AUTORITÉ
DES MARCHÉS
FINANCIERS

CURRICULUM DE FORMATION

Programme de qualification
en courtage hypothécaire

Direction de la qualification
Mars 2019

Remerciements

La production de ce document a été possible grâce à la collaboration des participantes et des participants à l'atelier de validation. L'Autorité des marchés financiers tient à remercier les spécialistes de la profession ainsi que les observatrices et les observateurs ayant participé à cet atelier, le 21 novembre 2018 à Montréal.

Spécialistes de la profession

- Monsieur Gilles Bouillon – Planiprêt
- Madame Lyne Deslippe – Multi-Prêts
- Monsieur Robert Perrier – Centres hypothécaires Dominion

Spécialistes de l'éducation

- Madame Catherine Fortier – Académie de l'Entrepreneurship
- Madame Jennie Hodgson – Professionnels hypothécaires du Canada
- Madame Zsuzsa Jablonszky – Professionnels hypothécaires du Canada
- Monsieur Yves Tanguay – Collège CEI

Observatrices et observateurs

- Madame Marie Achard – Autorité des marchés financiers
- Madame Sandra Ciccocioppo – Autorité des marchés financiers
- Monsieur Jérome Gagnon – Autorité des marchés financiers
- Monsieur Joseph N'kuba – Autorité des marchés financiers

Recherche, rédaction et animation

- Monsieur Alain Deschamps – Autorité des marchés financiers

Secrétaire d'atelier

- Madame Daphné Carru – Autorité des marchés financiers

Introduction

La décision d'élaborer un curriculum de formation pour les fonctions de courtier[1] hypothécaire fait suite à la volonté du gouvernement, par le projet de Loi 141, de transférer les activités concernant la réglementation de cette profession de l'Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec (OACIQ) à l'Autorité des marchés financiers (l'Autorité).

Bien qu'il ne soit pas le fruit d'une analyse de profession, ce curriculum a été élaboré à partir du référentiel de compétences en courtage hypothécaire qui présente les compétences professionnelles évaluées par l'OACIQ. Un curriculum de formation initial composé de sept compétences a été présenté à des experts de la profession et des spécialistes du milieu de l'éducation, puis validé le 21 novembre 2018.

Les cinq compétences qui composent le curriculum de formation traduisent l'ensemble des tâches et opérations réalisables par un représentant au début de sa carrière. **Seuls les deux premières compétences et les éléments de compétence adaptés au mandat de l'Autorité sont retenus pour la reconnaissance des programmes de formation.** Le curriculum de formation inclut donc tout aspect dont la maîtrise est essentielle à une pratique éthique respectant les droits des consommateurs ; il tient aussi compte du fait que plusieurs compétences s'améliorent avec l'expérience pratique.

Les autres compétences peuvent faire l'objet d'une formation pour les personnes n'ayant aucune connaissance de la profession et désirant y entrer. Elles peuvent aussi faire l'objet de formations continues pour les personnes souhaitant améliorer leur pratique.

Les compétences du curriculum de formation sont construites sur un ensemble intégré d'habiletés, de connaissances, de stratégies et de savoirs distincts. Elles permettent au candidat d'avoir une pratique professionnelle qui correspond aux exigences de l'Autorité concernant la fonction de travail de courtier hypothécaire.

Afin d'en préciser la nature et la portée, ainsi que l'intention d'évaluation sous-jacente, chaque compétence est découpée en éléments de la compétence, puis en sous-éléments. Les éléments et sous-éléments se présentent sous la forme de processus ou de résultats. Ils peuvent avoir le même libellé dans différentes compétences, mais chacun possède une teneur particulière propre au contexte de la compétence dans laquelle il s'exécute.

1. Dans le présent texte, la forme masculine désigne aussi bien les femmes que les hommes.

Version provisoire

Afin de mieux les préciser, les sous-éléments de la compétence sont accompagnés d'une liste de contenus fournissant des indications sur les produits, les connaissances, les comportements ou les attitudes nécessaires pour les maîtriser. Chaque module du curriculum de formation se divise donc en quatre grandes parties :

- Le **contexte de réalisation** renseigne sur la situation de mise en œuvre de la compétence au seuil d'entrée sur le marché du travail. Il permet de circonscrire et de mieux comprendre l'ampleur, l'importance et le champ d'application de la compétence ; il précise aussi la nature des situations types ainsi que le degré d'autonomie et de responsabilité exigé.
- Les **éléments de la compétence** et les **sous-éléments de la compétence** définissent la nature et l'étendue de la compétence.
- Les **éléments de contenu** précisent l'objet de l'évaluation et seront traités dans les manuels de préparation aux examens.
- Les **critères de performance** définissent les exigences qui permettront de juger de l'atteinte de chacun des éléments de la compétence.

En raison de l'information présentée, le curriculum de formation est à la fois :

- un outil interne qui encadrera le développement du matériel de préparation, des questions d'examens et des examens de certification ;
- un outil de planification pédagogique qui guidera les formateurs dans l'élaboration de leurs cours ;
- un outil de préparation aux examens qui informera les candidats de la nature et de la portée des compétences évaluées.

Certification

L'Autorité publie également un curriculum d'évaluation précisant le contenu évalué lors des examens de certification. Dans ce curriculum, chaque compétence correspond à un module et tous les modules ont le même poids. Ainsi, toutes les compétences doivent être maîtrisées afin d'obtenir un droit de pratique.

Dans le curriculum d'évaluation, les éléments de la compétence sont pondérés de façon à traduire leur importance relative à l'examen. La pondération se base sur plusieurs facteurs, notamment l'importance de l'élément pour la protection du consommateur, ainsi que la complexité et la portée des concepts et savoirs qui les sous-tendent.

Afin d'aider les candidats dans la préparation aux examens, l'Autorité publie un manuel de préparation pour chacun des modules du curriculum d'évaluation.

COMPÉTENCE 1

Énoncé de la compétence

Établir une pratique professionnelle éthique, conforme aux règles encadrant le courtage hypothécaire

Contexte de réalisation

- À partir
  - du Code civil du Québec (C.c.Q.)
  - de la *Loi sur la distribution de produits et services financiers* (LDPSF) et de ses règlements
  - des autres lois et de la réglementation relatives à la discipline du courtage hypothécaire
  - de la jurisprudence
  - du Centre d'analyse des opérations et déclarations financières du Canada (CANAFE)
  - des contrats de courtage hypothécaire conformes
  - des actes d'hypothèques immobilières
- À l'aide
  - de sources de références Web, numériques et papier
  - de l'équipement, du matériel et des outils technologiques nécessaires

Critère de performance pour l'ensemble de la compétence

- Compréhension juste de la législation, de la règlementation ainsi que des règles de pratique et d'éthique propres à la discipline du courtage hypothécaire

Version provisoire

COMPÉTENCE 1

Éléments de la compétence et sous-éléments	Éléments de contenu	Critères de performance
1. Comprendre le cadre législatif du courtage hypothécaire	• Distinction entre le droit civil et la common Law • Code civil du Québec (C.c.Q.) • *Loi sur la distribution de produits et services financiers* (LDPSF) et ses règlements • *Loi sur la protection des renseignements personnels dans le secteur privé* (LPRPSP) • *Loi sur les banques* • *Loi sur les sociétés de fiducie et de prêt* • *Loi sur les sociétés d'assurances* • *Loi sur les associations coopératives de crédit* • *Loi sur le recyclage des produits de la criminalité et le financement des activités terroristes* (LRPCFAT)	• Distinction juste des sources de droit en vigueur dans la discipline

COMPÉTENCE 1

Éléments de la compétence et sous-éléments	Éléments de contenu	Critères de performance
1.1 Distinguer les dispositions du Code civil du Québec (C.c.Q.) s'appliquant au courtage hypothécaire	• Nom • Domicile et résidence • Capacité des personnes • Personnes morales • Famille • Successions • Propriété • Priorités et hypothèques • Publicité des droits	• Distinction claire entre les notions de « personne physique » et de « personne morale » • Distinction claire entre les notions de « droit réel » et de « droit personnel » • Compréhension juste du droit de propriété, de ses éléments, de ses modalités et de son démembrement • Distinction précise entre les notions de « bien meuble » et de « bien immeuble » • Distinction précise des différents types d'hypothèques selon le C.c.Q. • Compréhension juste de la notion de « contrat » • Compréhension juste de la capacité juridique de contracter

COMPÉTENCE 1

Éléments de la compétence et sous-éléments	Éléments de contenu	Critères de performance
1.2 Distinguer les autres sources de droit applicables au courtage hypothécaire	• *Loi sur la distribution de produits et services financiers* (LDPSF) et ses règlements • *Loi sur la protection des renseignements personnels dans le secteur privé* (LPRPSP) • *Loi sur les banques* • *Loi sur les sociétés de fiducie et de prêt* • *Loi sur les sociétés d'assurances* • *Loi sur les associations coopératives de crédit* • *Loi sur le recyclage des produits de la criminalité et le financement des activités terroristes* (LRPCFAT) • *Loi sur la concurrence* • *Loi sur la Société canadienne d'hypothèques et de logement* • *Loi sur la faillite et l'insolvabilité* • *Loi sur les impôts* et *Loi de l'impôt sur le revenu* • *Loi sur la fiscalité municipale* • *Loi sur la taxe de vente du Québec* • *Loi sur la taxe d'accise* • Jurisprudence • Centre d'analyse des opérations et déclarations financières du Canada (CANAFE)	• Distinction juste de l'objet des lois et des règlements applicables au courtage hypothécaire • Compréhension adéquate du champ d'application des lois et des règlements • Compréhension juste de la définition de courtier hypothécaire et de la portée de son champ d'action

Version provisoire

COMPÉTENCE 1

Éléments de la compétence et sous-éléments	Éléments de contenu	Critères de performance
2. Intégrer à la pratique professionnelle les règles relatives aux opérations de courtage hypothécaire	• Règles relatives au traitement des opérations de courtage hypothécaire	• Intégration conforme à la pratique professionnelle des règles relatives aux opérations de courtage hypothécaire
2.1 Caractériser les intervenants dans l'opération de courtage hypothécaire	• Banques, caisses populaires, sociétés de fiducies et de prêts, etc. • Compagnies d'assurance hypothécaire • Bureaux de crédit et entreprises de cotation de crédit (Equifax, etc.) • Cabinets hypothécaires • Courtiers immobiliers • Notaires, avocats • Comptables • Fiscalistes, planificateurs financiers • Arpenteurs-géomètres • Registre des droits personnels et réels mobiliers • Registre foncier • Inspecteurs en bâtiment • Évaluateurs agréés • Agents ou courtiers en assurance de dommages • Agents ou courtiers en assurance vie • Assurance hypothécaire (protection du patrimoine) • Etc.	• Distinction précise des différentes personnes pouvant intervenir dans une opération de courtage hypothécaire • Compréhension juste des restrictions applicables dans les opérations de courtage immobilier selon le type d'immeuble

COMPÉTENCE 1

Éléments de la compétence et sous-éléments	Éléments de contenu	Critères de performance
2.2 Comprendre l'encadrement juridique et administratif régissant le courtage hypothécaire	• Types de prêteurs • Types d'hypothèques existants et leurs particularités • *Lignes directrices* du Bureau du surintendant des institutions financières (BSIF) • Titres de propriété • Produits d'assurance prêt hypothécaire • Produits d'assurance titres • Programmes et subventions gouvernementaux	• Définition précise de la notion d'opération de courtage hypothécaire sur prêts garantis par hypothèque • Distinction claire de la notion de résidentiel et commercial • Compréhension juste des lignes directrices du BSIF • Compréhension juste des normes applicables par les différents types de prêteurs
3. Intégrer à la pratique professionnelle les règles encadrant l'activité de courtier hypothécaire	• Règles encadrant la pratique du courtage hypothécaire	• Application juste des règles encadrant la pratique du courtage hypothécaire
3.1 Expliquer le rôle des organismes de réglementation en courtage hypothécaire	• Autorité des marchés financiers (l'Autorité) • Conseil canadien des autorités de réglementation des courtiers hypothécaires (CCARCH)	• Distinction juste entre les organismes de réglementation délivrant les droits de pratique

COMPÉTENCE 1

Éléments de la compétence et sous-éléments	Éléments de contenu	Critères de performance
3.2 Intégrer à la pratique professionnelle les responsabilités et les obligations déontologiques régissant le courtage hypothécaire	• Règles encadrant la pratique du courtage hypothécaire • Obligations en vertu de la *Loi sur la distribution de produits et services financiers* (LDPSF) et de ses règlements – Droit de pratique – Assurance responsabilité – Publicité – Rémunération – Collaboration • Obligation de se conformer aux dispositions de la *Loi sur la protection des renseignements personnels dans le secteur privé* (LPRPSP) • *Loi sur la concurrence* • *Loi sur le recyclage des produits de la criminalité et le financement des activités terroristes* (LRPCFAT) • Prévention de la fraude • Tenue de dossiers et de registres • Lois fiscales	• Application juste des dispositions de la *Loi sur la distribution de produits et services financiers* (LDPSF) et de ses règlements • Application juste des dispositions de la *Loi sur la protection des renseignements personnels dans le secteur privé* (LPRPSP) • Application juste des dispositions de la *Loi sur la concurrence* • Application juste des dispositions de la *Loi sur le recyclage des produits de la criminalité et le financement des activités terroristes* (LRPCFAT) • Application juste des lois fiscales

Version provisoire

COMPÉTENCE 2

Énoncé de la compétence

Réaliser une opération de courtage hypothécaire adaptée à la situation et aux objectifs du client

Contexte de réalisation

Pour une transaction immobilière résidentielle et commerciale

- À partir
  - des lois et de la réglementation relatives à la discipline du courtage hypothécaire
  - de la *Loi sur la distribution de produits et services financiers* (LDPSF) et ses règlements
  - des normes, procédures et directives
  - des contrats de courtage hypothécaire conformes
- À l'aide
  - de la documentation financière
  - de sources de références Web, numériques et papier
  - des procédures
  - des outils de technologie de l'information

Critères de performance pour l'ensemble de la compétence

- Réalisation rigoureuse et conforme d'une opération de courtage hypothécaire
- Respect des lois et des règlements en vigueur
- Respect des responsabilités et des obligations déontologiques régissant le courtage hypothécaire
- Respect des politiques et des procédures du cabinet hypothécaire

Version provisoire

COMPÉTENCE 2

Éléments de la compétence et sous-éléments	Éléments de contenu	Critères de performance
1. Distinguer les éléments essentiels du fonctionnement du marché hypothécaire	• Notions de base de la discipline du courtage hypothécaire • Marché hypothécaire • Évaluation immobilière	• Détermination précise des objectifs recherchés par le client • Établissement conforme du mandat de courtage hypothécaire
1.1 Comprendre les notions de base de la discipline du courtage hypothécaire	• Types d'hypothèques existants et leurs particularités – Hypothèque conventionnelle – Hypothèque subsidiaire – Hypothèque légale • Types de prêts hypothécaires – Prêt hypothécaire à taux fixe – Prêt hypothécaire à taux variable – Prêt hypothécaire ouvert – Prêt hypothécaire fermé – Prêt hypothécaire convertible – Prêt hypothécaire inversé – Prêt hypothécaire pour propriété indivise – Prêt hypothécaire à ratio élevé – Prêt hypothécaire parapluie – Marge de crédit hypothécaire – Prêt-relais – Prêt rénovations – Autres produits	• Compréhension appropriée des notions de base de la discipline du courtage hypothécaire

COMPÉTENCE 2

Éléments de la compétence et sous-éléments	Éléments de contenu	Critères de performance
1.1 Comprendre les notions de base de la discipline du courtage hypothécaire *(suite)*	• Intérêt – Intérêt simple – Intérêt composé • Amortissement • Versement • Mise de fonds	
1.2 Comprendre les facteurs agissant sur le marché hypothécaire	• Offre et demande hypothécaires – Acquisition d'actifs immobiliers – Renouvellement, subrogation et refinancement – Institutions financières – Prêteurs privés • Économie • Taux directeur • Taux préférentiel • Démographie • Politique • Facteurs sociaux	• Compréhension appropriée des facteurs agissant sur le marché hypothécaire

Version provisoire

COMPÉTENCE 2

Éléments de la compétence et sous-éléments	Éléments de contenu	Critères de performance
1.3 Comprendre le processus d'évaluation d'une propriété résidentielle	• Valeur marchande du terrain • Méthode du coût • Méthode de parité • Améliorations et dépréciation • Limites d'analyse	• Compréhension adéquate des différentes méthodes d'évaluation des propriétés résidentielles et des limites d'analyse
1.4 Comprendre le processus d'évaluation d'une propriété commerciale	• Valeur marchande de terrain à vocation commerciale et industrielle • Méthode du revenu brut (MRB) • Méthode du revenu net (MRN) • Valeur des équipements • Améliorations et dépréciation • Limites d'analyse	• Compréhension adéquate des différentes méthodes d'évaluation des actifs immobiliers et des limites d'analyse
2. Ouvrir le dossier client	• Éléments de l'ouverture du dossier client	• Ouverture de dossier conforme
2.1 Informer le client sur le processus de courtage hypothécaire	• Rôle du courtier hypothécaire • Étapes d'une opération de courtage hypothécaire	• Compréhension appropriée du rôle du courtier hypothécaire • Compréhension adéquate des étapes de l'opération de courtage hypothécaire

COMPÉTENCE 2

Éléments de la compétence et sous-éléments	Éléments de contenu	Critères de performance
2.2 Informer le client des éléments du contrat de courtage hypothécaire	• Informations requises pour l'opération de courtage hypothécaire – Motif de la demande – Modalités du contrat de courtage hypothécaire ✓ Objet du mandat et durée ✓ Droits et obligations des parties au contrat de courtage hypothécaire ▸ Exclusivité ▸ Divulgation ✓ Mode de rémunération du cabinet hypothécaire ou du courtier hypothécaire ✓ Mécanismes de règlement de différends ✓ Modalités approximatives de financement	• Compréhension approfondie des modalités du contrat de courtage hypothécaire • Connaissance précise des mécanismes de règlement de différents prévus dans le contrat de courtage hypothécaire
2.3 Procéder aux vérifications d'ouverture de dossier	• Vérification de l'identité du client et/ou de son représentant désigné • Vérification de la capacité juridique à contracter • Résolution d'emprunt du conseil d'administration (CA)	• Détermination juste des informations requises pour l'ouverture d'un dossier • Vérification conforme de l'identité du ou des emprunteurs • Vérification adéquate de la capacité des parties à contracter

COMPÉTENCE 2

Éléments de la compétence et sous-éléments	Éléments de contenu	Critères de performance
2.4 Conclure le contrat de courtage hypothécaire	• Négociation des modalités du contrat • Signature	• Conclusion d'un contrat de courtage hypothécaire conforme
3. Évaluer les besoins du client	• Éléments des besoins de financement hypothécaire	• Évaluation juste des besoins du client
3.1 Recueillir l'information sur la situation du client	• Objectifs de la demande de financement hypothécaire résidentiel et commercial • Pièces justificatives requises pour les demandes de financement hypothécaire résidentiel – Statut du client (salarié, travailleur autonome, nouvel arrivant, etc.) – Preuves de revenus – Valeur des actifs du client – Preuve de mise de fonds – Détail des dettes – Autres engagements financiers (pension alimentaire, autres prêts, etc.) – Autres documents requis selon la situation	• Détermination précise des objectifs de la demande de financement hypothécaire résidentiel et commercial • Détermination des pièces justificatives à demander pour se conformer aux exigences du prêteur hypothécaire sélectionné

COMPÉTENCE 2

Éléments de la compétence et sous-éléments	Éléments de contenu	Critères de performance
3.1 Recueillir l'information sur la situation du client *(suite)*	• Pièces justificatives requises pour les demandes de financement hypothécaire commercial – Statut du client (personne physique, société en nom collectif, compagnie) – Documents d'incorporation, liste des dirigeants et administrateurs, utilisation du CIDREQ, etc. – Résolution d'emprunt du conseil d'administration (CA) – États financiers – Valeur des actifs du client – Preuve de mise de fonds – Autres engagements financiers – Calcul de ratios pertinents – Autres documents	

COMPÉTENCE 2

Éléments de la compétence et sous-éléments	Éléments de contenu	Critères de performance
3.2 Définir l'actif immobilier à financer	• Prix de vente et autres données relatives à la souscription hypothécaire usuelle • Impôt foncier (taxes municipales, taxes scolaires, frais d'infrastructure) • Cotisations spéciales (taxes municipales, frais de copropriété, fonds de réserve) • Documents légaux • Rapports d'évaluation, d'inspection, de caractérisation environnementale • Tests et expertises, etc. • Liste des biens immobiliers et mobiliers (machinerie, équipements, meubles) inclus • États financiers et budget prévisionnel de l'actif immobilier	• Évaluation juste de la valeur de la demande de financement
4. Analyser la situation financière du client	• Méthodes d'analyse de la situation financière du client	• Analyse juste de la situation financière du client
4.1 Dresser le bilan du client	• Bilan et ses composantes – Actifs – Passifs • État des revenus et dépenses • Valeur nette du client	• Distinction juste du bilan et de ses composantes • Détermination précise des éléments de l'état du revenu et des dépenses d'un particulier • Calcul juste de la valeur nette du client • Prise en compte des renseignements pertinents

COMPÉTENCE 2

Éléments de la compétence et sous-éléments	Éléments de contenu	Critères de performance
4.2 Analyser le rapport de crédit du client	• Éléments du rapport de crédit • Normes des entreprises de cotation	• Interprétation juste de la cote du rapport de crédit
4.3 Analyser les ratios financiers d'un client résidentiel	• Amortissement brut de la dette (ABD) • Amortissement total de la dette (ATD) • Ratio prêt-valeur (RPV) • Ratio de couverture de la dette (RCD) • Normes des prêteurs	• Calcul précis de l'amortissement brut de la dette (ABD) • Calcul précis de l'amortissement total de la dette (ATD) • Calcul précis du ratio prêt-valeur (RPV) • Calcul précis du ratio de couverture de la dette (RCD) • Interprétation juste des ratios d'endettement selon les normes de l'industrie
4.4 Analyser les états financiers d'une entreprise	• Ratios pour évaluer la solvabilité de l'entreprise – Fonds de roulement – Pondération adéquate des éléments – Liquidités immédiates – Trésorerie – Ratio d'endettement – Ratio de couverture des intérêts – Ratio de rentabilité – Autres ratios pertinents	• Prise en compte des informations pertinentes de l'entreprise • Interprétation juste de la rentabilité du client

Version provisoire

COMPÉTENCE 2

Éléments de la compétence et sous-éléments	Éléments de contenu	Critères de performance
4.5 Réaliser une analyse de simulation de crise	• Ligne directrice du Bureau du surintendant des institutions financières (BSIF) – Situations d'application de la ligne directrice – Calculs financiers – Conséquences sur les options de financement	• Application juste de la ligne directrice du BSIF • Calculs financiers précis
5. Recommander une solution de financement hypothécaire adaptée à la situation et aux objectifs du client	• Produits de financement hypothécaire	• Recommandation d'un produit de financement hypothécaire approprié à la situation financière du client
5.1 Analyser la transaction immobilière à financer	• Analyse de la transaction immobilière à financer – Situation financière du client – Objectifs du client – Valeur approximative de la propriété – Sûretés, garanties et gestion du risque – Frais de transaction (notaire, inspections, évaluation, assurances, etc.) – Incidences fiscales de base de la transaction (TPS/TVQ, droits de mutation, gain de capital, crédits d'impôt)	• Prise en compte de la situation financière et des objectifs du client • Prise en compte des informations pertinentes • Pondération adéquate des éléments pertinents • Analyse juste de la transaction

COMPÉTENCE 2

Éléments de la compétence et sous-éléments	Éléments de contenu	Critères de performance
5.2 Formuler des options de financement hypothécaire	• Transaction immobilière à financer • Types de prêteurs • Types et particularités de produits hypothécaires existants selon le type de prêteur • Solde de prix de vente • Assurance prêt hypothécaire • Pénalités • Transférabilité et transportabilité • Modalités de remboursement • Autres frais de transactions	• Prise en compte juste des informations
5.3 Réaliser les calculs hypothécaires pertinents	• Notions de base des mathématiques financières • Calcul des versements en capital et intérêts • Calcul de l'amortissement • Calcul des intérêts périodiques et totaux • Tableau d'amortissement • Calcul des pénalités	• Exactitude des calculs hypothécaires

COMPÉTENCE 2

Éléments de la compétence et sous-éléments	Éléments de contenu	Critères de performance
5.4 Proposer des produits de financement hypothécaire adaptés à la situation et aux objectifs du client	• Méthodes de comparaison des options de financement	• Proposition d'un produit hypothécaire conforme à la situation et aux objectifs du client • Explication appropriée des différentes options de financement hypothécaire • Respect des lois et règlements en vigueur • Respect des obligations et des responsabilités déontologiques
5.5 Présenter une demande de financement hypothécaire au prêteur	• Processus de présentation des demandes de financement hypothécaire résidentiel • Processus de présentation des demandes de financement hypothécaire commercial • Règles et normes des prêteurs • Fraude hypothécaire • Modalités de financement • Informations complémentaires (Notes) au prêteur • Conditions et suites à donner à l'opération de courtage hypothécaire • *Loi et règlements sur le recyclage des produits de la criminalité et le financement des activités terroristes* (LRPCFAT)	• Présentation de la demande de financement conforme aux lois et règlements en vigueur • Respect des règles et des normes des prêteurs hypothécaires • Détection adéquate de situations potentielles de fraude hypothécaire • Respect des règles d'éthique et de déontologie • Information juste des conditions et suites à donner pour l'opération de courtage hypothécaire

Version provisoire

COMPÉTENCE 2

Éléments de la compétence et sous-éléments	Éléments de contenu	Critères de performance
6. Finaliser l'opération de courtage hypothécaire	• Processus de finalisation de l'opération de courtage hypothécaire	• Réalisation conforme de l'opération de courtage hypothécaire
6.1 Effectuer le suivi des obligations, des conditions et des échéances pour réaliser l'opération de courtage hypothécaire	• Méthodes de suivi des obligations et des échéances auprès du client • Méthodes de suivi des conditions demandées par le prêteur • Suivi des échéances auprès des autres intervenants associés à la transaction	• Suivi rigoureux des obligations et des conditions • Respect des échéances
6.2 Réaliser les transactions relatives à la rémunération des collaborateurs	• Mécanismes de rémunération des intervenants ayant fait du référencement dans le dossier	• Calcul précis de la rétribution • Respect des lois et règlements en vigueur • Respect des règles d'éthique et de déontologie • Rémunération juste des intervenants
6.3 Consigner les informations dans le dossier du client	• Inscription des informations relatives au prêt garanti par hypothèque dans le dossier du client	• Inscription conforme des informations dans le dossier du client

Version provisoire

COMPÉTENCE 3

La compétence suivante est une compétence générale de la discipline du courtage hypothécaire. Elle peut être enseignée par les établissements d'enseignement aux personnes désireuses d'intégrer la pratique et n'ayant aucune connaissance du milieu. Elle peut également être enseignée aux personnes souhaitant parfaire leurs connaissances.

Énoncé de la compétence

Comprendre les éléments essentiels du fonctionnement du marché hypothécaire et immobilier

Contexte de réalisation

- À partir
  - de la méthode des coûts de remplacement
  - de la méthode de la parité ou des comparables
  - de la méthode du revenu
  - des états financiers
- À l'aide
  - de sources de références Web, numériques et papier
  - de l'équipement, du matériel et des outils technologiques nécessaires
  - des inscriptions immobilières

Critères de performance pour l'ensemble de la compétence

- Compréhension juste des éléments essentiels du fonctionnement du marché hypothécaire et immobilier
- Compréhension juste du processus d'évaluation d'un actif immobilier
- Respect des lois et des règlements en vigueur
- Respect des responsabilités et des obligations déontologiques régissant le courtage hypothécaire

Version provisoire

COMPÉTENCE 3

Éléments de la compétence et sous-éléments	Éléments de contenu	Critères de performance
1. Distinguer les éléments essentiels du fonctionnement de l'économie de marché	• Éléments du fonctionnement de l'économie de marché	• Distinction juste des éléments du fonctionnement de l'économie de marché
1.1 Définir les notions économiques de base	• Offre • Demande • Prix • Valeur • Valeur marchande • Coût d'opportunité • Bien complémentaire • Bien de substitution	• Définition juste des notions économiques de base

COMPÉTENCE 3

Éléments de la compétence et sous-éléments	Éléments de contenu	Critères de performance
1.2 Comprendre les notions de base de l'économie de marché	• Loi de l'offre et de la demande dans un marché concurrentiel – Équilibre du marché – Effet de la variation de l'offre – Effet de la variation de la demande – Comportement du consommateur – Variation du prix et élasticité de la demande – Marché de concurrence imparfait	• Compréhension juste du fonctionnement du marché concurrentiel
2. Comprendre le fonctionnement du marché hypothécaire	• Éléments du fonctionnement du marché hypothécaire	• Compréhension juste du fonctionnement du marché hypothécaire

Version provisoire

COMPÉTENCE 3

Éléments de la compétence et sous-éléments	Éléments de contenu	Critères de performance
2.1 Comprendre les notions de base de la discipline du courtage hypothécaire	• Types d'hypothèques existants et leurs particularités – Hypothèque conventionnelle – Hypothèque subsidiaire – Hypothèque légale • Types de prêts hypothécaires – Prêt hypothécaire à taux fixe – Prêt hypothécaire à taux variable – Prêt hypothécaire ouvert – Prêt hypothécaire fermé – Prêt hypothécaire convertible – Prêt hypothécaire inversé – Prêt hypothécaire pour propriété indivise – Prêt hypothécaire à ratio élevé – Prêt hypothécaire parapluie – Marge de crédit hypothécaire – Prêt-relais – Prêt rénovations – Autres produits	• Compréhension appropriée des notions de base de la discipline du courtage hypothécaire

COMPÉTENCE 3

Éléments de la compétence et sous-éléments	Éléments de contenu	Critères de performance
2.1 Comprendre les notions de base de la discipline du courtage hypothécaire *(suite)*	• Intérêt – Intérêt simple – Intérêt composé • Amortissement • Versement • Prix • Valeur marchande • Mise de fonds	
2.2 Comprendre les facteurs agissant sur le marché hypothécaire	• Offre et demande hypothécaire – Acquisition d'actifs – Renouvellement, subrogation et refinancement – Structure du marché des prêteurs ✓ Institutions bancaires, caisses populaires et sociétés de fiducie ✓ Prêteurs privés – Structure de la demande ✓ Types de demandeurs ✓ Types de produits	• Compréhension appropriée des facteurs agissant sur le marché hypothécaire

COMPÉTENCE 3

Éléments de la compétence et sous-éléments	Éléments de contenu	Critères de performance
2.2 Comprendre les facteurs agissant sur le marché hypothécaire *(suite)*	• Facteurs influençant le marché hypothécaire – Économie et politique monétaire – Consommation – Dépenses gouvernementales – Investissement – Importation et exportation – Création de la monnaie – Dette – Inflation – Taux directeur – Taux préférentiel – Démographie – Politique – Facteurs sociaux	
2.3 Définir les facteurs environnementaux agissant sur le marché immobilier	• Démographie • Économie • Environnement • Politique • Facteurs sociaux	• Compréhension juste des éléments environnementaux agissant sur le marché immobilier

Version provisoire

COMPÉTENCE 3

Éléments de la compétence et sous-éléments	Éléments de contenu	Critères de performance
2.4 Comprendre les facteurs influençant la valeur d'un bien immobilier	• Localisation • Offre et demande • Utilisation/usage • Améliorations • Dépréciation	• Compréhension juste des éléments influençant la valeur d'un bien immobilier
2.5 Comprendre l'utilité du rôle d'évaluation foncière	• Fonction du rôle de l'évaluation foncière • Éléments du rôle de l'évaluation – Date de référence – Description – Valeur du terrain – Valeur du bâtiment – Valeur de l'immeuble – Valeur réelle – Utilisation – Contestation • Valeur uniformisée – Proportion médiane – Facteur comparatif	• Distinction précise de l'évaluation foncière municipale et des éléments la composant

COMPÉTENCE 3

Éléments de la compétence et sous-éléments	Éléments de contenu	Critères de performance
3. Comprendre le processus d'évaluation d'un actif immobilier	• Éléments du processus et des méthodes d'évaluation d'un immeuble	• Compréhension juste des facteurs influençant la valeur d'un bien immobilier • Compréhension adéquate des méthodes d'évaluation d'un immeuble
3.1 Détermination de la valeur marchande d'un terrain	• Facteurs qui influencent la valeur d'un terrain – Localisation – Rareté – Zonage – Mesures – État (caractérisation du sol) – Services (aqueduc, égout, électricité, bornes d'incendie, etc.) • Estimation de la valeur d'un terrain vacant – Ventes comparables – Calcul du taux unitaire moyen – Détermination de la valeur marchande • Méthode d'estimation des améliorations apportées au terrain • Limites de l'analyse	• Compréhension juste des facteurs influençant la valeur d'un terrain • Sélection juste des terrains vendus aux fins de comparaison • Estimation précise de la valeur approximative de la valeur marchande d'un terrain

Version provisoire

COMPÉTENCE 3

Éléments de la compétence et sous-éléments	Éléments de contenu	Critères de performance
3.2 Estimer la valeur marchande d'un actif immobilier selon la méthode du coût	• Valeur marchande du terrain • Estimation de la valeur du bâtiment à l'état neuf • Estimation des améliorations autres que celle du bâtiment • Estimation de la valeur des équipements inclus dans la vente • Estimation de la dépréciation du bâtiment • Calcul de la valeur marchande de la propriété • Limites de l'analyse	• Estimation juste des facteurs inclus dans le calcul de la valeur marchande d'un actif immobilier • Calcul juste de la valeur approximative de l'actif immobilier selon la méthode du coût
3.3 Estimer la valeur marchande d'un actif immobilier selon la méthode de parité (ou des comparables)	• Critères pour la sélection de propriétés comparables • Ajustements liés à la superficie du terrain • Ajustements liés à la superficie du bâtiment • Améliorations contribuant à l'accroissement de la valeur de la propriété • Estimation de la dépréciation • Limites de l'analyse	• Sélection appropriée d'actifs immobiliers comparables • Estimation juste des facteurs inclus dans le calcul de la valeur marchande d'un actif immobilier • Calcul juste de la valeur approximative de l'actif immobilier selon la méthode de parité

Version provisoire

COMPÉTENCE 3

Éléments de la compétence et sous-éléments	Éléments de contenu	Critères de performance
3.4 Estimer la valeur marchande d'un actif immobilier selon la méthode du revenu brut (MRB)	• Critères pour la sélection de propriétés comparables • Ajustements liés à la superficie du terrain • Ajustements liés à la superficie du bâtiment • Améliorations contribuant à l'accroissement de la valeur de la propriété • Estimation de la dépréciation • Appréciation des revenus générés par le bien immobilier • Limites de l'analyse	• Sélection appropriée d'actifs immobiliers comparables • Estimation juste des facteurs inclus dans le calcul de la valeur marchande d'un actif immobilier • Calcul juste de la valeur approximative de l'actif immobilier selon la méthode de revenu brut
3.5 Estimer la valeur marchande d'un actif immobilier selon la méthode du revenu net (MRN)	• Critères pour la sélection de propriétés comparables • Ajustements liés à la superficie du terrain • Ajustements liés à la superficie du bâtiment • Améliorations contribuant à l'accroissement de la valeur de la propriété • Estimation de la dépréciation • Appréciation de l'état des revenus et dépenses des propriétés • Limites de l'analyse	• Sélection appropriée d'actifs immobiliers comparables • Estimation juste des facteurs inclus dans le calcul de la valeur marchande d'un actif immobilier • Appréciation adéquate des revenus et dépenses liées à l'actif immobilier • Calcul juste de la valeur approximative de l'actif immobilier selon la méthode de revenu net

COMPÉTENCE 3

Éléments de la compétence et sous-éléments	Éléments de contenu	Critères de performance
3.6 Distinguer les éléments d'un rapport d'évaluation immobilier	• Éléments du rapport – Introduction – Méthodologie d'analyse – Limites de l'analyse – Présentation des coûts et/ou actifs comparables – Ajustements à la valeur de la propriété – Dépréciation – Estimation de la valeur marchande	• Distinction juste et adéquate des éléments du rapport

Version provisoire

COMPÉTENCE 4

La compétence suivante est une compétence générale de la discipline du courtage hypothécaire. Elle peut être enseignée par les établissements d'enseignement aux personnes désireuses d'intégrer la pratique et n'ayant aucune connaissance du milieu. Elle peut également être enseignée aux personnes souhaitant parfaire leurs connaissances.

Énoncé de la compétence

Réaliser une opération de courtage hypothécaire commercial adaptée à la situation et aux objectifs du client

Contexte de réalisation

Pour une transaction immobilière d'un immeuble de cinq logements et plus, commercial, industriel ou autre

- À partir
  - des lois et de la réglementation relatives à la discipline du courtage hypothécaire
  - de la *Loi sur la distribution de produits et services financiers* (LDPSF) et de ses règlements
  - des normes, procédures et directives
  - des contrats de courtage hypothécaire conformes
- À l'aide
  - de la documentation financière
  - de sources de références Web, numériques et papier
  - des procédures
  - des outils de technologie de l'information

Critères de performance pour l'ensemble de la compétence

- Réalisation rigoureuse et conforme d'une opération de courtage hypothécaire commercial
- Respect des lois et des règlements en vigueur
- Respect des responsabilités et des obligations déontologiques régissant le courtage hypothécaire

Version provisoire

COMPÉTENCE 4

Éléments de la compétence et sous-éléments	Éléments de contenu	Critères de performance
1. Comprendre les notions de base de la discipline du courtage hypothécaire	• Types d'hypothèques existants et leurs particularités – Hypothèque conventionnelle – Hypothèque subsidiaire – Hypothèque légale • Types de prêts hypothécaires – Prêt hypothécaire à taux fixe – Prêt hypothécaire à taux variable – Prêt hypothécaire ouvert – Prêt hypothécaire fermé – Prêt hypothécaire convertible – Prêt hypothécaire inversé – Prêt hypothécaire pour propriété indivise – Prêt hypothécaire à ratio élevé – Marge de crédit hypothécaire – Prêt-relais – Prêt rénovations – Prêt syndiqué – Autres produits • Intérêt – Intérêt simple – Intérêt composé • Amortissement • Versement • Mise de fonds	• Compréhension appropriée des notions de base de la discipline du courtage hypothécaire

Version provisoire

COMPÉTENCE 4

Éléments de la compétence et sous-éléments	Éléments de contenu	Critères de performance
1.1 Comprendre les facteurs agissant sur le marché hypothécaire commercial	• Offre et demande hypothécaires – Acquisition d'actifs – Renouvellement, subrogation et refinancement – Structure du marché des prêteurs ✓ Institutions bancaires, caisses populaires et sociétés de fiducie ✓ Prêteurs privés – Structure de la demande ✓ Types de demandeurs (commercial, industriel, institutionnel) ✓ Types de produits • Économie • Taux directeur • Taux préférentiel • Démographie • Politique • Facteurs sociaux	• Compréhension appropriée des facteurs agissant sur le marché hypothécaire commercial

COMPÉTENCE 4

Éléments de la compétence et sous-éléments	Éléments de contenu	Critères de performance
1.2 Comprendre le processus d'évaluation d'une propriété commerciale	• Valeur marchande de terrain à vocation commerciale et industrielle • Méthode du coût • Méthode de parité • Méthode du revenu brut (MRB) • Méthode du revenu net (MRN) • Valeur des équipements • Améliorations et dépréciation • Limites d'analyse	• Compréhension adéquate des différentes méthodes d'évaluation des actifs immobiliers et des limites d'analyse
2. Ouvrir le dossier client	• Éléments de l'ouverture d'un dossier client commercial	• Ouverture de dossier conforme
2.1 Informer le client sur le processus de courtage hypothécaire commercial	• Rôle du courtier hypothécaire • Étapes d'une opération de courtage hypothécaire commercial	• Compréhension appropriée du rôle du courtier hypothécaire • Compréhension adéquate des étapes de l'opération de courtage hypothécaire commercial

Version provisoire

COMPÉTENCE 4

Éléments de la compétence et sous-éléments	Éléments de contenu	Critères de performance
2.2 Informer le client des éléments du contrat de courtage hypothécaire commercial	• Informations requises pour l'opération de courtage hypothécaire commercial – Motif de la demande – Modalités du contrat de courtage hypothécaire ✓ Objet du mandat et durée ✓ Droits et obligations des parties au contrat de courtage hypothécaire ✓ Frais reliés à la transaction ✓ Modalités de rémunération du cabinet hypothécaire ou du courtier hypothécaire ✓ Mécanismes de règlement de différends ✓ Modalités	• Compréhension approfondie des modalités du contrat de courtage hypothécaire commercial • Connaissance précise des mécanismes de règlement de différends prévus dans le contrat de courtage hypothécaire commercial
2.3 Procéder aux vérifications d'ouverture de dossier	• Vérification de l'identité du client et de son représentant désigné • Vérification de la capacité juridique à contracter • Résolution d'emprunt du conseil d'administration (CA)	• Détermination juste des informations requises pour l'ouverture d'un dossier • Vérification conforme de l'identité du ou des emprunteurs • Vérification adéquate de la capacité des parties à contracter

COMPÉTENCE 4

Éléments de la compétence et sous-éléments	Éléments de contenu	Critères de performance
2.4 Déposer l'acompte dans le compte en fidéicommis	• Règles de gestion du compte en fidéicommis	• Connaissance des obligations de tenue des comptes en fidéicommis
3. Conclure un contrat de courtage hypothécaire commercial	• Procédure de signature d'un contrat de courtage hypothécaire commercial	• Conclusion conforme d'un contrat de courtage hypothécaire commercial
3.1 Recueillir l'information sur la situation du client	• Pièces justificatives requises pour les demandes de financement – Statut du client (personne physique, société en nom collectif, compagnie) – Documents d'incorporation, liste des dirigeants et administrateurs, utilisation du CIDREQ, etc. – Résolution d'emprunt du conseil d'administration (CA) – États financiers – Valeur des actifs du client – Preuve de mise de fonds – Autres engagements financiers – Calcul des ratios pertinents – Autres documents	• Distinction claire des formes d'entreprises, leurs modalités d'établissement et de fonctionnement • Détermination appropriée des pièces justificatives à demander pour se conformer aux exigences des prêteurs hypothécaires

COMPÉTENCE 4

Éléments de la compétence et sous-éléments	Éléments de contenu	Critères de performance
3.2 Définir l'actif immobilier à financer	• Prix de vente et autres données relatives à la souscription hypothécaire usuelle • Impôt foncier (taxes municipales, taxes scolaires, frais d'infrastructures) • Cotisations spéciales (taxes municipales, frais de copropriété, etc.) • Liste des biens immobiliers et mobiliers (machinerie, équipements, meubles) inclus dans la transaction • États financiers et budget prévisionnel de l'actif immobilier • Documents légaux (contrats, baux, contrats de prêts, titres, actes de copropriété, procédures judiciaires, etc.) • Rapports d'évaluation, d'inspection, de caractérisation environnementale • Tests et expertises, etc.	• Information détaillée à obtenir • Définition adéquate du marché de l'actif immobilier à financer • Évaluation juste des états financiers en fonction de l'actif immobilier • Estimation juste de la valeur de la demande de financement et du remboursement • Détermination précise des modalités de la demande de financement

COMPÉTENCE 4

Éléments de la compétence et sous-éléments	Éléments de contenu	Critères de performance
3.3 Informer le client des possibilités de financement offertes	• Types de prêteurs • Types de produits hypothécaires existants et leurs particularités • Exigences reliées à la souscription commerciale – Assurance prêt hypothécaire – Assurance titres – Assurance de dommages – Assurance vie des dirigeants et administrateurs – Cautionnement – Etc.	• Distinction claire des types de prêteurs et de leurs spécificités • Explication précise des particularités des différents produits hypothécaires offerts • Explication claire des exigences reliées à la souscription commerciale • Compréhension juste des lignes directrices du Bureau du surintendant des institutions financières (BSIF)
4. Analyser la situation financière du client	• Méthodes d'analyse de la situation financière du client	• Analyse juste de la situation financière du client
4.1 Différencier les diverses notions financières et comptables	• Notions comptables de base • Éléments d'un bilan • Différents états financiers vs revenus et dépenses de l'immeuble à financer	• Comprendre les notions comptables de base • Distinguer les éléments d'un bilan • Distinguer les différents états financiers vs revenus et dépenses de l'immeuble à financer

Version provisoire

COMPÉTENCE 4

Éléments de la compétence et sous-éléments	Éléments de contenu	Critères de performance
4.2 Analyser les états financiers du client	• Ratios pour évaluer la solvabilité pertinentes – Fonds de roulement – Liquidités immédiates – Trésorerie – Ratio d'endettement – Ratio de couverture des intérêts – Ratio de rentabilité – Autres ratios pertinents	• Prise en compte des informations de l'entreprise • Pondération adéquate des éléments d'information • Interprétation juste de la rentabilité du client
4.3 Analyser la transaction immobilière commerciale à financer	• Analyse de la transaction immobilière commerciale à financer – Situation financière du client – Objectifs du client – Valeur approximative de la propriété – Sûretés, garanties et gestion du risque – Frais de transaction (notaire,inspections, évaluation, assurances, etc.) – Incidences fiscales de la transaction (TPS/TVQ, droits de mutation, gain de capital, crédits d'impôt) • Amortissement brut de la dette (ABD) • Amortissement total de la dette (ATD) • Ratio prêt-valeur (RPV) • Ratio de couverture des dettes	• Prise en compte de la situation financière et des objectifs du client • Réalisation de calculs financiers précis • Interprétation juste des informations financières reçues • Conformité avec les lignes directrices du Bureau du surintendant des institutions financières (BSIF) • Conformité avec les normes du secteur

COMPÉTENCE 4

Éléments de la compétence et sous-éléments	Éléments de contenu	Critères de performance
4.3 Analyser la transaction immobilière commerciale à financer *(suite)*	• Analyse de simulation de crise • Valeurs économiques vs valeurs marchandes • Analyse sommaire des baux commerciaux – Baux commerciaux vs résidentiels – Offre de location – Calculs des loyers – Clauses normatives – Clauses financières – Améliorations locatives – Durée et options	
4.4 Interpréter les informations financières pertinentes	• Méthodes d'interprétation • Normes usuelles de l'industrie	• Prise en compte juste des informations pertinentes • Pondération adéquate des éléments pertinents • Interprétation juste des informations financières
4.5 Réaliser les calculs hypothécaires pertinents	• Calcul des versements en capital et en intérêts • Calcul de l'amortissement • Calcul des intérêts périodiques et totaux	• Exactitude des calculs hypothécaires

Version provisoire

COMPÉTENCE 4

Éléments de la compétence et sous-éléments	Éléments de contenu	Critères de performance
5. Recommander un produit de financement hypothécaire commercial adapté à la situation et aux objectifs du client	• Produits de financement hypothécaire commercial	• Recommandation d'un produit de financement hypothécaire commercial approprié à la situation financière et aux objectifs du client
5.1 Formuler des options de financement hypothécaire commercial	• Transaction immobilière commerciale • Types de prêteurs • Types et particularités de produits hypothécaires existants selon le type de prêteur • Solde de prix de vente • Assurance prêt hypothécaire • Autres frais de transactions	• Prise en compte juste des informations
5.2 Proposer des produits de financement hypothécaire commercial adapté à la situation et aux objectifs du client	• Méthodes de comparaison des options de financement	• Proposition d'un produit hypothécaire commercial conforme à la situation et aux objectifs du client • Respect des lois et règlements en vigueur

Version provisoire

COMPÉTENCE 4

Éléments de la compétence et sous-éléments	Éléments de contenu	Critères de performance
5.3 Présenter une demande de financement hypothécaire commercial aux prêteurs	• Demande de financement hypothécaire commercial • Obligations de divulgation • Registre des opérations • Fraude hypothécaire commerciale • *Loi sur le recyclage des produits de la criminalité et le financement des activités terroristes* (LRPCFAT) • Normes des prêteurs hypothécaires • Normes du Bureau du surintendant des institutions financières (BSIF)	• Soumission de la demande de financement conforme aux lois et règlements en vigueur • Détection adéquate des situations potentielles de fraude commerciale • Respect des règles d'éthique et de déontologie • Respect des règles et des normes des prêteurs hypothécaires • Information juste des conditions et suites à donner pour l'opération de courtage hypothécaire commercial
5.4 Analyser les soumissions des prêteurs	• Méthodes de comparaison des soumissions des prêteurs	• Analyse juste des modalités de financement soumises • Respect des responsabilités et des obligations déontologiques
5.5 Négocier les modalités et les conditions auprès de prêteurs	• Méthodes de négociation – Montant – Taux – Amortissement – Terme – Conditions	• Analyse juste des modalités de financement soumises • Respect des responsabilités et des obligations déontologiques

Version provisoire

COMPÉTENCE 4

Éléments de la compétence et sous-éléments	Éléments de contenu	Critères de performance
6. Finaliser l'opération de courtage hypothécaire commercial	• Processus de finalisation de l'opération de courtage hypothécaire commercial	• Réalisation conforme de l'opération de courtage hypothécaire commercial
6.1 Effectuer le suivi des obligations, des conditions et des échéances pour réaliser l'opération de courtage hypothécaire commercial	• Méthodes de suivi des obligations et des conditions auprès du client • Méthodes de suivi des obligations et des conditions auprès du prêteur • Méthodes de suivi des obligations et des conditions auprès des autres intervenants dans la transaction	• Suivi rigoureux des obligations et des conditions • Respect des échéances
6.2 Réaliser les transactions relatives à la rémunération des collaborateurs	• Rémunération des intervenants ayant fait du référencement dans le dossier	• Calcul précis de la rémunération • Respect des lois et règlements en vigueur • Respect des règles d'éthique et de déontologie • Rémunération juste des intervenants
6.3 Consigner les informations dans le dossier	• Inscription des informations relatives au prêt garanti par hypothèque dans les registres	• Inscription conforme des informations dans les registres

Version provisoire

COMPÉTENCE 5

La compétence suivante est une compétence générale de la discipline du courtage hypothécaire. Elle peut être enseignée par les établissements d'enseignement aux personnes désireuses d'intégrer la pratique et n'ayant aucune connaissance du milieu. Elle peut également être enseignée aux personnes souhaitant parfaire leurs connaissances.

Énoncé de la compétence

Analyser la situation financière d'une personne morale

Contexte de réalisation

- À partir
  - de données financières
- À l'aide
  - de sources de références Web, numériques et papier
  - de l'équipement, du matériel et des outils technologiques nécessaires

Critères de performance pour l'ensemble de la compétence

- Analyse juste de la situation financière d'une personne morale

Version provisoire

COMPÉTENCE 5

Éléments de la compétence et sous-éléments	Éléments de contenu	Critères de performance
1. Différencier les différentes notions financières et comptables	• Types d'états financiers et leur utilité – État des résultats – État des revenus, des dépenses et leurs composantes – État de la valeur nette et ses composantes – État des capitaux propres	• Distinction juste des différents états financiers
1.1 Distinguer les notions comptables de base	• Actif/passif • Amortissement • Bénéfice brut • Bénéfice net • Immobilisation • Comptabilité d'exercice vs comptabilité de caisse	• Distinction juste des notions de base de la comptabilité
1.2 Distinguer les éléments d'un bilan	• Buts et fonctions d'un bilan • Équation comptable fondamentale • Actifs à court terme et immobilisations • Passifs à court terme et à long terme • Avoir des actionnaires	• Distinction juste des éléments du bilan

COMPÉTENCE 5

Éléments de la compétence et sous-éléments	Éléments de contenu	Critères de performance
1.3 Distinguer les différents états financiers et leur utilité	• Types d'états financiers et leur utilité – État des résultats – État des revenus, des dépenses et leurs composantes – État de la valeur nette et ses composantes – État des capitaux propres – État de l'évolution des liquidités et ses composantes	• Distinction juste des états financiers et de leur utilité
2. Analyser les états financiers de l'entreprise	• Analyse de la situation financière de l'entreprise	• Analyse juste de la situation financière de l'entreprise
2.1 Analyser la solvabilité de l'entreprise	• Ratios pour évaluer la solvabilité de l'entreprise – Fonds de roulement – Liquidités immédiates – Trésorerie – Ratio d'endettement – Ratio de couverture des intérêts – Ratio de rentabilité – Autres ratios pertinents	• Prise en compte des informations pertinentes • Pondération adéquate des éléments pertinents • Interprétation juste de la solvabilité de l'entreprise

COMPÉTENCE 5

Éléments de la compétence et sous-éléments	Éléments de contenu	Critères de performance
2.2 Analyser la faisabilité et rentabilité du projet	• Analyse de la faisabilité et rentabilité du projet – Sûretés et garanties – Frais de transaction (notaire, inspections, évaluation, assurances, etc.) – Incidences fiscales liées à la transaction (TPS/TVQ, droits de mutation, gain de capital, crédits d'impôt)	• Prise en compte des informations pertinentes • Pondération adéquate des éléments pertinents • Analyse juste de la gestion financière de l'entreprise
2.3 Analyser la rentabilité de l'entreprise	• Ratios pour évaluer la rentabilité de l'entreprise – Rendement brut sur les ventes – Rendement net sur les ventes – Rendement de l'actif total – Rendement sur le capital investi	• Prise en compte des informations pertinentes • Pondération adéquate des éléments pertinents • Interprétation juste de la rentabilité de l'entreprise

COMPÉTENCE 5

Éléments de la compétence et sous-éléments	Éléments de contenu	Critères de performance
2.4 Analyser les autres indicateurs financiers pertinents	• Amortissement brut de la dette (ABD) • Amortissement de la dette totale (ADT) • Ratio prêt-valeur (RPV) • Analyse sommaire des baux commerciaux – Bail commercial vs résidentiel – Offre de location – Calcul des loyers – Clauses normatives – Clauses financières	• Calculs financiers précis • Interprétation juste des informations financières reçues • Conformité avec les normes du secteur
2.5 Interpréter les informations calculées	• Pondération des informations financières • Normes usuelles de l'industrie	• Prise en compte des informations pertinentes • Pondération adéquate des éléments pertinents • Utilisation juste des ratios • Interprétation juste de la situation financière d'une personne morale

QUÉBEC
Place de la Cité, tour Cominar
2640, boulevard Laurier, bureau 400
Québec (Québec) G1V 5C1
418 525-0337

MONTRÉAL
800, square Victoria, 22e étage
C.P. 246, tour de la Bourse
Montréal (Québec) H4Z 1G3
514 395-0337

Numéro sans frais : 1 877 525-0337
www.lautorite.qc.ca

© AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS, 2019

AUTORITÉ
DES MARCHÉS
FINANCIERS

Dépôt légal – Bibliothèque et Archives nationales du Québec, 2019
ISBN 978-2-550-84027-5 (imprimé)
ISBN 978-2-550-84028-2 (PDF)