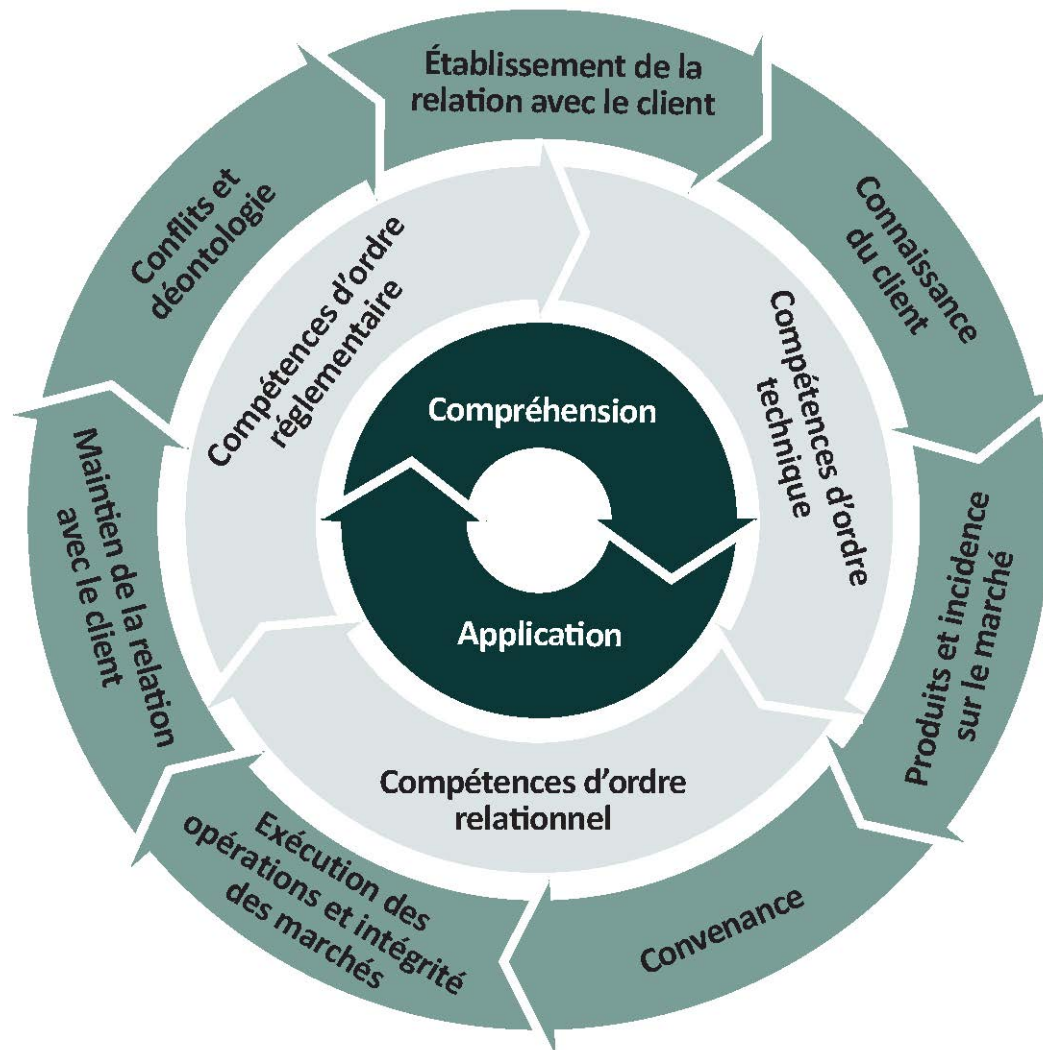


PROFIL DE COMPÉTENCES DU REPRÉSENTANT INSCRIT ET DU REPRÉSENTANT EN PLACEMENT TRAITANT AVEC DES CLIENTS DE DÉTAIL

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

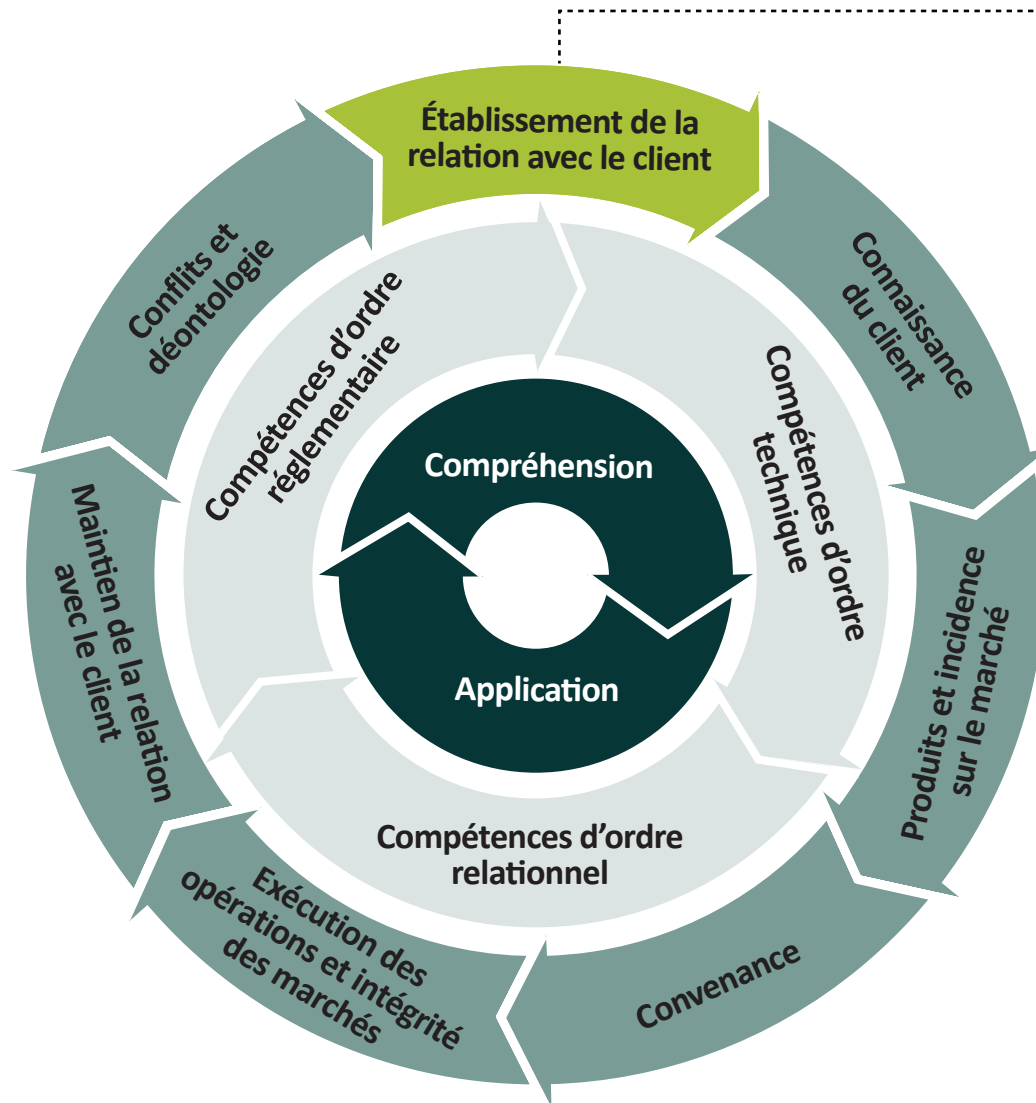
Vous trouverez à [l'annexe 11](#) le document de référence sur le profil de compétences du RI/RP traitant avec des clients de détail.



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

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

Vous trouverez à l'annexe 11 le document de référence sur le profil de compétences du RI/RP traitant avec des clients de détail.



1. Établissement de la relation avec le client

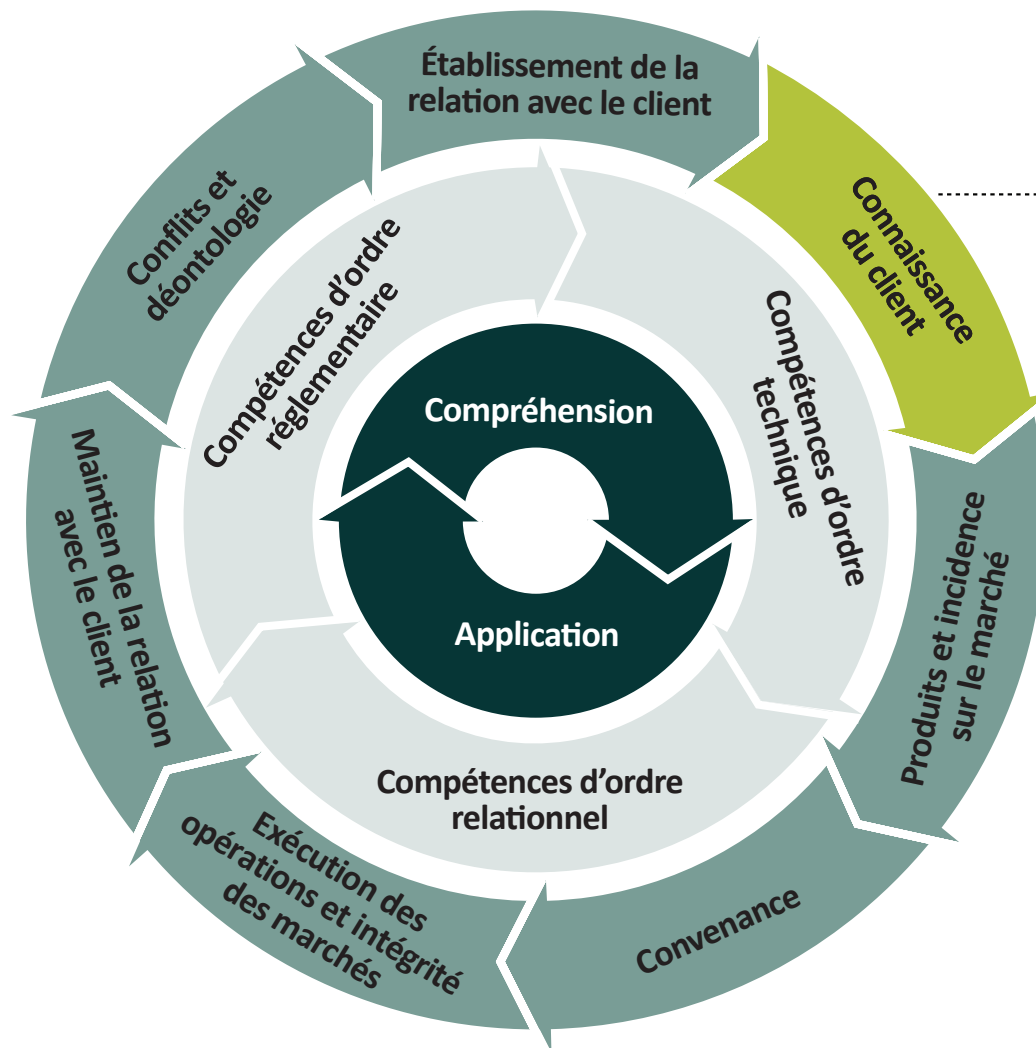
Comprendre et mettre en application les éléments suivants, selon le cas :

- I. Aperçu du cadre réglementaire général
- II. Relation avec des clients potentiels
- III. Étendue des relations avec les clients
- IV. Documents et information réglementaire à remettre au client

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

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

Vous trouverez à l'annexe 11 le document de référence sur le profil de compétences du RI/RP traitant avec des clients de détail.



2. Connaissance du client

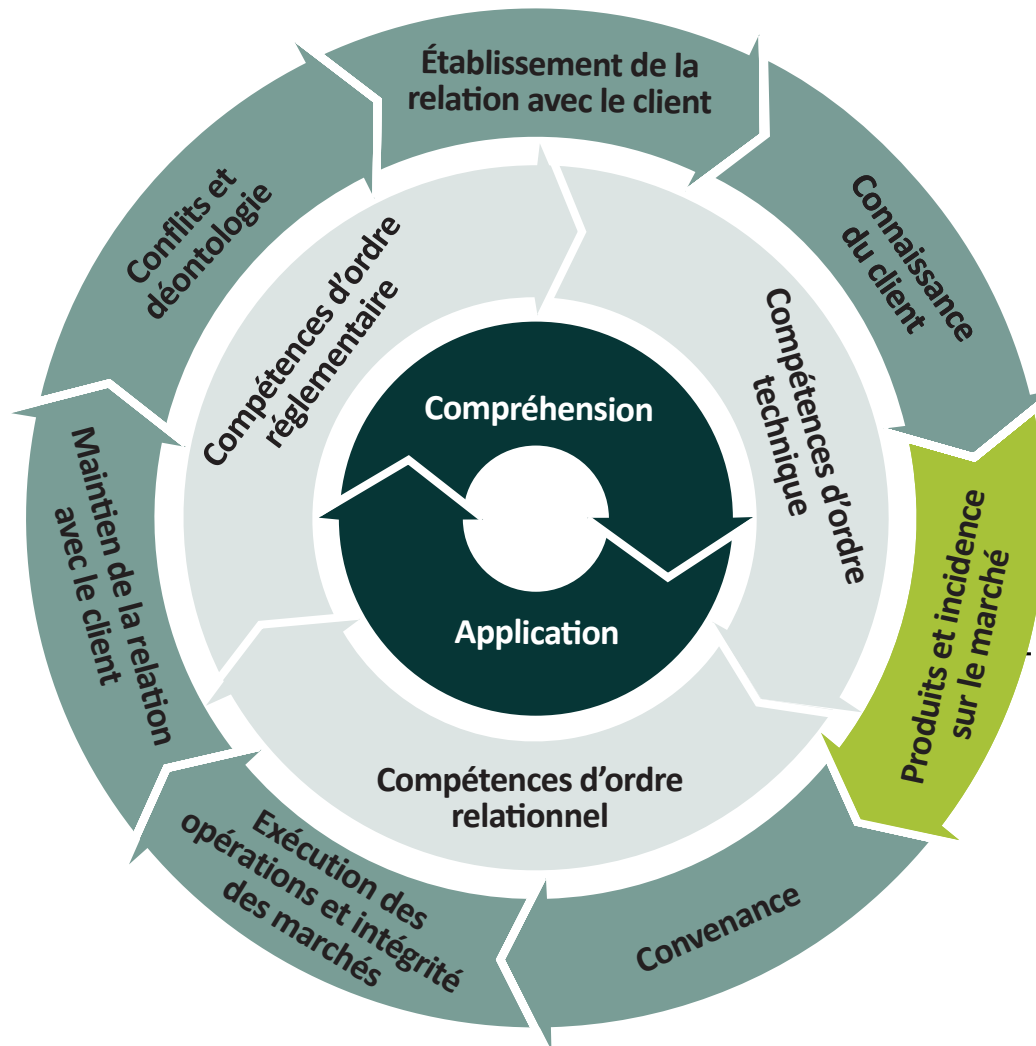
Comprendre et mettre en application les éléments suivants, selon le cas :

- I. Collecte des renseignements requis
- II. Analyse et évaluation des renseignements liés à la connaissance du client
- III. Utilisation des renseignements liés à la connaissance du client pour établir des objectifs financiers

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

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

Vous trouverez à l'annexe 11 le document de référence sur le profil de compétences du RI/RP traitant avec des clients de détail.



3. Produits et incidence sur le marché

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

GLOBALEMENT

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

TITRES

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

OPTIONS

- X. Aperçu des contrats d'options et de dérivés analogues
- XI. Caractéristiques des contrats d'options et de dérivés analogues, et renseignements sur ceux-ci

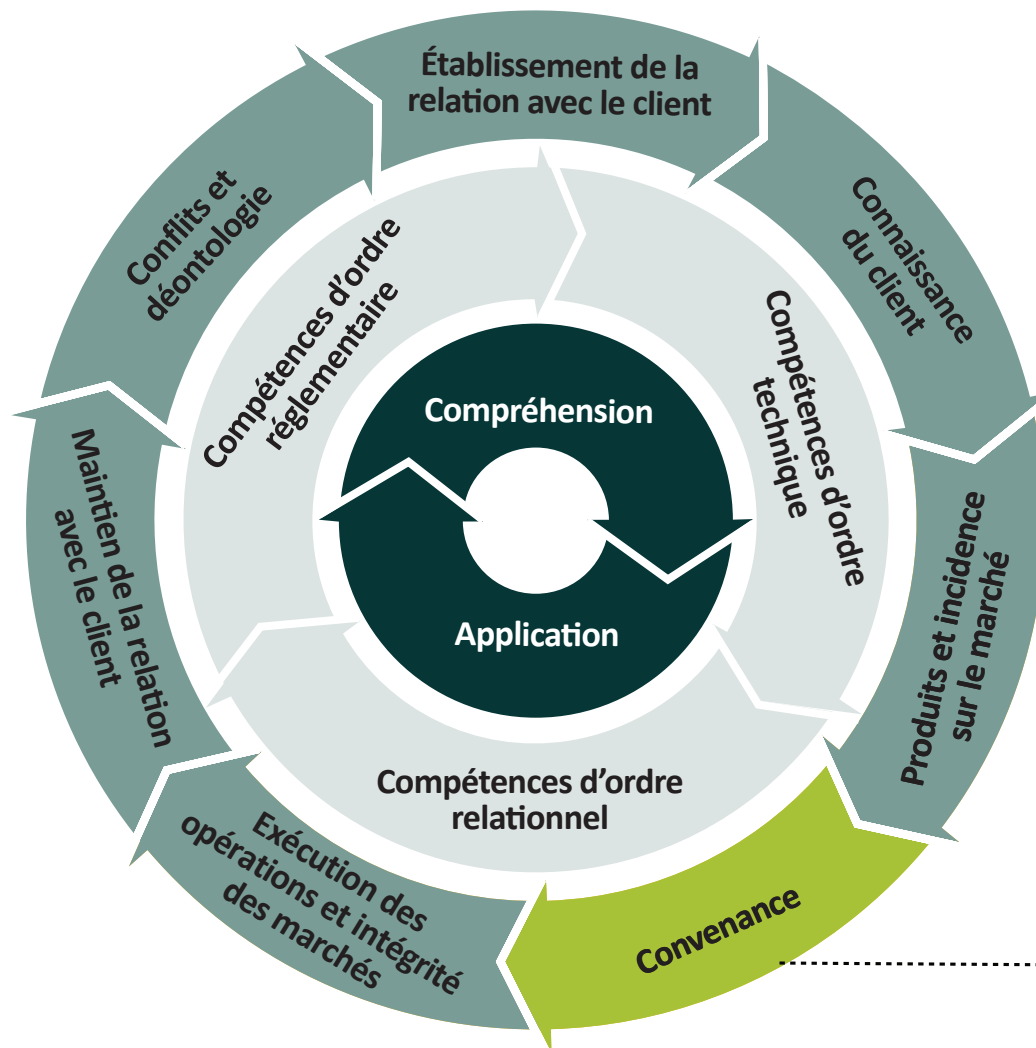
CONTRATS À TERME STANDARDISÉS ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERME

- XII. Aperçu des contrats à terme standardisés et des contrats de dérivés analogues
- XIII. Caractéristiques des contrats à terme standardisés et des contrats de dérivés analogues, et renseignements sur ceux-ci

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

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

Vous trouverez à l'annexe 11 le document de référence sur le profil de compétences du RI/RP traitant avec des clients de détail.



4. Convenance

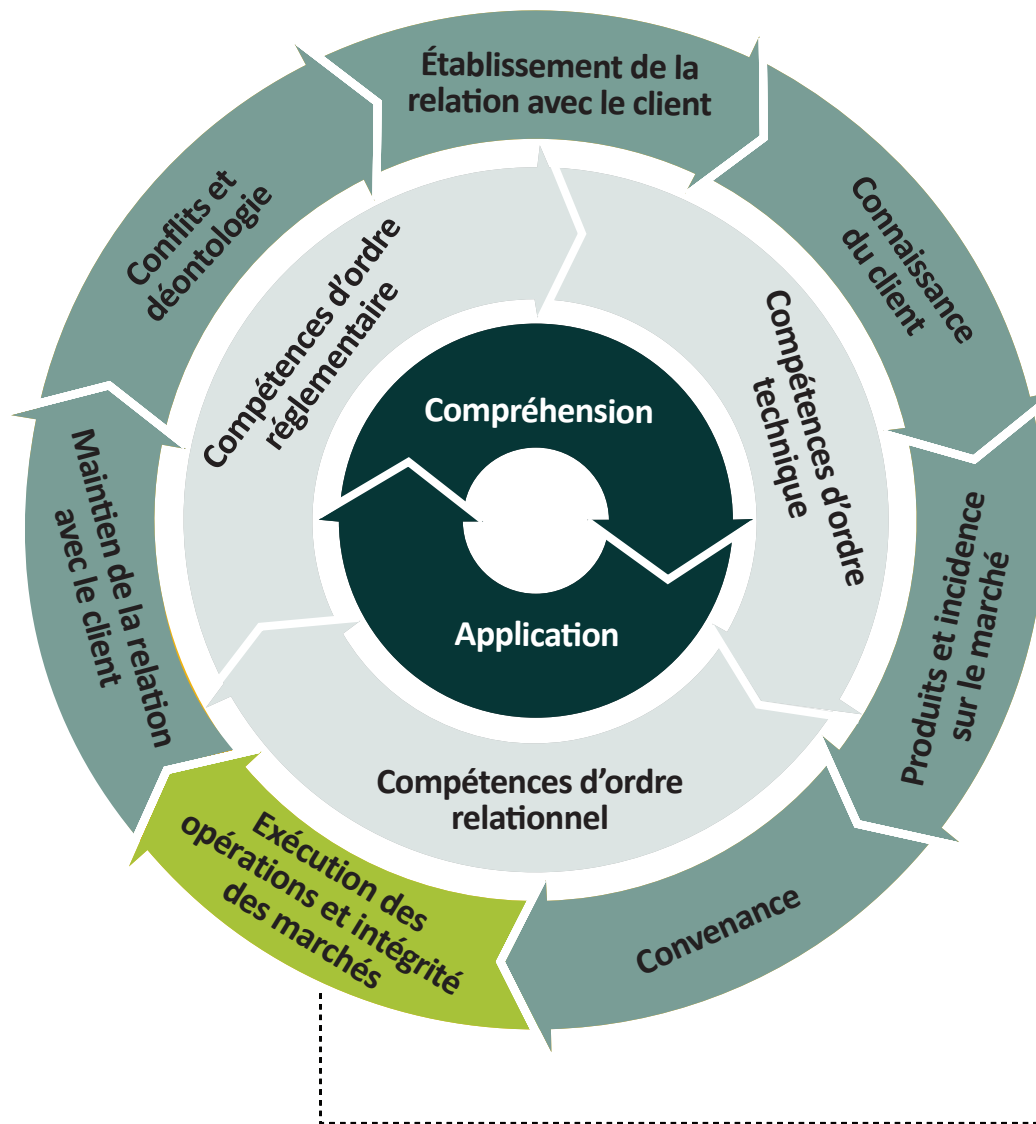
Comprendre et mettre en application les éléments suivants, selon le cas :

- 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

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

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

Vous trouverez à l'annexe 11 le document de référence sur le profil de compétences du RI/RP traitant avec des clients de détail.



5. Exécution des opérations et intégrité des marchés

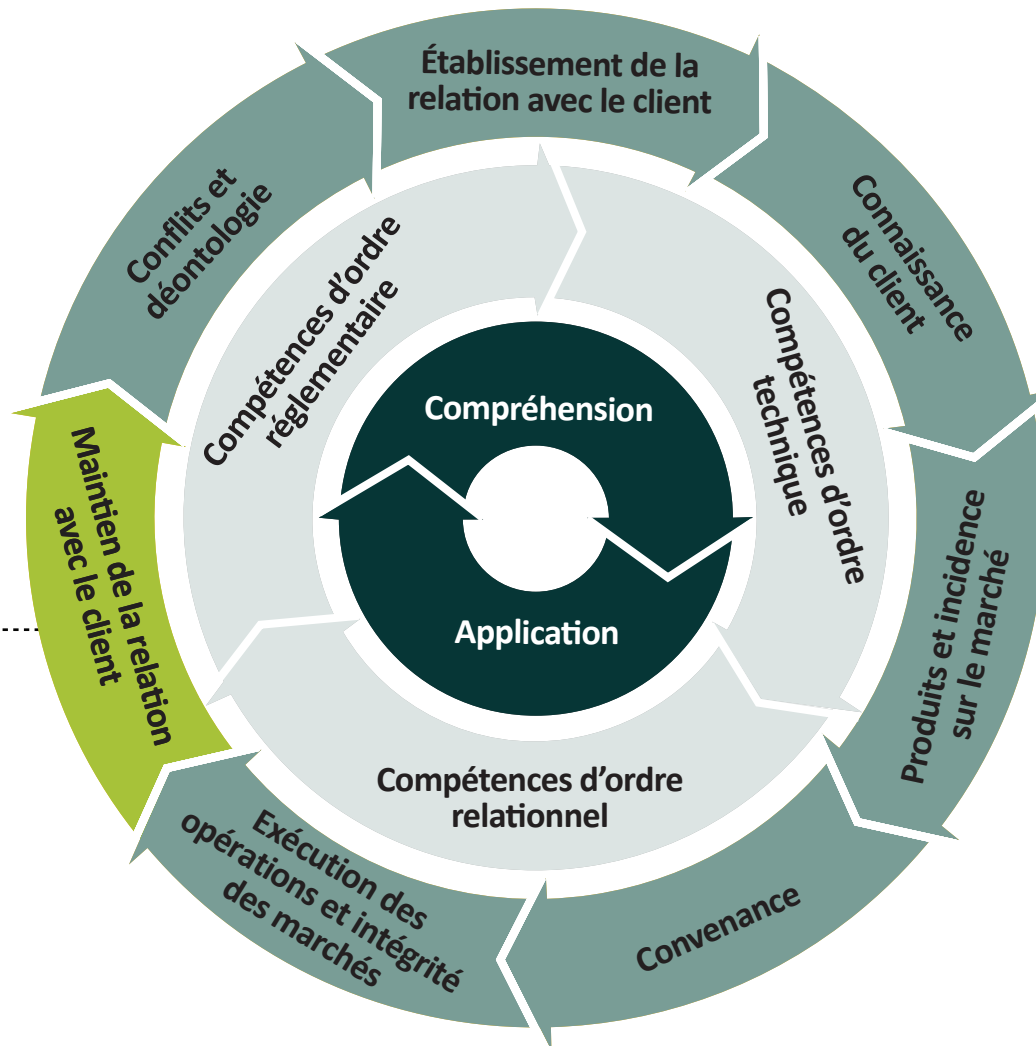
Comprendre et mettre en application les éléments suivants, selon le cas :

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

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

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

Vous trouverez à l'annexe 11 le document de référence sur le profil de compétences du RI/RP traitant avec des clients de détail.



6. Maintien de la relation avec le client

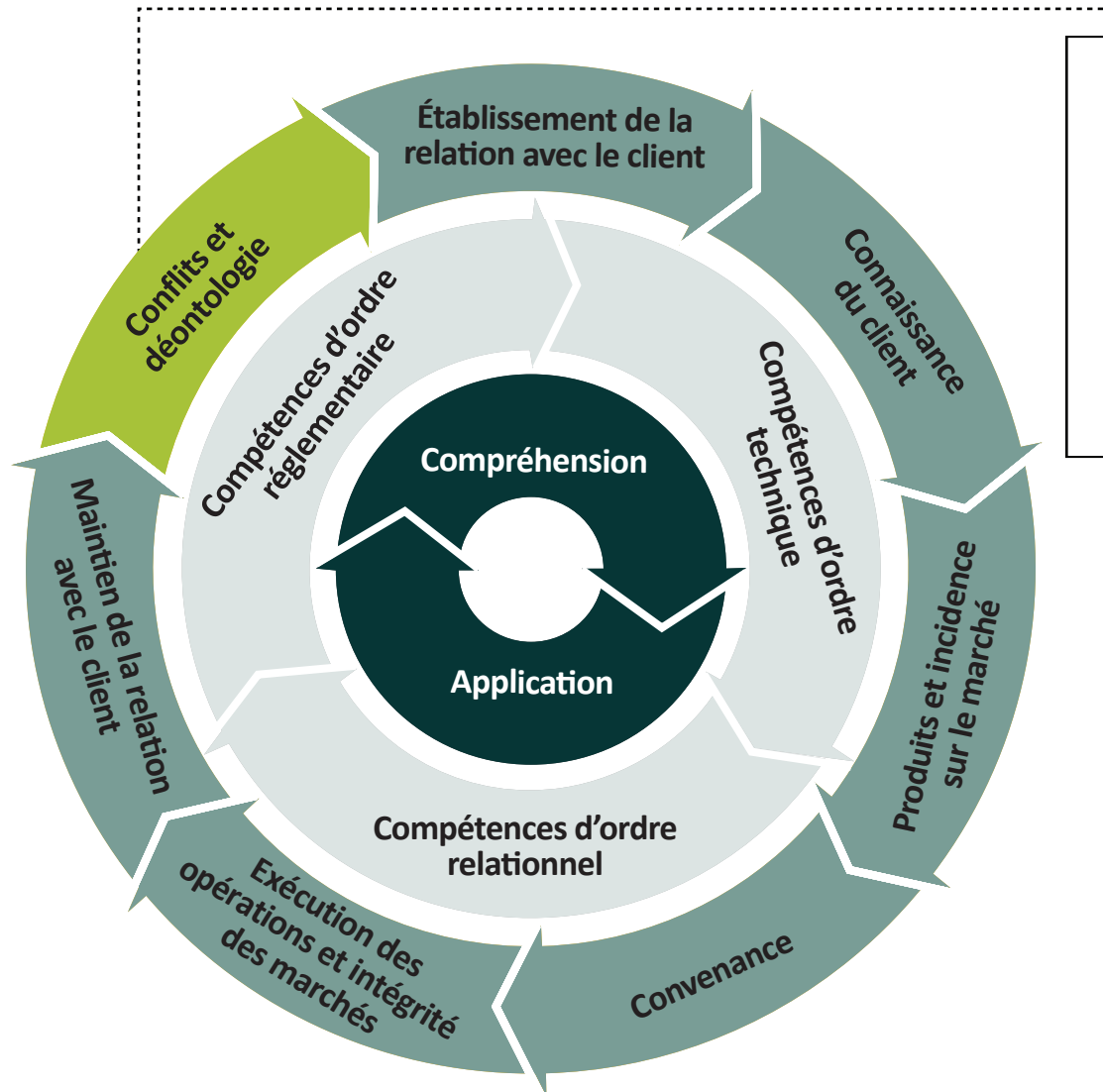
Comprendre et mettre en application les éléments suivants, selon le cas :

- 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

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

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

Vous trouverez à l'annexe 11 le document de référence sur le profil de compétences du RI/RP traitant avec des clients de détail.



7. Conflits et déontologie

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