



Document de référence

Compétences du représentant inscrit et du représentant en placement traitant avec des clients institutionnels

Veillez vous reporter à l'annexe 2 pour consulter le profil de compétences du représentant inscrit et du représentant en placement traitant avec des clients institutionnels.



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 institutionnels

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 institutionnels hautement compétents et en conformité avec la réglementation :

Conduite et conformité

Page 4

1

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

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

Incidence sur les produits et les marchés

Page 13

2

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

GLOBALEMENT

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

**TITRES**

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

OPTIONS

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

CONTRATS À TERME STANDARDISÉS ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERME

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

3**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



1. Conduite et conformité		
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. 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 ses connaissances 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• 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. Conduite et conformité		
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 de vente• 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 qui concerne ce qui suit :<ul style="list-style-type: none">▪ Mission et objectif	



1. Conduite et conformité		
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"> ▪ 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 	



1. Conduite et conformité		
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"> ▪ 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 vigilance à l'égard des clients 	



1. Conduite et conformité		
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 • Types de comptes, y compris les sous-comptes, les produits et les services que le client peut obtenir auprès du courtier • Limites et restrictions associées aux produits et services offerts par le courtier (le cas échéant) • Frais, commissions, structures de frais et lignes directrices applicables en matière de rémunération • Rôle du représentant en placement et du représentant inscrit dans la prestation du service à la clientèle • Procédures et exigences liées aux relations avec les clients étrangers • Obligations et exceptions liées à la pertinence du compte pour certains types de clients institutionnels • Services fournis par les courtiers du secteur institutionnel, notamment : <ul style="list-style-type: none"> ○ Négociation ○ Recherche ○ Prise ferme ○ Conseils en matière de fusions et d’acquisitions 	<ul style="list-style-type: none"> • Répondre efficacement aux demandes des clients en gardant à l’esprit les exigences réglementaires et les politiques et procédures du courtier • Respecter le code de déontologie, les pratiques conformes à l’éthique et les processus du courtier dans tous les rapports avec les clients • Déterminer l’applicabilité de l’exigence relative à la pertinence du compte pour le client et évaluer la pertinence du compte au besoin



1. Conduite et conformité		
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"> ○ Courtage privilégié ○ Prêt de titres ● Types de titres vendus et négociés par les courtiers du secteur institutionnel ● Styles de placement des différents types de clients 	
III. Étendue des relations avec les clients	<ul style="list-style-type: none"> ● Tous les renseignements sur le client exigés par le courtier et la réglementation ● Documents se rapportant aux nouveaux comptes ● Règles et dispenses relatives à la connaissance du client lorsqu'on traite avec des clients institutionnels ● Renoncations et dispenses au profit des « clients autorisés » ● Règles et exigences de l'OCRI à respecter pour que le client soit considéré comme un « client institutionnel » ● Évaluation du degré de connaissance du client et applicabilité des dispenses des obligations d'évaluation de la convenance ● Obligations d'évaluation de la convenance au client institutionnel et dispenses pour certains types de clients institutionnels ● Stratégies de placement du client 	<ul style="list-style-type: none"> ● Obtenir et consigner tous les renseignements pertinents nécessaires sur le client ● Effectuer une recherche rigoureuse sur le client en étudiant son secteur d'activité et en examinant tous les renseignements accessibles au public ● Déterminer si d'autres renseignements sont nécessaires et, le cas échéant, évaluer ces renseignements ● Se tenir au courant des faits essentiels pour chaque client et compte ● Au besoin, recueillir des renseignements pour établir l'identité des clients et prendre des mesures raisonnables pour confirmer l'exactitude des renseignements ● 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 examinés et approuvés par le client ○ sont soumis par le client en temps voulu ○ sont déposés auprès du courtier et mis à jour dans les délais prescrits ● Déterminer si le client institutionnel est suffisamment averti et capable de prendre ses propres décisions de placement pour déterminer le niveau de convenance d'un type d'opération donné



1. Conduite et conformité		
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">• Au besoin, prendre des mesures pour s'assurer que le client institutionnel comprend bien le produit de placement, y compris les risques qui y sont associés• Au besoin, déterminer de façon raisonnable, en accordant la priorité aux intérêts du client institutionnel, s'il convient que le client continue d'avoir un compte auprès du courtier et si la gamme de produits et services et les relations auxquels le client aurait accès conviennent à celui-ci
IV. Documents requis et information à remettre au client	<ul style="list-style-type: none">• Convention de compte• Tout autre document exigé par le courtier ou les lois applicables, y compris l'information sur la gestion des conflits d'intérêts• Procédures du courtier concernant la façon de consigner le degré de connaissance du client• Production de demandes d'ouverture de compte dûment remplies et processus d'ouverture de compte• Exigences en matière de tenue des dossiers des clients	<ul style="list-style-type: none">• Fournir et obtenir tous les documents requis• Expliquer clairement les documents quand le client le demande• Consigner les discussions tenues avec le client, conformément aux politiques et procédures du courtier
V. Maintien de la relation avec le client	<ul style="list-style-type: none">• Responsabilités déontologiques et juridiques envers le client• Procédures internes de transmission à un échelon supérieur• Exceptions, règles et questions liées à la <i>Loi sur le recyclage des produits de la criminalité et le financement des activités terroristes</i>• Rôles des experts internes en ce qui concerne des produits particuliers, comme les dérivés et les actions	<ul style="list-style-type: none">• Avoir des communications régulières et continues avec le client, conformément aux politiques du courtier• Répondre rapidement aux demandes du client• Gérer l'ensemble de la clientèle de sorte que chaque client reçoive un service de qualité• Se servir de ses compétences avec professionnalisme• Faire preuve de jugement éthique• Orienter le client vers le bon pupitre de placement et les bons experts internes



1. Conduite et conformité		
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"> Situations dans lesquelles les clients devraient être invités à s’adresser à des experts internes, et marche à suivre pour ce faire Exigences réglementaires et politiques et procédures du courtier en matière de traitement des plaintes des clients institutionnels 	<ul style="list-style-type: none"> Établir des relations avec tous les secteurs d’activité du courtier Déterminer qui, à l’interne, est le plus à même d’aider les clients et transférer rapidement leurs appels Présenter avec exactitude aux clients 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 applicables et aux exigences du courtier Respecter les exigences réglementaires et les politiques et procédures du courtier en matière de traitement des plaintes des clients institutionnels
VI. Protection des renseignements confidentiels	<ul style="list-style-type: none"> Politiques et procédures du courtier concernant le respect de la confidentialité des renseignements sur les clients 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 recherche Rôle du service de financement des sociétés 	<ul style="list-style-type: none"> Veiller à ce que tous les renseignements sur le client transmis directement et indirectement (p. ex. lors de réunions internes) demeurent confidentiels Veiller à ce que tous les renseignements sur les opérations des clients demeurent confidentiels Savoir ce qui constitue une opération appropriée chez le courtier Respecter toutes les exigences liées à la protection des renseignements confidentiels prévues par les politiques et procédures du courtier



1. Conduite et conformité		
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)
VII. Conflits d'intérêts et déontologie	<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 les éléments déclencheurs pour communiquer les conflits d'intérêts aux clients)○ Mesures à prendre à l'égard des conflits d'intérêts potentiels, dont les suivantes :<ul style="list-style-type: none">• Déclaration des activités professionnelles externes• Évitement des opérations financières personnelles interdites• 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 <p>Normes de conduite</p>	<ul style="list-style-type: none">• Signaler les activités externes, y compris les positions conflictuelles, au besoin• Éviter et déclarer les conflits au besoin• 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• Suivre 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• 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



2. 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. Structure du marché	<ul style="list-style-type: none"> • Côté acheteur et côté vendeur d'un marché institutionnel • Différents types de courtiers institutionnels côté vendeur • Différents types de clients côté acheteur, objectifs de ces clients et soutien que le courtier leur apporte • Types de négociateurs sur le marché institutionnel : <ul style="list-style-type: none"> ○ Négociateurs pour compte propre ○ Négociateurs de passif ○ Teneurs de marché • Rôle des autres services institutionnels • Tendances du marché • Incidence d'opérations particulières sur le marché • Ensemble des produits de placement offerts aux clients institutionnels • Mécanique du marché des titres de créance • Facteurs touchant les opérations de change 	<ul style="list-style-type: none"> • Intégrer, s'il y a lieu, des renseignements sur le marché, des commentaires et des analyses pertinents aux communications avec les clients pour les rassurer quant à ses compétences • Fournir des explications précises et fiables aux clients qui en font la demande
OPTIONS			
CONTRATS À TERME STANDARDISÉS ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERME	II. 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 	<ul style="list-style-type: none"> • Analyser de près tous les documents pertinents et toutes les sources d'information pertinentes • Déterminer si de nouvelles données sont pertinentes pour des clients particuliers et fournir des résumés succincts des documents pertinents • Expliquer clairement les facteurs économiques aux clients qui en font la demande • Se tenir au courant des questions d'analyse macroéconomique en consultant des experts à l'interne



2. 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"> 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 cours des titres • Principes économiques ayant une incidence sur les marchés financiers et les besoins des clients • Rapport entre la politique monétaire et la politique budgétaire • Techniques et modèles d’évaluation • Rapports économiques et autres sources d’information pertinentes, y compris les hypothèses et la méthode d’évaluation utilisées 	<ul style="list-style-type: none"> • 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	III. 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 	<ul style="list-style-type: none"> • Analyser de près tous les documents pertinents et toutes les sources d’information pertinentes



2. 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"> 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"> Déterminer si de nouvelles données sont pertinentes pour des clients particuliers et fournir des résumés succincts des documents pertinents Expliquer clairement l'analyse du secteur d'activité aux clients qui en font la demande Fournir aux clients tous les renseignements pertinents en collaboration avec des experts internes, au besoin 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
OPTIONS	IV. 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, notamment : <ul style="list-style-type: none"> Présentation et postes de l'état de la situation financière, et classement de ces postes Structure de l'état des résultats et sources de revenu net Objet de l'état des bénéfices non répartis, et lien entre celui-ci et l'état de la situation financière et l'état des résultats Éléments de l'état des flux de trésorerie et classement des activités ou postes comptables, y compris les flux de trésorerie liés aux activités 	<ul style="list-style-type: none"> Analyser de près tous les documents pertinents et toutes les sources d'information pertinentes Déterminer si de nouvelles données sont pertinentes pour des clients particuliers et fournir des résumés succincts des documents pertinents Expliquer clairement l'analyse de la société aux clients qui en font la demande Fournir aux clients tous les renseignements pertinents en collaboration avec des experts internes, au besoin 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
CONTRATS À TERME STANDARDISÉS ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERME			



2. 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		<p>opérationnelles, aux activités de financement et aux activités d'investissement</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Importance des notes pour les états financiers et le rapport de l'auditeur ○ Analyse des états financiers fondée sur les tendances et les données comparatives externes ○ Différents types de ratios de liquidité, de ratios d'analyse de risque, de ratios de rendement opérationnel, de ratios de valeur et d'évaluations du rendement de l'entreprise ○ Évaluation de la qualité, en tant que placement, des titres de créance et des titres de capitaux propres émis par une société, à l'aide des notes de crédit ou d'autres renseignements pertinents <ul style="list-style-type: none"> ● Rapports de la société et autres sources d'information pertinentes, y compris les hypothèses et la méthode d'évaluation utilisées ● Processus d'offre publique d'achat (OPA) et législation applicable aux OPA ● Règlements relatifs aux offres faites par les initiés et aux offres publiques de rachat ● Information réglementaire que doivent fournir les sociétés et droits des investisseurs prévus par la loi 	
OPTIONS			
CONTRATS À TERME STANDARDISÉS ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERME	V. 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 	<ul style="list-style-type: none"> ● Analyser de près tous les documents pertinents et toutes les sources d'information pertinentes ● Déterminer si de nouvelles données sont pertinentes pour des clients particuliers et fournir des résumés succincts des documents pertinents ● Expliquer clairement l'analyse technique/statistique aux clients qui en font la demande



2. 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)
		<ul style="list-style-type: none"> Rapports techniques et autres sources d'information pertinentes, y compris les hypothèses et la méthode d'évaluation utilisées 	<ul style="list-style-type: none"> 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
TITRES	VI. Recherche et analyse pour chaque produit que demande le client	<ul style="list-style-type: none"> Toutes les sources d'information pertinentes sur les produits de placement, dont les suivantes : <ul style="list-style-type: none"> Documents de placement Prospectus et autres documents réglementaires Études de marché Documents de marketing Recommandations du courtier Calculs du taux de rendement et du risque applicable à chaque titre Valeurs attribuées aux produits 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 Théories de la détermination des taux d'intérêt Théorie moderne du portefeuille Styles de gestion de portefeuille – gestionnaires de titres de capitaux propres et gestionnaires de titres à revenu fixe Gestion des risques Stratégies de couverture Événements économiques, politiques et sociaux pouvant avoir une incidence sur chaque placement Processus d'offre publique d'achat (OPA) et législation applicable aux OPA 	<ul style="list-style-type: none"> Utiliser les recherches sur les produits pour évaluer le risque et le potentiel de rendement Évaluer la liquidité et la volatilité du produit, sa corrélation avec d'autres placements, la devise et les informations pertinentes sur le secteur d'activité Comparer les analyses techniques, macroéconomiques, fondamentales et quantitatives et les analyses du courtier et du secteur d'activité portant sur les produits Comparer les produits correspondant à des objectifs semblables et comportant des degrés de risque comparables afin d'en évaluer le rendement Évaluer le rendement de chaque produit au regard des rendements de référence, des indices et d'autres produits comparables Connaître les nouveaux produits offerts par le courtier
OPTIONS			
CONTRATS À TERME STANDARDISÉS ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERME			



2. 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">Règlements relatifs aux offres faites par les initiés et aux offres publiques de rachat	<p>À appliquer, selon le cas – représentant inscrit et 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			



2. 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	VII. Études de marché, nouvelles et mises à jour pertinentes	<ul style="list-style-type: none"> • Modifications et mises à jour pertinentes concernant ce qui suit : <ul style="list-style-type: none"> ○ Normes du secteur ○ Lois applicables ○ Règlements applicables ○ Procédures, règles et pratiques exemplaires du courtier ○ Recherches sur les produits et les marchés ○ Enjeux nouveaux, tendances en matière financière, tendances économiques et incidence des événements mondiaux sur les marchés 	<ul style="list-style-type: none"> • Consulter les actualités et études financières et celles relatives aux marchés provenant de sources diverses, y compris : <ul style="list-style-type: none"> ○ les bulletins sectoriels ○ les sites Web ○ les journaux ○ les balados • Communiquer activement et régulièrement avec les experts internes pour se renseigner sur l'actualité des marchés et les tendances en matière financière • Consulter méthodiquement les études de marché et l'actualité des marchés pour déterminer les principaux points pertinents pour les clients • Évaluer l'incidence possible des événements touchant le marché et de tout changement dans ses propres responsabilités, les processus du courtier et les comptes des clients • Sur demande, faire le suivi auprès des clients pour discuter plus en détail de toute information sur les marchés ou les produits • Participer régulièrement à des activités de formation continue, à des programmes de formation, à des activités éducatives et à 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 des pratiques exemplaires et des connaissances avec d'autres représentants inscrits et représentants en placement traitant avec des clients institutionnels
OPTIONS			
CONTRATS À TERME STANDARDISÉS ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERME			



2. 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	VIII. 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 initiaux et continus associés à l'acquisition et à 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 ○ Parts de fiducies de revenu ○ Parts de fonds d'investissement à capital fixe ○ Actions privilégiées • 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 • 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 ○ Indice composé S&P/TSX de croissance 	<ul style="list-style-type: none"> • Participer à des activités de formation continue sur les titres de capitaux propres en consultant au besoin 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 • 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 • Déterminer si de nouvelles données sont pertinentes pour des clients particuliers et fournir des résumés succincts des documents pertinents • Expliquer clairement les titres de capitaux propres particuliers aux clients qui en font la demande • Se conformer à l'obligation de connaître le produit, le cas échéant • Se tenir au courant de la liste des titres de capitaux propres approuvés par le courtier aux fins de négociation • Au besoin, expliquer au client les principales caractéristiques des titres de capitaux propres, notamment leur structure et leurs risques, ainsi que les frais initiaux et continus qui y sont associés et leur incidence
OPTIONS			
CONTRATS À TERME STANDARDISÉS ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERME			



GLOBALEMENT	2. 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">○ 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• Valeur intrinsèque et ratio cours/bénéfice d'une action établis à l'aide du modèle d'actualisation des dividendes• Facteurs environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG)• 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	<p>À appliquer, selon le cas – représentant inscrit et représentant en placement (et fournir du soutien à cet égard au besoin)</p>
OPTIONS			
CONTRATS À TERME STANDARDISÉS ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERME			



2. 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 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 • 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 	<ul style="list-style-type: none"> • Participer à des activités de formation continue sur les produits à revenu fixe en consultant au besoin 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 • 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 • Déterminer si de nouvelles données sont pertinentes pour des clients particuliers et fournir des résumés succincts des documents pertinents • Expliquer clairement les produits à revenu fixe particuliers aux clients qui en font la demande • Se conformer à l'obligation de connaître le produit, le cas échéant • Se tenir au courant de la liste des produits à revenu fixe approuvés par le courtier aux fins de négociation • Au besoin, expliquer au client la structure, les caractéristiques et les risques du produit, ainsi que les frais initiaux et continus qui y sont associés et leur incidence
OPTIONS			
CONTRATS À TERME STANDARDISÉS ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERME			



GLOBALEMENT	2. 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">• Règles et règlements relatifs à la livraison et au règlement des obligations• 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	<p>À appliquer, selon le cas – représentant inscrit et représentant en placement (et fournir du soutien à cet égard au besoin)</p>
OPTIONS			
CONTRATS À TERME STANDARDISÉS ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERME			



2. 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	X. Caractéristiques des autres produits de placement et renseignements sur ceux-ci	<ul style="list-style-type: none"> • Caractéristiques de tous les autres types de produits de placement (produits non conventionnels, privés, 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) ○ Fonds négociés en bourse (FNB) ○ Contrats à terme standardisés ○ Options • Information à fournir sur les produits et risques liés à ceux-ci • Marchés des dérivés et instruments dérivés intégrés au sein du marché des valeurs mobilières • 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 	<ul style="list-style-type: none"> • Participer à des activités de formation continue sur les autres produits de placement en consultant au besoin 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 • 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 • Déterminer si de nouvelles données sont pertinentes pour des clients particuliers et fournir des résumés succincts des documents pertinents • Expliquer clairement les autres types de produits de placement (produits non conventionnels, privés, émergents et autres) aux clients qui en font la demande • Se conformer à l’obligation de connaître le produit, le cas échéant • Se tenir au courant de la liste des autres produits de placement approuvés par le courtier aux fins de négociation • Au besoin, expliquer au client la structure, les caractéristiques et les risques du produit de placement, ainsi que les frais initiaux et continus qui y sont associés et leur incidence
OPTIONS			
CONTRATS À TERME STANDARDISÉS ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERME			



2. 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	XI. Aperçu des contrats d'options et de dérivés analogues	<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) <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'une juste valeur ○ Évaluation de l'exposition aux risques ○ Livraison du sous-jacent et 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 de négociation
OPTIONS			
CONTRATS À TERME STANDARDISÉS ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERME			



2. 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	XII. Caractéristiques des contrats d'options et de dérivés analogues, et renseignements sur ces contrats	<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 ▪ Rapports d'exception • Pratiques de négociation interdites en ce qui concerne les dérivés, notamment les suivantes : 	<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 conformer à l'obligation de connaître le produit, le cas échéant • Se tenir au courant de la liste des options et des dérivés analogues approuvés par le courtier aux fins de négociation • Au besoin, expliquer au client la structure, les caractéristiques et les risques des options et des dérivés
OPTIONS			
CONTRATS À TERME STANDARDISÉS ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERME			



2. 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> <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 ○ Pertes cumulatives dépassant les limites de risque ● Marges obligatoires dans le cas de stratégies visant des options et 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 à remettre au client qui négocie des options ou des dérivés analogues <ul style="list-style-type: none"> ○ Relevés de compte mensuels ○ Avis d'exécution ● Types de contrats d'options ou de dérivés analogues : <ul style="list-style-type: none"> ○ Options d'achat et options de vente ○ Options américaines ○ Options européennes ○ Options sur actions ○ Options autres que sur actions (p. ex. options sur devises, sur obligations, sur indices et sur contrats à terme) 	<p>À appliquer, selon le cas – représentant inscrit et représentant en placement (et fournir du soutien à cet égard au besoin)</p> <p>analogues, ainsi que les frais initiaux et continus qui y sont associés et leur incidence</p>
TITRES			
OPTIONS			
CONTRATS À TERME STANDARDISÉS ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERME			



2. 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)
GLOBALEMENT		<ul style="list-style-type: none"> ○ 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 ▪ Calcul de l'effet de levier associé aux options ○ Incidence fiscale des options ou des dérivés analogues pour : <ul style="list-style-type: none"> ▪ Les négociateurs professionnels 	
TITRES			
OPTIONS			
CONTRATS À TERME STANDARDISÉS ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERME			



2. 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">▪ Les 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• 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	<p>À appliquer, selon le cas – représentant inscrit et 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



2. 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	XIII. 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, notamment : <ul style="list-style-type: none"> ○ Corporation canadienne de compensation de produits dérivés (CDCC) ○ ICE Clear Canada ○ Options Clearing Corporation (É.-U.) ○ Exigences concernant le dépôt et la compensation • Procédures de Services de dépôt et de compensation CDS Inc. (CDS) pour la livraison du sous-jacent 	<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 de négociation
OPTIONS			
CONTRATS À TERME STANDARDISÉS ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERME			



2. 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"> • Contrats de dérivés de gré à gré (hors cote), notamment : <ul style="list-style-type: none"> ○ Cadre et documents standardisés de l’ISDA ○ Liquidation des positions existantes ○ Détermination de la valeur ○ Détermination d’une juste valeur ○ Évaluation de l’exposition aux risques ○ Exposition aux risques associées à la livraison du sous-jacent et au règlement en espèces 	<p>À appliquer, selon le cas – représentant inscrit et 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			



2. 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	XIV. Caractéristiques des contrats à terme standardisés et des dérivés analogues, et renseignements sur ces contrats	<ul style="list-style-type: none"> • Caractéristiques des contrats à terme standardisés et de 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’options sur contrats à terme ou de dérivés analogues <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 ▪ Opérations effectuées au-delà des limites de marge ou de crédit 	<ul style="list-style-type: none"> • Déterminer les exigences applicables à l’achat, 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 le lien entre les contrats à terme standardisés et 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 applicables aux contrats à terme standardisés et 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 conformer à l’obligation de connaître le produit, le cas échéant • Se tenir au courant de la liste des contrats à terme standardisés et des dérivés analogues approuvés par le courtier aux fins de négociation • Au besoin, expliquer au client la structure, les caractéristiques et les risques des contrats à terme standardisés et des dérivés analogues, ainsi que les frais initiaux et continus qui y sont associés et leur incidence
OPTIONS			
CONTRATS À TERME STANDARDISÉS ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERME			



GLOBALEMENT	2. 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>	<p>À appliquer, selon le cas – représentant inscrit et représentant en placement (et fournir du soutien à cet égard au besoin)</p>
OPTIONS		<ul style="list-style-type: none">▪ 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▪ Avis d'exécution▪ État des achats et ventes effectués dans le cadre d'opérations de liquidation	
CONTRATS À TERME STANDARDISÉS ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERME			



2. 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 et représentant en placement (et fournir du soutien à cet égard au besoin)</p>
TITRES		<ul style="list-style-type: none">○ 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, dont les suivants :<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 dérivés analogues et celle qui s'applique aux titres▪ Système de marge fondé sur les risques▪ Formes de marge acceptables	
OPTIONS			
CONTRATS À TERME STANDARDISÉS ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERME			



2. 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">▪ Marge exigée par la bourse▪ Marge appliquée par le courtier▪ Marge applicable aux opérations de couverture▪ Marge applicable à la spéculation sur séance▪ Variations de la marge○ 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• 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○ 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	<p>À appliquer, selon le cas – représentant inscrit et 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



2. 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">▪ Relation changeante entre les deux volets de la stratégie par rapport aux données historiques<ul style="list-style-type: none">○ Stratégies axées sur la volatilité• Comprendre tous les contrats à terme standardisés et dérivés analogues 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	<p>À appliquer, selon le cas – représentant inscrit et représentant en placement (et fournir du soutien à cet égard au besoin)</p>

CONTRATS À TERME
STANDARDISÉS ET OPTIONS
SUR CONTRATS À TERME



3. Exécution des opérations et intégrité des marchés		
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. 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○ Opérations en avance sur le marché○ Accès électronique direct et accords d'acheminement○ 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○ Opérations de contrepartiste• Processus de saisie des ordres, de règlement des opérations et de livraison• Processus de correction des ordres erronés et de modification des ordres• Procédures de règlement des opérations – toutes les opérations• Types de comptes• Façon dont le courtier gère les opérations• Divers pupitres de négociation• Types de négociation algorithmique	<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• Communiquer l'incidence sur le marché de toute opération proposée ou demandée• Vérifier tous les détails pertinents relatifs à une opération afin de s'assurer qu'ils sont bien indiqués dans l'ordre saisi• Saisir tous les ordres au moment indiqué et conformément aux instructions du client• Se tenir à la disposition des clients 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• Veiller à ce que tous les renseignements sur les opérations des clients demeurent confidentiels



3. 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 et 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• Exigences réglementaires applicables, notamment en ce qui concerne les aspects suivants :<ul style="list-style-type: none">○ Délits d'initié et violations possibles○ Marche à suivre pour déceler toute opération douteuse et la transmettre aux échelons supérieurs○ 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 assumant ses responsabilités en matière de protection des marchés• Faire part de toute préoccupation au surveillant et au membre du personnel de la conformité compétents concernant des pratiques suspectes, manipulatoires 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 suspectes et les recommandations qui témoignent de demandes irrégulières, les raisons pour lesquelles elles sont considérées comme telles, et toute mesure prise en conséquence