

| Comments Template on DP-14-IMD Discussion Paper on Conflicts of Interest in direct and intermediated sales of insurance-based investment products (PRIIPs) | | Deadline 22 July 2014 18:00 CET |
|---|---|--|
| Name of Company: | ANACOFI | |
| Disclosure of comments: | EIOPA will make all comments available on its website, except where respondents specifically request that their comments remain confidential. <i>Please indicate if your comments on this DP should be treated as confidential, by deleting the word Public in the column to the right.</i> | Public |
| <p>Please follow the following instructions for filling in the template:</p> <ul style="list-style-type: none"> ⇒ <u>Do not change the numbering</u> in the column “reference”; if you change numbering, your comment cannot be processed by our IT tool ⇒ Leave the last column <u>empty</u>. ⇒ Please fill in your <u>comment</u> in the relevant row. If you have <u>no comment</u> on a paragraph or a cell, keep the row <u>empty</u>. ⇒ Our IT tool does not allow processing of comments which do not refer to the specific numbers below. <p>Please send the completed template, in <u>Word Format</u>, to DP-14-IMD@eiopa.europa.eu. Our IT tool does not allow processing of any other formats.</p> | | |
| Reference | Comment | |
| General Comment | <p style="text-align: center;">ENG</p> We are the main French association of Financial advisers and we impose to our members a system of resolution of conflicts of interests as per MIF I and because the French regulations requiring more transparency of the remunerations. We are able to identify conflicts of interests on the ground thanks to three levels of information: | |

**Comments Template on
DP-14-IMD
Discussion Paper on
Conflicts of Interest in
direct and intermediated sales of
insurance-based investment products (PRIIPs)**

**Deadline
22 July 2014
18:00 CET**

- Within the framework of the controls of our members, the controllers have access to the handled files(cases) and to those identified necessarily as in conflict of interests. Consequently, we can have an idea of the conflicts of interest met by our members.
- The mediation service (department) also allows to make go back up (raise) the information in case a dispute between a professional and a customer appeared.
- The mediations and the disputes have necessarily for foundation no conflict of interests. The particular case of the volume of conflicts of interests is handled(treated) below in the question 1

FR

Nous sommes la principale association française de conseillers en Investissements financiers et nous imposons à nos membres un système de résolution des conflits d'intérêt au sens de la directive MIF I et de la réglementation française qui exige davantage concernant la transparence des rémunérations.

Nous identifions les conflits d'intérêt sur le terrain grâce à trois niveaux d'information :

- Dans le cadre des contrôles de nos membres, les contrôleurs ont accès aux dossiers traités et à ceux identifiés obligatoirement comme en conflit d'intérêt. Par conséquent, nous pouvons avoir une idée des conflits d'intérêt rencontrés par nos membres.
- Le service médiation permet également de faire remonter les informations dans le cas où un différend entre un professionnel et un client est apparu. Les médiations concernent au total entre 1% et 2% de nos membres chaque année.
- Les contentieux dont nous avons connaissance via nos juristes ou les assureurs de nos membres . Chaque année, cela concerne 0,01% de nos professionnels.

Les médiations et les contentieux n'ont pas obligatoirement pour fondement un conflit d'intérêt. Le cas particulier du volume de conflits d'intérêt est traité ci-après dans la question 1.

**Comments Template on
DP-14-IMD
Discussion Paper on
Conflicts of Interest in
direct and intermediated sales of
insurance-based investment products (PRIIPs)**

**Deadline
22 July 2014
18:00 CET**

| | | |
|-----|---|--|
| | | |
| Q1. | <p style="text-align: center;">ENG</p> <p>We will begin to answer about the first case a) expressed in the article 21 of the directive MIF I. The files of mediation reveal more often cases in whom the customers refuse to pay rather than professionals who earned money or who were too much paid.</p> <p>As regards to the second type of conflict of interests mentioned in b) of the article 21, we identify already this case. In France, the majority have the status of financial adviser. Beforehand when they were only sellers, this type of conflicts of interests existed.</p> <p>Since the change of status, the professionals are easily challenged in court by their customers in regard of the nature of a binding contract and of the responsibility which ensues from it. It thus raises no more problems on our market. We do not have any knowledge about complaints based on this type of conflict of interests.</p> <p>There are, on the other hand, more disputes in the domain of real estate brokers. In the insurance sector, this type of conflict appears for example with general agent's of insurance (assurance) (tied agents).</p> <p>The case where a company or a person favors the interest of another customer or group of customers: we are not supposed to know him(it), because the broker (at least in French law) acts in the name and for his customer.</p> <p>We are not in situation to know a large number of case where the professional favors a customer to the detriment of an other one: the life insurance is a family investment and the French Law is very protective. These cases are more a matter for the courts. The number of cases is tiny even non-existent. We do not have statistics other than those supplied by the courts on the subject</p> <p>The case where the intermediary acts in the same professional domain as his(her) customer is</p> | |

**Comments Template on
DP-14-IMD
Discussion Paper on
Conflicts of Interest in
direct and intermediated sales of
insurance-based investment products (PRIIPs)**

**Deadline
22 July 2014
18:00 CET**

addressed in France by rules supervising the profession or those dictated by the company. We did not find case of mediation having for foundation this type of conflict of interests.

Finally, concerning the last type of conflict of interests of the article 21, with the Law of 2007 and the indirect effects of the Law of financial security of 2010, the professionals have of divide up between two categories:

- The commercial
- The intermediaries in the service of the end customer

In these conditions, the organs of mediation and the justice can always determine the abuses and the responsibilities falling to the professionals. Besides, these last ones have a civil liability professional settling this type of conflict by protecting the customer.

FR

Notre réponse portera tout d'abord sur le premier cas a) énoncé à l'article 21 de la directive MIF I. Les dossiers de médiation révèlent plus souvent des cas dans lesquels des clients refusent de payer plutôt que des professionnels qui ont gagné de l'argent ou qui ont été trop payés.

S'agissant du second type de conflit d'intérêt mentionné au b) de l'article 21, nous avons déjà identifié ce cas. En France, la majorité a le statut de conseiller intermédiaire. Dans les années antérieures quand ils étaient uniquement vendeurs, ce type de conflits d'intérêts existait.

Depuis le changement de statut, les professionnels sont aisément attaquables en justice par les clients du fait de la nature du lien contractuel et de la responsabilité qui en découle. Cela ne pose donc plus de problèmes sur notre marché. Nous n'avons pas connaissance de réclamations fondées sur ce type de conflit d'intérêt ni de contentieux.

**Comments Template on
DP-14-IMD
Discussion Paper on
Conflicts of Interest in
direct and intermediated sales of
insurance-based investment products (PRIIPs)**

**Deadline
22 July 2014
18:00 CET**

Il y a, en revanche, plus de contentieux dans ce domaine dans les réseaux d'agents liés vendeurs, dans le secteur de l'immobilier. Dans le secteur de l'assurance, ce type de conflit apparaît par exemple chez des agents généraux d'assurance (agents liés).

Le cas où une entreprise ou une personne privilégiée l'intérêt d'un autre client ou d'un groupe de clients : nous ne sommes pas censés le connaître, car le courtier (au moins en droit français) agit au nom et pour le compte de son client.

Nous ne sommes pas en situation de connaître un grand nombre de cas où le professionnel favorise un client au détriment d'un autre : l'assurance-vie est un investissement familial et la Loi française est très protectrice. Ces cas relèvent davantage des tribunaux. Le nombre de cas est infime voire inexistant. Nous ne disposons pas de statistiques autres que celles fournies par les tribunaux en la matière.

Le cas où l'intermédiaire agit dans le même domaine professionnel que son client est appréhendé en France par des règles encadrant la profession ou celles dictées par l'entreprise. Nous n'avons pas relevé de cas de médiation ayant pour fondement ce type de conflit d'intérêt.

Enfin, concernant le dernier type de conflit d'intérêt de l'article 21, du fait de la Loi de 2007 et des effets indirects de la Loi de sécurité financière de 2010, les professionnels ont du se répartir entre deux catégories :

- Les commerciaux
- Les intermédiaires au service du client final

Dans ces conditions, les organes de médiation et la justice peuvent toujours déterminer les abus et les responsabilités incombant aux professionnels. En outre, ces derniers disposent d'une responsabilité civile professionnelle réglant ce type de conflit en protégeant le client.

**Comments Template on
DP-14-IMD
Discussion Paper on
Conflicts of Interest in
direct and intermediated sales of
insurance-based investment products (PRIIPs)**

**Deadline
22 July 2014
18:00 CET**

ENG

Q2.

On one hand, the problem on the remuneration is mainly known in France. The regulations imposed to the professionals a total transarence on their remunerations towards the customer: reveal the nature of their remuneration from the start of the relationship. Consequently, this type of conflict of interests is not the most insidious.

There are fewer legal actions on these subjects than in the other cases of conflicts of interests. Consequently, the most real cases, are the most insidious according to our organization of which the first type of conflict of interests expressed in the article 21, which concerns a professional guiding the choices of the customer to gain or not lose any money. The judges, the mediators or the departments of complaints manage this kind of case. Besides, the transparency and the traceability allow to handle these situations.

On the other hand, the case where the professional favors another customer or group of customer (article 21 c) is settled by the insurance law of each state. It happens that a professional favors another customer a profitable clause. The life insurance being off succession, the professional can in spite of him favor a person at the request of the customer. The professional will be paid only if he treats the case.

Example: the professional is to advise a father and widower. His two sons invest some money in PRIIPS by using the same intermediary as the father. The father makes an investment the beneficiary of which is one of his sons. The professional applies strictly the law nevertheless one of the sons was disadvantaged with the implication of the professional.

Remarks: The commercial instigations always existed. They are not shocking if the product is adapted to the customer. The commercial instigation is more a problem of networks than intermediaries. Indeed, the big networks risk a fine of the regulator when the intermediaries risk a fine the amount of which is over their means and/or the prison and the ban to practice during 10 years, what is not the case of a big productive structure.

**Comments Template on
DP-14-IMD
Discussion Paper on
Conflicts of Interest in
direct and intermediated sales of
insurance-based investment products (PRIIPs)**

**Deadline
22 July 2014
18:00 CET**

FR

D'une part, le problème sur la rémunération est majoritairement connu en France. La réglementation a imposé aux professionnels une transparence totale sur leurs rémunérations vis-à-vis du client : révéler la nature de leur rémunération dès l'entrée en relation. Par conséquent, ce type de conflit d'intérêt n'est pas le plus insidieux.

Il y a moins d'actions en justice sur ces sujets que dans les autres cas de conflits d'intérêt.

Par conséquent, les cas les plus réels, sont les plus insidieux selon notre organisation dont le premier type de conflit d'intérêt énoncé à l'article 21, qui concerne un professionnel guidant les choix du client pour gagner ou ne pas perdre de l'argent. Les juges, les médiateurs ou les services de réclamations gèrent ce genre de cas. Par ailleurs, la transparence et la traçabilité permettent de traiter ces situations.

D'autre part, le cas où le professionnel favorise un autre client ou un groupe de client (article 21 c) est réglé par le droit des assurances de chaque pays. Il peut arriver qu'un professionnel favorise un autre client par le jeu de la clause bénéficiaire. L'assurance-vie étant hors succession, le professionnel peut malgré lui favoriser une personne à la demande du client. Ce-dénier ne sera rémunéré que s'il traite le dossier.

Exemple : le professionnel est conseiller d'un père veuf. Ses deux fils placent de l'argent dans des PRIIPS en utilisant le même intermédiaire que le père. Le père fait un placement dont le bénéficiaire est l'un de ses fils. Le professionnel applique strictement la loi pourtant l'un des fils a été défavorisé avec l'implication du professionnel.

Remarques

Les incitations commerciales ont toujours existé. Elles ne sont pas choquantes si le produit est adapté au client. L'incitation commerciale est plus un problème de réseaux que des

**Comments Template on
DP-14-IMD
Discussion Paper on
Conflicts of Interest in
direct and intermediated sales of
insurance-based investment products (PRIIPs)**

**Deadline
22 July 2014
18:00 CET**

intermédiaires. En effet, les grands réseaux risquent une amende du régulateur quand les intermédiaires risquent une amende dont le montant est au-dessus de leurs moyens et/ou la prison et l'interdiction d'exercer pendant 10 ans, ce qui n'est pas le cas d'une grande structure fabricante.

Q3.

ENG

We have identified another type of conflict of interest. In the case of a not bound intermediary who distributes a product of which he is actively involved in the management, to the detriment of the other comparable products: if the product is less efficient (less profitable) either more loaded or than the professional appears as independent.

Other raised case: when the professional works in a company as intermediary and also works in an insurance company.

Finally, the bound selling is supervised by numerous rules. It is more about a problem of adaptability of the products than about a conflict of interest.

Concerning the requirement of minimum level of sale to provide to be intermediate, this practice of the companies should be forbidden or supervised.

FR

Nous avons identifié un autre type de conflit d'intérêt. Dans le cas d'un intermédiaire non lié qui distribue un produit dont il est partie prenante de la gestion, au détriment d'autres produits comparables: si le produit est moins efficace (moins rentable) ou plus chargé ou que le professionnel se présente comme indépendant.

Autre cas relevé: lorsque le professionnel travaille simultanément dans une société en tant

**Comments Template on
DP-14-IMD
Discussion Paper on
Conflicts of Interest in
direct and intermediated sales of
insurance-based investment products (PRIIPs)**

**Deadline
22 July 2014
18:00 CET**

| | | |
|-----|---|--|
| | <p>qu'intermédiaire et dans une société qui fabrique des produits d'assurance. Enfin, la vente lié est encadré par de nombreuses règles. Il s'agit plus d'un problème d'adaptabilité des produits que d'un conflit d'intérêt. S'agissant de l'exigence d'un niveau minimum de vente pour pouvoir être intermédiaire, cette pratique des compagnies devraient être interdite ou encadrée.</p> | |
| Q4. | <p style="text-align: center;">ENG</p> <p>Two cases can appear:</p> <ul style="list-style-type: none"> - In time an emotional relation with the customer builds up itself who can falsify the neutrality of the customer. Example: a father and his(her) children, all three customers of the same professional. One of the sons becomes a friend with the intermediary: what happens? - The first type of conflict of interests aimed in a) of the article 21 has a bigger occurrence: money problem in the group for instance. But a normal supervision protects from this type of risk. <p style="text-align: center;">FR</p> <p>Deux cas peuvent se présenter :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Avec le temps se crée une relation affective avec le client qui peut fausser la neutralité du client. Exemple : un père de famille et ses enfants, tous trois clients d'un même professionnel. Un des fils devient ami avec l'intermédiaire : que se passe-t-il ? - Le premier type de conflit d'intérêt visé au a) de l'article 21 a une plus grande chance d'arriver dans le temps : problème d'argent dans le groupe par exemple. Mais une surveillance normale protège de ce type de risque. | |
| Q5. | <p style="text-align: center;">ENG</p> <p>It seems to us that should be added the case in which the intermediary is a broker and also works within a company which makes products.</p> | |

**Comments Template on
DP-14-IMD
Discussion Paper on
Conflicts of Interest in
direct and intermediated sales of
insurance-based investment products (PRIIPs)**

**Deadline
22 July 2014
18:00 CET**

| | | |
|-----|--|--|
| | FR Il nous semble que devrait être ajouté le cas dans lequel l'intermédiaire est courtier et travaille également au sein d'une société qui fabrique les produits. | |
| Q6. | ENG We have nothing specific to add. It would be good, however, that the EIOPA supplies a practical guideline. FR Nous n'avons rien de spécifique à ajouter. Il serait bon, cependant, que l'EIOPA fournisse un guideline pratique. | |
| Q7. | | |
| Q8. | ENG It is important to maintain the proportionality of the measures. We notice that there are fewer problems with the small intermediaries because they pay more attention to their limited number of customers. The problem met in this case is the continuity of the service. We wish a no ban and to make bear the load of responsibility to the only manager or to one of the managers. There is no independence but the legal liability bears on the manager. As regards the sellers, the management of conflicts of interests will be governed by their internal rules of their group . That is why, a transparency on the legal links is essential. | |

**Comments Template on
DP-14-IMD
Discussion Paper on
Conflicts of Interest in
direct and intermediated sales of
insurance-based investment products (PRIIPs)**

**Deadline
22 July 2014
18:00 CET**

FR

Il est important de maintenir la proportionnalité des mesures. Nous constatons qu'il y a moins de problèmes avec les petits intermédiaires car ils font plus attention à avoir un nombre limité de clients. Le problème rencontré dans ce cas est la continuité du service.
Nous souhaitons une non interdiction et faire porter la charge sur le seul dirigeant ou l'un des dirigeants. Il n'y a pas d'indépendance mais la responsabilité légale repose sur le dirigeant.
S'agissant des vendeurs, la gestion des conflits d'intérêt sera régie par les règles du groupe s'ils sont rattachés. C'est pourquoi, une transparence sur les liens juridiques est primordiale.

ENG

By the transparency, we answer the problem connected to the remunerations by disclosing a clear information: perception by the professional of a remuneration paid by a third party or if the professional is legally in the service of the third party or of the customer.
The French solution is self sufficient: transparency and information about the remunerations ex ante and ex comment as well as at the time of the conclusion of the contract.

FR

Par la transparence, on répond au problème liée aux rémunérations en transmettant une information claire : perception par le professionnel d'une rémunération versée par un tiers ou si le professionnel est juridiquement au service du tiers ou du client.
La solution française est suffisante : transparence et information sur les rémunérations ex ante et ex post ainsi qu'au moment de la conclusion du contrat.

Q9.

**Comments Template on
DP-14-IMD
Discussion Paper on
Conflicts of Interest in
direct and intermediated sales of
insurance-based investment products (PRIIPs)**

**Deadline
22 July 2014
18:00 CET**

| | | |
|------|--|--|
| Q10. | | |
| Q11. | <p style="text-align: center;">ENG</p> <p>As indicated to the question 9, it is essential to inform for whom the professional works, how he is paid and to respect the logic of transparency. If there is conflict of interests, it is fundamental to disclose its existence.</p> <p style="text-align: center;">FR</p> <p>Comme indiqué à la question 9, il est primordial d’informer pour qui le professionnel travaille, comment il est rémunéré et de respecter la logique de transparence. S’il y a conflit d’intérêt, il est fondamental de révéler son existence.</p> | |
| Q12. | <p style="text-align: center;">ENG</p> <p>It would be necessary to simplify the interpretation of the article 23 because the text of application can be unreasonable. It would be sensible that the rule is of strict but not excessive application, so that the national legislator has no possibility of developing an excessively heavy doctrine.</p> <p style="text-align: center;">FR</p> <p>Il faudrait simplifier l’interprétation de l’article 23 car le texte d’application peut être déraisonnable. Il serait judicieux que la règle soit d’application stricte mais non excessive, afin que le législateur national n’ait pas la possibilité de développer une doctrine excessivement lourde.</p> | |
| Q13. | <p style="text-align: center;">ENG</p> <p>We are against the application of the article 25 c). It is dangerous for the ecosystem and positively ineffective for the customers.</p> <p style="text-align: center;">FR</p> <p>Nous sommes contre l’application de l’article 25 c). Il est dangereux pour l’écosystème et sans effet positif pour les clients.</p> | |

**Comments Template on
DP-14-IMD
Discussion Paper on
Conflicts of Interest in
direct and intermediated sales of
insurance-based investment products (PRIIPs)**

**Deadline
22 July 2014
18:00 CET**

| | | |
|------|---|--|
| Q14. | <p style="text-align: center;">ENG</p> <p>The first impact is the flight of the customers. Certain conflicts of interests are wished by the customers who want that the professionals work in spite of this conflict of interests or because they do not perceive it.</p> <p style="text-align: center;">FR</p> <p>Le premier impact est la fuite des clients. Certains conflits d'intérêt sont souhaités par les clients qui veulent que les professionnels travaillent malgré ce conflit d'intérêt ou parce qu'ils ne le perçoivent pas du tout.</p> | |
| Q15. | <p style="text-align: center;">ENG</p> <p>All the ecosystem is concerned: customer, supplier. The load is going to spread. The compliance cost will rest on the customer. The professional will be sometimes obliged to refuse to work or to handle demands. Consequently, the activity is going to slow down. The effects of these phenomena are not quantifiable.</p> <p>The only quantifiable item in life insurance field is that conflicts of interests concerning approximately 20 % of the contracts which results from the motivation of subscription type to favors a beneficiary rather than an other type. So, there would be consequences on more than a billion premiums.</p> <p style="text-align: center;">FR</p> <p>Tout l'écosystème est concerné : client, fournisseur...la charge va se diffuser. Le prix de la compliance sera répercuté sur le client. Le professionnel sera parfois obligé de refuser de travailler ou de traiter des demandes. Par conséquent, l'activité va ralentir. Les effets de ces phénomènes ne sont pas quantifiables.</p> <p>La seule chose quantifiable en assurance-vie est liée aux conflits d'intérêts concernant environ 20% des contrats liés à un motif de souscription du type avantage d'un bénéficiaire au détriment d'un autre. Il y aurait donc des conséquences sur plus d'un milliard de prime.</p> | |

**Comments Template on
DP-14-IMD
Discussion Paper on
Conflicts of Interest in
direct and intermediated sales of
insurance-based investment products (PRIIPs)**

**Deadline
22 July 2014
18:00 CET**

Q16.

ENG

Two problems are going to appear:

- A reduction in income on this market
- An increase of cost by:
 - the training
 - The internal procedure: construction of the management process of conflicts of interests and the daily follow-up.
 - Loss of gross income

It can create a real economic problem. Indeed, the management of conflicts of interests supposes in numerous cases the purchase of an outside advice or a technical solution to companies which are specialists on the subject. Consequently, the price of the service will be expensive and the intermediaries will be obliged to go towards this type of service in order to acquire the skills they are not able to develop themselves.

FR

Deux problèmes vont apparaître :

- Une baisse des revenus sur ce marché
- Une augmentation des coûts du fait de:
 - la formation
 - la procédure interne : construction du processus de gestion des conflits d'intérêt et le suivi au quotidien
 - perte de chiffre d'affaire

Cela peut créer un réel problème économique. En effet, la gestion des conflits d'intérêt suppose dans de nombreux cas l'achat d'une prestation extérieure ou d'une solution technique à des sociétés qui sont des spécialistes en la matière. Par conséquent, le prix du service sera cher et les

**Comments Template on
DP-14-IMD
Discussion Paper on
Conflicts of Interest in
direct and intermediated sales of
insurance-based investment products (PRIIPs)**

**Deadline
22 July 2014
18:00 CET**

| | | |
|------|---|--|
| | intermédiaires seront obligés d’aller vers ce type de prestation pour développer les compétences qu’ils ne pourront pas acquérir ou développer eux-mêmes. | |
| Q17. | <p style="text-align: center;">ENG</p> <p>A priori not or not particularly.</p> <p style="text-align: center;">FR</p> <p>A priori non ou pas particulièrement.</p> | |
| Q18. | <p style="text-align: center;">ENG</p> <p>Being the sole association, in Europe to have a delegation of control of the financial activities, we have some experience in the field of the "compulsory" support of our members on these subjects. We can thus consider that the price paid for the new compliance envisaged here will represent approximately an increase from 1 to 3 % of the current cost of the compliance without acquisition costs of tools.</p> <p>However, the professionals are going to have to equip themselves (as after MIF1 for other purposes) and the tools of compliance have a cost. 50 % of offices are probably going to equip themselves (as after MIF1) and thus to revise their tools or must be accompanied by an external service.</p> <p>¼ intermediaries are not equipped at all. We can envisage reasonably a doubling of the cost of compliance for those who are not already equipped with specific tools (even if certain features will serve to solve other problems).</p> <p>For those who are already equipped, it would represent probably an increase much more reasonable of 2 to 5 % of the current cost.</p> <p>In summary, the costs of compliance would increase as the case may be between 3 and 103 %.</p> | |

**Comments Template on
DP-14-IMD
Discussion Paper on
Conflicts of Interest in
direct and intermediated sales of
insurance-based investment products (PRIIPs)**

**Deadline
22 July 2014
18:00 CET**

FR

En tant qu'association, seule en Europe à disposer d'une délégation de contrôle des activités financières, nous avons de l'expérience dans le domaine de l'accompagnement « obligatoire » de nos membres sur ces sujets.

Nous pouvons donc considérer que le prix payé pour la compliance nouvelle envisagée ici représentera environ une augmentation de 1 à 3% du coût actuel de la compliance hors coûts d'acquisition d'outils.

Cependant, les professionnels seront contraints de s'équiper (comme après MIF1 pour d'autres sujets) et les outils de compliance ont un coût. 50% des cabinets vont probablement s'équiper (comme après MIF1) et donc revoir leurs outils ou vont devoir être accompagnés par un service extérieur.

¼ des intermédiaires ne sont pas équipés du tout. On peut envisager raisonnablement un doublement du coût de compliance pour ceux qui ne sont pas déjà équipés d'outils spécifiques (même si certaines fonctionnalités serviront à résoudre d'autres problématiques).

Pour ceux qui sont déjà équipés, cela représenterait probablement une augmentation beaucoup plus raisonnable de l'ordre de 2 à 5% du coût actuel.

En résumé, les coûts de compliance augmenteraient selon les cas entre 3 et 103%.