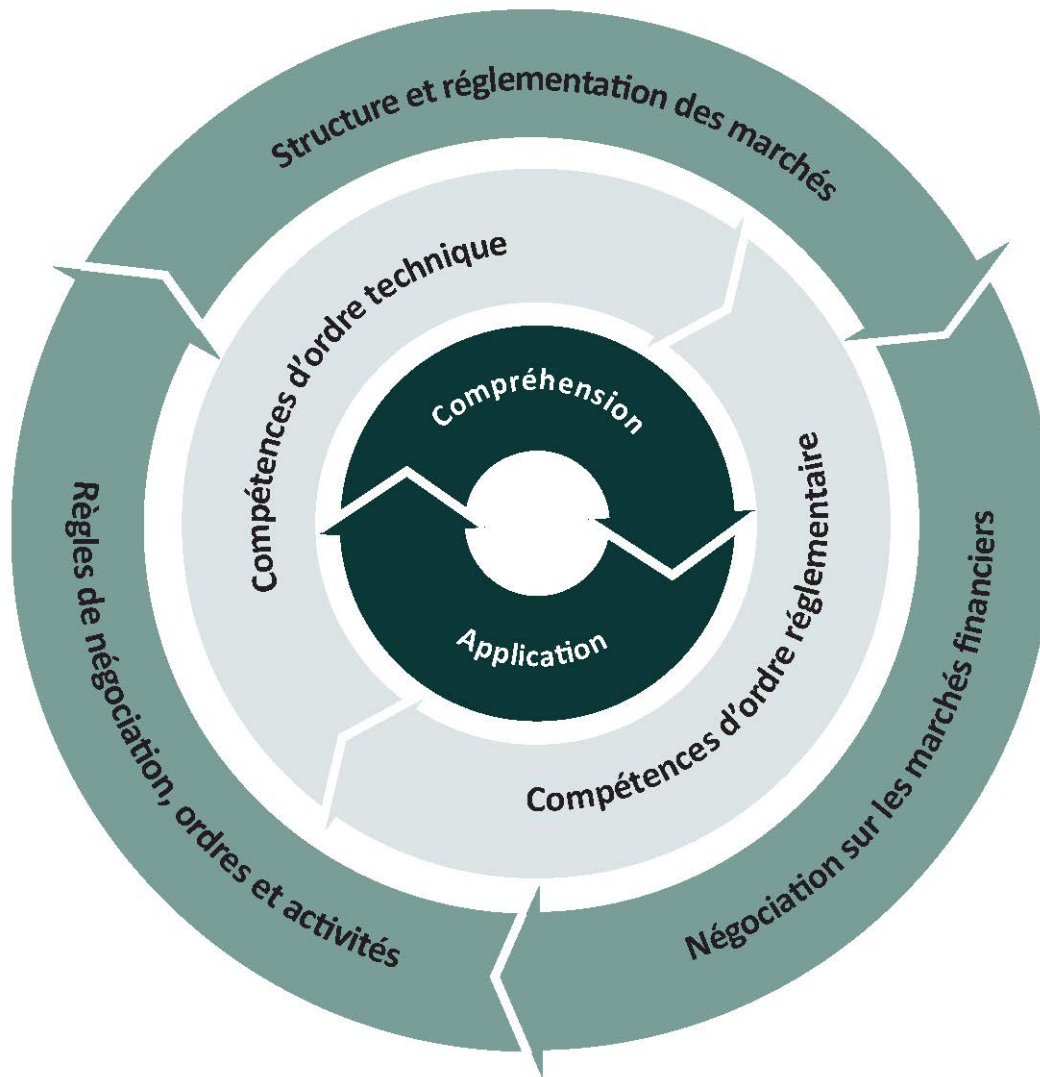


## PROFIL DE COMPÉTENCES DU NÉGOCIATEUR

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

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



## PROFIL DE COMPÉTENCES DU NÉGOCIATEUR

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

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



### 1. Structure et réglementation des marchés

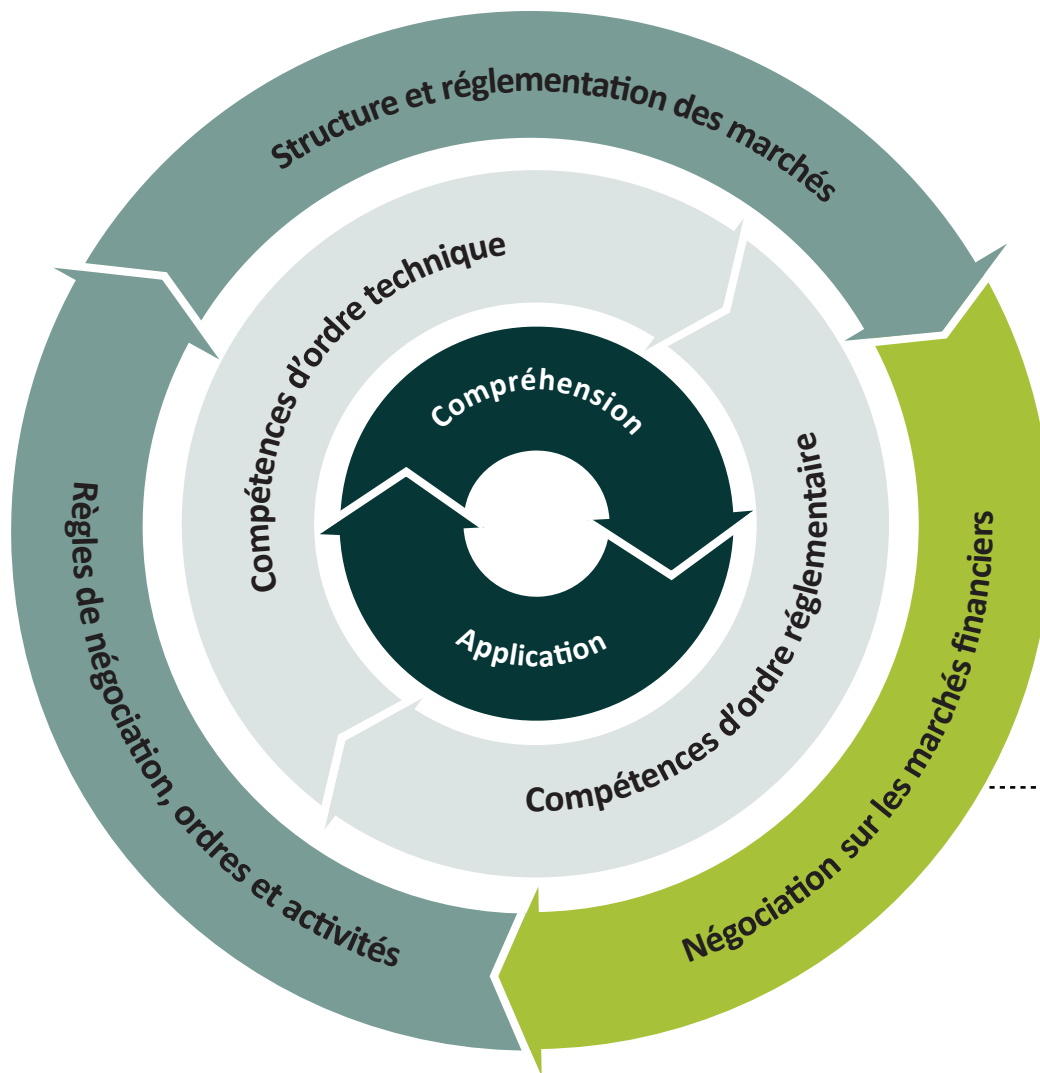
Comprendre et mettre en application les éléments suivants, selon le cas :

- I. Rôle des organismes de réglementation des valeurs mobilières et des dérivés, OAR et lois applicables
- II. Marchés
- III. Bourses
- IV. Systèmes de négociation parallèles (SNP)
- V. Structures et fonctions de compensation et de règlement

## PROFIL DE COMPÉTENCES DU NÉGOCIATEUR

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

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



### 2. Négociation sur les marchés financiers

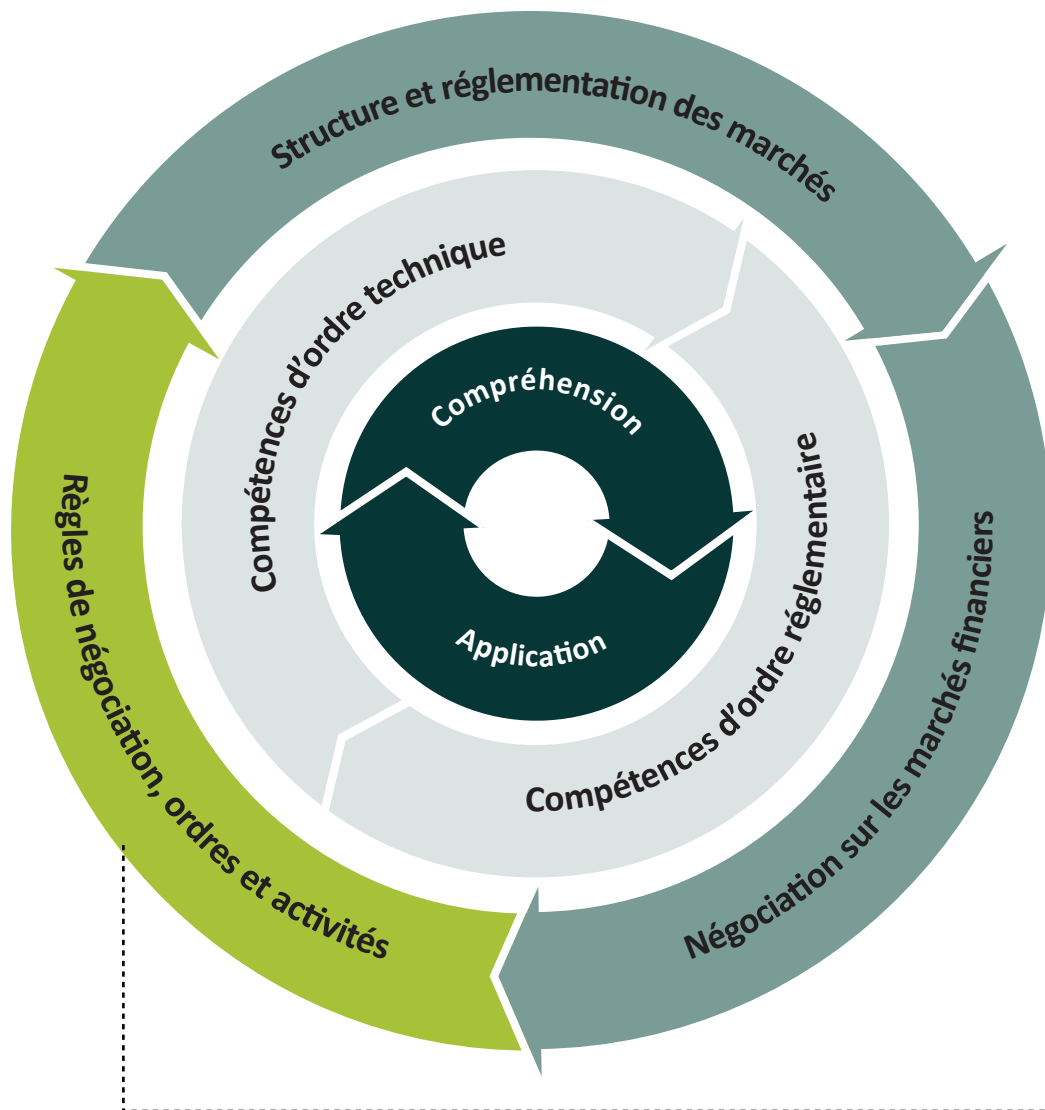
Comprendre et mettre en application les éléments suivants, selon le cas :

- I. Formation de capital et négociation sur le marché
- II. Fonction, surveillance et conformité relatives à un pupitre de négociation
- III. Rôle des négociateurs
- IV. Exécution des opérations
- V. Caractéristiques des ordres et des produits
- VI. Déontologie, conflits d'intérêts et confidentialité

## PROFIL DE COMPÉTENCES DU NÉGOCIATEUR

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

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



### 3. Règles de négociation, ordres et activités

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

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