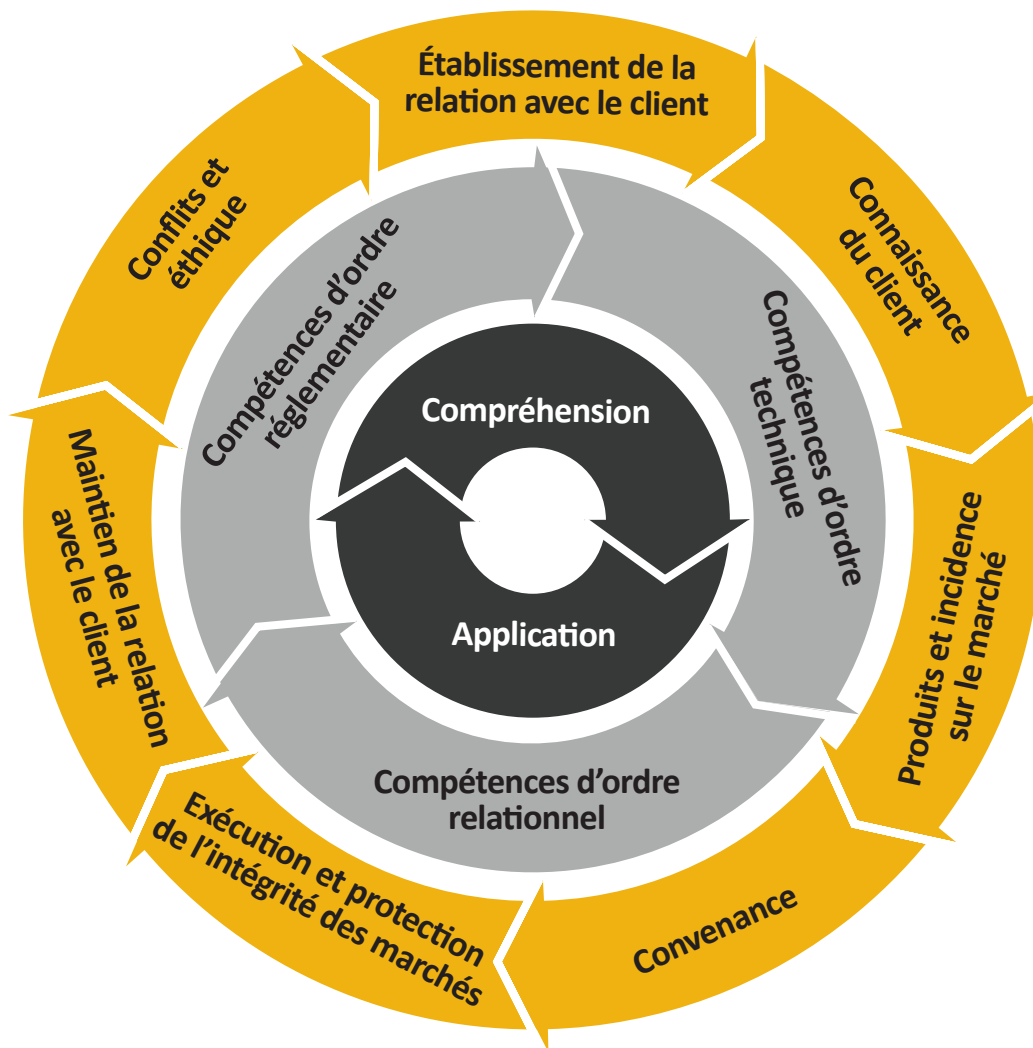


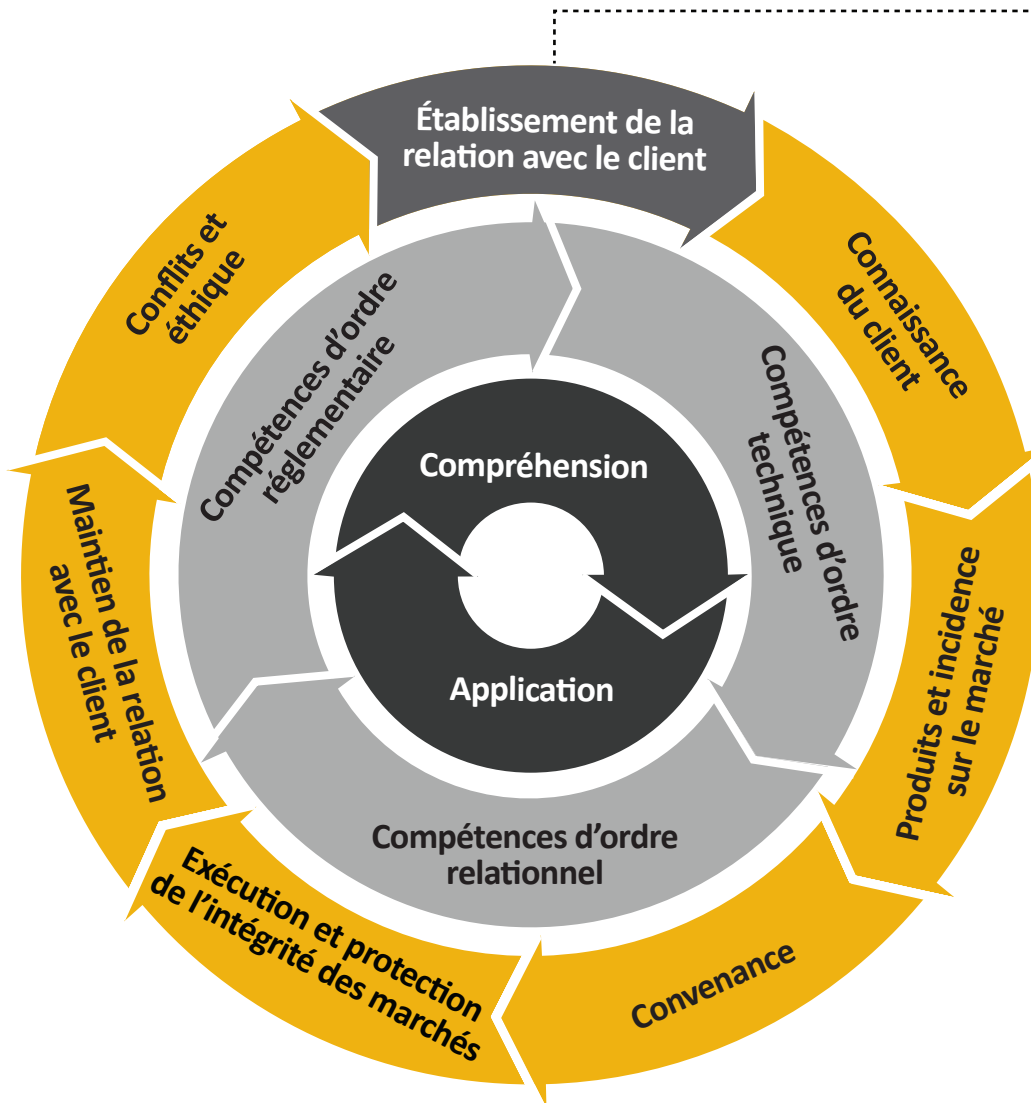
COMPÉTENCES REQUISES DES REPRÉSENTANTS INSCRITS ET DES REPRÉSENTANTS EN PLACEMENT TRAITANT AVEC DES CLIENTS DE DÉTAIL

Voici, sur le plan réglementaire, le profil de compétences d'un représentant inscrit (RI) hautement compétent qui traite avec des clients de détail. 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. Veuillez vous reporter à l'annexe 2 pour consulter le document de référence sur le profil de compétences des RI/RP traitant avec des clients de détail.



COMPÉTENCES REQUISES DES REPRÉSENTANTS INSCRITS ET DES REPRÉSENTANTS EN PLACEMENT TRAITANT AVEC DES CLIENTS DE DÉTAIL

Voici, sur le plan réglementaire, le profil de compétences d'un représentant inscrit (RI) hautement compétent qui traite avec des clients de détail. 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.

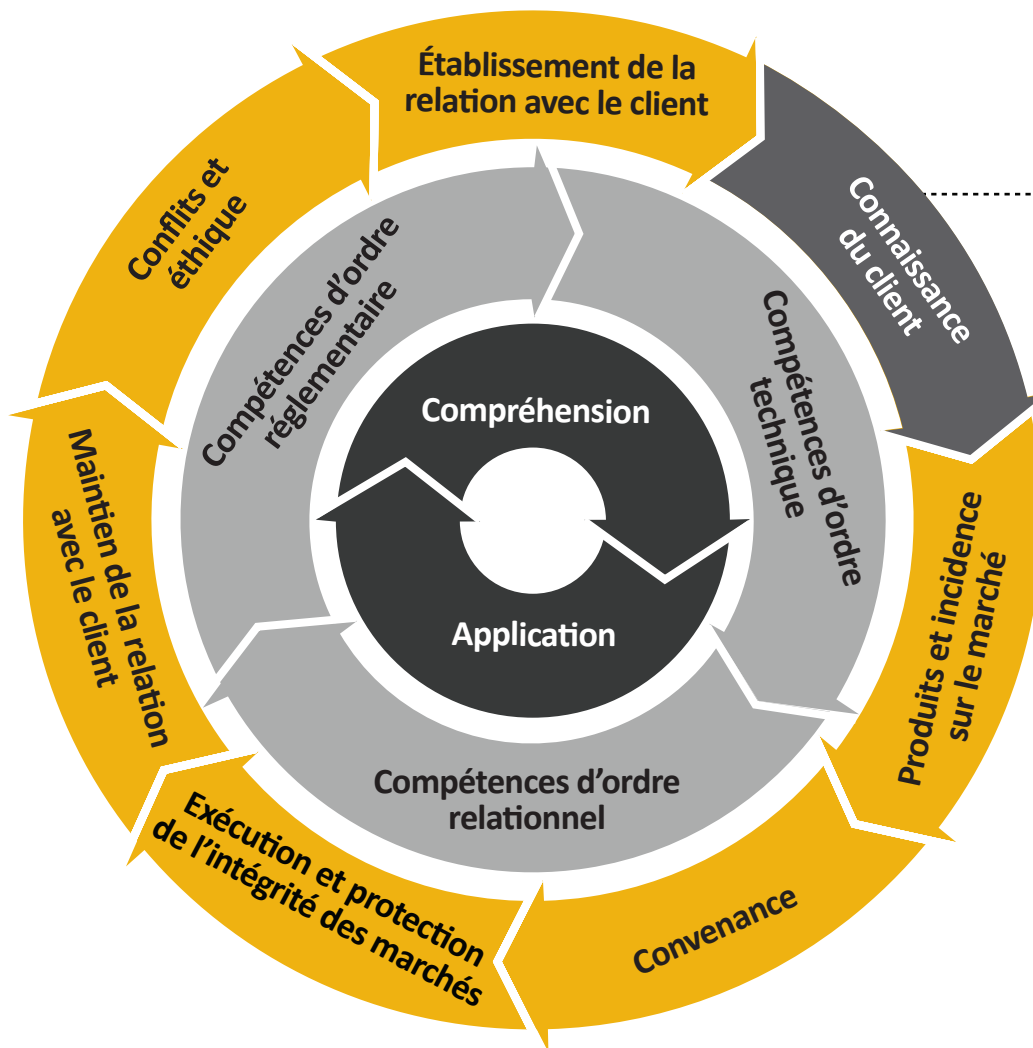


Compétences d'ordre relationnel : Établir la relation avec le client

1. Déterminer, expliquer, appliquer, analyser, évaluer et respecter les exigences réglementaires applicables ainsi que les politiques et procédures applicables de la société dans le cadre de ce qui suit :
 - I. Établir une clientèle
 - II. Rencontrer des clients potentiels
 - III. Définir l'étendue de la relation avec le client
 - IV. Transmettre les documents et l'information réglementaires au client

COMPÉTENCES REQUISES DES REPRÉSENTANTS INSCRITS ET DES REPRÉSENTANTS EN PLACEMENT TRAITANT AVEC DES CLIENTS DE DÉTAIL

Voici, sur le plan réglementaire, le profil de compétences d'un représentant inscrit (RI) hautement compétent qui traite avec des clients de détail. 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.



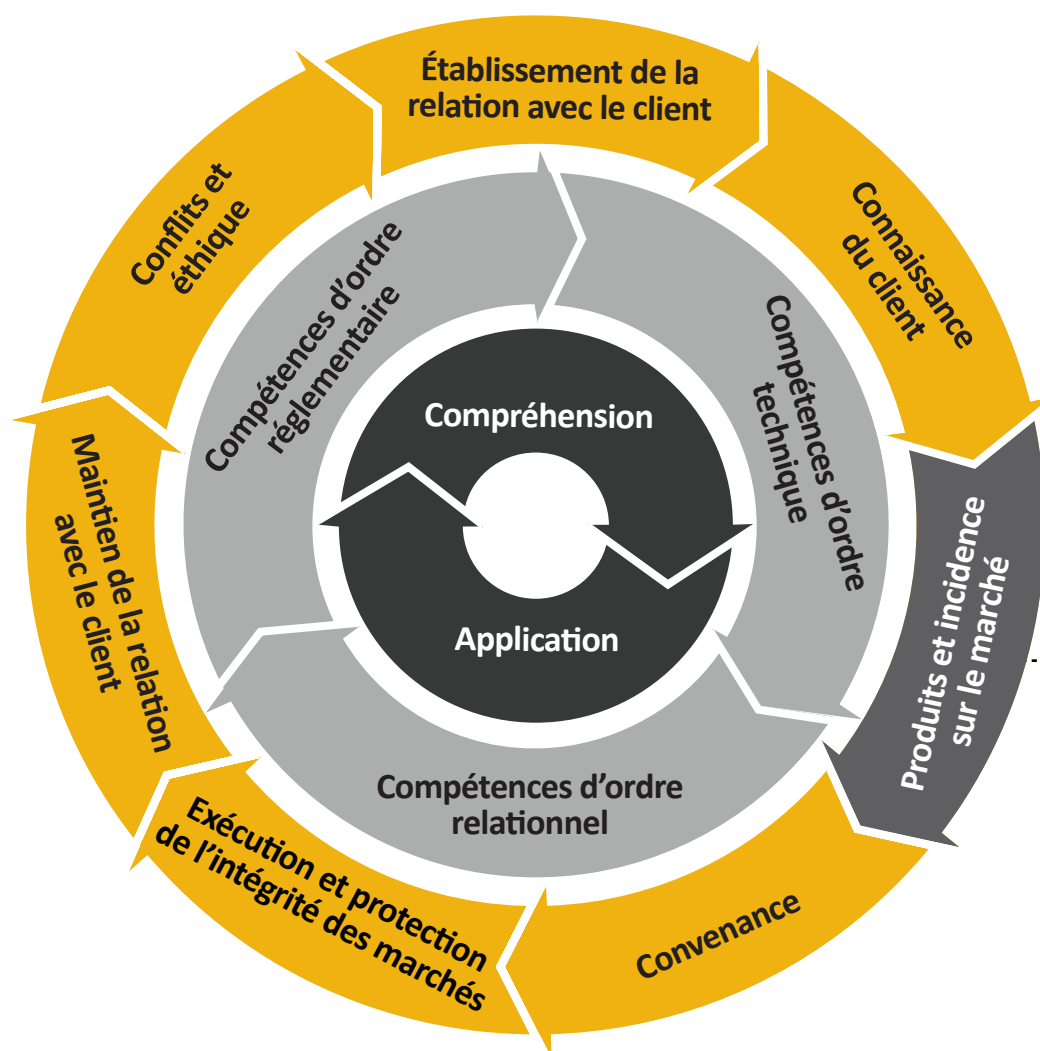
Compétences d'ordre réglementaire : Connaissance du client

2. S'acquitter de l'obligation de connaissance du client :

- I. Déterminer et expliquer les renseignements qui doivent être recueillis
- II. Analyser et évaluer les renseignements qui se rapportent au client
- III. Utiliser les renseignements obtenus sur le client pour aider celui-ci à établir des objectifs financiers réalistes

COMPÉTENCES REQUISES DES REPRÉSENTANTS INSCRITS ET DES REPRÉSENTANTS EN PLACEMENT TRAITANT AVEC DES CLIENTS DE DÉTAIL

Voici, sur le plan réglementaire, le profil de compétences d'un représentant inscrit (RI) hautement compétent qui traite avec des clients de détail. 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.



Compétences d'ordre technique : Produits et incidence sur le marché

3. Déterminer, appliquer et analyser ce qui suit au moment d'évaluer les possibilités de placement :

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

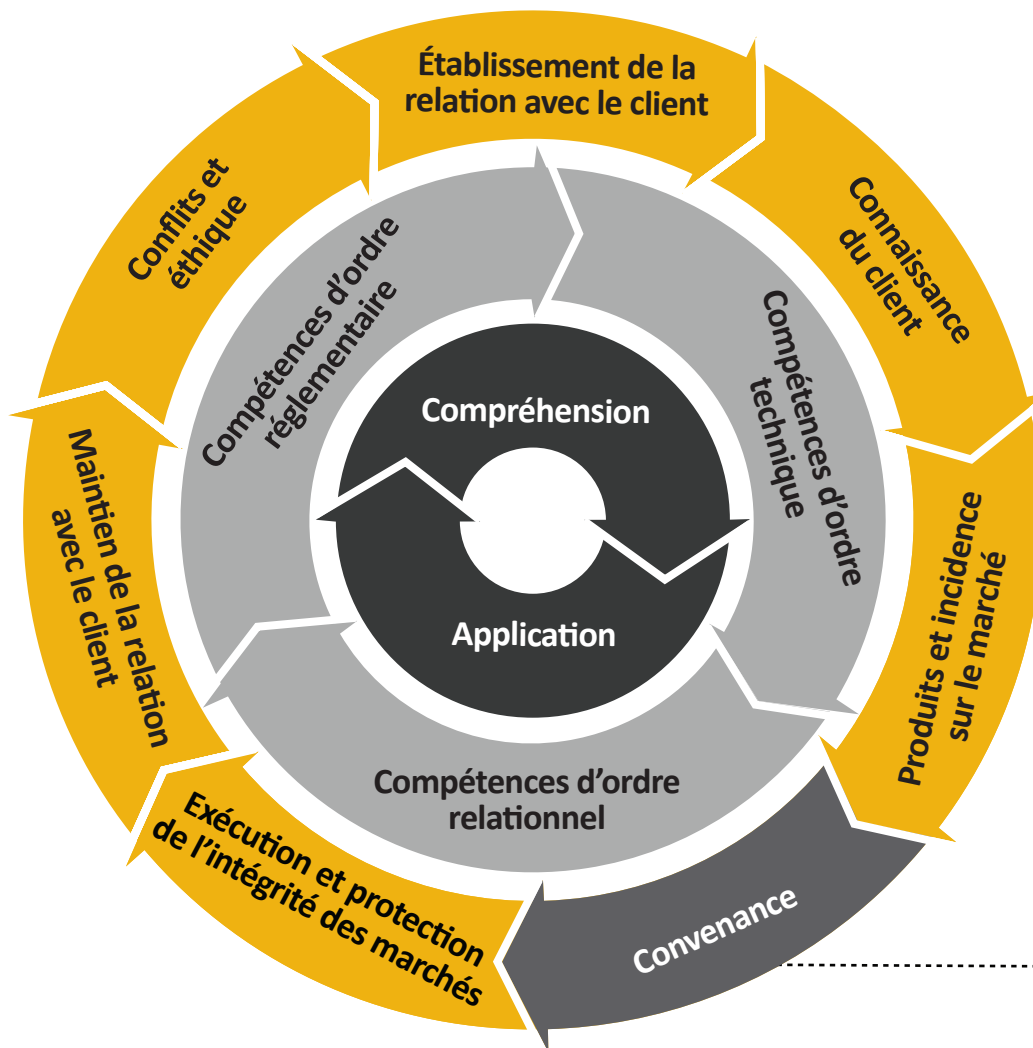
- X. Caractéristiques des options et renseignements sur celles-ci

CONTRATS À TERME STANDARDISÉS ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERME

- XI. Caractéristiques des contrats à terme standardisés et des options sur contrats à terme, et renseignements sur ceux-ci

COMPÉTENCES REQUISES DES REPRÉSENTANTS INSCRITS ET DES REPRÉSENTANTS EN PLACEMENT TRAITANT AVEC DES CLIENTS DE DÉTAIL

Voici, sur le plan réglementaire, le profil de compétences d'un représentant inscrit (RI) hautement compétent qui traite avec des clients de détail. 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.



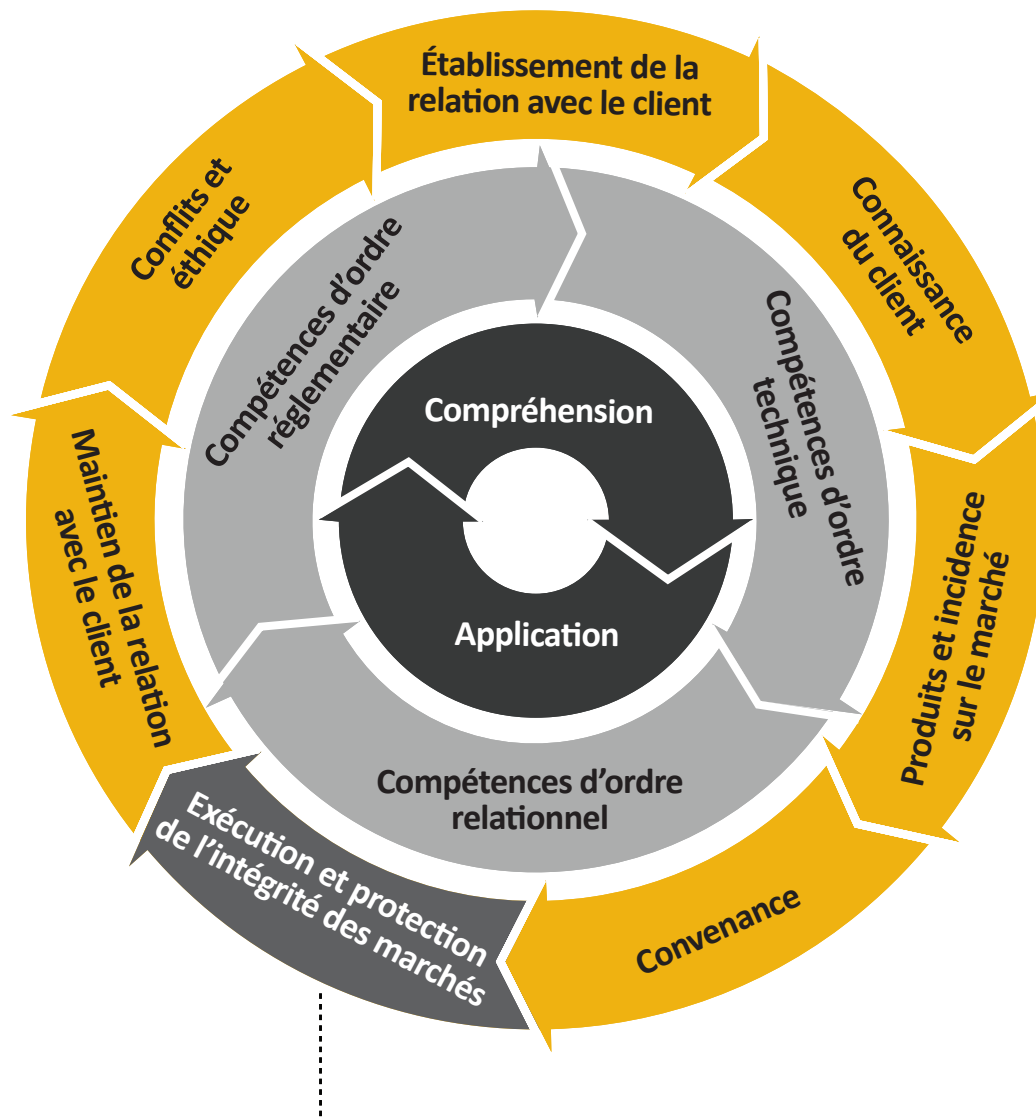
Compétences d'ordre réglementaire : Convenance

4. S'acquitter de l'obligation d'évaluation de la convenance :

- I. Déterminer, analyser et évaluer chaque produit recommandé
- II. Formuler des recommandations de placement détaillées
- III. Expliquer et montrer en quoi un ordre ou une recommandation cadre avec les facteurs qui sont propres au client, par exemple : ses objectifs, son horizon de placement, sa tolérance au risque, sa capacité de prendre des risques, ses connaissances en matière de placement, sa situation financière, son portefeuille de placements et le niveau de risque associé à celui-ci
- IV. Suivre les placements du client de façon régulière

COMPÉTENCES REQUISES DES REPRÉSENTANTS INSCRITS ET DES REPRÉSENTANTS EN PLACEMENT TRAITANT AVEC DES CLIENTS DE DÉTAIL

Voici, sur le plan réglementaire, le profil de compétences d'un représentant inscrit (RI) hautement compétent qui traite avec des clients de détail. 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.



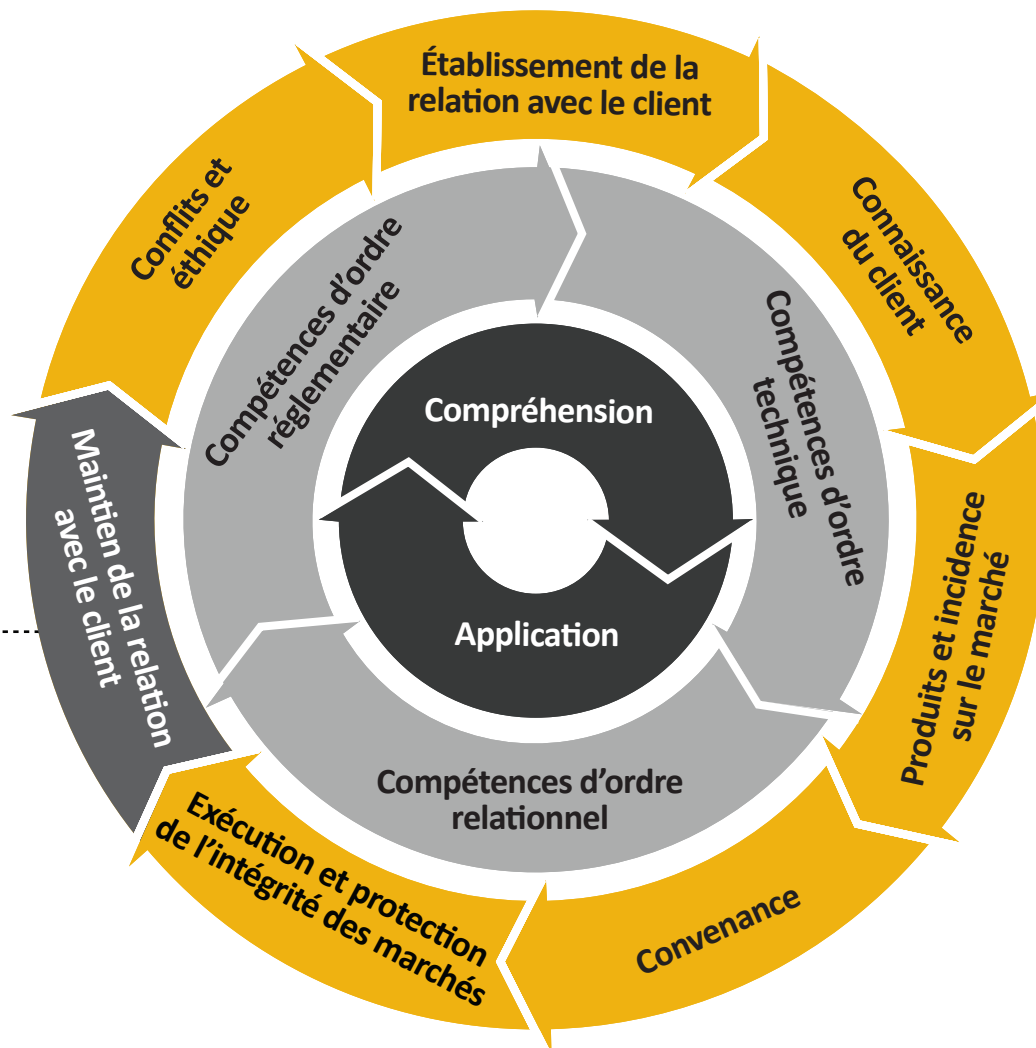
Compétences d'ordre réglementaire : Exécution et protection de l'intégrité des marchés

5. Se conformer aux exigences liées à l'intégrité des marchés ainsi qu'à l'exécution et au règlement des opérations :

- I. Déterminer et respecter les exigences réglementaires applicables et les politiques et procédures applicables de la société
- II. Déterminer et respecter les obligations en matière de protection des marchés

COMPÉTENCES REQUISES DES REPRÉSENTANTS INSCRITS ET DES REPRÉSENTANTS EN PLACEMENT TRAITANT AVEC DES CLIENTS DE DÉTAIL

Voici, sur le plan réglementaire, le profil de compétences d'un représentant inscrit (RI) hautement compétent qui traite avec des clients de détail. 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.



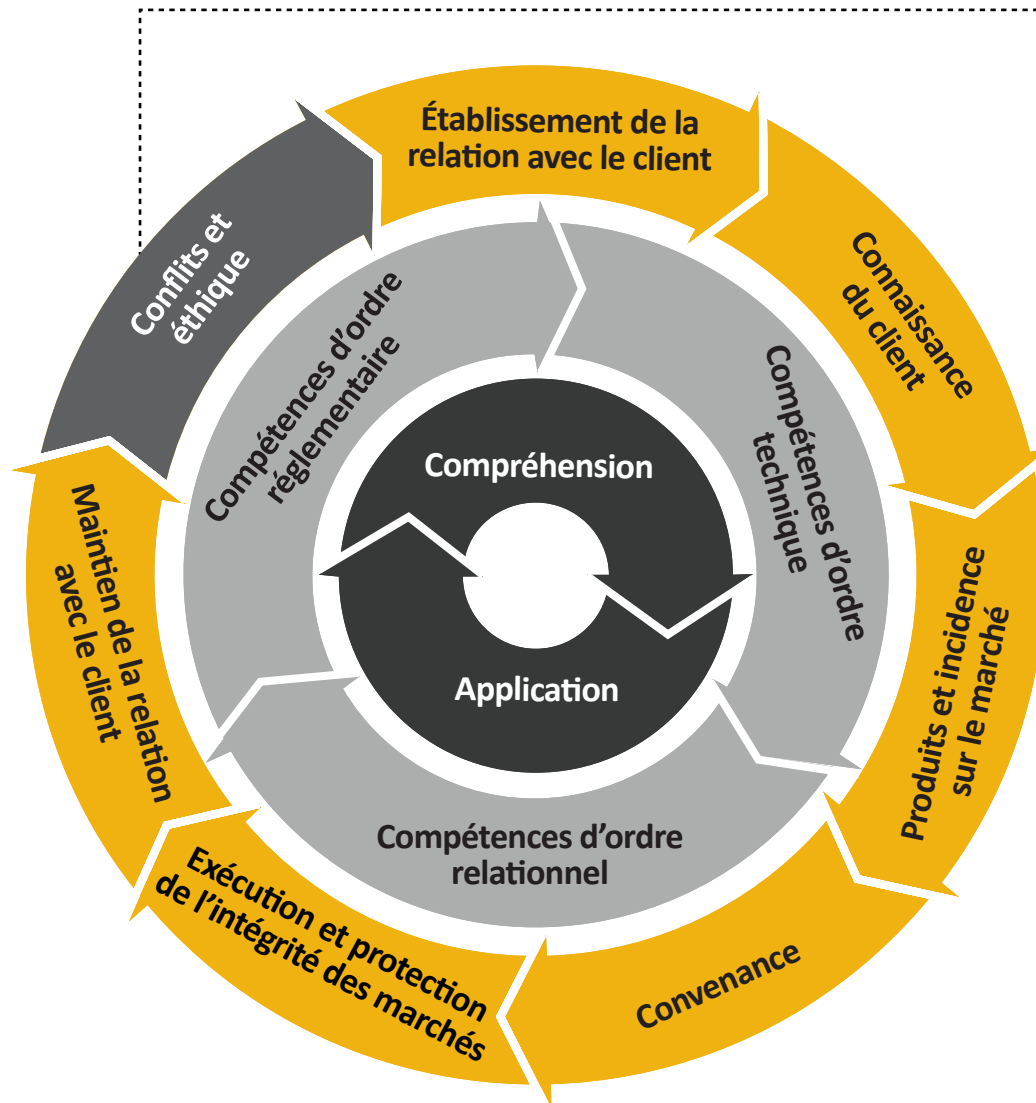
Compétences d'ordre relationnel : Maintien de la relation avec le client

6. Adopter, aux fins de conformité, une approche axée sur le client :

- I. Communiquer avec le client de façon claire
- II. Se tenir au courant des modifications apportées aux exigences
- III. Déterminer et respecter les exigences liées aux documents et les pratiques exemplaires
- IV. Respecter les exigences liées au traitement des plaintes de clients

COMPÉTENCES REQUISES DES REPRÉSENTANTS INSCRITS ET DES REPRÉSENTANTS EN PLACEMENT TRAITANT AVEC DES CLIENTS DE DÉTAIL

Voici, sur le plan réglementaire, le profil de compétences d'un représentant inscrit (RI) hautement compétent qui traite avec des clients de détail. 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.



Compétences d'ordre réglementaire : Conflits et éthique

7. Déterminer, expliquer, appliquer, analyser, évaluer et respecter les exigences réglementaires applicables et les politiques et procédures applicables de la société concernant ce qui suit :

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