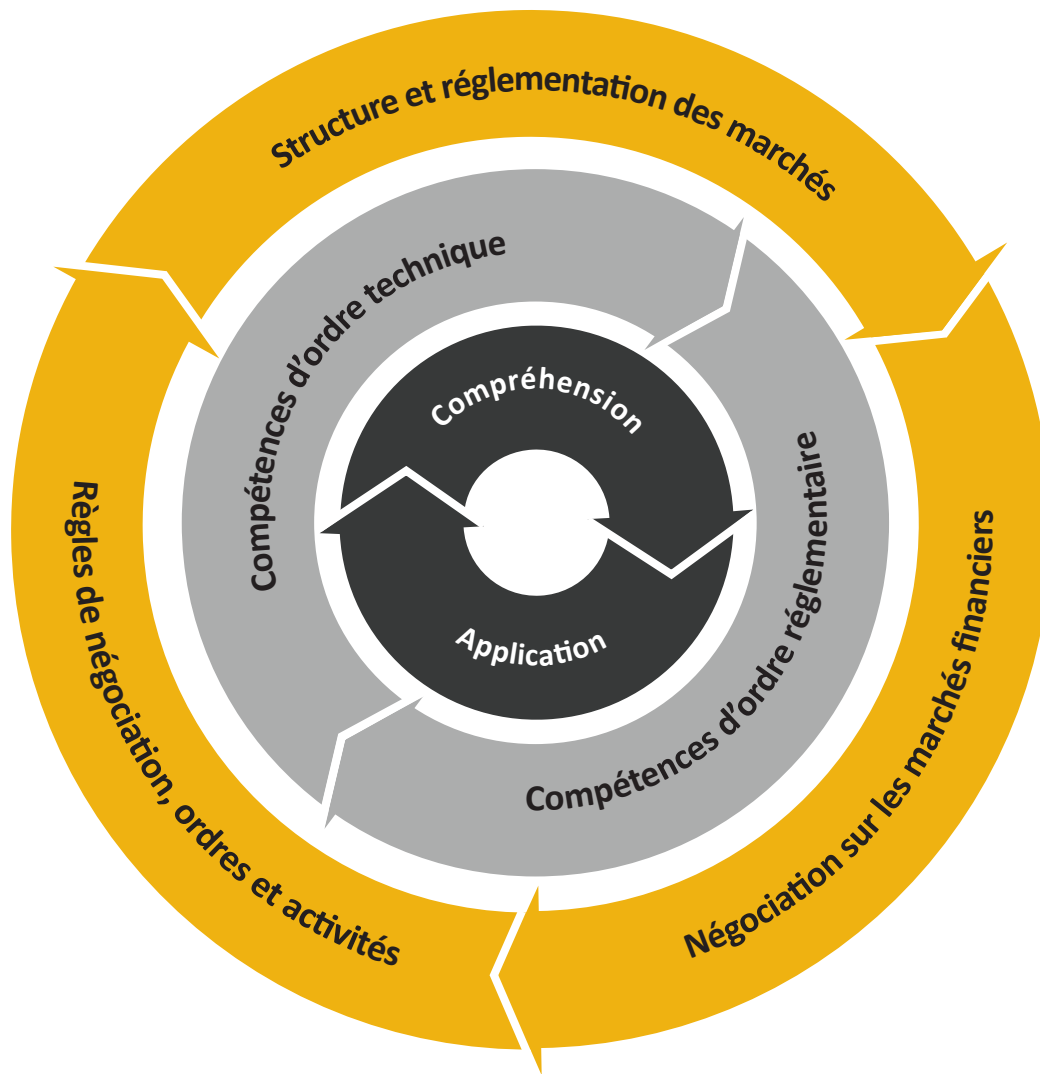


PROFIL DE COMPÉTENCES DU NÉGOCIATEUR

Voici le profil de compétences d'un négociateur hautement compétent sur le plan réglementaire. 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.

Veuillez vous reporter à [l'annexe 5](#) pour consulter 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 sur le plan réglementaire. 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.

Veuillez vous reporter à l'annexe 5 pour consulter le document de référence sur le profil de compétences du négociateur.



1. Structure et réglementation des marchés

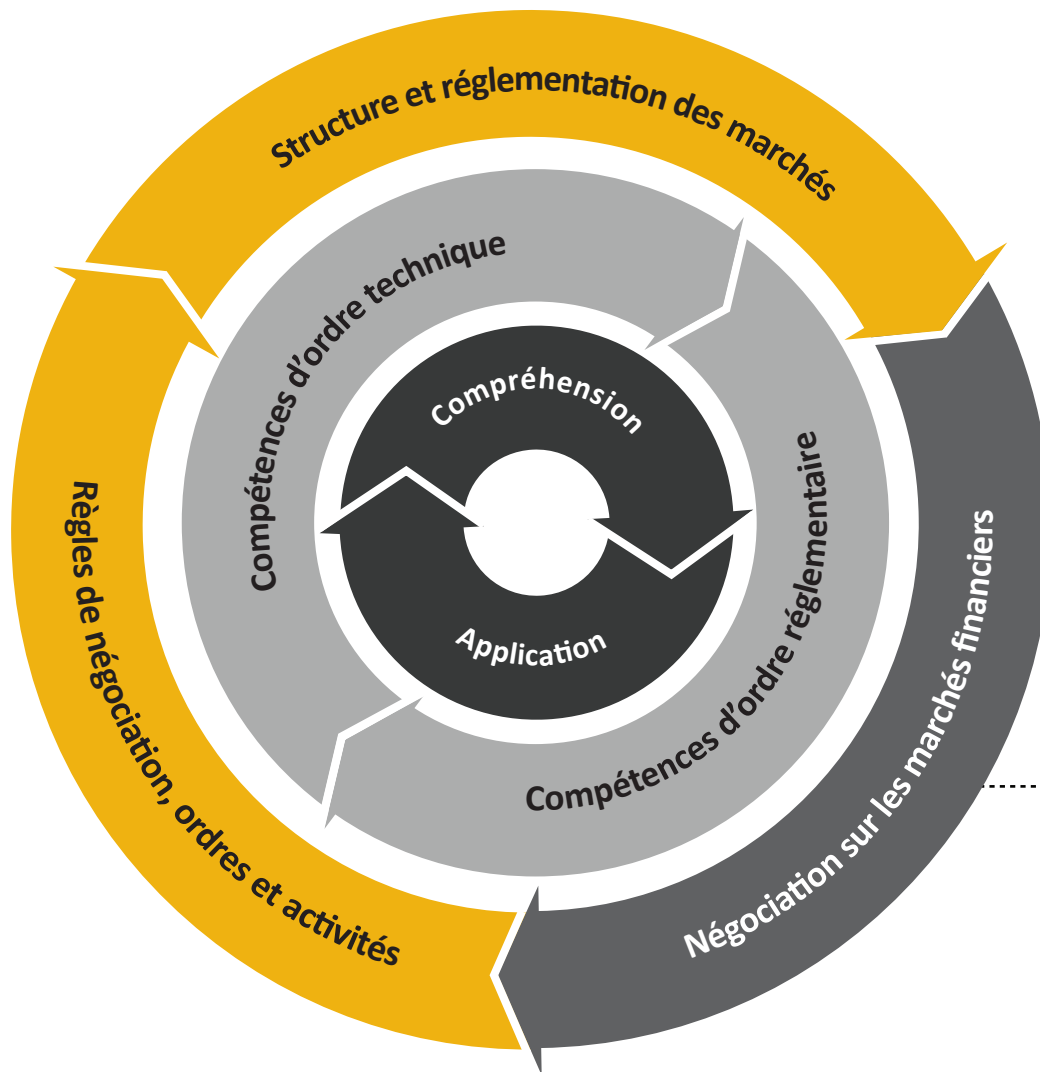
Comprendre et mettre en application les éléments suivants :

- I. Rôle des organismes de réglementation des valeurs mobilières 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 sur le plan réglementaire. 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.

Veuillez vous reporter à l'annexe 5 pour consulter le document de référence sur le profil de compétences du négociateur.



2. Négociation sur les marchés financiers

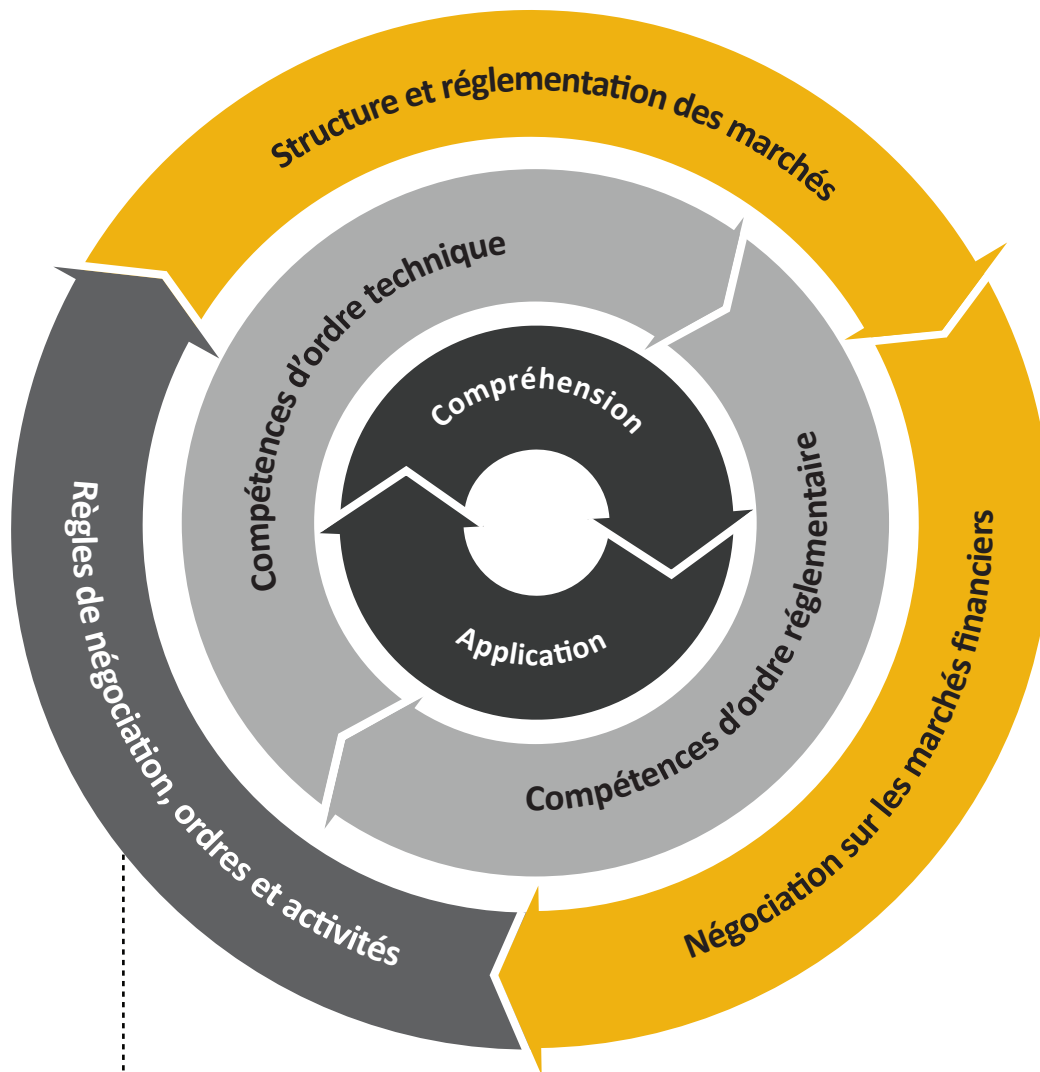
Comprendre et mettre en application les éléments suivants :

- I. Négociation sur les marchés financiers
- 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

PROFIL DE COMPÉTENCES DU NÉGOCIATEUR

Voici le profil de compétences d'un négociateur hautement compétent sur le plan réglementaire. 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.

Veuillez vous reporter à l'annexe 5 pour consulter 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 :

- 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