



Document de référence

Compétences du représentant inscrit et du représentant en placement traitant avec des clients de détail

Veillez vous reporter à l'annexe 1 pour consulter le profil de compétences du représentant inscrit et du représentant en placement traitant avec des clients de détail.



OCRI · CIRO

Organisme canadien
de réglementation
des investissements

Canadian Investment
Regulatory
Organization



Compétences du représentant inscrit et du représentant en placement traitant avec des clients de détail

Table des matières

Sur le plan réglementaire, voici les compétences minimales exigées d'un représentant inscrit et d'un représentant en placement traitant avec des clients de détail hautement compétents et en conformité avec la réglementation :

Établissement de la relation avec le client		Page 4	Connaissance du client		Page 11
1	Comprendre et mettre en application les éléments suivants, selon le cas :		2	Comprendre et mettre en application les éléments suivants, selon le cas :	
	I.	Aperçu du cadre réglementaire général		I.	Collecte des renseignements requis
	II.	Relation avec des clients potentiels		II.	Analyse et évaluation des renseignements liés à la connaissance du client
	III.	Étendue des relations avec les clients		III.	Utilisation des renseignements liés à la connaissance du client pour établir des objectifs financiers
	IV.	Documents et information réglementaire à remettre au client			
Incidence sur les produits et les marchés			Page 15		
3	Comprendre et mettre en application les éléments suivants, selon le cas :				
	GLOBALEMENT				
	I.	Analyse macroéconomique	III.	Analyse de la société	
	II.	Analyse du secteur d'activité	IV.	Analyse technique/statistique	
	TITRES		OPTIONS		CONTRATS À TERME STANDARDISÉS ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERME
	V.	Caractéristiques des titres de capitaux propres et renseignements sur ceux-ci	X.	Aperçu des contrats d'options et de dérivés analogues	
	VI.	Caractéristiques des produits à revenu fixe et renseignements sur ceux-ci	XI.	Caractéristiques des contrats d'options et de dérivés analogues, et renseignements sur ceux-ci	
	VII.	Caractéristiques des produits gérés et renseignements sur ceux-ci		XII. Aperçu des contrats à terme standardisés et des contrats de dérivés analogues	
				XIII. Caractéristiques des contrats à terme standardisés et des	



- 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

contrats de dérivés analogues, et renseignements sur ceux-ci

Convenance

Page 37

4

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

- I. Connaissance du produit
- II. Formulation de recommandations de placement détaillées
- III. Recommandations des mesures relatives à un placement
- IV. Surveillance et rendement des comptes de clients

Exécution des opérations et intégrité des marchés

Page 44

5

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

Maintien de la relation avec le client

Page 47

6

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

- I. Communications avec les clients
- II. Modifications et mises à jour pertinentes
- III. Obligations liées aux documents et pratiques exemplaires
- IV. Traitement et déclaration des plaintes des clients

Conflits et déontologie

Page 51

7

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

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



1. Établissement de la relation avec le client		
SOUS-COMPÉTENCE	CONNAISSANCES	COMPORTEMENTS ET APTITUDES
	À comprendre, selon le cas – représentant inscrit et représentant en placement	À appliquer, selon le cas – représentant inscrit et représentant en placement (et fournir du soutien à cet égard au besoin)
I. Aperçu du cadre réglementaire général	<ul style="list-style-type: none">• Organismes de réglementation des valeurs mobilières et des dérivés, marchés/bourses et organisme d'autoréglementation (OAR), notamment les suivants :<ul style="list-style-type: none">○ Autorités canadiennes en valeurs mobilières (ACVM) et organismes provinciaux et territoriaux de réglementation des valeurs mobilières et des dérivés, notamment en ce qui concerne ce qui suit :<ul style="list-style-type: none">▪ Territoire de compétence▪ Mandat et objectifs▪ Structure de gouvernance▪ Lois applicables▪ Normes canadiennes (Règlements au Québec) et Normes multilatérales, Instructions générales, avis du personnel et Instructions générales connexes▪ Distinctions entre les cadres de réglementation provinciaux▪ Pouvoirs disciplinaires▪ Obligations d'inscription des courtiers et des personnes physiques○ Rôle et pouvoirs des marchés dans le secteur des valeurs mobilières, notamment les suivants :<ul style="list-style-type: none">▪ Bourses▪ Systèmes de négociation parallèles (SNP)▪ Plateformes de négociation de cryptoactifs▪ Marchés organisés réglementés étrangers○ Organisme canadien de réglementation des investissements (OCRI), notamment en ce qui concerne ce qui suit :	<ul style="list-style-type: none">• Agir conformément aux exigences législatives qui s'appliquent au rôle et aux responsabilités approuvés liés aux activités du courtier• Tenir à jour sa connaissance et sa compréhension des changements touchant les activités, le secteur, le cadre juridique et la réglementation• Respecter les normes de conduite de l'OCRI• Se servir de ses compétences 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 du courtier• 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 du courtier• Examiner, analyser et évaluer tous les renseignements fournis par le client• Appliquer les politiques et procédures du courtier comme il se doit



1. Établissement de la relation avec le client		
SOUS-COMPÉTENCE	CONNAISSANCES À comprendre, selon le cas – représentant inscrit et représentant en placement	COMPORTEMENTS ET APTITUDES À appliquer, selon le cas – représentant inscrit et représentant en placement (et fournir du soutien à cet égard au besoin)
	<ul style="list-style-type: none">▪ Territoire de compétence▪ Décisions de reconnaissance et pouvoirs délégués▪ Mandat et objectifs▪ Pouvoirs disciplinaires▪ Obligations d'inscription des courtiers et d'autorisation des personnes physiques▪ Règles visant les courtiers en placement et règles partiellement consolidées (CPPC)▪ Règles universelles d'intégrité du marché (RUIM)▪ Rôle et implications des règles, des notes d'orientation, des formulaires et des annexes complémentaires, notamment en ce qui concerne ce qui suit :<ul style="list-style-type: none">• Normes de conduite• Pratiques commerciales• Communications externes• Autres autorités ou organismes de réglementation du secteur des services financiers, y compris ceux qui suivent :<ul style="list-style-type: none">○ Chambres de compensation, notamment :<ul style="list-style-type: none">▪ Caisse canadienne de dépôt de valeurs Limitée (CDS)▪ Corporation canadienne de compensation de produits dérivés (CDCC)○ Fonds canadien de protection des investisseurs (FCPI), notamment en ce concerne ce qui suit :<ul style="list-style-type: none">▪ Mission et objectif	



1. Établissement de la relation avec le client		
SOUS-COMPÉTENCE	CONNAISSANCES	COMPORTEMENTS ET APTITUDES
	<p>À comprendre, selon le cas – représentant inscrit et représentant en placement</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Cotisations exigées des courtiers ▪ Structure de gouvernance ▪ Rôle du FCPI en cas de faillite ou d’insolvabilité d’un courtier, notamment au chapitre du regroupement des actifs des clients ○ Autorité ontarienne de réglementation des services financiers (ARSF) ○ Banque du Canada ○ Équipes intégrées d’application de la loi dans les marchés (EIALM) ○ Centre d’analyse des opérations et déclarations financières du Canada (CANAFE) ○ Bureau du surintendant des institutions financières (BSIF) ○ Commissaires à la protection de la vie privée des gouvernements fédéral et provinciaux ○ Ombudsman des services bancaires et d’investissement (OSBI) ○ Organismes de réglementation des valeurs mobilières et des dérivés américains et étrangers • Autres lois applicables <ul style="list-style-type: none"> ○ Lois fédérales, dont les suivantes : <ul style="list-style-type: none"> ▪ Loi sur les banques ▪ Loi sur la faillite et l’insolvabilité, Partie XII – Faillite des courtiers en valeurs mobilières ○ Code criminel et son application aux crimes financiers, dont les suivants : <ul style="list-style-type: none"> ▪ Fraude ▪ Vol 	<p>À appliquer, selon le cas – représentant inscrit et représentant en placement (et fournir du soutien à cet égard au besoin)</p>



1. Établissement de la relation avec le client		
SOUS-COMPÉTENCE	CONNAISSANCES	COMPORTEMENTS ET APTITUDES
	<p>À comprendre, selon le cas – représentant inscrit et représentant en placement</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Vol par une personne détenant une procuration▪ Détournement de fonds détenus en vertu d'instructions▪ Fausses déclarations ou faux semblants▪ Obtention par fraude de la signature d'une garantie▪ Contrefaçon▪ Emploi d'un document contrefait▪ Faux prospectus▪ Infractions liées au crime organisé▪ Délit d'initié○ Ententes de confidentialité○ Lois sur la protection de la vie privée, y compris la suivante :<ul style="list-style-type: none">▪ Loi sur la protection des renseignements personnels et les documents électroniques (LPRPDE)○ Loi canadienne anti-pourriel (LCAP)○ Loi sur le recyclage des produits de la criminalité et le financement des activités terroristes (LRPCFAT) et Règlement sur le recyclage des produits de la criminalité et le financement des activités terroristes (RRPCFAT), y compris ce qui suit :<ul style="list-style-type: none">▪ Exigences relatives au programme de conformité▪ Politiques et procédures en matière de LBA▪ Exigences concernant les renseignements sur les clients et la diligence à l'égard des clients	<p>À appliquer, selon le cas – représentant inscrit et représentant en placement (et fournir du soutien à cet égard au besoin)</p>



1. Établissement de la relation avec le client		
SOUS-COMPÉTENCE	CONNAISSANCES À comprendre, selon le cas – représentant inscrit et représentant en placement	COMPORTEMENTS ET APTITUDES À appliquer, selon le cas – représentant inscrit et représentant en placement (et fournir du soutien à cet égard au besoin)
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Évaluation des risques d’entreprise et indicateurs de risque ▪ Formation des employés ▪ Tenue de dossiers concernant la relation d’affaires ○ Obligations d’information des sociétés ouvertes et droits des actionnaires 	
II. Relation avec des clients potentiels	<ul style="list-style-type: none"> • Processus d’accueil et d’intégration des nouveaux clients par le courtier • Tous les renseignements à recueillir sur le client • Facteurs liés à l’équité, à la diversité et à l’inclusion • Processus visant à déterminer et à consigner le rôle de tiers et d’autres professionnels dans la vie du client, y compris les suivants : <ul style="list-style-type: none"> ○ Mandataires ○ Avocats ○ Experts-comptables ○ Agents d’assurance ○ Personnes-ressources de confiance 	<ul style="list-style-type: none"> • Respecter les principes déontologiques et les normes de conduite de l’OCRI • 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 • 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
III. Étendue des relations avec les clients	<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"> ○ Produits, services et types de comptes que le client peut obtenir auprès du courtier, y compris les comptes à honoraires, les comptes avec endettement et les comptes sur marge 	<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



1. Établissement de la relation avec le client		
SOUS-COMPÉTENCE	CONNAISSANCES	COMPORTEMENTS ET APTITUDES
	<p>À comprendre, selon le cas – représentant inscrit et représentant en placement</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Limites associées aux produits, services et types de comptes offerts par le courtier, le cas échéant ○ Frais et honoraires, et lignes directrices concernant la rémunération ○ Façon dont le compte fonctionnera (réglementation et courtier) ○ Description du processus utilisé pour déterminer la convenance, y compris à l'échelle du compte, du ménage et du portefeuille ○ Description de l'information sur le compte que le courtier fournira au client ● Obligation relative à la pertinence du compte ● Différence entre la pertinence du compte et l'évaluation de la convenance du compte ● Dispenses de certaines obligations réglementaires ● Recours à des indices de référence du rendement des placements ● Incidence potentielle des frais et honoraires, de la rotation et des impôts sur le rendement des placements du client ● Modèle de relation client-conseiller ● Méthodes systématiques de gestion des placements ● Rôle des coûts dans la sélection des produits ● Procédures et exigences liées aux relations avec les clients qui résident aux États-Unis et dans d'autres territoires de compétence étrangers, le cas échéant ● Notions de fiducie, de mandat et de devoir fiduciaire ● Conflits d'intérêts 	<p>À appliquer, selon le cas – représentant inscrit et représentant en placement (et fournir du soutien à cet égard au besoin)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 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 ● Évaluer, déterminer et expliquer la fréquence et la nature des communications avec le client et les processus connexes ● Donner préséance aux intérêts du client ● Déterminer si la gamme des produits et services et des relations associées aux comptes auxquelles le client aura accès au moyen du compte conviennent au client ● Déterminer de façon raisonnable qu'il serait approprié que le client devienne un client du courtier avant de recommander l'ouverture d'un compte ● Expliquer les caractéristiques des différents types de comptes offerts par le courtier ainsi que les coûts qui y sont associés, et recommander le type de compte ● Expliquer toute autre information qui serait importante pour la relation du client avec le courtier ● Relever tout conflit d'intérêts important qui existe ou qui est raisonnablement prévisible avec le client, et le régler au mieux des intérêts du client



1. Établissement de la relation avec le client		
SOUS-COMPÉTENCE	CONNAISSANCES	COMPORTEMENTS ET APTITUDES
IV. Documents et information à remettre au client	<p>À comprendre, selon le cas – représentant inscrit et représentant en placement</p> <ul style="list-style-type: none">• Documents à inclure dans la trousse de bienvenue du courtier, y compris les suivants :<ul style="list-style-type: none">○ Barème des frais et honoraires○ Dépliant de l'Organisme canadien de réglementation des investissements (OCRI) sur l'ouverture d'un compte○ Information sur les conflits d'intérêts du courtier○ Procédures et dépliants sur le traitement des plaintes• Autres documents et informations exigés par les autorités de réglementation ou les courtiers• Procédures du courtier concernant la production des documents	<p>À appliquer, selon le cas – représentant inscrit et représentant en placement (et fournir du soutien à cet égard au besoin)</p> <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 du courtier concernant les interactions avec le client et le service au client• Expliquer et consigner la façon dont la convenance sera évaluée et déterminée pour des comptes multiples• Expliquer les restrictions relatives à la capacité d'un client de liquider ou de revendre certains types de produits, le cas échéant, ainsi que les frais courants que le client peut engager• Expliquer les limites applicables aux produits ou services offerts par le courtier, notamment si celui-ci offrira principalement ou exclusivement des produits exclusifs et s'il y aura d'autres limites concernant les des produits ou services offerts• Expliquer les avantages que le courtier pourrait s'attendre à recevoir de tiers lorsque le client achète ou possède des produits de placement par l'entremise du courtier• Expliquer l'incidence potentielle des frais et honoraires sur le rendement des placements du client, y compris l'incidence des frais d'exploitation, des frais d'opérations, des frais de gestion du fonds d'investissement et des autres frais courants que le client peut engager directement ou indirectement



2. Connaissance du client		
SOUS-COMPÉTENCE	CONNAISSANCES À comprendre, selon le cas – représentant inscrit et représentant en placement	COMPORTEMENTS ET APTITUDES À appliquer, selon le cas – représentant inscrit et représentant en placement (et fournir du soutien à cet égard au besoin)
I. Collecte des renseignements requis	<ul style="list-style-type: none"> • Documents relatifs au compte • Informations liées à la connaissance du client, notamment les suivantes : <ul style="list-style-type: none"> ○ Situation financière du client : revenu, besoins en liquidités, actifs financiers, valeur nette et emprunt pour investir ○ Situation personnelle du client ○ Connaissances en matière de placement ○ Profil de risque : tolérance au risque et capacité à prendre des risques ○ Objectifs et besoins en matière de placement, y compris les contraintes et les restrictions (p. ex., facteurs liés à l'équité, à la diversité et à l'inclusion; critères environnementaux, sociaux et de gouvernance; autres préférences personnelles) ○ Horizon de placement • La quantité et le type de renseignements recueillis peuvent dépendre de ce qui suit : <ul style="list-style-type: none"> ○ Modèle d'affaires du courtier ○ Relations avec les clients ○ Produits et services de placement offerts par le courtier • Conditions auxquelles un même ensemble de renseignements liés à la connaissance du client peut être utilisé pour des comptes multiples • Nécessité d'obtenir tous les renseignements qui se rapportent au client, notamment ses dettes, ses objectifs pour l'avenir et ses flux monétaires et engagements actuels 	<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 l'importance de tenir à jour et de mettre à jour les renseignements liés à la connaissance du client et d'aviser le représentant inscrit de tout changement important à ces renseignements • Prendre des mesures raisonnables pour confirmer l'exactitude des renseignements liés à la connaissance du client de façon continue • Se tenir au courant des faits essentiels, y compris de certains renseignements biographiques pour chaque client et compte • Recueillir des renseignements pour établir l'identité des clients et prendre des mesures raisonnables pour confirmer l'exactitude des renseignements • Prendre des mesures raisonnables pour établir si le client est un initié à l'égard d'un émetteur assujéti ou d'un autre émetteur dont les titres sont cotés en bourse • Recueillir des renseignements pour évaluer la réputation et la solvabilité du client • Communiquer de façon claire, utiliser un langage simple 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



2. Connaissance du client		
SOUS-COMPÉTENCE	CONNAISSANCES À comprendre, selon le cas – représentant inscrit et représentant en placement	COMPORTEMENTS ET APTITUDES À appliquer, selon le cas – représentant inscrit et représentant en placement (et fournir du soutien à cet égard au besoin)
	<ul style="list-style-type: none"> • Importance d'une personne-ressource de confiance et situations dans lesquelles il convient de communiquer avec cette personne 	<ul style="list-style-type: none"> • Utiliser les ressources du courtier 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 du courtier et mis à jour dans les délais prescrits • Répondre rapidement aux questions du client, de manière détaillée • Expliquer l'importance d'avoir une personne-ressource de confiance et obtenir par écrit l'autorisation de communiquer avec cette personne dans certaines situations • Reconnaître les préoccupations relatives à la capacité des personnes vulnérables et agir en conséquence, par exemple en communiquant avec la personne-ressource de confiance
II. Analyse et évaluation des renseignements liés à la connaissance du client	<ul style="list-style-type: none"> • Importance de l'obligation de connaissance du client et son lien avec les recommandations formulées • Incidence des changements importants apportés aux renseignements liés à la connaissance du client • Relation entre les objectifs et les besoins de placement, le profil de risque et le rendement • Solutions pour résoudre des conflits entre les attentes et le profil de risque du client • Contraintes et restrictions en matière de placement, notamment en ce qui concerne ce qui suit : <ul style="list-style-type: none"> ○ Facteurs liés à l'équité, à la diversité et à l'inclusion ○ Critères environnementaux, sociaux et de gouvernance ○ Autres préférences personnelles 	<ul style="list-style-type: none"> • Considérer l'obligation de connaissance du client comme une façon de bien comprendre le client, ses motivations, ses besoins et ses objectifs à long terme • Évaluer le caractère raisonnable des objectifs du client • Évaluer la tolérance au risque et la capacité de prendre des risques du client en fonction de sa situation financière, de la proportion de ses placements qu'un compte ou une position représente, ainsi que de son âge et de l'étape de la vie à laquelle il se trouve • Évaluer si la capacité du client à prendre des risques correspond à son profil de risque et traiter tout conflit entre les attentes du client et son profil de risque • Évaluer les connaissances du client en matière de placement (en regard de ce qu'il a déclaré) et sa culture financière en général • Déterminer s'il faut obtenir d'autres renseignements (en plus de ce qui a été consigné dans les documents relatifs au



2. Connaissance du client		
SOUS-COMPÉTENCE	CONNAISSANCES À comprendre, selon le cas – représentant inscrit et représentant en placement	COMPORTEMENTS ET APTITUDES À appliquer, selon le cas – représentant inscrit et représentant en placement (et fournir du soutien à cet égard au besoin)
	<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 revenus actuelles et futures du client• Calcul et analyse de la valeur nette et des besoins en liquidités du client• Documents financiers pertinents du client, y compris ses déclarations de revenus, ses polices d'assurance, ses rentes et ses dettes	<p>nouveau compte et des exigences minimales prévues par la loi ou les règlements) afin de comprendre la situation financière globale du client de manière à évaluer la convenance</p> <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• Examiner les renseignements liés à la connaissance du client de façon continue, mais au moins à la fréquence prescrite par règlement• Tenir compte de l'incidence de tout changement important apporté aux renseignements liés à la connaissance du client et prendre les mesures appropriées, notamment en limitant les nouvelles souscriptions dans le compte jusqu'à ce que ces renseignements soient mis à jour• 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. Connaissance du client		
SOUS-COMPÉTENCE	CONNAISSANCES À comprendre, selon le cas – représentant inscrit et représentant en placement	COMPORTEMENTS ET APTITUDES À appliquer, selon le cas – représentant inscrit et représentant en placement (et fournir du soutien à cet égard au besoin)
III. Utilisation des renseignements liés à la connaissance du client pour établir des objectifs financiers	<ul style="list-style-type: none">• Établissement d'une stratégie de placement fondée sur les renseignements liés à la connaissance du 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 de base 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">• Tenir compte de tous les renseignements obtenus du client pour s'assurer que les recommandations initiales lui conviennent et donner préséance aux intérêts du client• Déterminer les meilleures stratégies à mettre en place pour atteindre les objectifs de placement du client, y compris ce qui suit :<ul style="list-style-type: none">○ Type de compte à privilégier○ Barème de frais applicable○ Stratégies de négociation• Évaluer les attentes du client et en discuter avec lui, en fonction de sa situation financière, de son profil de risque, de ses besoins et 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. Incidence sur les produits et les marchés			
GLOBALEMENT	SOUS-COMPÉTENCE	CONNAISSANCES	COMPORTEMENTS ET APTITUDES
		À comprendre, selon le cas – représentant inscrit et représentant en placement	À appliquer, selon le cas – représentant inscrit et représentant en placement (et fournir du soutien à cet égard au besoin)
TITRES	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 • 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 	<ul style="list-style-type: none"> • Analyser de près tous les documents pertinents et toutes les sources d’information pertinentes • Se tenir au courant des questions d’analyse macroéconomique en consultant des experts à l’interne • Consulter des experts externes, lorsque c’est possible, afin de comprendre les questions pertinentes d’analyse macroéconomique
OPTIONS			
CONTRATS À TERME STANDARDISÉS ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERME			



3. Incidence sur les produits et les marchés			
GLOBALEMENT	SOUS-COMPÉTENCE	CONNAISSANCES	COMPORTEMENTS ET APTITUDES
		À comprendre, selon le cas – représentant inscrit et représentant en placement	À appliquer, selon le cas – représentant inscrit et représentant en placement (et fournir du soutien à cet égard au besoin)
TITRES		<ul style="list-style-type: none"> 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 	
	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 Se tenir au courant des questions d'analyse sectorielle en consultant des experts à l'interne Consulter des experts externes, lorsque c'est possible, afin de comprendre les questions pertinentes d'analyse sectorielle
	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 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 	<ul style="list-style-type: none"> Analyser de près tous les documents pertinents et toutes les sources d'information pertinentes Se tenir au courant des questions d'analyse de la société en consultant des experts à l'interne Consulter des experts externes, lorsque c'est possible, afin de comprendre les questions pertinentes d'analyse de la société
OPTIONS			
CONTRATS À TERME STANDARDISÉS ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERME			



3. Incidence sur les produits et les marchés			
GLOBALEMENT	SOUS-COMPÉTENCE	CONNAISSANCES	COMPORTEMENTS ET APTITUDES
TITRES		À comprendre, selon le cas – représentant inscrit et représentant en placement <ul style="list-style-type: none">• 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	À appliquer, selon le cas – représentant inscrit et représentant en placement (et fournir du soutien à cet égard au besoin)
OPTIONS			
CONTRATS À TERME STANDARDISÉS ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERME			



3. Incidence sur les produits et les marchés			
GLOBALEMENT	SOUS-COMPÉTENCE	CONNAISSANCES	COMPORTEMENTS ET APTITUDES
		À comprendre, selon le cas – représentant inscrit et représentant en placement	À appliquer, selon le cas – représentant inscrit et représentant en placement (et fournir du soutien à cet égard au besoin)
TITRES	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• Se tenir au courant des questions d'analyse technique/statistique en consultant des experts à l'interne• Consulter des experts externes, lorsque c'est possible, afin de comprendre les questions pertinentes d'analyse technique/statistique
OPTIONS			
CONTRATS À TERME STANDARDISÉS ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERME			



GLOBALEMENT	3. Incidence sur les produits et les marchés		
	SOUS-COMPÉTENCE	CONNAISSANCES À comprendre, selon le cas – représentant inscrit et représentant en placement	COMPORTEMENTS ET APTITUDES À appliquer, selon le cas – représentant inscrit et représentant en placement (et 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"> ○ Structure ○ Caractéristiques ○ Avantages et inconvénients ○ Risques ○ Incidence des frais associés à l’acquisition et la détention de titres de capitaux propres ○ Rendements potentiels • Types de titres de capitaux propres, notamment les suivants : <ul style="list-style-type: none"> ○ Actions 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, y compris la méthode de calcul de la valeur de l’indice ou de la moyenne • Différents indices boursiers et différentes moyennes, notamment : <ul style="list-style-type: none"> ○ Indice composé S&P/TSX 	<ul style="list-style-type: none"> • Expliquer les types de titres de capitaux propres et leurs caractéristiques, notamment leur structure et leurs risques, ainsi que les frais initiaux et continus qui y sont associés et leur incidence • Se tenir au courant de la liste des titres de capitaux propres approuvés par le courtier aux fins d’achat ou de recommandation aux clients • 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 du courtier 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 • Examiner et prendre des mesures raisonnables pour évaluer et comprendre tous les titres dans le compte d’un client, y compris ceux qui sont détenus en raison d’un transfert ou d’une opération exécutée selon les instructions du client
OPTIONS			
CONTRATS À TERME STANDARDISÉS ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERME			



3. Incidence sur les produits et les marchés			
GLOBALEMENT	SOUS-COMPÉTENCE	CONNAISSANCES	COMPORTEMENTS ET APTITUDES
		À comprendre, selon le cas – représentant inscrit et représentant en placement	À appliquer, selon le cas – représentant inscrit et représentant en placement (et fournir du soutien à cet égard au besoin)
TITRES		<ul style="list-style-type: none"> ○ Indice composé S&P/TSX de croissance ○ Moyenne Dow Jones des valeurs industrielles (indice Dow Jones) ● Facteurs macroéconomiques ayant une incidence sur les attentes des investisseurs et le cours des titres ● Incidence du classement du secteur d'activité sur l'évaluation des actions d'une société ● Connaissance générale des titres offerts dans la gamme de produits du courtier pour satisfaire aux obligations d'évaluation de la convenance 	
OPTIONS	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"> ○ Structure ○ Caractéristiques ○ Avantages et inconvénients ○ Risques ○ Incidence des frais associés à l'acquisition et à la détention de produits à revenu fixe ○ Rendements potentiels ● 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 	<ul style="list-style-type: none"> ● Expliquer les types de produits à revenu fixe et leurs caractéristiques, notamment leur structure et leurs risques, ainsi que les frais initiaux et continus qui y sont associés et leur incidence ● Se tenir au courant de la liste des produits à revenu fixe approuvés par le courtier aux fins d'achat ou de recommandation aux clients ● 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 du courtier 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
CONTRATS À TERME STANDARDISÉS ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERME			



GLOBALEMENT	3. Incidence sur les produits et les marchés		
	SOUS-COMPÉTENCE	CONNAISSANCES	COMPORTEMENTS ET APTITUDES
TITRES		<p>À comprendre, selon le cas – représentant inscrit et représentant en placement</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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 liés à la valeur temps de l'argent, à l'établissement du prix des obligations et au rendement • 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 	<p>À appliquer, selon le cas – représentant inscrit et représentant en placement (et fournir du soutien à cet égard au besoin)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Examiner et prendre des mesures raisonnables pour évaluer et comprendre tous les produits à revenu fixe dans le compte d'un client, y compris ceux qui sont détenus en raison d'un transfert ou d'une opération exécutée selon les instructions du client
OPTIONS			
CONTRATS À TERME STANDARDISÉS ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERME	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"> ○ Structure ○ Caractéristiques ○ Avantages et inconvénients ○ Risques ○ Incidence des frais associés à l'acquisition et à la détention de produits gérés ○ Rendements potentiels • 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 	<ul style="list-style-type: none"> • Expliquer les types de produits gérés et leurs caractéristiques, notamment leur structure et leurs risques, ainsi que les frais initiaux et continus qui y sont associés et leur incidence • Se tenir au courant de la liste des produits gérés approuvés par le courtier aux fins d'achat ou de recommandation aux clients • 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 du courtier portant sur des produits gérés éventuels



3. Incidence sur les produits et les marchés			
GLOBALEMENT	SOUS-COMPÉTENCE	CONNAISSANCES	COMPORTEMENTS ET APTITUDES
		À comprendre, selon le cas – représentant inscrit et représentant en placement	À appliquer, selon le cas – représentant inscrit et représentant en placement (et fournir du soutien à cet égard au besoin)
TITRES		<ul style="list-style-type: none"> Incidence des frais et honoraires, de la rotation et des impôts sur le rendement des produits gérés 	<ul style="list-style-type: none"> 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 Examiner et prendre des mesures raisonnables pour évaluer et comprendre tous les produits gérés dans le compte d'un client, y compris ceux qui sont détenus en raison d'un transfert ou d'une opération exécutée selon les instructions du client
OPTIONS	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"> Structure Caractéristiques Avantages et inconvénients Risques Incidence des frais associés à l'acquisition et à la détention de fonds communs de placement Renseignements sur l'aperçu du 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 	<ul style="list-style-type: none"> Expliquer les types de fonds communs de placement et leurs caractéristiques, notamment leur structure et leurs risques, ainsi que les frais initiaux et continus qui y sont associés et leur incidence Se tenir au courant de la liste des fonds communs de placement approuvés par le courtier aux fins d'achat ou de recommandation aux clients 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 du courtier 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 Remettre au client l'aperçu du fonds, au besoin
CONTRATS À TERME STANDARDISÉS ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERME			



GLOBALEMENT	3. Incidence sur les produits et les marchés		
	SOUS-COMPÉTENCE	CONNAISSANCES	COMPORTEMENTS ET APTITUDES
TITRES		<p>À comprendre, selon le cas – représentant inscrit et représentant en placement</p> <ul style="list-style-type: none">• 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 et comparaison du rendement des fonds communs de placement	<p>À appliquer, selon le cas – représentant inscrit et représentant en placement (et fournir du soutien à cet égard au besoin)</p> <ul style="list-style-type: none">• Examiner et prendre des mesures raisonnables pour évaluer et comprendre toutes les parts de fonds communs de placement dans le compte d'un client, y compris celles qui sont détenues en raison d'un transfert ou d'une opération exécutée selon les instructions du client
OPTIONS			
CONTRATS À TERME STANDARDISÉS ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERME			



3. Incidence sur les produits et les marchés			
GLOBALEMENT	SOUS-COMPÉTENCE	CONNAISSANCES	COMPORTEMENTS ET APTITUDES
		À comprendre, selon le cas – représentant inscrit et représentant en placement	À appliquer, selon le cas – représentant inscrit et représentant en placement (et fournir du soutien à cet égard au besoin)
TITRES	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 raisonnables (produits non conventionnels, produits émergents et autres), notamment : <ul style="list-style-type: none"> ○ Structure ○ Caractéristiques ○ Avantages et inconvénients ○ Risques ○ Incidence des frais associés à l’acquisition et à la détention d’autres produits de placement • Types de produits de placement non conventionnels, émergents ou autres, y compris : <ul style="list-style-type: none"> ○ Fonds spéculatifs (ou fonds de couverture) ○ Billets à capital protégé (BCP) ○ Fonds négociés en bourse (FNB) ○ Fonds d’investissement non traditionnels ○ Cryptoactifs ○ Produits liés aux facteurs environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG) • Information à fournir sur les produits et risques liés à ceux-ci 	<ul style="list-style-type: none"> • Expliquer les autres types de produits de placement et leurs caractéristiques, notamment leur structure et leurs risques, ainsi que les frais initiaux et continus qui y sont associés et leur incidence • Se tenir au courant de la liste des autres produits de placement approuvés par le courtier aux fins d’achat ou de recommandation aux clients • 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 du courtier 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 • Examiner et prendre des mesures raisonnables pour évaluer et comprendre tous les autres produits de placement dans le compte d’un client, y compris ceux qui sont détenus en raison d’un transfert ou d’une opération exécutée selon les instructions du client
OPTIONS			
CONTRATS À TERME STANDARDISÉS ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERME			



3. Incidence sur les produits et les marchés			
GLOBALEMENT	SOUS-COMPÉTENCE	CONNAISSANCES	COMPORTEMENTS ET APTITUDES
GLOBALEMENT		<p>À comprendre, selon le cas – représentant inscrit et représentant en placement</p>	<p>À appliquer, selon le cas – représentant inscrit À appliquer, selon le cas – représentant en placement (et fournir du soutien à cet égard au besoin)</p>
TITRES			
OPTIONS			
CONTRATS À TERME STANDARDISÉS ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERME			
	<p>X. Aperçu des contrats d'options et de dérivés analogues</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Objectif, types et profils risque-rendement des options et des dérivés analogues, notamment : <ul style="list-style-type: none"> ○ Contrats d'options et de dérivés analogues ○ Gestion/atténuation des risques au moyen d'opérations de couverture ○ Négociation spéculative • Différences entre les options et les dérivés analogues négociés en bourse ou négociés de gré à gré • Règles et pratiques de négociation de la Bourse de Montréal • Règles et procédures de la Corporation canadienne de compensation de produits dérivés (CCCPD) • 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), notamment : <ul style="list-style-type: none"> ○ Cadre et documents standardisés de l'International Swaps and Derivatives Association (ISDA) ○ Liquidation des positions existantes ○ Détermination de la valeur ○ Détermination d'un juste prix ○ Évaluation de l'exposition aux risques ○ Exposition au risque associé à la livraison du sous-jacent et au règlement en espèces 	<ul style="list-style-type: none"> • Analyser et évaluer les avantages et les risques associés aux options et dérivés analogues pour les opérations effectuées par le client et la gestion des risques • Se tenir au courant de la liste des options et des dérivés analogues approuvés par le courtier aux fins d'achat ou de recommandation aux clients



3. Incidence sur les produits et les marchés			
GLOBALEMENT	SOUS-COMPÉTENCE	CONNAISSANCES	COMPORTEMENTS ET APTITUDES
		À comprendre, selon le cas – représentant inscrit et représentant en placement	À appliquer, selon le cas – représentant inscrit À appliquer, selon le cas – représentant en placement (et fournir du soutien à cet égard au besoin)
GLOBALEMENT	XI. Caractéristiques des contrats d'options et de dérivés analogues, et renseignements sur ceux-ci	<ul style="list-style-type: none"> • Caractéristiques des options et des dérivés analogues : <ul style="list-style-type: none"> ○ Structure ○ Caractéristiques ○ Avantages et inconvénients ○ Risques ○ Incidence des frais associés à l'acquisition et à la détention d'autres produits de placement • Cadre réglementaire et législatif applicable à ce qui suit : <ul style="list-style-type: none"> ○ Négociation d'options et de dérivés analogues : <ul style="list-style-type: none"> ▪ Politiques et procédures du courtier concernant la sollicitation de clients et les activités de négociation de dérivés du courtier ▪ Procédures du courtier concernant les communications avec les clients et la modification des activités du courtier en matière de négociation de dérivés ▪ Rapports du courtier destinés aux clients en ce qui concerne les dérivés arrivant à échéance ▪ Information que le courtier 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 	<ul style="list-style-type: none"> • Déterminer les exigences applicables à la négociation ou au transfert (de comptes) de contrats d'options ou de dérivés analogues • Déterminer les restrictions réglementaires qui s'appliquent à différentes utilisations • Expliquer en quoi les options ou les dérivés analogues peuvent répondre aux besoins du client • Expliquer le lien pouvant exister entre les options ou les dérivés analogues 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 • Décrire les éléments d'information devant figurer dans les relevés de compte du client et les conventions de compte, et expliquer leur objectif • Analyser et évaluer les avantages et les risques associés aux contrats d'options ou de dérivés analogues, 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 • Se tenir au courant de la liste des options ou des dérivés analogues approuvés par le courtier aux fins d'achat ou de recommandation aux clients • Expliquer au client les caractéristiques des options et des dérivés analogues, notamment leur structure et leurs risques, ainsi que les frais initiaux et continus qui y sont associés et leur incidence
TITRES			
OPTIONS			
CONTRATS À TERME STANDARDISÉS ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERME			



3. Incidence sur les produits et les marchés			
GLOBALEMENT	SOUS-COMPÉTENCE	CONNAISSANCES	COMPORTEMENTS ET APTITUDES
GLOBALEMENT		<p>À comprendre, selon le cas – représentant inscrit et représentant en placement</p>	<p>À appliquer, selon le cas – représentant inscrit À appliquer, selon le cas – représentant en placement (et fournir du soutien à cet égard au besoin)</p>
TITRES		<ul style="list-style-type: none"> ▪ Rapports d'exception ○ Pratiques de négociation interdites en ce qui concerne les dérivés, notamment les suivantes : <ul style="list-style-type: none"> ▪ Opérations effectuées pendant que le compte accuse une insuffisance de marge ▪ Opérations effectuées au-delà des limites de marge ou de crédit • Marges obligatoires dans le cas de stratégies visant des options ou des dérivés analogues • Ouverture, gestion et surveillance des comptes d'options ou de dérivés analogues – 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 dérivés, dont les suivants : <ul style="list-style-type: none"> ○ Relevés de compte mensuels ○ Avis d'exécution • 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 	<ul style="list-style-type: none"> • Examiner et prendre des mesures raisonnables pour évaluer et comprendre tous les dérivés dans le compte d'un client, y compris ceux qui sont détenus en raison d'un transfert ou d'une opération exécutée selon les instructions du client
OPTIONS			
CONTRATS À TERME STANDARDISÉS ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERME			



3. Incidence sur les produits et les marchés			
GLOBALEMENT	SOUS-COMPÉTENCE	CONNAISSANCES	COMPORTEMENTS ET APTITUDES
TITRES		À comprendre, selon le cas – représentant inscrit et représentant en placement	À appliquer, selon le cas – représentant inscrit À appliquer, selon le cas – représentant en placement (et fournir du soutien à cet égard au besoin)
OPTIONS		<ul style="list-style-type: none">○ Options autres que sur actions (p. ex. options sur devises, sur obligations, sur indices et sur contrats à terme)○ Options exotiques● Éléments transactionnels des contrats d'options et de dérivés analogues :<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)○ Prime<ul style="list-style-type: none">▪ Variations du cours de l'option par rapport au cours du sous-jacent (delta)▪ 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○ Levier financier<ul style="list-style-type: none">▪ Effet de levier et valeur des options	
CONTRATS À TERME STANDARDISÉS ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERME			



3. Incidence sur les produits et les marchés			
GLOBALEMENT	SOUS-COMPÉTENCE	CONNAISSANCES	COMPORTEMENTS ET APTITUDES
TITRES		À comprendre, selon le cas – représentant inscrit et représentant en placement	À appliquer, selon le cas – représentant inscrit À appliquer, selon le cas – représentant en placement (et fournir du soutien à cet égard au besoin)
OPTIONS		<ul style="list-style-type: none">▪ Calcul de l'effet de levier associé aux options○ Incidence fiscale des options ou des dérivés analogues :<ul style="list-style-type: none">▪ Négociateurs professionnels▪ Négociateurs non professionnels• Stratégies de négociation d'options ou de dérivés analogues 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	
CONTRATS À TERME STANDARDISÉS ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERME			



3. Incidence sur les produits et les marchés			
GLOBALEMENT	SOUS-COMPÉTENCE	CONNAISSANCES	COMPORTEMENTS ET APTITUDES
		À comprendre, selon le cas – représentant inscrit et représentant en placement	À appliquer, selon le cas – représentant inscrit À appliquer, selon le cas – représentant en placement (et fournir du soutien à cet égard au besoin)
TITRES	XII. Aperçu des contrats à terme standardisés et de dérivés analogues	<ul style="list-style-type: none"> • Objectif, types et profils risque-rendement des contrats à terme standardisés et de dérivés analogues, notamment : <ul style="list-style-type: none"> ○ Contrats à terme standardisés ○ Options sur contrats à terme standardisés ○ Contrats à terme de gré à gré ○ Swaps ○ Contrats sur différence ○ Gestion/atténuation des risques au moyen d'opérations de couverture ○ Négociation spéculative • Différences entre les contrats à terme standardisés négociés en bourse et les dérivés négociés de gré à gré • Règles et pratiques de négociation des marchés à terme, dont les suivants : <ul style="list-style-type: none"> ○ Bourse de Montréal ○ Chicago Mercantile Exchange (CME) ○ Chicago Board of Trade (CBOT) • Règles et procédures des chambres de compensation des marchés à terme, dont les suivantes : <ul style="list-style-type: none"> ○ Corporation canadienne de compensation de produits dérivés (CDCC) ○ ICE Clear Canada ○ Options Clearing Corporation (OCC) ○ Exigences concernant le dépôt et la compensation 	<ul style="list-style-type: none"> • Analyser et évaluer les avantages et les risques associés aux contrats à terme standardisés et aux dérivés analogues pour les opérations effectuées par le client et la gestion des risques • Se tenir au courant de la liste des contrats à terme standardisés et des dérivés analogues approuvés par le courtier aux fins d'achat ou de recommandation aux clients
OPTIONS			
CONTRATS À TERME STANDARDISÉS ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERME			



3. Incidence sur les produits et les marchés		
SOUS-COMPÉTENCE	CONNAISSANCES	COMPORTEMENTS ET APTITUDES
	<p>À comprendre, selon le cas – représentant inscrit et représentant en placement</p> <ul style="list-style-type: none">• Procédures de Services de dépôt et de compensation CDS Inc. (CDS) pour la livraison du sous-jacent• Contrats de dérivés de gré à gré (hors cote), notamment :<ul style="list-style-type: none">○ Cadre de l'ISDA et documents standardisés○ Liquidation des positions existantes○ Détermination de la valeur○ Détermination d'un juste prix○ Évaluation de l'exposition aux risques○ Exposition au risque associé à la livraison du sous-jacent et au règlement en espèces	<p>À appliquer, selon le cas – représentant inscrit</p> <p>À appliquer, selon le cas – représentant en placement (et fournir du soutien à cet égard au besoin)</p>

GLOBALEMENT

TITRES

OPTIONS

CONTRATS À TERME
STANDARDISÉS ET OPTIONS
SUR CONTRATS À TERME



3. Incidence sur les produits et les marchés			
GLOBALEMENT	SOUS-COMPÉTENCE	CONNAISSANCES	COMPORTEMENTS ET APTITUDES
		À comprendre, selon le cas – représentant inscrit et représentant en placement	À appliquer, selon le cas – représentant inscrit À appliquer, selon le cas – représentant en placement (et fournir du soutien à cet égard au besoin)
TITRES	XIII. Caractéristiques des contrats à terme standardisés et des dérivés analogues, et renseignements sur ceux-ci	<ul style="list-style-type: none"> • Caractéristiques des contrats à terme standardisés et des dérivés analogues : <ul style="list-style-type: none"> ○ Structure ○ Caractéristiques ○ Avantages et inconvénients ○ Risques ○ Incidence des frais associés à l’acquisition et à la détention d’autres produits de placement • Cadre réglementaire et législatif applicable à ce qui suit : <ul style="list-style-type: none"> ○ Négociation de contrats à terme standardisés, de contrats à terme de gré à gré, de contrats sur différence, d’option sur contrats à terme ou de dérivés analogues, notamment en ce qui concerne ce qui suit : <ul style="list-style-type: none"> ▪ Rapports mensuels à produire par le courtier sur les positions (nettes) ▪ Exigences et dispositions visant le capital du courtier et la concentration de positions sur les contrats à terme standardisés ▪ Exigences et dispositions visant le capital du courtier en ce qui concerne les positions en cours sur contrats à terme standardisés ○ Pratiques de négociation interdites en ce qui concerne les dérivés, notamment les suivantes : <ul style="list-style-type: none"> ▪ Sous-jacents interdits ▪ 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 à terme standardisés ou de dérivés analogues • Déterminer les restrictions réglementaires qui s’appliquent à différentes utilisations • Expliquer en quoi les contrats à terme standardisés et les dérivés analogues peuvent répondre aux besoins du client • Expliquer la manière dont sont facturés les frais ou commissions applicables aux opérations sur contrats à terme standardisés ou sur dérivés analogues • 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 dérivés analogues pour les opérations effectuées par le client et la gestion des risques • Se tenir au courant de la liste des contrats à terme standardisés et des dérivés analogues approuvés par le courtier aux fins d’achat ou de recommandation aux clients • Expliquer au client les caractéristiques des contrats à terme standardisés et des dérivés analogues, notamment leur structure et leurs risques, ainsi que les frais initiaux et continus qui y sont associés et leur incidence • Expliquer le lien entre les contrats à terme standardisés et dérivés analogues et d’autres produits de placement, et comment ces produits peuvent se compléter • Examiner et prendre des mesures raisonnables pour évaluer et comprendre tous les contrats à terme standardisés et les dérivés analogues dans le compte d’un client, y compris ceux
OPTIONS			
CONTRATS À TERME STANDARDISÉS ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERME			



3. Incidence sur les produits et les marchés			
GLOBALEMENT	SOUS-COMPÉTENCE	CONNAISSANCES	COMPORTEMENTS ET APTITUDES
		<p>À comprendre, selon le cas – représentant inscrit et représentant en placement</p>	<p>À appliquer, selon le cas – représentant inscrit À appliquer, selon le cas – représentant en placement (et fournir du soutien à cet égard au besoin)</p>
		<ul style="list-style-type: none">▪ 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▪ Pertes ou risques excessifs pour la caution du compte○ Marge à fournir par le client et traitement des positions sur dérivés○ Ouverture, gestion et surveillance des comptes de contrats à terme standardisés ou de dérivés analogues – documents requis :<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 liés aux contrats à terme standardisés▪ 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 dérivés, dont les suivants :<ul style="list-style-type: none">▪ Relevés de compte mensuels	<p>qui sont détenus en raison d'un transfert ou d'une opération exécutée selon les instructions du client</p>

CONTRATS À TERME
STANDARDISÉS ET OPTIONS
SUR CONTRATS À TERME



3. Incidence sur les produits et les marchés			
GLOBALEMENT	SOUS-COMPÉTENCE	CONNAISSANCES	COMPORTEMENTS ET APTITUDES
		<p>À comprendre, selon le cas – représentant inscrit et représentant en placement</p>	<p>À appliquer, selon le cas – représentant inscrit À appliquer, selon le cas – représentant en placement (et fournir du soutien à cet égard au besoin)</p>
TITRES		<ul style="list-style-type: none">▪ Avis d'exécution▪ État des achats et ventes effectués dans le cadre d'opérations de liquidation○ Contrats à terme standardisés et dérivés analogues, dont les suivants :<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)• Éléments transactionnels des contrats à terme standardisés et des dérivés analogues, notamment :<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 aux contrats à terme standardisés ou aux options 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 aux	
OPTIONS			
CONTRATS À TERME STANDARDISÉS ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERME			



3. Incidence sur les produits et les marchés			
GLOBALEMENT	SOUS-COMPÉTENCE	CONNAISSANCES	COMPORTEMENTS ET APTITUDES
		À comprendre, selon le cas – représentant inscrit et représentant en placement	À appliquer, selon le cas – représentant inscrit À appliquer, selon le cas – représentant en placement (et fournir du soutien à cet égard au besoin)
GLOBALEMENT		<p>dérivés analogues et celle qui s'applique aux titres</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Système de marge fondé sur les risques ▪ 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 <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 ○ Répercussions fiscales des contrats à terme standardisés et des dérivés analogues pour : <ul style="list-style-type: none"> ▪ Les négociateurs professionnels ▪ Les négociateurs non professionnels <ul style="list-style-type: none"> • Stratégies de négociation à un ou plusieurs volets portant sur des contrats à terme standardisés et des dérivés analogues, notamment : <ul style="list-style-type: none"> ○ Stratégies haussières ○ Stratégies baissières ○ Stratégies neutres 	
TITRES			
OPTIONS			
CONTRATS À TERME STANDARDISÉS ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERME			



3. Incidence sur les produits et les marchés			
GLOBALEMENT	SOUS-COMPÉTENCE	CONNAISSANCES	COMPORTEMENTS ET APTITUDES
		<p>À comprendre, selon le cas – représentant inscrit et représentant en placement</p> <ul style="list-style-type: none">○ Écarts (positions mixtes)○ Risques liés aux écarts, notamment :<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	<p>À appliquer, selon le cas – représentant inscrit À appliquer, selon le cas – représentant en placement (et fournir du soutien à cet égard au besoin)</p>

CONTRATS À TERME
STANDARDISÉS ET OPTIONS
SUR CONTRATS À TERME



4. Convenance		
SOUS-COMPÉTENCE	CONNAISSANCES	COMPORTEMENTS ET APTITUDES
	À comprendre, selon le cas – représentant inscrit et représentant en placement	À appliquer, selon le cas – représentant inscrit À appliquer, selon le cas – représentant en placement (et fournir du soutien à cet égard au besoin)
I. Connaissance du produit	<ul style="list-style-type: none"> • Obligation de comprendre tous les produits de placement achetés, vendus ou recommandés pour un client, y compris les aspects suivants : <ul style="list-style-type: none"> ○ Structure ○ Caractéristiques ○ Risques ○ Frais initiaux et continus ○ Incidence de ces frais • Connaissance des types de produits de placement que le courtier a approuvés pour qu'ils soient mis à la disposition des clients • Types de mesures relatives à un placement pour le compte d'un client, y compris les suivantes : <ul style="list-style-type: none"> ○ Achat ○ Vente ○ Conservation d'une position ○ Dépôt ○ Échange ou transfert de titres • Toutes les sources d'information pertinentes lors de la recommandation de mesures relatives à un placement • Obligations liées à l'évaluation de la convenance dans le cas des clients de détail • 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 	<ul style="list-style-type: none"> • Respecter l'obligation de connaissance du produit pour tous les produits de placement achetés, vendus ou recommandés aux clients • Déterminer et sélectionner les produits que l'on compte offrir en tant que gamme de produits personnelle • Analyser différents produits de placement et les expliquer au client • Évaluer le risque et l'incidence des mesures de placement sur les comptes du client, y compris sur la concentration et la liquidité, les rendements potentiels des produits, l'incidence réelle et potentielle des coûts sur les rendements du client et la question de savoir si le produit répond 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 des produits ayant des objectifs et des niveaux de risque similaires afin d'évaluer le rendement et d'envisager un éventail raisonnable d'autres mesures, en donnant préséance aux intérêts du client • 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 • Déterminer si les caractéristiques de risque des stratégies que le client entend utiliser conviennent à ce client, compte tenu de sa situation financière et personnelle, de ses besoins



4. Convenance		
SOUS-COMPÉTENCE	CONNAISSANCES	COMPORTEMENTS ET APTITUDES
	<p>À comprendre, selon le cas – représentant inscrit et représentant en placement</p> <ul style="list-style-type: none"> • Catégories d’actifs, volatilité, indices de référence, attentes en matière de rendement selon divers horizons de placement • Évaluation du rendement des placements et informations à fournir sur ce rendement • 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 • Tous les frais et honoraires applicables à un produit, et leur incidence sur le rendement pour le client 	<p>À appliquer, selon le cas – représentant inscrit</p> <p>À appliquer, selon le cas – représentant en placement (et fournir du soutien à cet égard au besoin)</p> <p>et objectifs de placement, de ses connaissances en matière de placement, de son profil de risque et de son horizon de placement, et si ces stratégies donnent préséance à ses intérêts</p> <ul style="list-style-type: none"> • Déterminer si les mesures de placement conviennent au client et sont conformes aux exigences d’évaluation de la convenance qui s’appliquent aux clients de détail
II. Formulation de recommandations de placement détaillées	<ul style="list-style-type: none"> • Processus de sélection d’un portefeuille pour le client, en fonction des renseignements relatifs à la connaissance du client, y compris ses besoins et objectifs de placement et son profil de risque 	<ul style="list-style-type: none"> • Évaluer le risque et l’incidence d’un produit de placement sur le portefeuille global du client, y compris sur la concentration et la liquidité, les rendements potentiels, l’incidence réelle et potentielle des coûts sur les rendements du client et la



4. Convenance		
SOUS-COMPÉTENCE	CONNAISSANCES	COMPORTEMENTS ET APTITUDES
	<p>À comprendre, selon le cas – représentant inscrit et représentant en placement</p> <ul style="list-style-type: none"> • Approche systématique pour la gestion des placements • Techniques de sélection des actions • Analyse des flux monétaires • Principes de la finance comportementale • Partis pris des investisseurs individuels • 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 • Principes de constitution d'un portefeuille • Modèles d'évaluation des actifs • 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 • Régimes de report d'impôt et leurs utilisations • Planification fiscale : stratégies de base et leurs avantages 	<p>À appliquer, selon le cas – représentant inscrit À appliquer, selon le cas – représentant en placement (et fournir du soutien à cet égard au besoin)</p> <p>question de savoir si le portefeuille convient au client et donne préséance à ses intérêts</p> <ul style="list-style-type: none"> • Évaluer si un produit convient à un client, en tenant compte des renseignements relatifs à la connaissance du client, y compris le profil de risque, les besoins et les objectifs de placement, et s'il donne préséance aux intérêts du client • Évaluer les produits et sélectionner ceux qui correspondent au profil de risque du client, à ses besoins en placement, à ses objectifs ainsi qu'aux autres facteurs liés à la connaissance du client • Formuler 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 coûts, 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 le courtier • Expliquer la stratégie recommandée au client



4. Convenance		
SOUS-COMPÉTENCE	CONNAISSANCES	COMPORTEMENTS ET APTITUDES
	<p>À comprendre, selon le cas – représentant inscrit et représentant en placement</p> <ul style="list-style-type: none">• Facteurs à prendre en considération au moment de recommander des produits gérés ou non gérés• Incidence réelle et potentielle des coûts• 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 en capital• Marge obligatoire pour les positions acheteur et vendeur• 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>À appliquer, selon le cas – représentant inscrit À appliquer, selon le cas – représentant en placement (et fournir du soutien à cet égard au besoin)</p>



4. Convenance		
SOUS-COMPÉTENCE	CONNAISSANCES À comprendre, selon le cas – représentant inscrit et représentant en placement	COMPORTEMENTS ET APTITUDES À appliquer, selon le cas – représentant inscrit À appliquer, selon le cas – représentant en placement (et fournir du soutien à cet égard au besoin)
III. Recommandations de mesures relatives à un placement	<ul style="list-style-type: none"> • Facteurs pertinents à prendre en considération, dont les suivants : <ul style="list-style-type: none"> ○ Préséance aux intérêts du client ○ Besoins et objectifs de placement du client ○ Horizon de placement ○ Profil de risque ○ Connaissances en matière de placement ○ Situation personnelle et situation financière ○ Composition du portefeuille de placements et niveau de risque ○ Conséquences de la mesure relative à un placement sur le compte du client, notamment la concentration et la liquidité du placement ○ Incidence réelle et potentielle des coûts sur les rendements des placements du client ○ Ensemble raisonnable d'autres mesures • Avantages, inconvénients et risques associés à chaque produit et mesure de placement recommandés • Ce que la mesure de placement recommandée peut accomplir pour le client • Processus à utiliser pour obtenir l'engagement du client à l'égard de la mesure de placement recommandée • Comment reconnaître les problèmes potentiels de capacité et d'exploitation financières • Quand communiquer avec la personne-ressource de confiance et conditions d'utilisation des blocages temporaires 	<ul style="list-style-type: none"> • Tenir compte de l'ensemble des facteurs, documents et sources d'information pertinents afin de pouvoir recommander des solutions de rechange à celles demandées par le client qui donnent préséance à ses intérêts • Expliquer les recommandations en termes simples, en décrivant toutes les caractéristiques et les risques 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 • 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. Convenance		
SOUS-COMPÉTENCE	CONNAISSANCES	COMPORTEMENTS ET APTITUDES
	<p>À comprendre, selon le cas – représentant inscrit et représentant en placement</p> <ul style="list-style-type: none">Exigence plus stricte concernant les opérations exécutées selon les instructions du client	<p>À appliquer, selon le cas – représentant inscrit À appliquer, selon le cas – représentant en placement (et fournir du soutien à cet égard au besoin)</p> <ul style="list-style-type: none">Repérer, évaluer et signaler les situations où un blocage temporaire pourrait être nécessaireAppliquer des exigences plus strictes dans le cas d'opérations exécutées selon les instructions du client qui ne conviennent pas au client, notamment en consignant la confirmation d'exécution malgré la recommandation de ne pas procéder à l'exécution de l'opérationPrendre des mesures raisonnables pour évaluer les placements transférés afin d'établir s'ils conviennent au client au mieux de ses intérêts



4. Convenance		
SOUS-COMPÉTENCE	CONNAISSANCES À comprendre, selon le cas – représentant inscrit et représentant en placement	COMPORTEMENTS ET APTITUDES À appliquer, selon le cas – représentant inscrit À appliquer, selon le cas – représentant en placement (et fournir du soutien à cet égard au besoin)
IV. Surveillance et rendement des comptes de clients	<ul style="list-style-type: none">• Exigences réglementaires et exigences du courtier 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• À quel moment il convient d'effectuer une évaluation de la convenance	<ul style="list-style-type: none">• Examiner périodiquement les renseignements liés à la connaissance du client et les mettre à jour au besoin (advenant un événement déclencheur, par exemple)• Établir un calendrier pour l'examen régulier des comptes de clients et des placements qui s'y trouvent, ainsi que du rendement des comptes, y compris le rendement de chaque produit, au moins une fois tous les trois ans pour un compte avec conseils• Effectuer l'évaluation de la convenance lorsque des événements déclencheurs surviennent et avant de prendre ou de recommander une mesure de placement• 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 relatifs à la connaissance du client et formuler d'autres recommandations en conséquence, notamment sur les positions en portefeuille• Réévaluer la convenance du compte au besoin pour déterminer si le compte convient toujours au client et s'il donne préséance à ses intérêts



5. Exécution des opérations et intégrité des marchés		
SOUS-COMPÉTENCE	CONNAISSANCES À comprendre, selon le cas – représentant inscrit et représentant en placement	COMPORTEMENTS ET APTITUDES À appliquer, selon le cas – représentant inscrit À appliquer, selon le cas – représentant en placement (et fournir du soutien à cet égard au besoin)
I. Intégrité du marché, exécution et règlement des opérations	<ul style="list-style-type: none"> • Règles du marché, y compris les Règles universelles d'intégrité du marché (RUIM), 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 du courtier concernant les comportements acceptables et la gouvernance • Processus de saisie des ordres, de règlement des opérations et de livraison • Connaissance des différents marchés • 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 • Exigences, lignes directrices et pratiques exemplaires du courtier concernant l'envoi des avis d'exécution au client 	<ul style="list-style-type: none"> • Se conformer aux exigences en matière d'intégrité du marché, d'exécution et de règlement des opérations en déterminant et en appliquant les exigences réglementaires applicables ainsi que les politiques et procédures du courtier • 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 renseignements 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 du courtier pour s'assurer qu'un collègue peut prendre la relève au besoin



5. Exécution des opérations et intégrité des marchés		
SOUS-COMPÉTENCE	CONNAISSANCES	COMPORTEMENTS ET APTITUDES
	<p>À comprendre, selon le cas – représentant inscrit et représentant en placement</p> <ul style="list-style-type: none">• 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 du courtier pour les autorisations de négociation	<p>À appliquer, selon le cas – représentant inscrit À appliquer, selon le cas – représentant en placement (et fournir du soutien à cet égard au besoin)</p>



5. Exécution des opérations et intégrité des marchés		
SOUS-COMPÉTENCE	CONNAISSANCES À comprendre, selon le cas – représentant inscrit et représentant en placement	COMPORTEMENTS ET APTITUDES À appliquer, selon le cas – représentant inscrit À appliquer, selon le cas – représentant en placement (et fournir du soutien à cet égard au besoin)
II. Responsabilités en matière de protection des marchés	<ul style="list-style-type: none">• Obligations en matière de protection des marchés aux termes des RUIM• 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 transaction douteuse○ Marche à suivre pour déceler toute opération douteuse et la transmettre aux échelons supérieurs○ Délits d’initié et violations possibles○ Cadres réglementaires applicables aux dénonciateurs○ Obligations de déclarer – exigences du courtier et des organismes de réglementation	<ul style="list-style-type: none">• Se conformer aux exigences liées à l’intégrité des marchés ainsi qu’à l’exécution et au règlement des opérations en décelant les opérations douteuses et en assumant ses responsabilités en matière de protection des marchés• 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 personnel de la conformité concernant des pratiques suspectes, manipulatrices ou trompeuses, y compris de possibles délits d’initié• 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. Maintien de la relation avec le client		
SOUS-COMPÉTENCE	CONNAISSANCES À comprendre, selon le cas – représentant inscrit et représentant en placement	COMPORTEMENTS ET APTITUDES À appliquer, selon le cas – représentant inscrit À appliquer, selon le cas – représentant en placement (et fournir du soutien à cet égard au besoin)
I. Communication avec les clients	<ul style="list-style-type: none">• Obligations applicables et pratiques exemplaires• Communication efficace• Utilisation appropriée des titres professionnels dans les communications avec les clients• Exigences de l'OCRI en ce qui concerne les communications avec le public, y compris les communications trompeuses• Restrictions et lignes directrices du courtier et des autorités de réglementation concernant les médias sociaux et les autres communications avec le public	<ul style="list-style-type: none">• Adopter, aux fins de conformité, une démarche axée sur le client en communiquant clairement avec les clients• Avoir des communications régulières et continues avec le client, conformément aux exigences réglementaires et aux politiques du courtier• 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, notamment en relisant 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 avec professionnalisme• Faire preuve de jugement éthique• Présenter avec exactitude aux clients, s'il y a lieu, des renseignements sur les compétences et l'expérience, les qualités requises et la catégorie d'inscription• Utiliser les titres professionnels dans les communications avec les clients conformément aux lois et règlements



6. Maintien de la relation avec le client		
SOUS-COMPÉTENCE	CONNAISSANCES À comprendre, selon le cas – représentant inscrit et représentant en placement	COMPORTEMENTS ET APTITUDES À appliquer, selon le cas – représentant inscrit À appliquer, selon le cas – représentant en placement (et fournir du soutien à cet égard au besoin)
		<p>applicables et aux exigences du courtier (p. ex., ne pas utiliser de titres trompeurs)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Respecter les pratiques exemplaires du courtier et les règles et lignes directrices réglementaires concernant les médias sociaux et les autres communications avec le public
<p>II. Modifications et mises à jour pertinentes</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Connaissance des modifications et mises à jour pertinentes concernant ce qui suit : <ul style="list-style-type: none"> ○ Normes du secteur ○ Lois applicables ○ Règlements applicables ○ Politiques et procédures, règles et pratiques exemplaires du courtier ○ Recherches sur les produits et les marchés ○ Enjeux nouveaux, tendances en matière financière, tendances économiques et actualités mondiales 	<ul style="list-style-type: none"> • Adopter, aux fins de conformité, une démarche axée sur le client en se tenant au fait des modifications apportées aux exigences • Regarder, écouter et 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, y compris des programmes de formation, des activités éducatives, des 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 échanger des connaissances avec d'autres représentants inscrits, représentants en placement et personnes autorisées • Envisager d'ajouter de nouveaux produits à sa gamme de produits, sous réserve des exigences du courtier et des exigences réglementaires • Connaître l'incidence possible de tout changement dans ses propres responsabilités, les processus du courtier et les comptes des clients



6. Maintien de la relation avec le client		
SOUS-COMPÉTENCE	CONNAISSANCES À comprendre, selon le cas – représentant inscrit et représentant en placement	COMPORTEMENTS ET APTITUDES À appliquer, selon le cas – représentant inscrit À appliquer, selon le cas – représentant en placement (et fournir du soutien à cet égard au besoin)
		<ul style="list-style-type: none"> Réévaluer périodiquement les objectifs et les besoins du client ainsi que le service qui lui est offert, et déterminer si le représentant inscrit et le courtier peuvent continuer de bien le servir
III. Obligations liées aux documents et pratiques exemplaires	<ul style="list-style-type: none"> Règlements et lignes directrices du courtier concernant la tenue des réponses et des dossiers des clients, notamment pour démontrer la conformité avec les exigences suivantes : <ul style="list-style-type: none"> Pertinence du compte Évaluation de la convenance Connaissance du client Connaissance du produit Conflits d'intérêts Pratiques de vente Ententes de rémunération Pratiques incitatives et autres ententes de rémunération Pratiques incitatives qui peuvent être avantageuses pour le courtier ou le représentant inscrit Communications avec le public, y compris les exigences en matière de communication trompeuse 	<ul style="list-style-type: none"> Adopter une démarche axée sur le client en déterminant et en appliquant les exigences relatives aux documents et les pratiques exemplaires Consigner toutes les discussions, recommandations, décisions et opérations 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. Maintien de la relation avec le client		
SOUS-COMPÉTENCE	CONNAISSANCES À comprendre, selon le cas – représentant inscrit et représentant en placement	COMPORTEMENTS ET APTITUDES À appliquer, selon le cas – représentant inscrit À appliquer, selon le cas – représentant en placement (et fournir du soutien à cet égard au besoin)
IV. Traitement et déclaration des plaintes des clients	<ul style="list-style-type: none">• Rôle de l'OCRI, de l'Ombudsman des services bancaires et d'investissement (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 poursuites et le programme d'arbitrage de l'OCRI• Exigences réglementaires et politiques et procédures du courtier en matière de déclaration et de traitement des plaintes des clients et de tenue de dossiers sur ces plaintes• Questions relatives aux clients susceptibles de donner lieu à une responsabilité civile, et conséquences éventuelles	<ul style="list-style-type: none">• Adopter, aux fins de conformité, une démarche axée sur le client en respectant les exigences de traitement et de déclaration des plaintes des clients• Faire preuve de calme et d'empathie à l'égard des préoccupations du client• Montrer que l'on comprend la plainte du client et prendre les mesures qui s'imposent, notamment en transmettant la plainte au membre du personnel de la conformité ou au surveillant compétent• Traiter les clients équitablement et leur expliquer qu'ils peuvent recourir aux services de l'OSBI



7. Conflits et déontologie		
SOUS-COMPÉTENCE	CONNAISSANCES	COMPORTEMENTS ET APTITUDES
I. Conflits d'intérêts et déontologie	<p>À comprendre, selon le cas – représentant inscrit et représentant en placement</p> <ul style="list-style-type: none">• Gestion des conflits d'intérêts<ul style="list-style-type: none">○ Détermination○ Interdictions à respecter○ Autorisations à obtenir○ Information à fournir (y compris la connaissance des éléments déclencheurs pour communiquer les conflits d'intérêts aux clients)○ Mesures à prendre à l'égard des conflits d'intérêts potentiels• Importance de la déontologie• Principes déontologiques• Valeurs individuelles et sensibilisation• Dilemmes d'ordre déontologique• Cadre décisionnel éthique• Esprit critique• Importance de l'indépendance et de l'objectivité• Pratiques contraires à la déontologie en matière de négociation de titres et de dérivés• Normes de conduite éthique de l'OCRI et autres normes de conduite applicables	<p>À appliquer, selon le cas – représentant inscrit À appliquer, selon le cas – représentant en placement (et fournir du soutien à cet égard au besoin)</p> <ul style="list-style-type: none">• Gérer, repérer et régler les conflits importants et les conflits potentiels de manière juste, équitable et transparente, dans l'intérêt du client, notamment en signalant sans délai au courtier tout conflit potentiel ou réel• Tout au long de la relation avec le client, évaluer les situations susceptibles de poser un conflit d'intérêts• Expliquer clairement et fournir les informations requises aux clients, y compris une description de la façon dont le conflit a été traité dans l'intérêt du client (p. ex., on ne fournit pas simplement l'information, car la communication à elle seule n'est pas suffisante)• S'abstenir d'effectuer des opérations, d'exercer des activités ou de donner des conseils relativement à un conflit d'intérêts important sans d'abord s'attaquer au conflit dans l'intérêt du client et obtenir le consentement requis du courtier pour exercer l'activité• Éviter tout conflit d'intérêts important si le conflit ne peut pas être réglé dans l'intérêt du client• Faire preuve d'un comportement conforme à des normes de déontologie et de conduite élevées• Exercer un esprit critique pour cerner les dilemmes d'ordre déontologique et les gérer en prenant des décisions éthiques• Respecter des normes de déontologie et de conduite élevées au moment d'exercer des activités auprès de clients et d'autres activités professionnelles, et encourager l'adoption d'un tel comportement par les collègues et les employés• Agir avec indépendance et objectivité



7. Conflits et déontologie		
SOUS-COMPÉTENCE	CONNAISSANCES	COMPORTEMENTS ET APTITUDES
	À comprendre, selon le cas – représentant inscrit et représentant en placement	À appliquer, selon le cas – représentant inscrit À appliquer, selon le cas – représentant en placement (et fournir du soutien à cet égard au besoin)
		<ul style="list-style-type: none">• Exercer les responsabilités professionnelles de manière réfléchie et objective, libres de tout engagement, de toute obligation ou de tout parti pris personnel (cadeaux, relations susceptibles d’influencer le jugement, etc.)• Signaler à un échelon supérieur les situations de non-conformité ou de comportement contraire à la déontologie, s’il y a lieu
II. Activités 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, notamment en ce qui concerne ce qui suit :<ul style="list-style-type: none">○ Restrictions liées aux clients imposées aux personnes occupant un poste d’influence○ Conflits d’intérêts importants existants et raisonnablement prévisibles○ Information à fournir par écrit, s’il y a lieu○ Obligations de déclaration, s’il y a lieu• Politiques et procédures du courtier concernant les activités externes, notamment en ce qui concerne ce qui suit :<ul style="list-style-type: none">○ Prise en compte de facteurs comme la confusion qui peut être engendrée dans l’esprit des clients et les risques de conflit d’intérêts○ Contrôles efficaces et personnel de surveillance compétent en place○ Processus de contrôle diligent applicable aux approbations○ Tenue de dossiers adéquate	<ul style="list-style-type: none">• Respecter toutes les politiques et procédures du courtier concernant les activités externes• Déterminer les activités externes, en informer le courtier et obtenir l’autorisation de celui-ci avant de les exercer• Reconnaître les activités externes qui doivent être évitées• Aviser le courtier de tout changement dans les activités externes• Savoir comment transmettre les questions épineuses au courtier• Expliquer clairement la situation au client et lui fournir toute l’information requise



7. Conflits et déontologie		
SOUS-COMPÉTENCE	CONNAISSANCES	COMPORTEMENTS ET APTITUDES
	À comprendre, selon le cas – représentant inscrit et représentant en placement	À appliquer, selon le cas – représentant inscrit À appliquer, selon le cas – représentant en placement (et fournir du soutien à cet égard au besoin)
III. Opérations financières personnelles	<ul style="list-style-type: none">• Types d'opérations financières personnelles inappropriées ou interdites avec des clients• Interdictions à observer, autorisations à obtenir, information à fournir et mesures à prendre à l'égard des opérations financières personnelles avec des clients, notamment en ce qui concerne ce qui suit :<ul style="list-style-type: none">○ Restrictions liées aux clients imposées aux personnes occupant un poste d'influence○ Conflits d'intérêts importants existants et raisonnablement prévisibles○ Information à fournir par écrit, s'il y a lieu○ Obligations de déclaration, s'il y a lieu• Politiques et procédures du courtier concernant les opérations financières personnelles avec des clients, notamment en ce qui concerne ce qui suit :<ul style="list-style-type: none">○ Prise en compte de facteurs comme la confusion qui peut être engendrée dans l'esprit des clients et les risques de conflit d'intérêts○ Contrôles efficaces et personnel de surveillance compétent en place○ Processus de contrôle diligent applicable aux approbations○ Tenue de dossiers adéquate	<ul style="list-style-type: none">• Respecter toutes les politiques et procédures du courtier concernant les opérations financières personnelles• Déterminer toute opération financière personnelle avec un client qui pourrait être inappropriée ou interdite, en informer le courtier et l'éviter• Savoir comment transmettre les questions épineuses au courtier• Expliquer clairement la situation au client et lui fournir toute l'information requise



7. Conflits et déontologie		
SOUS-COMPÉTENCE	CONNAISSANCES	COMPORTEMENTS ET APTITUDES
IV. Protection des renseignements confidentiels	<p>À comprendre, selon le cas – représentant inscrit et représentant en placement</p> <ul style="list-style-type: none">• Mesures de protection des renseignements et pare-feu• 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	<p>À appliquer, selon le cas – représentant inscrit À appliquer, selon le cas – représentant en placement (et fournir du soutien à cet égard au besoin)</p> <ul style="list-style-type: none">• Savoir ce qui constitue une opération appropriée chez le courtier• Respecter toutes les politiques et procédures du courtier 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 du courtier• Se tenir au courant des menaces à la cybersécurité et signaler immédiatement tout incident à son surveillant ou au service des TI