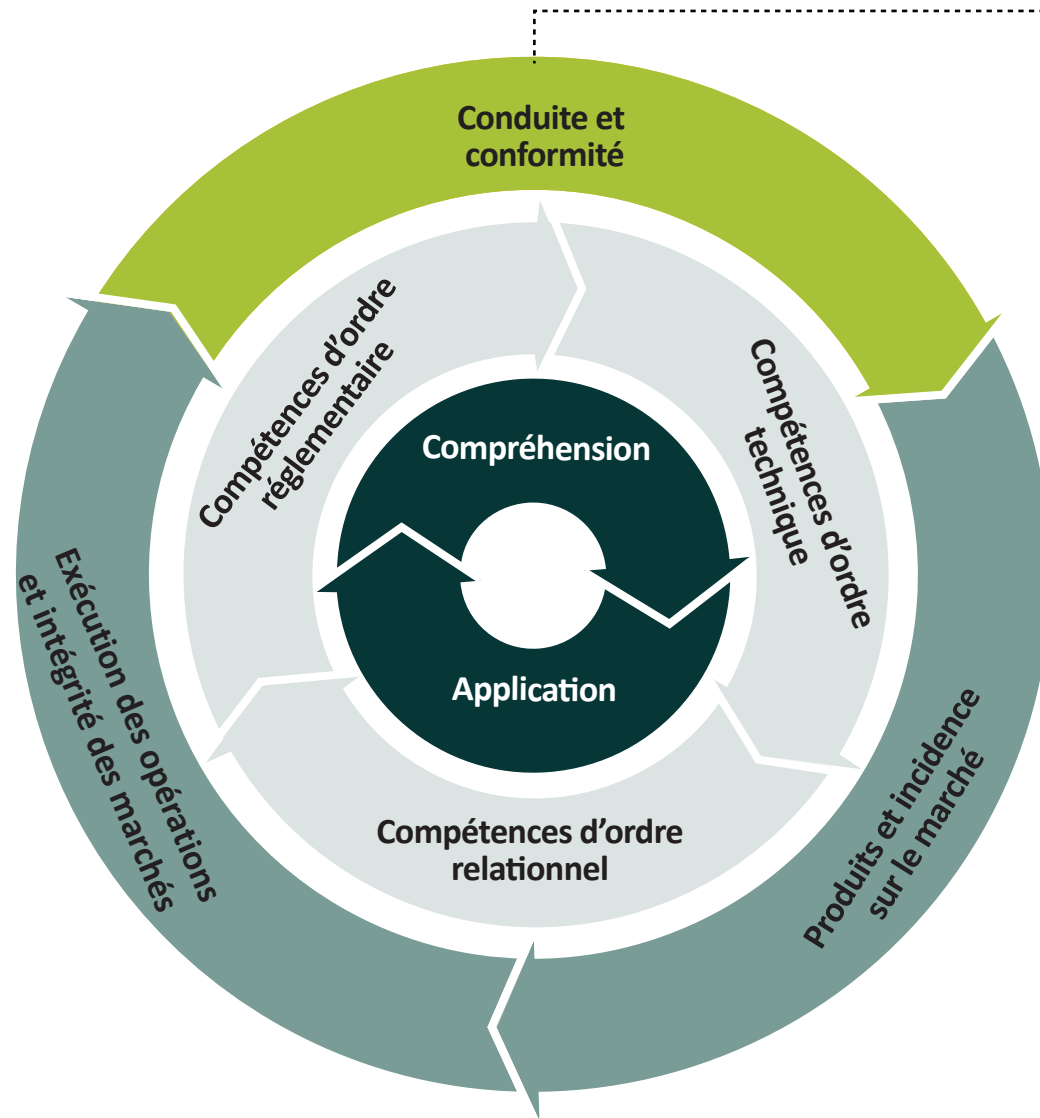
Vous trouverez à [l'annexe 12](#) le document de référence sur le profil de compétences du RI/RP traitant avec des clients institutionnels.



## PROFIL DE COMPÉTENCES DU REPRÉSENTANT INSCRIT ET DU REPRÉSENTANT EN PLACEMENT TRAITANT AVEC DES CLIENTS INSTITUTIONNELS

Voici le profil de compétences d'un représentant inscrit (RI) traitant avec des clients institutionnels hautement compétent et en conformité avec la réglementation. Ce profil englobe les connaissances générales que le RI doit posséder lorsqu'il interagit avec un client institutionnel, les obligations réglementaires précises qu'il doit connaître en profondeur et les connaissances d'ordre technique qu'il doit avoir pour bien s'acquitter de ses responsabilités. Le représentant en placement (RP) doit aussi comprendre et appliquer tous ces aspects et fournir du soutien à cet égard, au besoin.

Vous trouverez à l'annexe 12 le document de référence sur le profil de compétences du RI/RP traitant avec des clients institutionnels.



### 1. Conduite et conformité

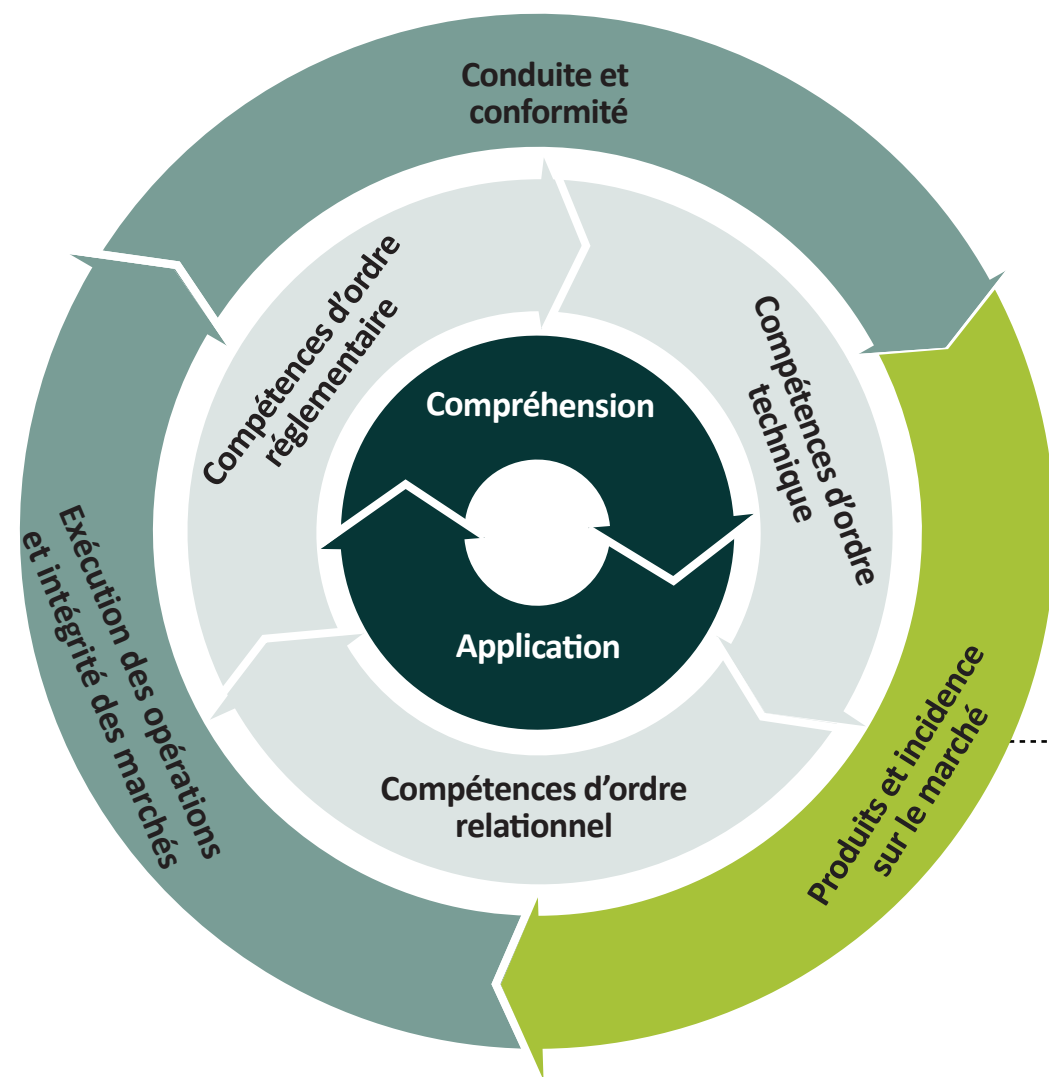
Comprendre et mettre en application les éléments suivants, selon le cas :

- I. Aperçu du cadre réglementaire général
- II. Relation avec des clients potentiels
- III. Étendue des relations avec les clients
- IV. Documents requis et information à remettre au client
- V. Maintien de la relation avec le client
- VI. Protection des renseignements confidentiels
- VII. Conflits d'intérêts et déontologie

# PROFIL DE COMPÉTENCES DU REPRÉSENTANT INSCRIT ET DU REPRÉSENTANT EN PLACEMENT TRAITANT AVEC DES CLIENTS INSTITUTIONNELS

Voici le profil de compétences d'un représentant inscrit (RI) traitant avec des clients institutionnels hautement compétent et en conformité avec la réglementation. Ce profil englobe les connaissances générales que le RI doit posséder lorsqu'il interagit avec un client institutionnel, les obligations réglementaires précises qu'il doit connaître en profondeur et les connaissances d'ordre technique qu'il doit avoir pour bien s'acquitter de ses responsabilités. Le représentant en placement (RP) doit aussi comprendre et appliquer tous ces aspects et fournir du soutien à cet égard, au besoin.

Vous trouverez à l'annexe 12 le document de référence sur le profil de compétences du RI/RP traitant avec des clients institutionnels.



## 2. Produits et incidence sur le marché

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

### GLOBALEMENT

- I. Structure du marché
- II. Analyse macroéconomique
- III. Analyse du secteur d'activité
- IV. Analyse de la société
- V. Analyse technique/statistique
- VI. Recherche et analyse pour chaque produit que demande le client
- VII. Études de marché, nouvelles et mises à jour pertinentes

### TITRES

- VIII. Caractéristiques des titres de capitaux propres et renseignements sur ceux-ci
- IX. Caractéristiques des titres à revenu fixe et renseignements sur ceux-ci
- X. Caractéristiques des autres produits de placement et renseignements sur ceux-ci

### DÉRIVÉS - OPTIONS

- XI. Aperçu des contrats d'options et de dérivés analogues
- XII. Caractéristiques des contrats d'options et de dérivés analogues, et renseignements sur ces contrats

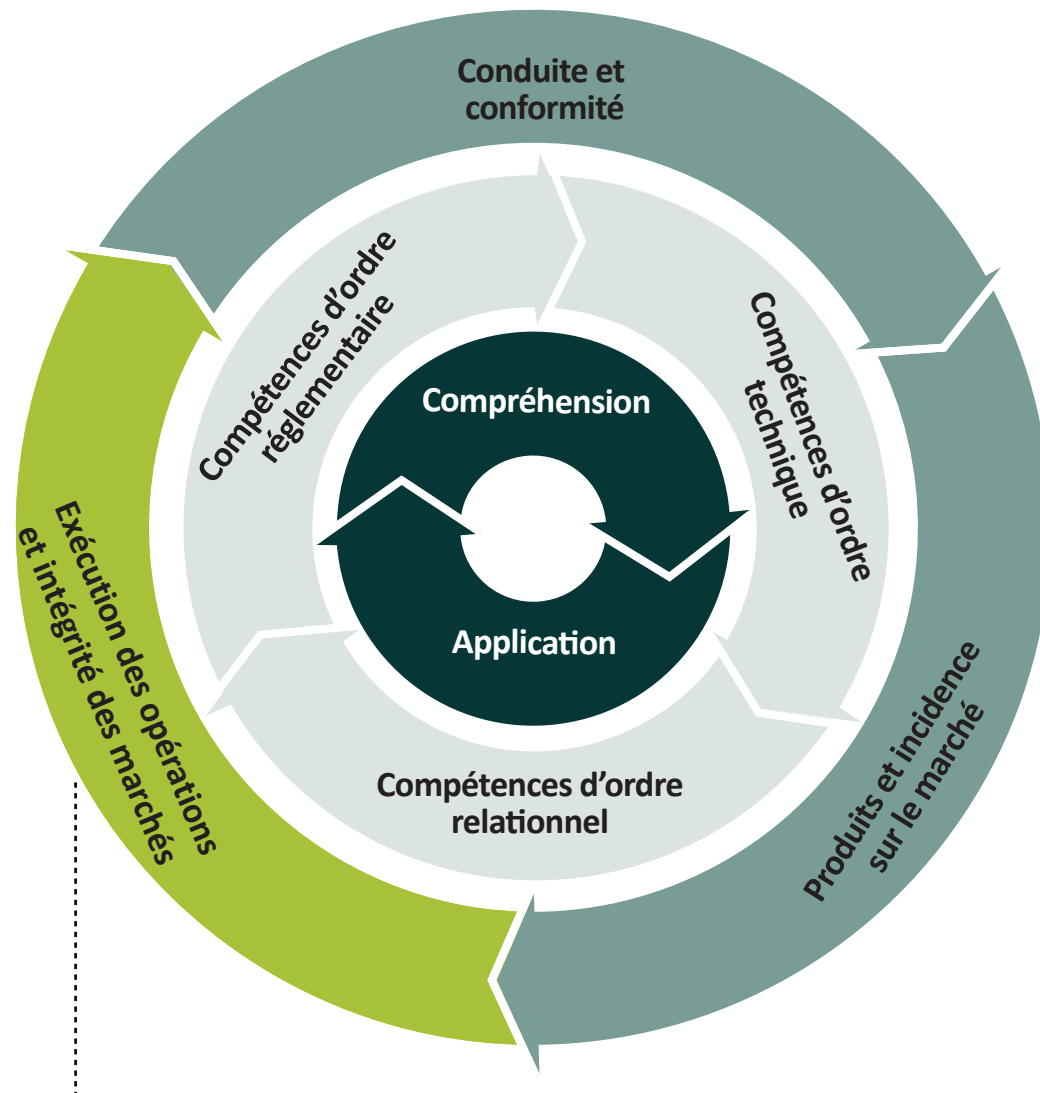
### DÉRIVÉS - CONTRATS À TERME STANDARDISÉS ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERME

- XIII. Aperçu des contrats à terme standardisés et de dérivés analogues
- XIV. Caractéristiques des contrats à terme standardisés et de dérivés analogues, et renseignements sur ces contrats

## PROFIL DE COMPÉTENCES DU REPRÉSENTANT INSCRIT ET DU REPRÉSENTANT EN PLACEMENT TRAITANT AVEC DES CLIENTS INSTITUTIONNELS

Voici le profil de compétences d'un représentant inscrit (RI) traitant avec des clients institutionnels hautement compétent et en conformité avec la réglementation. Ce profil englobe les connaissances générales que le RI doit posséder lorsqu'il interagit avec un client institutionnel, les obligations réglementaires précises qu'il doit connaître en profondeur et les connaissances d'ordre technique qu'il doit avoir pour bien s'acquitter de ses responsabilités. Le représentant en placement (RP) doit aussi comprendre et appliquer tous ces aspects et fournir du soutien à cet égard, au besoin.

Vous trouverez à l'annexe 12 le document de référence sur le profil de compétences du RI/RP traitant avec des clients institutionnels.



### 3. Exécution des opérations et intégrité des marchés

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

- I. Intégrité du marché, exécution et règlement des opérations
- II. Responsabilités en matière de protection des marchés