



CHACUN SON PARCOURS

Guide sur les parcours d'accès
aux professions réglementées
dans la gestion d'actifs au Québec.



GESTION D'ACTIFS
AU QUÉBEC

ÉDITEURS

Conseil emploi métropole
Finance Montréal

COORDINATION

Patrick Gascon

Conseiller aux dossiers métropolitains
Conseil emploi métropole

Charles Rémillard

Chargé d'études économiques et sectorielles
Finance Montréal

Florian Roule

Directeur Études stratégiques
Finance Montréal

RECHERCHE ET ANALYSE

Simon Jacques

Consultant
Pro Global Finance

André Sullivan

Consultant

REMERCIEMENTS

Finance Montréal tient à remercier les membres du comité de pilotage ayant encadré la réalisation de la présente étude :

Antoine Bédard, Directeur principal des opérations d'encadrement de la distribution, *Autorité des marchés financiers*

Frederick Chenel, Vice-président principal et chef des relations avec les consultants et développement d'affaires, *Marchés institutionnels, Fiera Capital*

Jacques Demers, Vice-président principal, Dépositants, *Caisse de dépôt et placement du Québec*

Marie-Hélène Noiseux, Professeur, Département de finance, *Université du Québec à Montréal*

Annie Sinigaglia, Directrice générale, *Association canadienne du commerce des valeurs mobilières*

Vital Proulx, Chef des placements et président du conseil d'administration, *Hexavest*

Violaine Trudeau, Directrice générale, *Conseil des gestionnaires en émergence*

Finance Montréal tient à remercier également les professionnels ayant participé aux entrevues menées dans le cadre de l'étude :

Colette Arcidiacono, Présidente, *Conformité 101*

Louis Auger, Coordonnateur, Centre d'information, *Autorité des marchés financiers*

Marc Flynn, Directeur principal, Affaires réglementaires et normes d'accréditations, *Moody's Analytics (CSI)*

Denis Gauthier, Premier Vice-président et directeur national, *Financière Banque Nationale*

France Kingsbury, Directrice régionale de la réglementation, *Organisme canadien de réglementation du commerce des valeurs mobilières*

Sylvain Perreault, Chef de la sécurité, *Desjardins*

Pierre Wehbi, Vice-président, gestion relationnelle, *Gestion de Placements TD*

Avertissement

Les informations contenues dans le présent document reflètent des dispositions en vigueur à la date de publication. Celles-ci sont donc sujettes à modification dans le temps. Le masculin est utilisé dans le texte à titre épicène.

CONCEPTION GRAPHIQUE

ÉTOFFE – Stefani Paquin

Crédits photos :

Banques d'images Pixabay et Unsplash

Dépôt légal

Bibliothèque et Archives nationales du Québec
4^e trimestre 2020
ISBN 978-2-9813702-6-6



TABLE DES MATIÈRES

LISTE DES ABRÉVIATIONS	4
AVANT-PROPOS	5
PARTIE I LA GESTION D'ACTIFS DANS LE SECTEUR DE LA FINANCE : L'ARBRE QUI CACHE LA FORÊT	6
Les trois grands pôles des institutions financières	7
Panorama des métiers de la gestion d'actifs	9
PARTIE II LA GESTION D'ACTIFS AU CANADA : UN ENVIRONNEMENT EN ÉVOLUTION	12
PARTIE III CADRE RÉGLEMENTAIRE ENTOURANT LES MÉTIERS DE LA GESTION D'ACTIFS	14
Le paysage réglementaire au Canada	15
Les obligations relatives à l'exercice d'un profession	17
PARTIE IV RÈGLES ET PRATIQUES ENCADRANT LA DISTRIBUTION DE PRODUITS FINANCIERS AU CANADA ET AU QUÉBEC	18
Les fonds communs de placement	19
Les fonds négociés en bourse	19
Les placements alternatifs liquides	22
Les billets à capital protégé	23
PARIE V PARCOURS D'ACCÈS AUX PROFESSIONS DE LA GESTION D'ACTIFS AU QUÉBEC	25
Planificateur financier	26
Représentant de courtier en placement	28
Représentant de courtier en épargne collective	30
Représentant de courtier sur le marché dispensé	32
Représentant de courtier en plans de bourses d'études	34
Représentant de courtier d'exercice restreint	36
Représentant-conseil pour le gestionnaire de portefeuille	38
GLOSSAIRE	41

LISTE DES ABRÉVIATIONS

ACCREEE	Association canadienne des courtiers en régimes enregistrés d'épargne-études du Canada
ACFM	Association canadienne des courtiers de fonds mutuels
ACVM	Autorités canadiennes en valeurs mobilières
AIMA	Alternative Investment Management Association
AMF	Autorité des marchés financiers
BCP	Billet à capital protégé
CFA	Chartered Financial Analyst
CSF	Chambre de la sécurité financière
CSI	Canadian Securities Institute
FCP	Fonds commun de placement
FNB	Fonds négocié en bourse
IFSE	Investment Funds Institute of Canada
IQPF	Institut québécois de planification financière
OAR	Organismes d'autoréglementation
OCRCVM	Organisme canadien de réglementation du commerce des valeurs mobilières
PAL	Placements alternatifs liquides
PIB	Produit intérieur brut
UFC	Unités de formation continue



AVANT-PROPOS

Le secteur financier est d'une importance capitale pour l'économie du Grand Montréal. En 2019, la valeur de la production des services financiers s'élevait à 14 milliards de dollars, soit 6 % du PIB total, et le secteur employait plus de 93 000 personnes, soit 4 % des emplois totaux de la métropole.

Parmi les sous-secteurs de la finance, la gestion d'actifs est sans doute l'un des plus spécialisés et complexes.

En effet, son univers est en constante évolution considérant, entre autres, l'impact des technologies financières, les changements dans les habitudes de consommation des particuliers, la proportion grandissante de la clientèle féminine comme segment de marché, l'arrivée de nouveaux intervenants sur le marché et les transferts intergénérationnels de patrimoines.

Ces multiples facteurs exercent une pression croissante sur les institutions financières, ce qui les force à revoir leurs pratiques et, par conséquent, à s'interroger sur les qualifications et compétences requises de leurs employés.

Par conséquent, l'exercice de certaines professions dans la gestion d'actifs au Québec nécessite de mettre à jour en continu les connaissances, de posséder des compétences précises et d'obtenir des accréditations de la part des autorités de réglementation.

Ce faisant, le cheminement professionnel menant vers les métiers de la gestion d'actifs reste extrêmement difficile à cerner, et ce, tant pour les plus avisés d'entre nous que pour les plus néophytes.

Le guide sur les parcours d'accès aux professions réglementées dans la gestion d'actifs au Québec positionne tout d'abord les principales professions de ce sous-secteur au sein de la finance. Il énumère ensuite l'environnement d'affaires et réglementaire dans lequel

évolue la gestion d'actifs, puis les obligations inhérentes à la distribution de certains produits financiers. Enfin, les parcours d'accès les plus typiques pour accéder à ces professions sont présentés, ainsi que les compétences recherchées par les employeurs pour chaque profession réglementée.

Si le cursus académique se ressemble beaucoup d'une profession à une autre, en revanche, les parcours d'accès vers celles-ci se distinguent de plusieurs façons : expérience et accréditations demandées, intérêts, aptitudes et compétences à développer.

Les informations présentées dans ce guide s'avéreront utiles pour les étudiants, les personnes en transition de carrière et les nouveaux arrivants intéressés par les professions dans la gestion d'actifs au Québec dans un domaine où les défis, les conditions de travail et les salaires sont particulièrement intéressants.

Bonne lecture !

Audrey Murray

Audrey Murray

Présidente du Conseil emploi métropole

Jacques Deforges

Jacques Deforges

Directeur général de Finance Montréal



PARTIE I

LA GESTION D'ACTIFS DANS LE SECTEUR DE LA FINANCE: L'ARBRE QUI CACHE LA FORÊT

Le secteur de la finance est un vaste monde offrant de nombreuses opportunités professionnelles.

Ainsi, un étudiant qui choisirait dès sa sortie de l'université d'y occuper un emploi peut s'attendre, notamment, à un environnement de travail stimulant et qui évolue rapidement et à un domaine bien rémunéré où il y a un large éventail de professions et de carrières possibles.

Cette section vise à positionner, par fonction, les principaux rôles et responsabilités que l'on retrouve dans la gestion d'actifs.



LES TROIS GRANDS PÔLES DES INSTITUTIONS FINANCIÈRES

De façon schématique, le secteur de la finance peut être divisé en trois parties : le **front office** qui assure les fonctions de vente et de service liées à la clientèle, le **middle office** qui gère les risques et la stratégie d'entreprise et le **back office** qui fournit des services d'analyse ainsi que du support technique et administratif.

LE FRONT OFFICE représente la fonction orientée vers la clientèle d'une institution financière. Par exemple, le service client, les ventes et les experts de l'industrie qui fournissent des services de conseil. Ainsi, les fonctions de *Front Office* génèrent l'essentiel des revenus de l'entreprise.

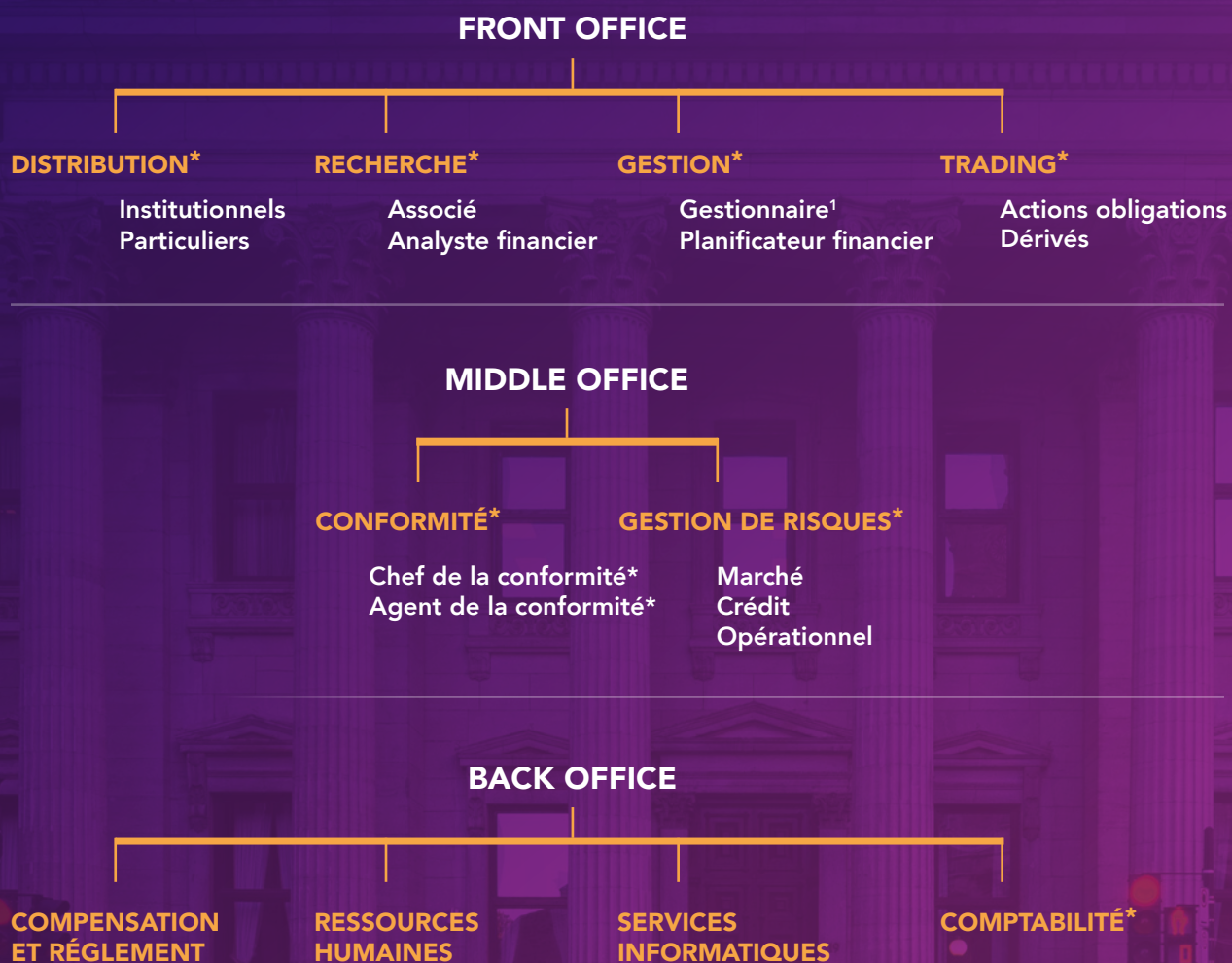
LE MIDDLE OFFICE correspond aux fonctions d'une société de services financiers, d'une banque d'investissement ou d'un fonds de couverture qui gèrent les risques et calculent les profits et les pertes.

LE BACK OFFICE est la partie d'une institution financière composée de personnel administratif et de soutien qui n'est pas en contact direct avec le client. Les fonctions de *Back Office* comprennent notamment les règlements, les autorisations, la tenue des dossiers, la conformité réglementaire, la comptabilité, les ressources humaines et les services informatiques.

Afin d'alléger la suite du texte, le terme générique de « gestionnaire » sera employé pour référer soit à la gestion de portefeuille, soit à la gestion de fonds.

FIGURE 1

RÉPARTITION DES FONCTIONS ASSOCIÉES À LA GESTION D'ACTIFS



[1] À noter qu'on distingue habituellement le gestionnaire de fonds du gestionnaire de portefeuille. La distinction se fait au niveau du type de clients à qui sont offerts les services de gestion. Typiquement, on parlera d'un gestionnaire de fonds commun de placement ou d'une source de fonds institutionnelle, tandis que pour un gestionnaire de portefeuille, on peut s'attendre à un lien plus étroit avec l'investisseur ainsi qu'à une stratégie d'investissement plus spécifique à leur situation.

* Professions réglementées. // Source: *Finance Montréal*, 2020.

PANORAMA DES MÉTIERS DE LA GESTION D'ACTIFS

LE GESTIONNAIRE

Le gestionnaire élabore des stratégies d'investissement pour atteindre les objectifs spécifiques de rendement de son client, selon sa tolérance au risque. Il doit ainsi équilibrer la croissance anticipée d'un portefeuille affichant une certaine sécurité, et ce, selon le niveau de risque que le client est apte à prendre.

Puisque les possibilités d'investissement sont multiples et variées, le gestionnaire doit donc réfléchir à ce qui conviendra le mieux au profil d'investisseur établi pour son client.

Il existe deux types de rémunérations pour un gestionnaire. Il peut être rémunéré sur une base de frais liés aux transactions effectuées ou sur un pourcentage lié à l'actif sous gestion, communément appelé le « frais de gestion ». Dans certains cas, cette seconde approche peut faciliter l'alignement des intérêts entre le gestionnaire et le client en partageant un objectif commun, soit de faire croître l'actif du portefeuille ou du fonds.

Dans l'exercice de ses fonctions, le gestionnaire aura accès à plusieurs sources et types d'informations tels que des entretiens avec des dirigeants d'entreprises, des rapports de recherche, des données analytiques et des logiciels de modélisation financière avancés. Ces ressources permettent au gestionnaire de prendre des décisions d'investissement qui auront une plus grande probabilité de succès.

Conséquemment, le gestionnaire peut se spécialiser dans une seule classe d'actifs, qu'il s'agisse des actions ou des titres à revenu fixe, voire dans un secteur d'activité économique spécifique.

Le gestionnaire s'appuie habituellement sur le travail et les recommandations de l'analyste financier; un poste qu'il aura bien souvent occupé au préalable.

LE GESTIONNAIRE

FAITS SAILLANTS À RETENIR

- Surveille les actifs d'un client et les gère, en effectuant des transactions si nécessaire;
- Tient les clients informés de leurs actifs et des décisions prises;
- Fournit des rapports mensuels sur l'activité du portefeuille du client et les met à leur disposition;
- Offre un service personnalisé en fonction des besoins exprimés.

L'ANALYSTE FINANCIER

L'analyste financier traite une large gamme d'informations pour trouver des investissements rentables.

Il doit expliquer ses recommandations qui seront associées à une action d'achat (buy), de détention (hold) ou de vente (sell). Ainsi, la pertinence de ses recommandations, suite à un examen minutieux des investissements possibles, contribue à bâtir la réputation du gestionnaire.

Un analyste financier peut également se concentrer sur un domaine particulier tel que l'industrie de l'énergie, une région géographique ou encore le marché des changes.

Les employeurs et les clients attendent donc de lui qu'il comprenne la langue, la culture, l'environnement des affaires et les conditions politiques dans le pays ou la région géographique qu'il couvre. À ceci s'ajoute une compréhension profonde de la réglementation, de la politique et du contexte économique pouvant affecter une stratégie d'investissement.

Le travail de l'analyste financier peut être divisé en deux catégories: côté achat et côté vente. D'une part, l'analyste du côté achat développe des stratégies d'investissement pour des investisseurs institutionnels². D'autre part, l'analyste du côté vente exerce un travail similaire, mais généralement pour le compte de manufacturiers de produits souhaitant trouver des acheteurs et investisseurs potentiels.

[2] Ces sociétés comprennent des fonds communs de placement, des fonds spéculatifs, des compagnies d'assurance, des gestionnaires de fonds indépendants et des organisations à but non lucratif ayant des dotations importantes (par exemple des universités et des communautés culturelles ou religieuses).

L'ANALYSTE FINANCIER

FAITS SAILLANTS À RETENIR

- Recommande des investissements individuels et collectifs, appelés portefeuilles ;
- Évalue les données actuelles et historiques, ainsi que les tendances économiques et commerciales ;
- Analyse les états financiers d'une entreprise, les prix des marchandises, les ventes, les coûts, les dépenses et les taux d'imposition ;
- Détermine la valeur d'une entreprise en projetant ses bénéfices futurs ;
- Rencontre des responsables de l'entreprise pour mieux comprendre les perspectives et la gestion de l'entreprise ;
- Prépare des rapports ;
- Rencontre des investisseurs pour expliquer les recommandations.

LE PROFESSIONNEL DE LA DISTRIBUTION

Alors que le professionnel de l'investissement s'occupe de la gestion de fonds, le professionnel de la distribution conserve les actifs des clients.

Afin de générer un afflux de trésorerie, la distribution de produits financiers peut prendre différentes formes.

Du côté du client institutionnel, le professionnel de la distribution identifie ses besoins d'investissement et recommande les produits de son employeur. Il doit donc consacrer beaucoup de temps à développer et à entretenir des relations avec ces derniers dans le but d'augmenter leur fidélité.

La clientèle au détail (les particuliers) représente quant à elle un important segment en termes de profondeur de marché. C'est principalement pour ce type de clientèle que la réglementation est en place (voir Partie III). Celle-ci a pour but d'encadrer la prestation de services à son égard et de la protéger de recommandations qui ne seraient pas alignées avec ses intérêts.

LE MANUFACTURIER DE PRODUITS

Moins connu, le manufacturier de produits contribue à outiller le gestionnaire afin qu'il soit présent sur tous les marchés et classes d'actifs en lien avec les besoins des investisseurs.

Il assure également la liaison avec les équipes de gestion des risques et de conformité pour garantir que les nouveaux produits soient acceptés des régulateurs, que leurs structures de prix soient adéquates et que la compétitivité de l'offre de l'institution financière soit maintenue, voire accrue.



LE PROFESSIONNEL DU MARKETING

Le professionnel du marketing s'assure que l'information propre aux produits développés rejoint bien les clients de l'institution financière et les clients potentiels.

Il doit aussi supporter le manufacturier de produits afin de préparer les appels d'offres.

À noter qu'il n'est pas nécessaire d'être issu du milieu de la finance pour occuper ce type de poste, mais il est tout de même important d'en comprendre les rouages pour faire un travail efficace.

Comme tout professionnel du marketing oeuvrant dans d'autres industries, son travail a beaucoup évolué avec l'avènement de l'ère numérique. En outre, son rôle, au sens large, évolue vers celui de la communication et de l'éducation afin d'amener les clients à nouer des liens de confiance.

LE GESTIONNAIRE DE RISQUES

Le gestionnaire de risques identifie, évalue et priorise les risques relatifs aux activités de l'institution financière, peu importe la nature et l'origine de ces risques, et ce, en tenant compte des paramètres d'investissement permis par la constitution de l'organisation.

Ce métier est souvent moins connu et moins reconnu du grand public. Néanmoins, il s'agit d'une fonction vitale de l'écosystème de la gestion d'actifs.

La conformité (ou le risque de non-conformité) est une fonction intimement associée à la gestion de risques.

LE GESTIONNAIRE DE RISQUES

PRINCIPALES FONCTIONS CONNEXES À LA CONFORMITÉ :

- **La sécurité financière** – la lutte contre la fraude, le blanchiment des capitaux, le financement du terrorisme et les abus de marché ;
- **La protection des clients** – la protection continue de la clientèle en s'assurant de préserver aussi bien leurs intérêts propres, que ceux des marchés ou de l'institution ;
- **Le contrôle permanent** – la gestion des risques de non-conformité, qui peuvent être dus au non-respect des politiques d'investissement ou de fonctionnement de l'organisation ;
- **La déontologie** – le respect des règles de déontologie de l'entreprise du gestionnaire ainsi que le traitement des signalements pouvant provenir de tous les employés.

LE PROFESSIONNEL DU SOUTIEN AUX OPÉRATIONS D'INVESTISSEMENT

Le professionnel du soutien aux opérations d'investissement exerce des activités liées au suivi, à la conciliation, à la compilation et à la compensation des transactions d'investissements.

Parmi les activités se trouvant dans les fonctions de support figurent également celles liées à l'informatique, aux ressources humaines et à la comptabilité.

Bien que réputées, ces fonctions demeurent cependant moins mises en avant que celles touchant au *Front Office*. Toutefois, elles présentent d'intéressantes opportunités de carrière et peuvent mener à d'autres types de fonctions en passant par la maîtrise des activités opérationnelles comme point d'entrée.



PARTIE II

LA GESTION D'ACTIFS AU CANADA: UN ENVIRONNEMENT EN ÉVOLUTION

Le secteur de la gestion d'actifs traverse une période de transformation importante.

Ces changements modifient en profondeur l'attitude des clients à l'égard des professionnels de la gestion d'actifs et la façon dont ils interagissent avec eux.

Cette section met en lumière certaines des forces à l'œuvre qui poussent la gestion d'actifs à adapter les modèles d'affaires afin de répondre aux attentes des clients et de redéfinir la portée des services-conseils offerts.

Selon une étude récente de l'Organisme canadien de réglementation du commerce des valeurs mobilières, menée en collaboration avec Accenture³, le secteur canadien de la gestion d'actifs traverse une période de transformation importante : transferts intergénérationnels du patrimoine, profil démographique changeant des investisseurs, arrivée de nouveaux intervenants sur le marché et émergence de nouveaux outils numériques et de nouvelles technologies.

Ces facteurs ont comme effet de changer radicalement l'attitude des investisseurs canadiens vis-à-vis de la gestion du patrimoine et des placements. Cela pousse

notamment les sociétés à faire évoluer leurs modèles d'affaires et à repenser les compétences dont les professionnels doivent faire preuve dans l'exercice de leur métier.

Ainsi, le profil démographique changeant des Canadiens fait ressortir des segments de clients émergents et l'industrie, traditionnellement dominée par les hommes, se dirige progressivement vers les femmes et les milléniaux.



D'ici 2026, les femmes canadiennes devraient posséder près de 50 % du patrimoine détenu par les particuliers en raison notamment d'une espérance de vie plus longue et d'une indépendance financière accrue. Leurs besoins en matière de planification financière étant différents, plus de 70 % d'entre elles changeraient de conseillers dans l'année suivant le décès de leur conjoint (ce taux augmenterait même au-delà de 80 % dans le cas des enfants héritiers).



Entre 2016 et 2026, les transferts d'une génération à l'autre devraient représenter quelque mille milliards de dollars canadiens. Les milléniaux, nés entre 1982 et 1995, qui ont vu leur poids démographique croître de manière significative pour devenir un segment de clientèle désormais plus important que celui des baby-boomers, devraient selon toute vraisemblance être les principaux bénéficiaires de ces transferts intergénérationnels. Ces nouveaux investisseurs ont toutefois des attentes distinctes de celles de leurs parents :

- Outils numériques et services-conseils hybrides (physiques et digitaux) ;
- Transition vers des placements axés sur des objectifs ;
- Transparence et contrôle accrus du processus de gestion de patrimoine.



Par conséquent, le secteur de la gestion d'actifs s'adapte en passant notamment d'une approche traditionnelle, axée sur les produits et l'individu, à une approche de type holistique, privilégiant les relations et la planification financière.

Or, plusieurs de ces changements vont à l'encontre de la construction historique de l'industrie qui s'est faite sur une approche de produits et encadrée comme telle par la réglementation. Pour faire face à ces changements, les instances canadiennes de réglementation se sont engagées dans une réflexion sur le rôle qu'elles doivent jouer, et ce, tant dans la protection des investisseurs que dans l'encadrement des pratiques.

[3] OCRCVM et Accenture (2019). Favoriser l'évolution des services-conseils au Canada. [En ligne] https://www.ocrcvm.ca/documents/2019/a407427b-a736-4aad-9458-047daf258126_fr.pdf [Consulté le 29 mai 2020].



PARTIE III

CADRE RÉGLEMENTAIRE ENTOURANT LES MÉTIERS DE LA GESTION D'ACTIFS

La réglementation du secteur financier, au Canada comme au Québec, fait partie intégrante du paysage dans lequel évolue la gestion d'actifs.

Il constitue une toile de fond qui détermine le niveau d'acceptabilité quant à la conduite des parties prenantes vis-à-vis des marchés de capitaux et des valeurs mobilières.

Cette section présente les principales instances canadiennes de réglementation et leur implication pour la gestion d'actifs au Québec.

LE PAYSAGE RÉGLEMENTAIRE AU CANADA

LES AUTORITÉS CANADIENNES EN VALEURS MOBILIÈRES

La réglementation du commerce des valeurs mobilières relève des dix provinces et des trois territoires du Canada.

Les autorités des provinces et territoires se sont associées pour former les Autorités canadiennes en valeurs mobilières (ACVM), dont la tâche première consiste à instaurer un processus harmonisé de réglementation des valeurs mobilières dans l'ensemble du pays.

Les ACVM rassemblent les autorités provinciales et territoriales en valeurs mobilières pour :

- Échanger des idées et travailler à la conception de politiques et de règlements uniformes qui garantissent le bon fonctionnement du secteur canadien des valeurs mobilières ;
- Collaborer à la création de règles, de règlements et d'autres programmes qui leur permet d'éviter le dédoublement des tâches et de simplifier le processus réglementaire tant pour les sociétés qui cherchent à réunir des capitaux que pour les autres intervenants du secteur⁴.

Ainsi résumé, « les lois canadiennes sur les valeurs mobilières relèvent principalement de la compétence des provinces et territoires. Le Canada ne dispose d'aucune loi nationale sur les valeurs mobilières ni d'aucune autorité nationale en valeurs mobilières. De nombreux aspects fondamentaux de la réglementation en valeurs mobilières, comme les obligations et dispenses d'inscription, les obligations de prospectus et les obligations d'information continue, sont harmonisés grâce à des règlements et instructions générales rédigés à l'échelon national, qui sont ensuite adoptés par chaque autorité provinciale ou territoriale⁵ »

L'AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS

La représentation québécoise au sein des ACVM est assurée par l'Autorité des marchés financiers (AMF).

L'AMF est l'organisme mandaté par le gouvernement du Québec pour encadrer le secteur financier québécois et prêter assistance aux consommateurs de produits et services financiers.

Elle se distingue par un encadrement intégré des domaines de l'assurance, des valeurs mobilières, des instruments dérivés, des institutions de dépôts (à l'exception des banques) et de la distribution de produits et services financiers.

ÉQUIVALENCE POUR CANDIDATS ÉTRANGERS

Dans le cadre de l'Entente France-Québec, des arrangements de reconnaissance mutuelle des qualifications professionnelles ont été conclus entre l'AMF et deux organismes français soit, l'Organisme pour le registre des intermédiaires en assurance et l'Autorité des marchés financiers de la France. Ces arrangements permettent aux Québécois ou aux Français qui exercent certaines fonctions dans les domaines de l'assurance et des valeurs mobilières d'obtenir, sous certaines conditions, une reconnaissance de leurs compétences professionnelles lorsqu'ils veulent poursuivre leur carrière dans l'autre juridiction.

Dans le domaine de la gestion d'actifs, l'Entente couvre, en particulier, l'épargne collective et le courtage en placement⁶.

[4] Extrait du site Internet des ACVM. https://www.autorites-valeurs-mobilieres.ca/presentation_des_ACVM.aspx?id=77 [Consulté le 30 avril 2020].

[5] Stikeman Elliott (2017). Canada : aperçu du droit applicable aux marchés des capitaux et aux valeurs mobilières. [En ligne] <https://www.stikeman.com/-/media/files/kh-guides/dbic/se-canada---marches-des-capitaux-et-valeurs-mobilieres.ashx> [Consulté le 30 avril 2020].

[6] Extrait du site Internet de l'AMF. <https://lautorite.qc.ca/devenir-professionnel/situations-particulieres/entente-france-quebec/valeurs-mobilieres/> [Consulté le 30 avril 2020]



LES ORGANISMES D'AUTORÉGLÉMENTATION

Les ACVM ont reconnu à certains organismes d'auto-réglementation (OAR) le pouvoir de réglementer l'activité des courtiers, y compris des courtiers en épargne collective, sous la supervision de ses membres.

Il s'agit principalement de l'**Organisme canadien de réglementation du commerce des valeurs mobilières (OCRCVM)**, de la **Chambre de la sécurité financière (CSF)** et de l'**Association canadienne des courtiers de fonds mutuels (ACFM)**.

Ces OAR peuvent imposer des pénalités administratives aux courtiers membres ou à leurs employés en cas de manquement à leurs règles. Les contrevenants s'exposent notamment à la suspension ou à la révocation de leur adhésion ou de leur accès au marché et à des amendes.

L'OCRCVM se définit comme étant un organisme d'auto-réglementation encadrant le commerce des valeurs mobilières. Ce dernier est assujéti à la surveillance et aux examens opérationnels réguliers des ACVM.

Ainsi, il fixe les compétences exigées aux personnes qui transigent des valeurs mobilières comme des actions, des obligations, des fonds communs de placement, des options ou des contrats à terme.

De plus, les règlements de l'OCRCVM exigent que ceux qui occupent des fonctions particulières au sein des entreprises membres, telles que la gestion de portefeuille ou la supervision, satisfassent à des critères bien définis en matière de formation et d'expérience de travail.

La CSF est l'organisme d'autoréglementation qui encadre certains représentants assujéti à l'AMF. Les planificateurs financiers, les représentants en épargne collective et les représentants en plans de bourses d'études figurent notamment parmi les membres de la CSF.

Les activités de la CSF et la pratique de ses membres sont régies par des lois et règlements promulgués par les gouvernements fédéral et provincial ainsi que par la CSF elle-même.

L'ACFM est l'organisme national d'autoréglementation de la distribution de l'industrie canadienne des fonds mutuels. Ses membres sont des courtiers en épargne collective agréés par les commissions des valeurs mobilières provinciales.

Au Québec, l'ACFM a également conclu une entente de coopération avec l'AMF et participe, selon un protocole d'entente, à la réglementation des courtiers en épargne collective dans la province. Cette entente ne donne pas juridiction à l'ACFM au Québec, mais elle établit plutôt une équivalence de compétences et de collaboration dans la réglementation et les inspections.

L'ACFM ET LA CSF

En 2008, dans le cadre du régime de passeport en valeurs mobilières, la spécificité du Québec fut reconnue en maintenant l'encadrement des activités en épargne collective par la CSF plutôt que de transférer cette responsabilité à l'ACFM.

Aux termes de l'entente, l'ACFM et la CSF travaillent ensemble pour superviser les courtiers de fonds ayant des activités au Québec. L'entente signifie que les sociétés de fonds communs de placement opérant au Québec et dans d'autres provinces ne sont pas obligées de scinder leurs sociétés en deux sociétés distinctes.

LES OBLIGATIONS RELATIVES À L'EXERCICE D'UNE PROFESSION

« Les obligations d'inscription du courtier, du conseiller et du gestionnaire de fonds d'investissement, les dispenses de ces obligations et les activités des personnes inscrites sont principalement énoncées dans le **Règlement 31-103 sur les obligations et dispenses d'inscription** et réglementées par celui-ci. Ce règlement s'applique dans toutes les provinces et tous les territoires du Canada.

[...] Le Règlement 31-103 régit l'inscription des sociétés et des personnes physiques. Il crée trois catégories d'inscription: i) les courtiers, soit les courtiers en placement, les courtiers en épargne collective [les courtiers en plans de bourses d'études, les courtiers d'exercice restreint, NDLR] et les courtiers sur le marché dispensé; ii) les conseillers, à savoir les gestionnaires de portefeuille et les gestionnaires de portefeuille d'exercice restreint; et iii) les gestionnaires de fonds d'investissement »⁷.

Ainsi, le professionnel de la gestion d'actifs qui exerce une activité nécessitant l'inscription doit posséder la scolarité, la formation et l'expérience nécessaires pour l'exercer avec compétence (voir Partie V). Cela comprend, entre autres, la compréhension de la structure, des caractéristiques et des risques des titres ainsi que des frais initiaux et continus qui y sont associés et de leur incidence. Il doit notamment bien connaître tous les titres qu'il transige pour les clients ou qu'il leur recommande.

Le tableau suivant indique les catégories de personnes physiques – c'est-à-dire le type d'emploi qu'une personne est susceptible d'occuper – pour le compte de sociétés inscrites – c'est-à-dire le type d'employeur ou une personne peut exercer une profession connexe à la gestion d'actifs.

TABLEAU 1
CATÉGORIES DE PERSONNES PHYSIQUES AGISSANT POUR LE COMPTE D'UNE SOCIÉTÉ INSCRITE

Représentant de courtier en placement*
Représentant de courtier en épargne collective*
Représentant de courtier sur le marché dispensé*
Représentant de courtier en plans de bourses d'études*
Représentant de courtier d'exercice restreint*
Représentant-conseil pour le gestionnaire de portefeuille*
Représentant-conseil adjoint pour le gestionnaire de portefeuille*
Représentant-conseil pour le gestionnaire de portefeuille d'exercice restreint*
Représentant-conseil adjoint pour le gestionnaire de portefeuille d'exercice restreint*
Chef de la conformité pour une société inscrite

* Catégorie d'emploi faisant l'objet d'une fiche-métier dans la Partie V.

[7] Stikeman Elliott (2017). Canada: aperçu du droit applicable aux marchés des capitaux et aux valeurs mobilières. [En ligne] <https://www.stikeman.com/-/media/files/kh-guides/dbic/se-canada---marches-des-capitaux-et-valeurs-mobilières.ashx> [Consulté le 30 avril 2020].

PARTIE IV

RÈGLES ET PRATIQUES ENCADRANT LA DISTRIBUTION DE PRODUITS FINANCIERS AU CANADA ET AU QUÉBEC

Dans cette section, nous analysons certains des principaux produits financiers qui, de par leur nature, ont une influence importante sur le développement de la profession au Québec.

Qu'il s'agisse des fonds communs de placement, des fonds négociés en bourse, des fonds alternatifs pour la clientèle de détail ou encore des billets à capital protégé, leur distribution nécessite en effet des connaissances précises de la part des professionnels de la gestion d'actifs.

Pour exercer leur métier avec probité, ces derniers doivent notamment être en mesure d'appliquer les règles de la convenance au client et d'expliquer les tenants et aboutissants de chaque produit qu'ils conseillent d'une façon appropriée.

LES FONDS COMMUNS DE PLACEMENT

Un fonds commun de placement (FCP) est composé d'un ensemble de placements, comme des actions, des obligations et d'autres fonds, qui sont détenus par un groupe d'investisseurs et gérés par un gestionnaire.

Les objectifs de placement du FCP déterminent les types de valeurs mobilières qui composent le fonds. Un FCP peut être axé sur des types de placements en particulier. Par exemple, un fonds peut investir principalement dans des obligations d'État, des actions de grandes entreprises ou des actions provenant de certains pays. Lorsqu'un client achète un FCP, il met en commun son argent avec celui d'autres investisseurs. Il investit de l'argent en achetant des unités ou des actions du fonds. De nouvelles unités ou actions du fonds sont émises à mesure que des investisseurs s'ajoutent au fonds.

Le gestionnaire gère le fonds quotidiennement et décide quand acheter et vendre des placements selon les objectifs de placement du fonds. Il travaille pour des institutions financières telles que :

- Les banques et les sociétés de fiducie ;
- Les compagnies d'assurance-vie ;
- Les caisses populaires et les coopératives de crédit ;
- Les courtiers en fonds communs de placement ;
- Les sociétés de placement ;
- Les sociétés de fonds communs de placement qui vendent directement aux particuliers.

Les FCP sont vendus par des représentants en épargne collective qui doivent être inscrits auprès de l'organisme de réglementation de leur province. Ils doivent aussi travailler pour une société qui est autorisée à vendre des fonds.

Pour qu'ils puissent vendre des FCP, les représentants en épargne collective doivent respecter les obligations de scolarité et d'expérience imposées au représentant-conseil d'un gestionnaire de portefeuille (voir Partie V) ou réussir l'un des examens suivants :

- Examen sur les fonds d'investissement canadiens de l'IFSE⁸ ;
- Examen du cours sur le commerce des valeurs mobilières au Canada de CSI⁹ ;
- Examen du cours sur les fonds d'investissement au Canada de CSI.

LES FONDS NÉGOCIÉS EN BOURSE

Un fonds négocié en bourse (FNB) est un fonds de placement formé d'un ensemble de placements, comme des actions ou des obligations, qui sont détenus par un groupe d'investisseurs et gérés par un gestionnaire.

Tout comme les FCP, les FNB sont formés d'une variété de placements, mais ils sont échangés à la bourse comme les actions. Les transactions se font alors par l'intermédiaire d'un courtier et le cours est fixé tout au long des heures d'ouverture d'un marché boursier.

Un client peut acheter les FNB auprès d'un courtier en valeurs mobilières par l'intermédiaire d'une plateforme de négociation traditionnelle ou en ligne.

[8] Voir site Internet : <https://www.ifse.ca/fr/>

[9] Voir site Internet : https://www.csi.ca/student/fr_ca/home.xhtml?lang=fr_ca

LA DISTRIBUTION DE FNB AU QUÉBEC

De façon générale, celle-ci se distingue à deux niveaux, soit les qualifications des individus et leur catégorie d'inscription ainsi que la catégorie d'inscription de la société.

D'une part, un courtier de plein exercice peut vendre un FCP, FNB ou tout autre produit d'investissement (action, obligation, produit dérivé). Un courtier à exercice restreint peut lui aussi vendre une certaine catégorie de FNB admissibles, mais il devra utiliser les services d'un courtier de plein exercice pour régler l'opération s'il n'a pas un accès direct aux marchés boursiers.

D'autre part, la société de fonds communs de placement qui désire permettre la distribution de FNB par ses employés qualifiés est tenue d'effectuer, par leur intermédiaire, un niveau de diligence raisonnable sur les FNB avant leur approbation de vente. Ainsi, les personnes autorisées au sein de ces sociétés doivent recevoir une formation spécifique sur les aspects des politiques et procédures internes qui traitent des conseils et des transactions dans les FNB.

La formation pour un représentant en épargne collective qui transige des FNB doit au minimum comprendre:

- Des informations détaillées sur les produits concernant les FNB approuvés pour la vente;
- Comment les cotations du marché seront obtenues;
- Les informations à fournir requises pour chaque transaction;
- Comment les preuves des instructions commerciales, qu'elles soient exécutées ou non, et les divulgations seront conservées;
- Comment les commandes commerciales seront traitées.

Le tableau ci-dessous résume les différences et les points communs principaux entre les FNB, les FCP et les actions.



TABEAU 2
COMPARATIF ENTRE LES FNB, LES FCP ET LES ACTIONS

	FCP	FNB	ACTIONS
TITRES SOUS-JACENTS	→ Titres, titres à revenu fixe, produits de base, devises, produits dérivés	→ Titres, titres à revenu fixe, produits de base, devises, produits dérivés	→ Aucuns
DIVERSIFICATION	→ Oui	→ Oui	→ Non
TARIFICATION	→ Les cours sont calculés à la fin de la journée. Ils sont fondés sur la valeur marchande des placements du fonds divisée par le nombre de parts en circulation.	→ Basée sur les cours acheteur et vendeur. Le « cours acheteur » est le prix le plus élevé que les investisseurs sont prêts à payer pour acheter un titre. Le « cours vendeur » est le prix le plus bas auquel les investisseurs sont prêts à vendre un titre. Les cours varient tout au long du jour de bourse.	→ Basée sur les cours acheteur et vendeur. Le « cours acheteur » est le prix le plus élevé que les investisseurs sont prêts à payer pour acheter un titre. Le « cours vendeur » est le prix le plus bas auquel les investisseurs sont prêts à vendre un titre. Les cours varient tout au long du jour de bourse.
RATIO DES FRAIS DE GESTION	→ Les FCP comportent des frais de gestion de même que certains frais d'exploitation pour leur exploitation et leur administration en continue. Ces frais constituent le ratio des frais de gestion, lequel représente le total des frais de gestion et des frais d'exploitation en pourcentage de l'actif total du fonds.	→ Les FCP comportent des frais de gestion de même que certains frais d'exploitation pour leur exploitation et leur administration en continue. Ces frais constituent le ratio des frais de gestion, lequel représente le total des frais de gestion et des frais d'exploitation en pourcentage de l'actif total du fonds.	→ Aucun
FRAIS DE GESTION	→ Souvent entre 1% et 3%	→ Généralement inférieurs à 1%	→ Aucun
COÛTS ET FRAIS D'OPÉRATIONS	→ Plusieurs options d'achat dont certaines n'entraînent pas le paiement de commissions. Aucune commission n'est exigée à la vente de FCP.	→ Frais de courtage facturés à l'achat et à la vente de FNB.	→ Frais de courtage facturés à l'achat et à la vente d'actions ou pourcentage de l'actif sous gestion.

Source : Extrait du site Internet de TD Asset Management.
<https://www.td.com/ca/en/asset-management/how-to/etfs-in-focus/what-is-an-etf/> [Consulté le 21 mai 2020]

LES PLACEMENTS ALTERNATIFS LIQUIDES

Les placements alternatifs liquides (PAL) sont des stratégies d'investissement qui peuvent prendre la forme d'un FCP ou FNB. Ils visent à fournir aux investisseurs une diversification, un rendement et une protection contre les baisses des marchés en donnant accès à des stratégies d'investissement alternatives.

Il existe également des stratégies d'investissement alternatives non liquides qui sont offertes aux investisseurs institutionnels et particuliers fortunés à certaines conditions très spécifiques.

Ces investissements alternatifs peuvent être sous forme de placements privés, sans émission de prospectus par l'entremise de participations directes. Ces participations peuvent notamment contenir du crédit (effet de levier) ainsi qu'être dans le domaine de l'immobilier, les infrastructures ou dans d'autres domaines.

Ces stratégies se différencient notamment de placements traditionnels par l'utilisation accrue d'instruments dérivés et la vente de titres à découvert et peuvent accélérer le rythme auquel le fonds perd ou gagne de la valeur selon les conditions de marché. Le niveau de risque dépend des placements dans lesquels le fonds aura investi.

Contrairement aux stratégies d'investissement alternatives ou traditionnelles qui offrent une liquidité mensuelle ou trimestrielle, les PAL offrent une liquidité accrue, ce qui signifie qu'ils peuvent être achetés et vendus quotidiennement plutôt qu'à une date ou période prédéterminée. Ces fonds comportent des seuils d'investissement minimums inférieurs à ceux des fonds spéculatifs typiques et les investisseurs n'ont pas d'exigence de valeur nette minimale ou de revenu annuel minimum pour y investir.

Au Canada, la vente de FCP à stratégies alternatives n'est permise que depuis janvier 2019, suite à la publication par les ACVM de la version définitive des modifications établissant un régime de « fonds alternatifs liquides »¹⁰.

Pour qu'un représentant en épargne collective puisse vendre des PAL, au moins une des conditions suivantes doit être remplie :

- Avoir obtenu au moins la note de passage pour le cours sur le commerce des valeurs mobilières au Canada ;
- Avoir obtenu au moins la note de passage pour le cours d'initiation aux produits dérivés ;
- Avoir réussi le programme des *Chartered Financial Analyst* ;
- Répondre à toute autre norme de formation applicable imposée par un OAR.

À noter que l'*Alternative Investment Management Association (AIMA)* au Canada a émis des recommandations sur le niveau de compétence requise et à atteindre afin de permettre à un représentant en FCP de pouvoir proposer ce type d'investissement à ses clients.

Bien que la réussite du cours sur le commerce des valeurs mobilières est considérée suffisante, à court terme il est proposé d'ajouter trois choix de formation complémentaire, soit deux offertes par l'Institut CAIA (CAIA Designation et CAIA Fundamentals certificate course) et une offerte par CSI (*Alternative Strategies: Hedge funds and Liquid Alternatives*).

[10] Disposition venant modifier au Québec le Règlement 81-102 sur les fonds d'investissement et les règlements connexes qui s'appliquaient auparavant aux organismes de placement collectif classiques et aux fonds d'investissement à capital fixe.

LES BILLETTS À CAPITAL PROTÉGÉ

Le billet à capital protégé (BCP) est un investissement à long terme habituellement garanti par une institution financière (aussi appelé obligation à capital protégé ou billet à capital garanti). Il vise à protéger le montant initial investi par un client qui lui est rendu après une période déterminée (habituellement de trois à dix ans), peu importe le rendement du marché.

Le BCP est lié à l'achat d'une assurance pour couvrir le montant du capital investi, puis l'argent est investi dans des produits de placement sous-jacents (indices boursiers, FCP, voire même des fonds spéculatifs) auxquels le BCP est lié. Il existe deux grandes catégories de BCP, soit celle dont le capital est protégé par l'assurance-dépôts (provinciale ou fédérale) ou celle dont le capital est protégé par la force du bilan de l'émetteur.

Au Québec, comme ailleurs au Canada, les institutions financières à charte fédérale sont autonomes dans l'identification des qualifications requises des employés pour la vente de BCP, dont l'échéance maximale sera de cinq ans et garantie par l'assurance-dépôts du Canada (ou son équivalent provincial).

Selon les ACVM, tout BCP ne respectant pas ces critères devrait être distribué par l'entremise de courtiers de plein exercice afin de s'assurer de l'application des règles de « bien connaître son client » et de « convenance des placements » usuelles.

Le tableau ci-après présente les principales dispositions entourant la distribution de produits, par catégorie, au Québec et au Canada.



TABLEAU 3

ENCADREMENT DE LA DISTRIBUTION PAR CATÉGORIE DE PRODUITS

	JURIDICTION	
	QUÉBEC	HORS QUÉBEC
FCP TRADITIONNEL	→ CSF Distribution via un courtier en épargne collective	→ OCRCVM Courtier inscrit traitant avec des clients de détail (autre qu'un courtier inscrit négociant des options, des contrats à terme standardisés et des options sur contrats à terme) → ACFM Courtier dont les activités sont limitées à l'épargne collective
FCP ALTERNATIFS LIQUIDE	→ CSF Distribution via un courtier en épargne collective	→ OCRCVM Courtier inscrit traitant avec des clients de détail (autre qu'un courtier inscrit négociant des options, des contrats à terme standardisés et des options sur contrats à terme) → ACFM Courtier inscrit dont les activités sont limitées à l'épargne collective
FNB GESTION INDICIELLE	→ CSF Distribution via un courtier en épargne collective	→ OCRCVM Courtier inscrit traitant avec des clients de détail (autre qu'un courtier inscrit négociant des options, des contrats à terme standardisés et des options sur contrats à terme) → ACFM Courtier dont les activités sont limitées à l'épargne collective
FNB GESTION ACTIVE	→ CSF Distribution via un courtier en épargne collective	→ OCRCVM Courtier inscrit traitant avec des clients de détail (autre qu'un courtier inscrit négociant des options, des contrats à terme standardisés et des options sur contrats à terme)
BCP « SPÉCIFIÉ » TERME MAX 5 ANS, CANAL INSTITUTION FINANCIÈRE*	→ Aucune exigence réglementaire. Discrétion de l'Institution	→ Aucune exigence réglementaire. Discrétion de l'institution
BCP « NON SPÉCIFIÉ » TERME ILLIMITÉ, CANAL COURTIER	→ Distribution via un courtier en placement (plein exercice)	→ Distribution via un courtier en placement (plein exercice)

* Note : Au Québec, l'AMF ne s'est pas encore positionnée sur le terme maximum de 5 ans.

PARTIE V

PARCOURS D'ACCÈS AUX PROFESSIONS DE LA GESTION D'ACTIFS AU QUÉBEC

Le cheminement professionnel menant vers les métiers de la gestion d'actifs s'avère souvent difficile à concevoir.

En effet, l'exercice d'une profession dans ce domaine requiert une mise à jour constante des connaissances, une maîtrise d'un corpus de compétences bien précises et de satisfaire aux obligations réglementaires.

Cette ultime section présente, sous forme de fiches-métiers, les informations essentielles sur chaque profession réglementée dans le domaine de la gestion d'actifs (fonction, rôle, profil, etc.), ainsi que les formations et les accréditations requises par les autorités.

FICHES-MÉTIERS

- Planificateur financier
- Représentant de courtier en placement
- Représentant de courtier en épargne collective
- Représentant de courtier sur le marché dispensé
- Représentant de courtier en plans de bourses d'études
- Représentant de courtier d'exercice restreint
- Représentant-conseil pour le gestionnaire de portefeuille



PLANIFICATEUR FINANCIER

ÉQUIVALENCE DE TITRE OCRCVM :

- Aucune.

FONCTION ET RÔLE

Le planificateur financier est un professionnel de la finance personnelle qui détient les compétences nécessaires pour faire une analyse pointue de tous les aspects qui entrent dans une saine planification des finances personnelles. Il a une vue générale des finances d'un client qui lui permet de dresser d'abord le portrait global au niveau personnel, familial et fiscal ainsi qu'au niveau de sa situation à la retraite et au décès. Ensuite, il élabore un plan d'action personnalisé et réfère au besoin à des spécialistes. Il réunit les conseils de différents professionnels tels le conseiller en sécurité financière, le fiscaliste, le comptable, les juristes ou le représentant en épargne collective. Bien que certains limitent leurs services à des domaines précis, le planificateur financier doit pouvoir établir des objectifs et faire les recommandations à son client dans les sept champs d'intervention de la planification financière, soit la gestion des risques, les aspects légaux, les finances, l'analyse fiscale, la stratégie de placements, la planification de la retraite et la planification successorale.

Le planificateur financier doit :

- Offrir des conseils de planification financière personnalisés et aider les clients à atteindre leurs objectifs ;
- Gérer activement et assurer la croissance d'un portefeuille de clients, en ayant recours aux pratiques de gestion relationnelle fondée sur la valeur ;
- Créer et développer un réseau d'individus, de familles et de propriétaires d'entreprises performants, dans le but de gérer leur patrimoine familial à terme tout en recherchant de nouveaux clients par le biais de référence.

PROFIL, COMPÉTENCES ET APTITUDES SOUHAITÉES

RELATION CLIENT

- Être à l'écoute et établir un climat de confiance avec le client ;
- Adopter une approche relationnelle plutôt que transactionnelle avec le client.

PROFIL DE TRAVAIL

- Développer son esprit d'analyse et de synthèse et sa capacité de jugement ;
- Capacité de poser un diagnostic ;
- Esprit rigoureux, logique et méthodique ;
- Autonomie, ordre, minutie, souci du détail et sens de l'organisation ;
- Capacité de rédaction ;
- Capacité de reconnaître les limites de ses connaissances.

RELATION AVEC SON MILIEU

- Développer et maintenir un réseau de spécialistes à des fins de soutien et de références ;
- Coordonner le travail des spécialistes impliqués dans le dossier du client ;
- Posséder les connaissances et les compétences nécessaires pour être un interlocuteur crédible auprès des autres intervenants.

INTÉGRITÉ ET PROFESSIONNALISME

- Adopter un comportement éthique et respecter les règles déontologiques ;
- Trouver la meilleure solution technique, mais aussi sur les plans moral et éthique ;
- S'engager dans un processus de formation continue pour s'assurer d'une mise à jour des connaissances ;
- S'engager socialement afin de favoriser le mieux-être économique du client.

EXAMENS ET ACCRÉDITATIONS

	PRÉREQUIS POUR EXERCER LA PROFESSION	ALTERNATIVE OU ÉQUIVALENCE
EXAMEN, SCOLARITÉ	<ul style="list-style-type: none"> → Programme universitaire de formation en planification financière personnelle approuvé par l'IQPF → Diplôme de planificateur financier décerné par l'IQPF 	
ACCRÉDITATION	<ul style="list-style-type: none"> → Certificat de représentant en planification financière émis par l'AMF 	<ul style="list-style-type: none"> → Les membres de l'Ordre des comptables professionnels agréés du Québec et les membres de l'Ordre des administrateurs agréés du Québec titulaires d'un diplôme de planificateur financier décerné par l'IQPF n'ont pas besoin de détenir un certificat de représentant en planification financière émis par l'AMF pour agir à titre de planificateurs financiers
FORMATION CONTINUE	<ul style="list-style-type: none"> → Tout planificateur financier doit accumuler 40 unités de formation continue (UFC) sur une période de deux ans. Les activités de formation continue doivent être accréditées par l'IQPF. Un cours sur la conformité doit obligatoirement être suivi à toutes les deux périodes de référence, soit aux quatre ans 	
ACCRÉDITATION SUPPLÉMENTAIRE	<ul style="list-style-type: none"> → Membre de la CSF 	

CONNAISSANCES À DÉTENIR

- Connaissances poussées des techniques de vente et de prospection;
- Connaissance étendue des produits financiers de base, des tendances du marché et de l'environnement réglementaire;
- Connaissance des services de courtage, de la gestion de patrimoine et des services de courtage en direct.

EMPLOYEURS

- Institutions financières (banques, caisses, etc.);
- Compagnies d'assurance;
- Sociétés autonomes;
- Cabinets indépendants de planification financière;
- Travailleurs autonomes.



REPRÉSENTANT DE COURTIER EN PLACEMENT

ÉQUIVALENCE DE TITRE OCRCVM :

- Représentant inscrit traitant avec les clients de détail;
- Représentant en placement traitant avec des clients de détail;
- Représentant inscrit traitant avec des clients institutionnels;
- Représentant en placement traitant avec des clients institutionnels.

FONCTION ET RÔLE

Le travail du représentant de courtier en placement consiste à découvrir les profils personnels, financiers et de tolérance au risque d'un client afin d'identifier les investissements et les stratégies adaptés aux besoins uniques d'un client. Grâce à sa compréhension des marchés financiers et à sa connaissance des produits (actions, obligations, FCP et FNB), le conseiller en placement a la capacité de relier le profil du client à l'élaboration et à la mise en œuvre d'un énoncé de politique d'investissement personnalisé pour atteindre les objectifs du client.

Le représentant de courtier en placement doit :

- Établir et entretenir de manière proactive une relation solide avec les clients en ayant des contacts réguliers avec eux et en leur fournissant rapidement des renseignements, des conseils et des recommandations à valeur ajoutée;
- Discuter avec les nouveaux clients et les clients existants afin de comprendre leurs objectifs financiers à court et à long terme;

- Adresser des recommandations financières personnalisées, offrir des conseils de placement et exécuter des transactions;
- Communiquer régulièrement avec les clients existants et potentiels;
- Identifier de nouveaux clients afin d'établir et de faire croître sa pratique.

PROFIL, COMPÉTENCES ET APTITUDES SOUHAITÉES

RELATION CLIENT

- Être à l'écoute et établir un climat de confiance avec le client.

PROFIL DE TRAVAIL

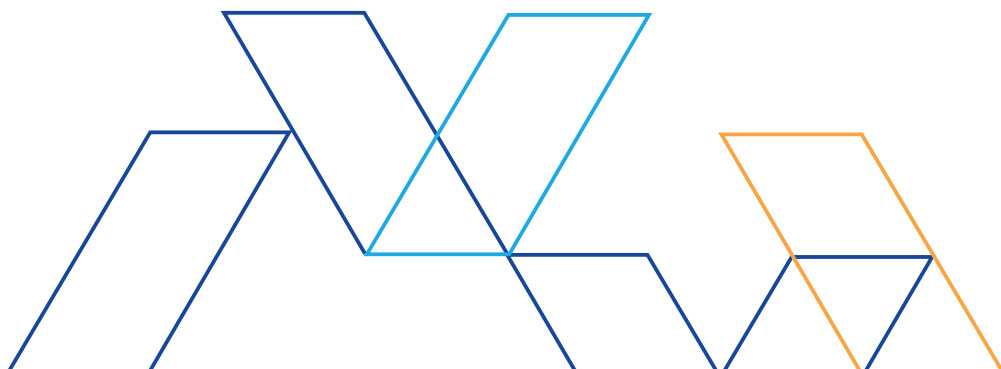
- Sens de l'initiative, saisi les opportunités, réactif;
- Stratège et persévérant;
- Rigueur d'exécution, logique et méthodique.

RELATION AVEC SON MILIEU

- Habiletés à développer et entretenir de solides relations d'affaires.

INTÉGRITÉ ET PROFESSIONNALISME

- Adopter un comportement éthique et respecter les règles de conformité;
- S'engager dans un processus de formation continue pour s'assurer d'une mise à jour des connaissances.



EXAMENS ET ACCRÉDITATIONS

	PRÉREQUIS POUR EXERCER LA PROFESSION	ALTERNATIVE OU ÉQUIVALENCE
EXAMEN, SCOLARITÉ	<ul style="list-style-type: none"> → Diplôme universitaire de niveau baccalauréat connexe au secteur d'activité (finance, administration, mathématiques, droit, sciences politiques) → Diplôme universitaire niveau maîtrise en gestion de patrimoine, sciences et techniques comptables et financières → Avoir six mois de surveillance attestée par des rapports de surveillance à compter de la date d'autorisation initiale comme représentant inscrit → Cours sur le commerce des valeurs mobilières au Canada 	<ul style="list-style-type: none"> → Niveau 1 ou plus, du programme d'analyste financier agréé administré par le CFA Institute → Cours relatif au <i>Manuel sur les normes de conduite</i> → Le candidat doit travailler à temps plein pour le courtier membre pendant qu'il suit ce programme
ACCRÉDITATION	<ul style="list-style-type: none"> → Inscription à titre de représentant auprès de l'OCRCVM 	
FORMATION CONTINUE	<ul style="list-style-type: none"> → Notions essentielles sur la gestion de patrimoine dans les 30 mois de la date d'autorisation comme représentant inscrit → Cours de formation continue dépendant des spécialités 	
ACCRÉDITATION SUPPLÉMENTAIRE		

EMPLOYEURS

- Firmes de courtage et courtiers de fonds mutuels;
- Compagnies et consultants indépendants de planification financière;
- Courtiers en épargne collective;
- Institutions financières (banques, caisses, etc.);
- Cabinets indépendants de planification financière.



REPRÉSENTANT DE COURTIER EN ÉPARGNE COLLECTIVE

ÉQUIVALENCE DE TITRE OCRCVM :

- Représentant inscrit traitant que les titres d'organismes de placement collectif;
- Représentant en placement traitant que les titres d'organismes de placement collectif.

FONCTION ET RÔLE

Le représentant de courtier en épargne collective (aussi appelé le représentant en épargne collective) analyse les besoins et les objectifs financiers de chaque client en révisant leur situation financière. Après avoir déterminé le profil de l'investisseur qu'il conseille, il peut conseiller sur l'achat de FCP appropriés à la situation. Il ne peut négocier des actions, des obligations ou d'autres titres financiers sur les marchés. Il propose exclusivement les fonds communs dont il détient une autorisation de vente. En ce qui concerne les FNB, il n'y a pas légalement de barrière à la vente pour les représentants en épargne collective dans la mesure où ils possèdent la formation exigée¹¹.

Le représentant de courtier en placement doit :

- Créer un livre d'affaires et de comptes ouverts pour chaque nouveau client;
- Analyser les besoins des clients et recommander des FCP les mieux adaptés aux objectifs d'investissement, de retraite et de planification successorale;
- Recevoir et exécuter des ordres d'achat ou de vente de parts de fonds communs de placement;
- Fournir aux clients des informations sur leurs comptes et des rapports de performance;
- Recommander les produits et services financiers du courtier selon les opportunités détectées.

PROFIL, COMPÉTENCES ET APTITUDES SOUHAITÉES

RELATION CLIENT

- Être à l'écoute et établir un climat de confiance avec les clients;
- Communicateur, bonne communication orale.

PROFIL DE TRAVAIL

- Disposer d'un esprit critique, analytique et d'un bon jugement;
- Méthodique et minutieux;
- Excellent sens de l'organisation;
- Bonne capacité de rédaction;
- Créativité, innovation et curiosité.

RELATION AVEC SON MILIEU

- Habileté à développer et entretenir de solides relations d'affaires;
- Excellente capacité de négociation et de résolution de problèmes;
- Capacité à travailler en équipe.

INTÉGRITÉ ET PROFESSIONNALISME

- Raisonnement professionnel solide pour trouver la meilleure solution technique, mais aussi sur les plans moral et éthique;
- S'engager dans un processus de formation continue pour s'assurer d'une mise à jour des connaissances.

FORMATION

- Diplôme universitaire de niveau baccalauréat connexe au secteur d'activité tel qu'économie, droit, finance et marketing;
- Formation sur les FNB pour les représentants en épargne collective dispensée par le CSI¹².

[11] Depuis 2018, plusieurs fournisseurs de plateformes offrent l'accès aux représentants afin de permettre leurs transactions.

[12] Voir site Internet : https://www.csi.ca/student/fr_ca/courses/continuing/etfm.xhtml

EXAMENS ET ACCRÉDITATIONS

	PRÉREQUIS POUR EXERCER LA PROFESSION	ALTERNATIVE OU ÉQUIVALENCE
EXAMEN, SCOLARITÉ	<p>→ Réussir un des examens suivants:</p> <ul style="list-style-type: none"> o Examen sur les fonds d'investissement canadiens de l'IFSE o Examen du cours sur le commerce des valeurs mobilières au Canada de CSI o Examen du cours sur les fonds d'investissement au Canada de CSI 	<p>→ Respecter les obligations de scolarité et d'expérience imposées au représentant-conseil d'un gestionnaire de portefeuille</p>
ACCRÉDITATION	<p>→ Inscription à titre de représentant de courtier en épargne collective auprès de l'AMF ou à titre de représentant auprès de l'OCRCVM</p>	
FORMATION CONTINUE	<p>→ Le représentant de courtier en épargne collective doit accumuler 30 unités de formation continue (UFC) sur une période de deux ans. Les activités de formation continue doivent être reconnues par la CSF. Un cours sur la conformité doit obligatoirement être suivi à toutes les deux périodes de référence, soit aux quatre ans</p>	
ACCRÉDITATION SUPPLÉMENTAIRE	<p>→ Membre de la CSF</p>	

CONNAISSANCES À DÉTENIR

- Connaissance de l'actualité financière, économique, politique et législative;
- Connaissance en gestion de la dette;
- Connaissance et notions sur la conformité aux lois sur la distribution des produits et services financiers;
- Connaissance de la philosophie et fonctionnement d'une institution de services financiers.

EMPLOYEURS

- Institutions financières (banques, caisses, etc.);
- Courtiers et courtiers de fonds mutuels;
- Compagnies d'assurance/mutuelles;
- Courtiers en épargne collective;
- Cabinets indépendants de planification financière.



REPRÉSENTANT DE COURTIER SUR LE MARCHÉ DISPENSÉ

ÉQUIVALENCE DE TITRE OCRCVM :

- Aucune

FONCTION ET RÔLE

Le courtier sur le marché dispensé fournit de nombreux services aux petites, moyennes et grandes entreprises, aux fonds d'investissement, aux banques d'affaires, aux entrepreneurs et aux investisseurs individuels grâce à sa capacité à participer à la promotion, la distribution et la négociation (c'est-à-dire l'achat et la vente) de titres exemptés de prospectus en tant que mandant ou mandataire. Il discute avec les nouveaux investisseurs et les investisseurs existants afin de les aider à déterminer la pertinence d'un placement dans les produits dispensés. Il présente des offres de placement, fournit des conseils de placement et conclut les ventes. Il fait appel à des activités de développement commercial pour attirer de nouveaux investisseurs. Enfin, il maintient une connaissance approfondie et technique des offres afin de fournir les meilleurs conseils aux investisseurs potentiels.

Le courtier sur le marché dispensé peut se concentrer sur certains secteurs du marché (par exemple, le pétrole et le gaz, l'immobilier, les minéraux, la technologie, etc.) ou peut avoir un modèle commercial intersectoriel large. Ses clients sont des entreprises, des investisseurs institutionnels, des investisseurs accrédités (particuliers sophistiqués ou fortunés qui sont éligibles pour négocier des titres sur le marché dispensé) ou des investisseurs éligibles qui sont qualifiés pour acheter des titres exonérés conformément à une notice d'offre.

Le courtier sur le marché dispensé est soumis à toutes les exigences d'enregistrement et de conformité des courtiers et est directement réglementé par les commissions des valeurs mobilières provinciales. Le courtier sur le marché dispensé est tenu de respecter toutes les obligations du courtier inscrit, notamment : compétence pédagogique, capital et solvabilité, assurance, états financiers vérifiés, connaissance du client, connaissance du produit, adéquation commerciale, systèmes de conformité, tenue de registres, déclarations du client,

confirmations commerciales, divulgation des conflits d'intérêt et d'orientation, etc. Cette catégorie d'enregistrement existe dans toutes les provinces et tous les territoires du Canada. À noter toutefois qu'il est limité à son employeur et ne peut présenter les produits de marché dispensés provenant d'autres courtiers.

Le courtier sur le marché dispensé peut :

- Agir à titre de courtier à l'égard de titres placés sous le régime d'une dispense de prospectus ;
- Agir à titre de courtier en effectuant des opérations sur des titres si les conditions suivantes sont réunies :
 - Les opérations ne constituent pas un placement ;
 - Le vendeur serait admissible à une dispense de l'obligation de prospectus si les opérations constituaient un placement ;
 - La catégorie de titres n'est pas inscrite à la cote d'un marché, ou cotée ou négociée sur un tel marché.

PROFIL, COMPÉTENCES ET APTITUDES SOUHAITÉES

RELATION CLIENT

- Être à l'écoute et établir un climat de confiance avec le client ;
- Communicateur, bonne communication orale.

PROFIL DE TRAVAIL

- Esprit d'analyse et de synthèse et capacité de jugement ;
- Flexible, sait s'adapter, bonne gestion de changement ;
- Capacité de rédaction.

RELATION AVEC SON MILIEU

- Développer et maintenir un réseau de spécialistes à des fins de soutien et de références ;
- Crédibilité dans son milieu et auprès de ses pairs par le maintien à jour de ses connaissances.

INTÉGRITÉ ET PROFESSIONNALISME

- Adopter un comportement éthique et respecter les règles déontologiques;
- S'engager dans un processus de formation continue pour rester à jour.

FORMATION

- Cours de compétence sur le marché dispensé;
- Cours sur la conformité;
- Code de déontologie selon les normes de l'industrie.

EXAMENS ET ACCRÉDITATIONS

	PRÉREQUIS POUR EXERCER LA PROFESSION	ALTERNATIVE OU ÉQUIVALENCE
EXAMEN, SCOLARITÉ	→ Réussir un des examens suivants: <ul style="list-style-type: none"> o Examen du cours sur le commerce des valeurs mobilières au Canada de CSI o Examen sur les produits du marché dispensé de l'IFSE 	→ Répondre aux obligations de scolarité et d'expérience imposées au représentant-conseil pour le gestionnaire de portefeuille
ACCRÉDITATION	→ Inscription à titre de représentant de courtier sur le marché dispensé auprès de l'AMF	
FORMATION CONTINUE		
ACCRÉDITATION SUPPLÉMENTAIRE		

EMPLOYEURS

- Firms de courtage de plein exercice;
- Courtiers en épargne collective.





REPRÉSENTANT DE COURTIER EN PLANS DE BOURSES D'ÉTUDES

ÉQUIVALENCE DE TITRE OCRCVM :

- Aucune

FONCTION ET RÔLE

Le représentant de courtier en bourses d'études a pour mission d'aider les familles à planifier l'avenir académique de leurs enfants. Son rôle est de rencontrer les parents, d'analyser leurs besoins et d'établir leur objectif d'épargne afin de trouver le produit qui convient le mieux à leur situation. Le représentant de courtier doit suivre son client au fil des années. Il ne peut cependant le conseiller qu'à l'égard de son titre et non sur l'ensemble de sa situation financière.

PROFIL, COMPÉTENCES ET APTITUDES SOUHAITÉES

RELATION CLIENT

- Être à l'écoute et établir un climat de confiance avec le client;
- Communicateur, bonne communication orale.

PROFIL DE TRAVAIL

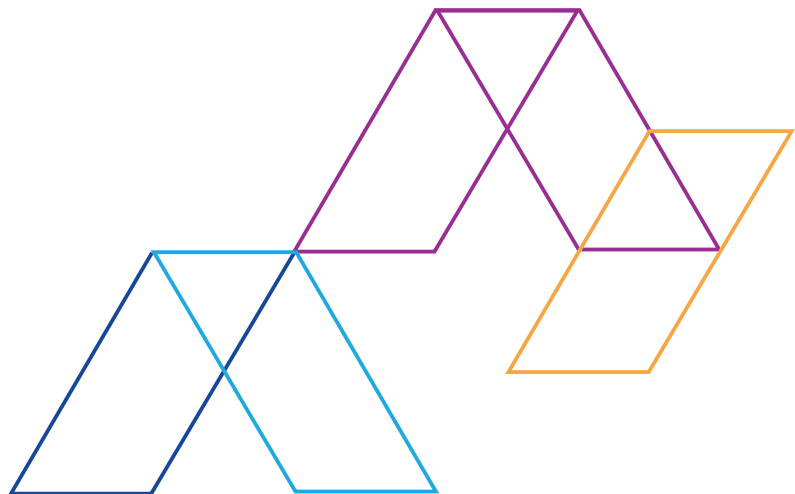
- Sens de l'initiative, saisi les opportunités, réactif;
- Stratège et persévérant;
- Rigueur d'exécution, logique et méthodique.

RELATION AVEC SON MILIEU

- Habileté à développer et entretenir de solides relations d'affaires.

INTÉGRITÉ ET PROFESSIONNALISME

- Adopter un comportement éthique et respecter les règles de conformité;
- S'engager dans un processus de formation continue pour s'assurer d'une mise à jour des connaissances.



EXAMENS ET ACCRÉDITATIONS

	PRÉREQUIS POUR EXERCER LA PROFESSION	ALTERNATIVE OU ÉQUIVALENCE
EXAMEN, SCOLARITÉ	→ Réussir l'examen de perfectionnement à l'intention des représentants des ventes de l'ACCREEE	
ACCRÉDITATION	→ Inscription à titre de représentant de courtier en plans de bourses d'études auprès de l'AMF	
FORMATION CONTINUE	→ Le représentant de courtier en plans de bourses d'études doit accumuler 30 unités de formation de continue (UFC) sur une période de deux ans. Les activités de formation continue doivent être reconnues par la CSF. Un cours sur la conformité doit obligatoirement être suivi à toutes les deux périodes de référence, soit aux quatre ans	
ACCRÉDITATION SUPPLÉMENTAIRE	→ Membre de la CSF	

EMPLOYEURS

- Compagnies d'assurance/mutuelles;
- Cabinets spécialisés;
- Institutions financières (banques, caisses, etc.);
- Firmes de courtage;
- Courtiers en épargne collective.



REPRÉSENTANT DE COURTIER D'EXERCICE RESTREINT

REPRÉSENTANT-CONSEIL DE GESTIONNAIRE
DE PORTEFEUILLE D'EXERCICE RESTREINT

REPRÉSENTANT-CONSEIL ADJOINT DE GESTIONNAIRE
DE PORTEFEUILLE D'EXERCICE RESTREINT

ÉQUIVALENCE DE TITRE OCRCVM :

- Aucune

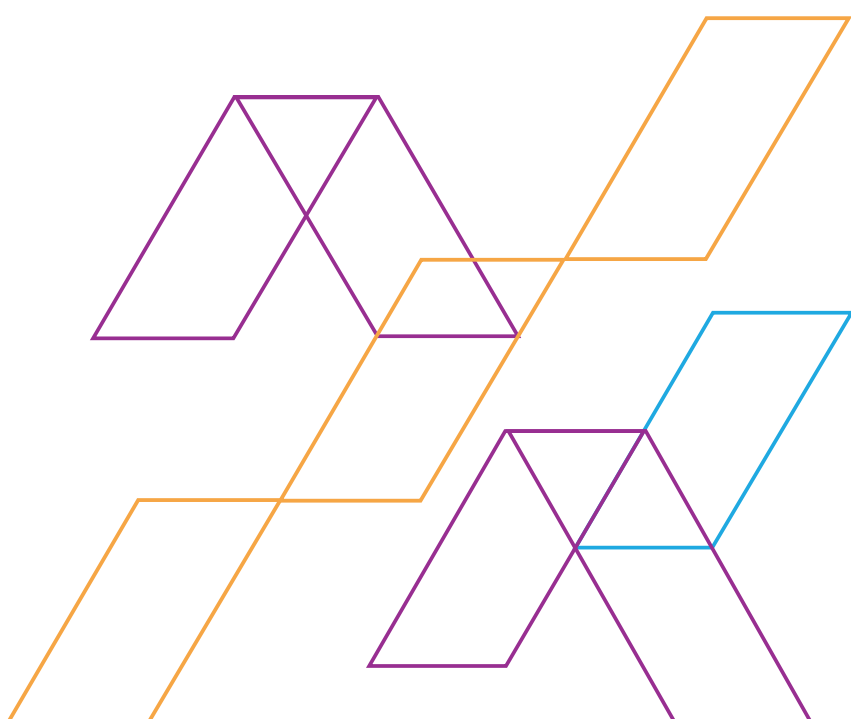
FONCTION ET RÔLE

Le représentant et le représentant-conseil sont des représentants aux fonctions plus limitées, c'est-à-dire qu'ils peuvent agir à titre de conseiller, de courtier ou de placeur selon les conditions auxquelles leur inscription est subordonnée. Ainsi, le représentant peut agir seulement à l'égard de certains titres et le représentant-conseil est autorisé à agir à titre de conseiller uniquement à l'égard de certains titres.

Le représentant doit savoir évoluer dans un monde financier gouverné par de nombreux aspects juridiques et fiscaux et aura une bonne capacité à s'adapter aux changements réglementaires et techniques.

Le courtier sur le marché dispensé peut :

- Conseiller les clients sur les produits ou services adaptés à leurs besoins et objectifs ;
- Effectuer le suivi des tendances boursières et sectorielles susceptibles d'affecter les investissements des clients ;
- Rencontrer les clients, par téléphone ou en personne, pour discuter de ces tendances ;
- Rester à jour sur les produits et marchés d'investissement actuels ;
- Exécuter les transactions d'actions, d'obligations et d'autres produits d'investissement pour le compte d'investisseurs dans les limites réglementaires et les politiques de la firme ;
- Prospecter, constituer et fidéliser une clientèle.



PROFIL, COMPÉTENCES ET APTITUDES SOUHAITÉES

RELATION CLIENT

- Être à l'écoute et établir un climat de confiance avec le client;
- Communicateur, bonne communication orale.

PROFIL DE TRAVAIL

- Rigueur d'exécution, logique et méthodique;
- Stratège et persévérant;
- Flexible, sait s'adapter, bonne gestion du changement.

RELATION AVEC SON MILIEU

- Habilité à développer et entretenir de solides relations d'affaires.

INTÉGRITÉ ET PROFESSIONNALISME

- Adopter un comportement éthique et respecter les règles de conformité;
- S'engager dans un processus de formation continue pour s'assurer d'une mise à jour des connaissances.

FORMATION

- Diplôme universitaire de niveau baccalauréat connexe au secteur d'activité (finance, administration, mathématiques, droit, sciences politiques);
- Diplôme universitaire niveau maîtrise en gestion de patrimoine, sciences et techniques comptables et financières.

EXAMENS ET ACCRÉDITATIONS

	PRÉREQUIS POUR EXERCER LA PROFESSION	ALTERNATIVE OU ÉQUIVALENCE
EXAMEN, SCOLARITÉ	→ L'autorité concernée détermine, au cas par cas, la scolarité et l'expérience requises	
ACCRÉDITATION	→ Inscription à titre de représentant de courtier d'exercice restreint, de représentant-conseil de gestionnaire de portefeuille d'exercice restreint ou de représentant-conseil adjoint de gestionnaire de portefeuille d'exercice restreint auprès de l'AMF	
FORMATION CONTINUE		
ACCRÉDITATION SUPPLÉMENTAIRE		

EMPLOYEURS

- Firmes de courtage et courtiers de fonds mutuels;
- Compagnies et consultants indépendants de planification financière.



REPRÉSENTANT-CONSEIL POUR LE GESTIONNAIRE DE PORTEFEUILLE

REPRÉSENTANT-CONSEIL ADJOINT POUR LE GESTIONNAIRE DE PORTEFEUILLE

ÉQUIVALENCE DE TITRE OCRCVM :

- Représentant inscrit assurant la gestion discrétionnaire de portefeuilles pour les comptes gérés.

FONCTION ET RÔLE

Dans les limites des principes de placement définis, le gestionnaire de portefeuille décide de l'achat ou de la vente de titres afin de faire des investissements rentables. Le client peut être un particulier, un investisseur institutionnel ou un fonds de pension. Le gestionnaire de portefeuille fait l'étude constante des marchés financiers et des événements en cours en temps réel. Il travaille en étroite collaboration avec les analystes. En fonction des informations qu'il rassemble, il achète et/ou vend des titres. Il partage ses recherches et ses idées avec les investisseurs et propose des plans d'actions. Il est responsable de la mise en valeur des investissements, mais également de la gestion de ces investissements par un suivi constant et une action adaptée en termes de détention.

Il prend les décisions d'investissement quant à l'allocation des fonds du portefeuille. Pour cela, il doit analyser les aspects macro-économiques, fondamentaux et quantitatifs des actifs afin de choisir sur lesquels investir. Il a souvent plusieurs portefeuilles avec des visions d'échelles de temps différentes : court, moyen et long terme. Si le gestionnaire de portefeuille travaille pour une petite société de gestion de portefeuille, il pourrait aussi jouer le rôle de négociateur et placera lui-même les ordres sur les marchés. Dans les plus grandes sociétés, il confiera ses ordres aux négociateurs chargés de passer les ordres dans le système.

Au quotidien, le gestionnaire de portefeuille peut avoir toute latitude, dans la limite de son mandat, sur l'évolution du portefeuille géré. Il pourra ainsi choisir la ou les valeurs à acheter ou vendre dans un secteur ou un autre, sans

approbation préalable des clients. Cette latitude lui permet de suivre l'actualité et de réagir au moindre événement. Choisir une action pour des périodes de temps plus ou moins longues implique une analyse détaillée des marchés boursiers, car la sélection de titres est une technique complexe qui se doit d'être parfaitement maîtrisée pour être rentable.

Le gestionnaire de portefeuille est donc considéré comme l'expert des marchés financiers. Ses compétences sont nombreuses et il doit autant s'adapter à un public de professionnels qu'aux particuliers ayant décidé de lui confier leurs épargnes.

Le représentant-conseil (adjoint) pour le gestionnaire de portefeuille peut :

- Effectuer des stratégies de placements pour des clients privés en partenariat avec le gestionnaire ou le planificateur financier, en tenant compte des contraintes possibles ;
- Préparer et participer aux rencontres des clients en gestion privée afin de présenter les stratégies de portefeuille, les rendements, l'approche personnalisée et les effets fiscaux des placements dans le respect des standards ;
- Créer et présenter des rapports d'analyses étoffés au sujet de portefeuilles de placements externes auprès de clients potentiels ;
- Participer aux recherches et aux décisions de placements.

PROFIL, COMPÉTENCES ET APTITUDES SOUHAITÉES

RELATION CLIENT

- Être à l'écoute et établir un climat de confiance avec le client.

PROFIL DE TRAVAIL

- Stratège, saisi les opportunités;
- Flexible, sait s'adapter, bonne gestion du changement;
- Résistant au stress et à la pression;
- Ordre, minutie, souci du détail.

RELATION AVEC SON MILIEU

- Habileté à développer et entretenir de solides relations d'affaires;
- Excellente capacité de négociation et de résolution de problèmes;
- Capacité à travailler seul et en équipe.

INTÉGRITÉ ET PROFESSIONNALISME

- Adopter un comportement éthique et respecter les règles déontologiques;
- S'engager dans un processus de formation continue pour s'assurer d'une mise à jour des connaissances.

EXAMENS ET ACCRÉDITATIONS

	PRÉREQUIS POUR EXERCER LA PROFESSION	ALTERNATIVE OU ÉQUIVALENCE
EXAMEN, SCOLARITÉ	<p>→ Représentant-conseil pour le gestionnaire de portefeuille</p> <p>Remplir les deux conditions suivantes:</p> <ul style="list-style-type: none"> o Avoir obtenu le titre de CFA o Avoir acquis 12 mois d'expérience pertinente en gestion de placements au cours de la période de 36 mois précédant sa demande d'inscription <p>→ Représentant-conseil adjoint pour le gestionnaire de portefeuille</p> <p>Remplir les deux conditions suivantes:</p> <ul style="list-style-type: none"> o Avoir atteint le premier niveau du programme d'examen des analystes financiers agréés o Avoir acquis 24 mois d'expérience pertinente en gestion de placements 	<p>→ Représentant-conseil pour le gestionnaire de portefeuille</p> <p>Remplir les deux conditions suivantes:</p> <ul style="list-style-type: none"> o Avoir obtenu le titre de gestionnaire de placements canadien o Avoir acquis 48 mois d'expérience pertinente en gestion de placements, dont 12 au cours de la période de 36 mois précédant sa demande d'inscription <p>→ Représentant-conseil adjoint pour le gestionnaire de portefeuille</p> <p>Remplir les deux conditions suivantes:</p> <ul style="list-style-type: none"> o Avoir obtenu le titre de gestionnaire de placements canadien o Avoir acquis 24 mois d'expérience pertinente en gestion de placements

EXAMENS ET ACCRÉDITATIONS (SUITE)

	PRÉREQUIS POUR EXERCER LA PROFESSION	ALTERNATIVE OU ÉQUIVALENCE
ACCRÉDITATION	<ul style="list-style-type: none"> → Représentant-conseil pour le gestionnaire de portefeuille <ul style="list-style-type: none"> o Inscription à titre de représentant-conseil pour un gestionnaire de portefeuille auprès de l'AMF → Représentant-conseil adjoint pour le gestionnaire de portefeuille <ul style="list-style-type: none"> o Inscription à titre de représentant-conseil adjoint pour un gestionnaire de portefeuille auprès de l'AMF 	
FORMATION CONTINUE		
ACCRÉDITATION SUPPLÉMENTAIRE		

CONNAISSANCES À DÉTENIR

- Économie des marchés financiers;
- Macroéconomie, microéconomie;
- Réglementation;
- Loi de sécurité financière;
- Caractéristiques des produits financiers;
- Analyse statistique, analyse de risques financiers;
- Outils technologiques de gestion et de transactions de produits.

EMPLOYEURS

- Compagnies d'assurance / mutuelles;
- Institutions financières (banques, caisses, etc.);
- Sociétés d'investissement;
- Sociétés de conseil et gestion de portefeuille;
- Sociétés d'intermédiaire en bourse;
- Firmes de courtage et courtiers de fonds mutuels.



GLOSSAIRE



GLOSSAIRE

CLASSE D'ACTIFS

Une classe d'actifs est une catégorie de ressources possédant une valeur économique susceptible d'apporter des revenus à son détenteur. Au sein d'une même classe, les actifs présentent donc des caractéristiques similaires (par exemple, des actifs immobiliers ou financiers).

FONDS DE COUVERTURE

Sociétés privées qui mettent en commun l'argent des investisseurs pour le placer dans différents produits financiers. Ces fonds jouissent d'une grande souplesse quant aux stratégies d'investissements utilisées.

FONDS SPÉCULATIFS

Fonds d'investissement habituellement considérés comme très risqués, portant principalement sur des produits à effet de levier particulièrement élevé, c'est-à-dire permettant, pour des mises de fonds limitées, d'opérer sur des montants beaucoup plus importants et dont les stratégies sont très diversifiées et différentes de celles habituellement employées par les gestionnaires de fonds de placement traditionnels.

FORCE DU BILAN

Le bilan financier est un document permettant de connaître ce qui est possédé par une entreprise ou une personne (son actif) et ce qu'elle doit (son passif). Il offre une grille de lecture claire permettant de connaître la capacité qu'a une entreprise ou une personne de régler ses dettes en utilisant ses actifs. La « force » fait référence à son état de santé et capacité à faire face à des sorties de fonds imprévues.

GESTION D'ACTIFS

Activité qui consiste à gérer le capital financier en respectant les contraintes réglementaires et en appliquant les consignes et/ou politiques d'investissement définies par le gestionnaire, pour profiter du meilleur rendement possible en fonction d'un niveau de risque choisi pour le client.

INVESTISSEUR INSTITUTIONNEL

Les investisseurs institutionnels sont des organismes collecteurs d'épargne dont les engagements et/ou les actifs sont régis par un texte législatif ou réglementaire. Les rendements tirés de leurs investissements leur permettent de couvrir leurs engagements à moyen ou long terme.

MARCHÉS DES CAPITAUX

Les marchés des capitaux permettent la rencontre entre les agents économiques ayant un excédent de capitaux et les agents ayant des besoins de financement. Ils se subdivisent en trois catégories : le marché financier, le marché monétaire et le marché obligataire.

MARCHÉ DISPENSÉ

Le marché dispensé est un marché financier créé au Canada, qui permet la distribution de valeurs mobilières sans prospectus à certains investisseurs.

MARCHÉS FINANCIERS

Marchés sur lesquels se rencontrent les demandes et les offres de capitaux.

PATRIMOINE FAMILIAL

Le patrimoine familial est un ensemble de biens constitué dès le mariage ou l'union civile.

STRATÉGIE D'INVESTISSEMENT

En finance, une stratégie d'investissement est un ensemble de règles, de comportements ou de procédures qui guide la sélection d'un portefeuille d'investissements pour un investisseur.

TITRE À REVENU FIXE

Le terme « titre à revenu fixe » désigne un type de placement qui procure un rendement à taux fixe pour une période déterminée. L'obligation est un bon exemple de titre à revenu fixe.

TITRES (FINANCIERS)

Les titres ou contrats sont des instruments financiers dont certains sont négociables sur les marchés réglementés et d'autres exclusivement utilisés pour anticiper une rentabilité ou un risque financier ou monétaire.

TRADING (NÉGOCIATION)

Opérations d'achats et de ventes effectuées sur les marchés financiers.

VALEUR MOBILIÈRE

Une valeur mobilière est une catégorie de titres financiers qui peut être, soit un titre de propriété (action), soit un titre de créance (obligation), et qui confère des droits standardisés (droit au même coupon ou dividende, cotée sur la même ligne en bourse, etc., pour une émission donnée ayant le même montant nominal).

VALEUR NETTE

Différence entre ce qu'un individu possède à titre d'actifs réduits des dettes. Par exemple, certains placements exigent un minimum de valeur nette (ou d'équité) afin de donner accès à des catégories particulières d'investissements.



NOUS JOINDRE

FINANCE MONTRÉAL

info@finance-montreal.com

finance-montreal.com

CONSEIL EMPLOI MÉTROPOLE

cem.secretariat@mtess.gouv.qc.ca

emploi-metropole.org

