

# PROGRAMME D'ASSOCIÉS HYPOTHÉCAIRES

## COMPÉTENCES ET PROGRAMME DE FORMATION



**MBRCC**

Mortgage Broker Regulators'  
Council of Canada

**CCARCH**

Conseil canadien des autorités de  
réglementation des courtiers hypothécaires

# Préface

Le Conseil canadien des autorités de réglementation des courtiers hypothécaires (CCARCH) est une association interterritoriale composée d'agents administratifs principaux représentant des gouvernements et des organismes d'autoréglementation responsables de l'administration des lois régissant le courtage hypothécaire dans leurs territoires respectifs. Le CCARCH concentre ses efforts sur l'amélioration et l'harmonisation des méthodes de réglementation des courtiers hypothécaires afin de servir au mieux l'intérêt du public. Son rôle consiste notamment à développer des normes d'exercice et à établir des normes de formation de base ou des canevas de programmes d'éducation aux fins d'élaboration de cours.

## **Documents sur les compétences et l'établissement d'un programme de formation**

Un document sur les compétences fondamentales et l'établissement d'un programme de formation constitue une étape préliminaire du processus de développement d'un plan de formation. Cet avant-projet peut faire office de fondement pour la mise au point d'un programme de formation ou d'outil de référence permettant d'évaluer les programmes de formation existants et de déterminer dans quelle mesure ces derniers répondent aux besoins d'apprentissage. Un tel document n'expose pas en détail le programme de formation; il met plutôt l'accent sur les éléments d'apprentissage qui constituent l'essentiel des connaissances et des aptitudes à acquérir.

Le CCARCH s'est engagé à répertorier les compétences fondamentales communes à l'échelle du pays et à concevoir un document national faisant état des compétences fondamentales et d'un programme de formation destiné à l'industrie canadienne du courtage hypothécaire. Ce document vise à créer de la valeur et à favoriser le professionnalisme dans l'industrie du courtage hypothécaire de même qu'à renforcer la protection du public grâce à la mise en place de normes de formation minimales partout au pays. Les organismes de réglementation des courtiers hypothécaires pourront consulter ce document afin de conseiller les fournisseurs de services de formation quant à la matière de base à intégrer à la formation menant à l'obtention d'un permis.

Dans la mise au point du document sur les compétences fondamentales et le programme de formation, le CCARCH établit une distinction entre deux volets d'activités professionnelles : *travailler* dans l'industrie du courtage hypothécaire et *diriger* des activités de courtage hypothécaire. La distinction repose sur les différentes activités a) des courtiers ou associés hypothécaires et b) des courtiers directeurs, courtiers principaux et dirigeants d'une maison de courtage hypothécaire. En fonction de cette distinction conceptuelle, le CCARCH déterminera les compétences fondamentales des membres de l'industrie selon deux phases ou volets distincts. Le premier volet fait appel au document sur les compétences fondamentales et le programme de formation donnant accès à l'industrie, tandis que le second repose sur un document similaire, mais axé strictement sur les exigences liées à la gestion d'activités de courtage. Ensemble, les deux documents exposeront en détail les compétences minimales qui ne sont pas uniquement communes partout au pays, mais également essentielles pour l'industrie du courtage hypothécaire.

Le document suivant englobe les compétences fondamentales des courtiers ou associés hypothécaires. Il décrit les compétences fondamentales de base et communes et présente un avant-projet de programme de formation correspondant en vue du

développement de programmes d'éducation aux fins d'agrément et d'enregistrement donnant accès à l'industrie du courtage hypothécaire. Sept compétences fondamentales ont été répertoriées et sont considérées comme les aptitudes et les résultats d'apprentissage sur lesquels s'appuie la conception du programme de formation. Le programme de formation de base est ensuite élaboré à partir de ces résultats d'apprentissage.

Afin de développer le document sur les compétences fondamentales et le programme de formation du premier volet, on a passé en revue le travail d'organismes ayant déjà procédé à la détermination de compétences fondamentales, à l'analyse d'aptitudes ou à toute autre opération similaire. À la suite de cet exercice, les compétences et le contenu communs ont été condensés afin de produire un document national sur les compétences fondamentales.

Comme il sera utilisé à l'échelle nationale, le document sur les compétences fondamentales et le programme de formation prend en compte les distinctions entre les territoires en matière d'exigences réglementaires individuelles et de pratiques commerciales. Ces distinctions pourraient se refléter dans la façon dont certaines compétences et certains sujets sont traités dans la conception des cours et le choix du contenu. Le document a pour but de présenter les aptitudes minimales requises et le cadre de base pour la conception du programme de formation et des cours. On s'attend à ce que toutes les provinces établissent leurs orientations en fonction du document et s'appuient, selon une démarche qui leur est propre, sur le cadre afin que les résultats d'apprentissage soient adaptés aux situations ou aux exigences de la province qu'il faut prendre en considération. En conséquence, il pourrait s'avérer nécessaire de mettre davantage l'accent sur certaines compétences ou d'étoffer certains aspects de celles-ci.

De même, le document tient compte des différentes approches relativement à la délivrance des permis. Selon le régime de délivrance des permis d'un territoire, les nouveaux membres de l'industrie pourraient être tenus de développer et renforcer certaines compétences de base ciblées dans le document par l'acquisition d'une expérience pratique plutôt que par des cours d'agrément exclusivement. Bien qu'un tel système puisse accorder plus d'importance aux aspects pratiques du processus d'apprentissage, la compétence n'en est pas pour autant moins importante. Celle-ci demeure au coeur des services et activités de courtage hypothécaire et constitue un acquis essentiel pour tout courtier hypothécaire.

Par ailleurs, certains sujets du document sur les compétences fondamentales et le programme de formation, notamment en ce qui concerne le mandat, pourraient ne pas être directement requis aux termes des lois ou règlements d'un territoire donné. Toutefois, la connaissance des tâches et responsabilités inhérentes à une relation de mandataire est primordiale pour un membre de l'industrie du courtage hypothécaire. Bien qu'une telle relation puisse ne pas constituer une exigence législative ou réglementaire dans un territoire donné, certains gestes ou comportements du courtier pourraient placer celui-ci dans une relation de mandataire en vertu de laquelle il lui incomberait d'assumer les tâches et responsabilités qui y sont associées. Par conséquent, il est capital pour un nouveau venu dans le secteur d'activité de comprendre la nature et les exigences d'une telle relation et de reconnaître dans quels cas ces exigences pourraient s'appliquer.

## **Compétences fondamentales**

Sur le marché du travail actuel, les membres de l'industrie font face à des situations complexes qui requièrent certaines compétences clés afin de satisfaire aux exigences liées aux activités hypothécaires. Les organismes de réglementation et les formateurs doivent fournir des enseignements destinés à développer les compétences adaptées aux exigences imposées aux membres de l'industrie. Traditionnellement, les cours inculquent aux apprenants les connaissances et certaines compétences qui leur sont nécessaires pour remplir les tâches liées aux différentes fonctions. À la fin des cours, des tests permettent de vérifier dans quelle mesure les apprenants ont compris les concepts et principes enseignés. La formation traditionnelle est quelque peu inefficace si elle vise à former des personnes pour l'exécution de tâches précises liées à la fonction, mais que les apprenants ne sont pas appelés à exécuter ces tâches dans le cadre de la formation. Dans un programme de formation fondé sur les compétences, les apprenants reçoivent un enseignement axé sur les compétences nécessaires à l'exercice de leurs fonctions.

On peut définir une compétence fondamentale comme étant le critère permettant d'évaluer l'atteinte d'un résultat, et ce, dans des conditions d'évaluation énoncées explicitement et rendues publiques. La détermination des compétences qu'un membre de l'industrie doit posséder pour offrir des services professionnels de courtage hypothécaire est essentielle afin d'établir un programme de formation de qualité. Les compétences à acquérir sont minutieusement répertoriées, vérifiées et rendues publiques. Les compétences clés ne sont pas établies en fonction de décisions arbitraires liées aux aptitudes et aux connaissances permettant d'exercer des fonctions dans l'industrie du courtage hypothécaire.

Dans une situation d'apprentissage idéale, l'apprenant n'acquiert pas seulement des connaissances et des habiletés adaptées à sa situation, mais il voit son apprentissage évalué en fonction des compétences ciblées. Une telle situation pourrait ne pas être possible selon les ressources et l'expertise au titre du programme de formation, mais il convient, pour s'en approcher, de déterminer les compétences puis d'évaluer au mieux le rendement de l'apprenant en fonction de celles-ci.

Des exercices de simulation ou des mises en situation pourraient servir à évaluer le rendement de l'apprenant. Pour ce faire, on peut miser sur l'utilisation efficace de systèmes de formation électroniques pour ce qui est des concepts essentiels et des activités de perfectionnement, lesquels représentent les piliers du développement des compétences. Cependant, ce sont dans les situations réelles que les compétences de l'apprenant peuvent être véritablement évaluées. Les programmes de stage et de mentorat peuvent être le véritable mode d'évaluation des compétences dans la pratique.

Voici quelques-unes des caractéristiques sous-jacentes des compétences clés :

- Un cadre de compétences interreliées à l'intérieur d'une démarche intégrée. Bon nombre d'experts s'entendent pour dire qu'un meilleur développement des capacités est nécessaire afin de relever les défis actuels et d'accomplir le travail mental complexe qui ne constitue aucunement la simple application des connaissances acquises.

- Les compétences clés reposent sur la combinaison d'aptitudes cognitives et pratiques, d'habiletés créatives et d'autres notions psychologiques telles que l'attitude, la motivation et les valeurs. La capacité à réfléchir et à agir de façon réflexive constitue un élément sous-jacent de ce cadre de compétences.
- La réflexion fait appel à des processus mentaux relativement complexes, et le sujet de la réflexion doit devenir son objet. Chez les individus qui recourent à la pratique réflexive, ce processus de réflexion mène à des applications ou à l'action.
- Toute situation ou tout objectif donné peut exiger l'application d'un certain nombre de compétences, et ces dernières peuvent être configurées différemment selon chaque cas particulier.

Caractéristiques communes de l'enseignement fondé sur les compétences :

- Compétences visées explicites et parfaitement cohérentes
- Axé sur des critères, sur un modèle d'imputabilité et, en fin de compte, sur la compétence.
- Fondé sur des situations concrètes de la vie et des contextes professionnels
- Axé sur les apprenants; capacité d'évaluer leurs propres aptitudes et les éléments constituant toute situation particulière
- Personnalisé, plus propice à l'autonomie d'apprentissage

### **Lien entre les compétences et la conception du programme de formation**

Les compétences sont façonnées de manière à favoriser l'employabilité des futurs membres de l'industrie du courtage hypothécaire. L'employabilité nécessite certaines compétences minimales au terme d'un programme menant à la délivrance du permis. Les compétences requises déterminent les résultats d'apprentissage du programme, et la conception pédagogique segmente les aptitudes connexes en unités et sessions d'apprentissage.

Les sept compétences relevées sont les suivantes :

1. Connaître le cadre du courtage hypothécaire
2. Se conformer aux lois régissant le courtage hypothécaire
3. Gérer les relations associées au courtage hypothécaire
4. Traiter les transactions hypothécaires
5. Détecter et prévenir la fraude hypothécaire
6. Gérer des activités de courtage hypothécaire individuelles
7. Agir de façon éthique et responsable

### **Pondération des résultats d'apprentissage (1, 2 ou 3)**

Chaque compétence fondamentale est assortie d'une pondération globale et de précisions sur les aptitudes connexes, les résultats de l'apprentissage et les sujets abordés. Chacun des sujets abordés relativement à la compétence présente également une pondération précise qui contribue à la

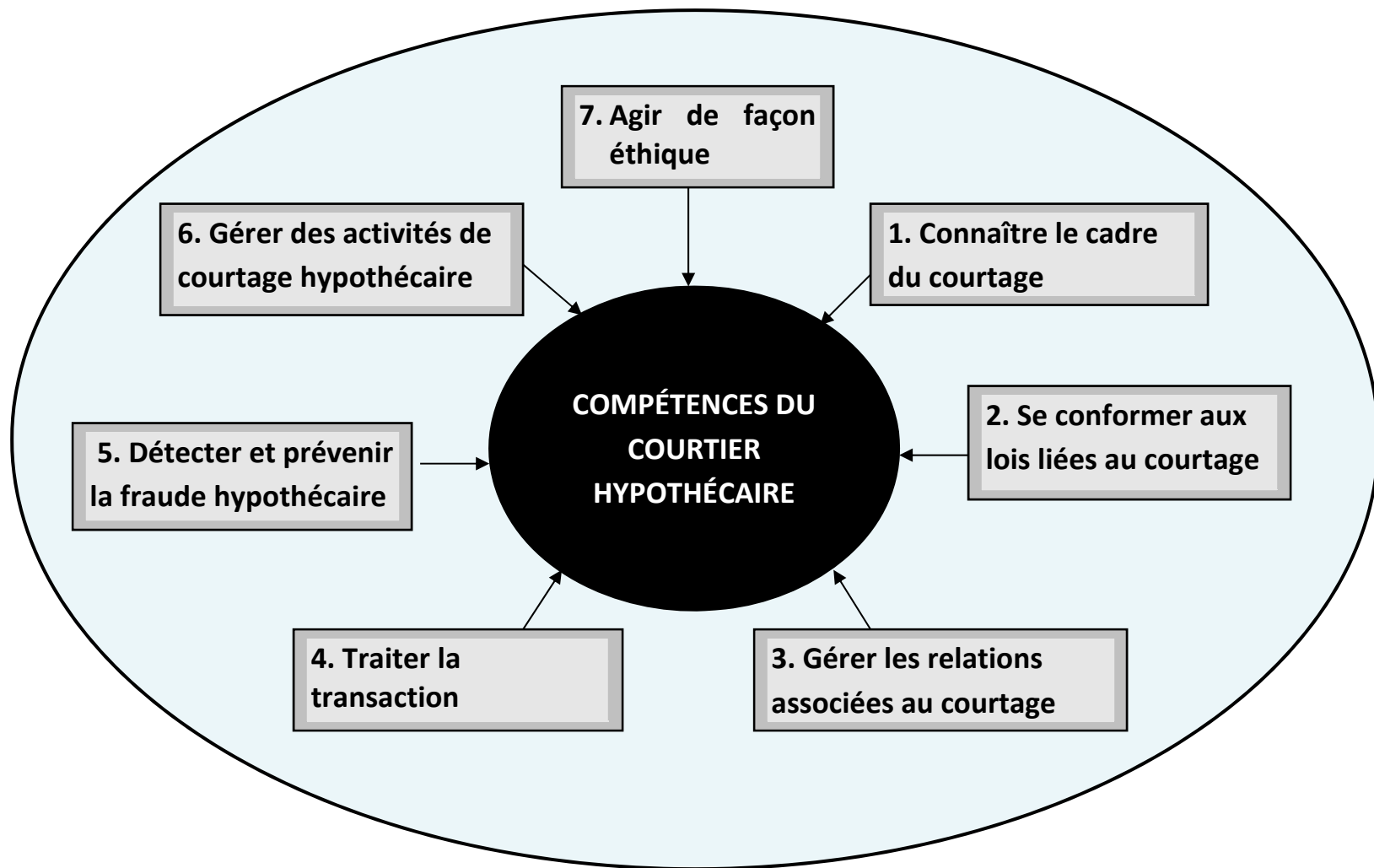
pondération globale de cette compétence. Voici une description de chacune des valeurs de pondération (1, 2 et 3) :

**(1)** Reflète le contenu essentiel. Les apprenants doivent maîtriser cette matière afin que leurs activités de courtage hypothécaire soient conformes aux lois provinciales et fédérales et qu'ils développent les compétences auxquelles on s'attend d'un associé hypothécaire. Le contenu essentiel fait l'objet d'une évaluation.

**(2)** Reflète le contenu important. Cette matière permet d'améliorer les connaissances et la compréhension de l'apprenant à l'égard de l'industrie du courtage hypothécaire et des facteurs importants qui influent sur ses activités à titre d'associé hypothécaire. Le contenu important fait l'objet d'une évaluation.

**(3)** Reflète le contenu complémentaire : Les apprenants pourraient tirer profit de cette information afin d'approfondir leurs connaissances sur l'industrie du courtage hypothécaire et d'améliorer leurs activités à titre d'associés hypothécaires. Le contenu complémentaire ne fait pas l'objet d'une évaluation.

## COMPÉTENCES DU COURTIER HYPOTHÉCAIRE



## Compétence 1 :

### Connaître le cadre du courtage hypothécaire

**Aptitudes connexes : Décrire les concepts de base et les professions des intervenants de l'industrie du courtage hypothécaire**

#### Résultats d'apprentissage - Introduction aux prêts hypothécaires (pondération globale : 1)

---

- Être en mesure de nommer les organismes intervenant dans l'industrie du courtage hypothécaire
- Être en mesure de reconnaître les professions des intervenants de l'industrie du courtage hypothécaire
- Être en mesure d'énoncer les types de prêts hypothécaires offerts et de décrire les caractéristiques de chacun
- Être en mesure d'identifier les différents types de prêteurs et de déterminer les circonstances qui dictent le choix d'un type de prêteur
- Être en mesure de définir un bien immobilier selon diverses perspectives et le lien de celui-ci avec le prêt hypothécaire
- Être en mesure de discuter des tendances et des facteurs qui influent sur les marchés immobilier et hypothécaire
- Être en mesure d'expliquer les concepts de valeur de la propriété et les influences sur le marché
- Être en mesure de décrire les étapes de la détermination de la valeur d'une propriété

#### Sujets – Aperçu des prêts hypothécaires (1)

---

- Prêts hypothécaires, évolution historique
- Définitions des mots clés
- Les cinq principes de l'étude du dossier de crédit de l'emprunteur
- Raison d'être de l'hypothèque
- Prêts hypothécaires commerciaux et résidentiels
- Avantages de faire appel à un courtier hypothécaire

#### Sujets – Sources de financement hypothécaire (1)

---

- Institutions financières
- Autres sources (caisses de retraite, compagnies d'assurance)
- Fonds gouvernementaux



- Banquiers hypothécaires (MCAP, Firstline, etc.)
- Prêteurs privés
- Sociétés de placement hypothécaire
- Créances hypothécaires syndiquées

### **Sujets – Domaines du crédit hypothécaire (1)**

---

- Crédit hypothécaire de premier rang
- Autres solutions de crédit hypothécaire
- Société de placement hypothécaire
- Créances hypothécaires syndiquées

### **Sujets – Aperçu des types de prêts hypothécaires (1)**

---

- Prêts hypothécaires traditionnels et prêts hypothécaires assurés
- Définitions de prêts hypothécaires traditionnels et de prêts hypothécaires assurés
- Assurance hypothécaire, aperçu
- Assurance hypothécaire, bref historique (LNH)

### **Sujets - Caractéristiques/types de prêts hypothécaires (1)**

---

- Retrait de capital
- Prêt hypothécaire intégrant, hypothèque générale, etc.
- Prêt hypothécaire à avances échelonnées
- Financement provisoire
- Prêt hypothécaire participatif
- Prêt hypothécaire assorti d'une remise/prime
- Transférabilité d'un prêt
- Convention de vente
- Financement par le vendeur
- Prêt hypothécaire avec améliorations
- Prêt hypothécaire inversé
- Prêt hypothécaire garanti
- Transfert de prêt hypothécaire
- Prêt hypothécaire existant

### **Sujets – Rudiments du marché immobiliers (1)**

---

- Définitions relatives à l'immobilier
- Importance économique et sociale de l'immobilier
- Caractéristiques d'un terrain

### **Sujets – Facteurs qui influent sur les marchés immobilier et hypothécaire (1)**

---

- Les six caractéristiques du marché immobilier
- L'économie du marché immobilier
- Influences sociales (emploi, composition familiale, croissance de la population, habitudes de consommation, etc.)
- L'économie (valeur de l'argent, accès au financement)
- Influences gouvernementales

### **Sujets – Évaluation immobilière (1)**

---

- Évaluation et valeur marchande d'une propriété
- Valeur objective/subjective (vendeur/membre du secteur immobilier)
- Notions de base de l'évaluation d'une propriété (offre, demande, etc.)
- Raisons d'effectuer une évaluation
- Comprendre le rapport d'évaluation

### **Sujets – Types d'évaluation (1)**

---

- Le processus d'évaluation
- Analyse directe du marché
- Méthode du coût
- Évaluation par les résultats

### **Sujets – Organismes liés au courtage hypothécaire (1)**

---

- Organisme(s) de réglementation
- Association(s) professionnelle(s)
- Association(s) commerciale(s)
- Gouvernement fédéral
- Gouvernement provincial

## Sujets – Organismes liés au courtage hypothécaire (1)

---

- Avocats spécialisés en immobilier/crédit hypothécaire
- Membres du secteur immobilier
- Évaluateurs de biens immobiliers
- Estimateurs immobiliers
- Inspecteurs immobiliers
- Réviseurs de documents de copropriété
- Arpenteurs-géomètres
- Assureurs de titres
- Prêteurs hypothécaires
- Assureurs hypothécaires

## Compétence 2 :

### Se conformer aux lois liées au courtage hypothécaire

**Aptitudes connexes : Exercer les activités de courtage hypothécaire conformément aux lois régissant les marchés immobilier et hypothécaire**

#### Résultats d'apprentissage - Droit immobilier et hypothécaire (pondération globale : 1 - 2)

- Être en mesure de démontrer sa connaissance des lois provinciales régissant le courtage hypothécaire
- Être en mesure de démontrer sa connaissance des lois fédérales régissant le courtage hypothécaire
- Être en mesure de distinguer une pratique conforme d'une pratique non conforme
- Être en mesure de prendre des décisions conformes à la loi relativement aux activités de courtage
- Être en mesure d'expliquer en quoi les lois influent sur le secteur du courtage hypothécaire

#### Sujets – Législation provinciale régissant l'immobilier et les prêts hypothécaires (1)

- Renseignements généraux et contexte relatifs à la législation provinciale en vigueur
- Rôle de l'autorité réglementaire relativement au courtier hypothécaire
- Définitions des mots clés du point de vue de la législation
- Applications et exemptions prévues dans la législation quant à l'octroi de permis et à l'enregistrement.
- Critères d'admissibilité pour les futurs courtiers hypothécaires

#### Sujets – Législation provinciale régissant l'immobilier et les prêts hypothécaires (1)

- Obligations et responsabilités de l'associé hypothécaire selon la législation
- Obligations et responsabilités du courtier hypothécaire selon la législation
- Lien législatif entre le courtier et l'associé
- Domaines de la pratique qui concernent particulièrement les nouveaux courtiers hypothécaires
- Normes de pratique et renseignements législatifs touchant les courtiers hypothécaires
- Obligation des membres de l'industrie à collaborer avec l'organisme de réglementation
- Conséquences du défaut de se conformer aux exigences de l'organisme de réglementation

## **Sujets – Propriété et titre de propriété d'un bien immobilier (1)**

---

- Loi provinciale sur les biens immobiliers
- Contexte historique de la propriété foncière
- Loi provinciale sur les titres fonciers
- Types de propriété : fief simple, à bail, intérêts viagers, droits n'accordant pas la possession, etc.
- Catégorie de propriété : individuelle, indivisaire

## **Sujets – Systèmes d'enregistrement des titres fonciers et enregistrements de titres (2)**

---

- Système d'enregistrement provincial des titres fonciers
- Processus d'enregistrement des titres fonciers
- Titres fonciers

## **Sujets – Enregistrements de titres (1)**

---

- Comprendre les titres
- Comprendre les servitudes (oppositions, privilèges, etc.)
- Enregistrement des hypothèques et ordre de priorité : hypothèque de premier rang, hypothèque(s) de rang inférieur
- Transfert et prise en charge d'une hypothèque
- Mainlevée d'hypothèque

## **Sujets – Titres fonciers (2)**

---

- Recherches relatives à un titre foncier et aux servitudes
- Le titre actuel et les titres de propriété antérieurs
- Désignations foncières juridiques : fief simple, copropriété, plans de lotissement, plans de copropriété

## **Sujets – Études/rapports sur les biens immobiliers (2)**

---

- Études/rapports sur les biens immobiliers, survol
- Comment lire des études ou des rapports sur les biens immobiliers, survol
- Exigences de conformité municipales
- Assurance de titres

## **Sujets – Introduction au droit hypothécaire (1)**

---

- Loi provinciale sur les biens immobiliers
- Types de propriété de biens immobiliers
- Lire/interpréter les documents de titres fonciers
- Enregistrements de titres et ordre de priorité

## **Sujets – Inscription hypothécaire (2)**

---

- Définition de l'inscription hypothécaire
- Processus d'inscription hypothécaire
- Cession de l'hypothèque
- Prise en charge de l'hypothèque
- Quittance de l'hypothèque

## **Sujets – Défaut de paiement hypothécaire (2)**

---

- Recours en cas de défaut
- Procédure de saisie
- Gestion d'un défaut de paiement

## **Sujets – Copropriété (2)**

---

- Définition d'une copropriété
- Copropriétés et coopératives
- Types de copropriété : conventionnel, terrain nu ou une combinaison des deux
- Plan de copropriété : processus d'enregistrement et éléments du plan
- Enregistrement de l'immeuble en copropriété
- Restrictions statutaires en matière de copropriété
- Documents de copropriété : fonds de réserve, rapports techniques, ratios propriétaire/locataire, procès-verbaux, etc.

## **Sujets – Règlements municipaux (2)**

---

- Restrictions quant à l'utilisation du sol
- Utilisation de la propriété foncière selon les règles
- Rôle des codes de construction

- Conformité de l'utilisation de la propriété foncière : conformité aux codes de construction et aux règles d'utilisation du sol

### **Sujets – Protection environnementale (2)**

---

- Conséquence sur les transactions hypothécaires
- Besoins sectoriels – résidentiel, commercial, agroentreprise

### **Sujets – Législation provinciale et fédérale sur la protection de la vie privée (aperçu) (1)**

---

- Loi provinciale sur la protection de la vie privée
- Loi fédérale sur la protection de la vie privée

### **Sujets – Législation fédérale (2)**

---

- *Loi sur l'intérêt du Canada*
- *Loi nationale sur l'habitation*
- Loi sur le recyclage de l'argent (CANAFE)

### **Sujets – Droit contractuel (1)**

---

- Perspective historique du droit contractuel
- Éléments essentiels d'un contrat
- Contrats frappés de nullité, résolubles ou illégaux
- Recours en cas de rupture de contrat
- Résiliation d'un contrat
- Contrats relatifs aux courtiers hypothécaires (p. ex. immobilier)
- Contrats d'emploi avec une maison de courtage hypothécaire

## Compétence 3 : Gérer les relations de courtage hypothécaire

**Aptitudes connexes : Gestion des relations avec l'emprunteur, le prêteur et la maison de courtage conformément aux exigences réglementaires**

### Résultats d'apprentissage - Relations de courtage hypothécaire (pondération globale : 1)

- Être en mesure de décrire la nature d'une relation de mandataire et l'établissement de cette relation
- Être en mesure de reconnaître les tâches pouvant découler de la collaboration avec un emprunteur ou un prêteur
- Être en mesure de décrire la relation de mandataire avec la maison de courtage
- Être en mesure d'énoncer les exigences de divulgation quant aux diverses relations possibles
- Être en mesure d'expliquer la relation entre l'associé hypothécaire et la maison de courtage
- Être en mesure de décrire leurs obligations et responsabilités mutuelles

### Sujets – Relation de mandataire (1)

- Définition d'un mandat
- Le mandat : mandataire, mandant, tierces parties
- Établissement d'une relation de mandataire

### Sujets – Obligations en common law envers le mandant (1)

- Obligations du mandataire envers le mandant
- Obligations du mandant envers le mandataire
- Reconnaître les conflits d'intérêts (les éviter, les déclarer, etc.)
- Divulgations requises du mandataire au mandant
- Recours du mandant
- Résiliation d'un mandat

### Sujets – Relation d'intermédiaire (1)

- Définition d'intermédiaire (autre que mandat)
- Description du rôle d'un intermédiaire
- Services d'intermédiaire : relation d'intermédiaire (autre que mandataire)



### **Sujets – Relations de courtage hypothécaire (1)**

---

- Options de relations avec les consommateurs
- Quand discuter de ces options avec les consommateurs

### **Sujets – Exigences de divulgation de la maison de courtage hypothécaire (1)**

---

- Comprendre le consentement éclairé
- Formulaire de divulgation de représentation
- Obligations suivant l'acceptation/l'avance

### **Sujets – Relation avec l'emprunteur (1)**

---

- Exigences de divulgation
- Obligations dans le cadre d'une relation de mandataire
- Obligations suivant l'acceptation/l'avance
- Relation d'intermédiaire avec l'emprunteur (autre que mandat)
- Obligations suivant l'acceptation/l'avance

### **Sujets – Relation avec le prêteur (1)**

---

- Exigences de divulgation
- Représentation du prêteur (prêts hypothécaires privés)
- Obligations suivant l'acceptation/l'avance
- Relation d'intermédiaire avec le prêteur (autre que mandat)
- Obligations suivant l'acceptation/l'avance

### **Sujets – Relation avec la maison de courtage hypothécaire (1)**

---

- Relations de mandataire avec la maison de courtage hypothécaire (relation mandant-mandataire; contrat d'emploi)
- Obligations de l'associé hypothécaire envers la maison de courtage hypothécaire (mandataire-mandant)
- Obligations de la maison de courtage hypothécaire envers l'associé hypothécaire (mandant-mandataire)

## Compétence 4 : Traiter les transactions de courtage hypothécaire

Aptitudes connexes : Suivre les étapes du processus complet d'une transaction hypothécaire (1)

### Résultats d'apprentissage – Processus d'établissement d'un prêt hypothécaire (pondération globale : 1)

- Être en mesure d'effectuer le processus d'établissement d'un prêt hypothécaire conformément à la réglementation provinciale
- Être en mesure d'observer les lignes directrices de souscription tant pour le prêteur que pour l'assureur (s'il y a lieu)
- Être en mesure d'observer les étapes définies d'une transaction hypothécaire

### Sujets – Discussion relative aux options (1)

- Types de prêteurs
- Prêteurs liés à des maisons de courtage hypothécaire
- Discussion relative aux options hypothécaires
- Discussion relative aux options de versement

### Sujets – Admissibilité d'un emprunteur (1)

- Connaître l'emprunteur
- Déterminer les besoins de l'emprunteur
- Observer toute exigence quant à la réglementation, à la relation ou à la divulgation
- Déterminer l'admissibilité financière de l'emprunteur
- Effectuer les calculs visant à déterminer l'admissibilité d'un emprunteur
- Expliquer le processus de demande
- Identifier les documents utilisés dans le cadre du processus hypothécaire

### Sujets – Préparation du dossier d'emprunt pour le prêteur (1)

- Demander/examiner l'évaluation
- Souscrire le prêt pour le prêteur
- Documentation (demande, rapport de solvabilité, attestation d'emploi, attestation de revenu, contrat d'achat, évaluation, etc.)

- Assurance hypothécaire automatisée
- Logiciel hypothécaire

### **Sujets – Réception de l'engagement (1)**

---

- Présentation de l'engagement et des conditions à l'emprunteur
- Exécution des conditions d'approbation (envoi de documents supplémentaires)
- Communiquer avec l'avocat/le notaire
- Faire le suivi auprès de l'emprunteur
- Estimer les frais de clôture

### **Sujets – Achèvement du dossier hypothécaire (1)**

---

- Tenue des documents et gestion des dossiers
- Rétribution par la maison de courtage
- Suivi à long terme auprès de l'emprunteur

## Compétence 5 : Détecter et prévenir la fraude hypothécaire

**Aptitudes connexes : Appliquer les indicateurs de fraude hypothécaire aux transactions hypothécaires**

### Résultats d'apprentissage – Détection et prévention des fraudes hypothécaires (pondération globale : 1)

- Être en mesure de décrire la nature et les ramifications de la fraude hypothécaire
- Être en mesure d'expliquer les conséquences réglementaires d'une implication dans une fraude hypothécaire
- Être en mesure d'appliquer les indicateurs de fraude hypothécaire (signaux d'alerte) dans le cadre d'une transaction hypothécaire
- Être en mesure d'empêcher la fraude hypothécaire par le signalement d'activités ou d'opérations douteuses

### Sujets – Aperçu de la fraude hypothécaire (1)

- Définir la fraude hypothécaire
- Étendue de la fraude hypothécaire
- Conséquences de la fraude hypothécaire

### Sujets – Stratagèmes de fraude hypothécaire (1)

- Fraude liée à l'habitation
- Fraude financière
- Blanchiment d'argent
- Stratagèmes de fraude hypothécaire

### Sujets – Prévention et détection des fraudes hypothécaires (1)

- Reconnaître une fraude hypothécaire
- Prévenir une fraude hypothécaire
- Connaître l'emprunteur, la source de recommandation et la documentation
- Comprendre les indicateurs permettant de détecter la fraude hypothécaire
- Types d'indicateurs (emprunteur/transaction/propriété/membre de l'industrie/maison de courtage)
- Directives touchant les demandes établies par le courtier hypothécaire
- Tendances actuelles en matière de fraude hypothécaire
- Exemples/études de cas faisant appel à des scénarios réels de fraude hypothécaire

## Sujets – Lutte contre la fraude hypothécaire/signalement de la fraude hypothécaire (1)

---

- Rôle de l'organisme de réglementation dans la lutte contre la fraude hypothécaire
- Responsabilité du courtier hypothécaire dans la lutte contre la fraude hypothécaire
- Responsabilité de la maison de courtage hypothécaire dans la lutte contre la fraude hypothécaire
- Savoir où s'adresser en cas de soupçon de fraude hypothécaire

## Compétence 6 : Gérer des activités de courtage hypothécaire individuelles

**Aptitudes connexes : Gérer les exigences de développement et d'exploitation d'activités de courtage hypothécaire individuelles**

### Résultats d'apprentissage- Gérer des activités de courtage hypothécaire individuelles (pondération globale 2 - 3)

- Définir les critères à prendre en compte au moment de postuler un emploi au sein d'une maison de courtage hypothécaire
- Être en mesure de décrire les aspects organisationnels et administratifs d'une maison de courtage
- Définir les éléments essentiels à prendre en compte au moment d'établir une entreprise de services
- Être en mesure d'appliquer les notions de vente, de marketing et de publicité à de nouvelles activités hypothécaires

### Sujets – Aptitudes associées au courtage hypothécaire (3)

- Aptitudes en vente et marketing
- Sens de l'organisation
- Gestion du temps
- Aptitudes pour la communication

### Sujets – Définir et établir des relations dans l'industrie (3)

- Souscripteurs
- Prêteurs
- Assureurs
- Professionnels de l'immobilier
- Évaluateurs
- Avocats/notaires
- Associations professionnelles
- Planificateurs financiers

## **Sujets – Inscription auprès d'une maison de courtage (2)**

---

- Savoir en quoi consiste l'inscription
- Entrevue avec les courtiers et questions à poser
- Critères de sélection d'une maison de courtage
- Mandat avec la maison de courtage (contrats d'emploi)
- Ententes de rétribution
- Structure juridique de la maison de courtage
- Employé de la maison de courtage (normes réglementaires/d'emploi)
- Confirmation d'une autorisation auprès de l'organisme de réglementation
- Entrepreneur indépendant (Agence du revenu du Canada)

## **Sujets – L'organisation de vos activités (2)**

---

- Assurance commerciale
- Incidences fiscales
- Matériel de bureau
- Logiciels utiles
- Règlements municipaux régissant les activités professionnelles à domicile
- Mise au point d'un système de gestion du temps
- Mise au point d'un système de gestion des dossiers

## **Sujets – Marketing (3)**

---

- Introduction au marketing
- Logistique commerciale
- Stratégies de marketing
- Campagnes de marketing
- Concepts publicitaires
- Projets de réseautage
- Établissement et gestion d'une base de données de clients

## **Sujets – Comprendre les ventes (3)**

---

- Introduction et psychologie de la vente
- Établissement d'objectifs de vente
- Motivation personnelle et engagement à l'égard des objectifs

### **Sujets – Rédaction d'un plan d'affaires (3)**

---

- Définition d'un plan d'affaires
- Énoncés de mission, de vision et de valeur
- Estimation de revenu
- Estimation de dépenses
- Suivi et révision du plan



## Compétence 7 :

### Agir de façon éthique et responsable

Aptitudes connexes : Éthique et professionnalisme dans l'exercice des fonctions de courtier hypothécaire

#### Résultats d'apprentissage – Éthique, comportement professionnel et atténuation du risque (pondération globale : 1)

- Être en mesure de reconnaître et d'analyser les questions d'ordre éthique
- Être en mesure de reconnaître les comportements non conformes aux normes professionnelles
- Être en mesure d'adopter un comportement professionnel et de démontrer sa connaissance de la législation applicable
- Être en mesure de démontrer sa maîtrise des questions touchant la prise de décision éthique et les normes de conduite professionnelles
- Être en mesure de mettre ses activités de courtage hypothécaire à l'abri des risques potentiels
- Être en mesure de détecter et de signaler la conduite non conforme d'autres courtiers hypothécaires

#### Sujets – Orientation en matière d'éthique (1)

---

- Définir l'éthique
- Expliquer les notions de développement moral et éthique individuel
- Distinguer les méthodes de prise de décision éthique
- Décrire les éléments qui influent sur la prise de décision éthique
- Utiliser un modèle de prise de décision éthique
- Reconnaître les questions d'ordre éthique
- Analyser les questions d'ordre éthique
- Consulter des personnes-ressources avant de prendre des décisions d'ordre éthique
- Prendre/mettre en oeuvre des décisions d'ordre éthique

#### Sujets – Normes et conduites professionnelles (1)

---

- Définir la conduite professionnelle
- Décrire le lien entre l'éthique et la conduite professionnelle
- Caractéristiques du professionnalisme et devoirs associés à la profession
- Conduite professionnelle relativement à la conformité aux lois

- Aperçu du processus réglementaire touchant les plaintes, les enquêtes et les mesures disciplinaires

### **Sujets – Avantages que confèrent le professionnalisme et l'éthique dans l'exercice de ses activités (1)**

---

- Aperçu des avantages inhérents à une conduite professionnelle
- Effet favorable sur la réputation personnelle
- Effet favorable sur la réputation et les recommandations/de l'entreprise
- Effet favorable sur les activités de courtage hypothécaire
- Effet favorable sur l'industrie hypothécaire
- Effet favorable sur les consommateurs
- Effet favorable sur la société en général

### **Sujets – Responsabilité de l'associé/courtier hypothécaire en ce qui concerne la conduite professionnelle (1)**

---

- Rôle de l'associé sur le plan de la conduite professionnelle
- Rôle du courtier sur le plan de la conduite professionnelle

### **Sujet – Orientation en matière d'atténuation du risque (1)**

---

- Décrire la nature du risque et l'atténuation du risque
- Décrire la loi de la responsabilité délictuelle dans l'exposé du risque pour le courtier hypothécaire
- Expliquer en quoi consistent les assertions inexactes faites innocemment, les assertions négligentes et inexactes et les assertions frauduleuses et inexactes
- Responsabilité du fait d'autrui que doit assumer le courtier pour la conduite d'un employé
- Méthodes d'atténuation du risque dans le cadre des activités de courtage hypothécaire
- Examiner le rôle du fonds d'assurance et/ou de l'assurance erreurs et omissions
- Faire preuve de courtoisie professionnelle et favoriser ainsi l'atténuation du risque