
ICANN77 | Forum de politiques – Séance sur les politiques d’At-Large 3 : questions en instance - défis aux enchères

Mercredi 14 juin 2023 – 15h30 à 17h00 DCA

YEŞİM SAĞLAM :

Nous allons commencer cette séance. Veuillez lancer l’enregistrement. L’enregistrement a débuté.

Bonjour et bienvenue à cette séance At-Large de politique sur les défis à relever pour les enchères. Je m’appelle Yesim Saglam et je suis responsable de la participation à distance pour cette réunion.

Veuillez noter que cette séance est enregistrée et qu’elle est régie par les règles de comportement de l’ICANN.

Durant cette séance, les questions et commentaires soumis dans le chat ne seront lus à haute voix que s’ils sont bien indiqués tel que vous pouvez le lire dans le chat. Je pourrai lire les questions et les commentaires durant le temps imparti par le modérateur de la séance.

L’interprétation va inclure l’anglais, le français et l’espagnol. Veuillez cliquer sur l’icône dans Zoom et choisir la langue que vous allez écouter durant cette séance.

Si vous désirez prendre la parole, veuillez lever la main dans la salle Zoom et le modérateur indiquera votre nom et vous donnera la parole. À ce moment-là, allumez votre micro et prenez la parole.

Remarque : Le présent document est le résultat de la transcription d’un fichier audio à un fichier de texte. Dans son ensemble, la transcription est fidèle au fichier audio. Toutefois, dans certains cas il est possible qu’elle soit incomplète ou qu’il y ait des inexactitudes dues à la qualité du fichier audio, parfois inaudible ; il faut noter également que des corrections grammaticales y ont été incorporées pour améliorer la qualité du texte ainsi que pour faciliter sa compréhension. Cette transcription doit être considérée comme un supplément du fichier mais pas comme registre faisant autorité.

Avant de vous exprimer, sélectionner la langue dans laquelle vous allez vous exprimer dans le menu d’interprétation. Indiquez votre nom pour les archives et indiquez également si vous allez parler une langue autre que l’anglais. Assurez-vous de mettre en sourdine toutes les notifications et autres appareils. Veuillez parler lentement et clairement pour permettre une interprétation précise.

Cette séance inclut une transcription automatisée. Veuillez noter que cette transcription ne fait pas autorité et n’est pas officielle. Vous pouvez cliquer sur le bouton dans la barre d’outils Zoom pour voir les sous-titres.

Dans le cadre du modèle multipartite de l’ICANN, nous vous demandons de vous inscrire dans Zoom en utilisant votre nom complet, par exemple votre nom de famille et prénom. Vous serez éventuellement retiré de la séance si vous ne vous inscrivez pas avec votre nom complet.

Ceci dit, je vais donner la parole à Jonathan Zuck, le président de l’ALAC.

JONATHAN ZUCK :

Merci beaucoup, Yesim. Merci d’être venu à cette séance. Je sais qu’il y a des règles de comportement que vous devez lire à chaque séance, mais ce que je voudrais rajouter pour que ce soit encore plus long, c’est qu’il faut qu’il y ait de moins en moins de friction entre les personnes n’étant pas anglophones et les personnes qui vont s’exprimer dans d’autres langues. Donc, soyez prêts à écouter l’interprétation le cas

échéant ; ceci permettra de ne pas perdre de temps. Donc, branchez vos écouteurs, merci.

Il s'agit là d'une séance avec des titres qu'on essaie de rendre intéressants. C'est le business qui n'est pas fini, ce qui n'a pas encore été conclu concernant les dossiers de demande pour des nouveaux gTLD.

Lorsqu'il y a plusieurs groupes qui veulent le même nom par exemple, qu'est-ce que l'on fait pour résoudre ce conflit lorsque deux groupes veulent le même nom de domaine ? Vous vous rappelez qu'en 2012, il y a eu des négociations et il y a eu des enchères de dernier ressort. En dernier ressort, l'ICANN a effectué des enchères et il y avait des fonds pour les enchères et ce fonds des enchères va maintenant devenir des subventions pour la communauté. De plus, il y avait également des enchères privées qui se sont déroulées. Par exemple, un candidat écrivait un gros chèque pour obtenir une chaîne, un nom de domaine et en conclusion, il y a beaucoup de gens très riches dans les pays du Nord qui ont travaillé de cette manière.

Vraiment, nous devons avoir une nouvelle série de gTLD avec un processus de candidature différent. C'est pour cela qu'on veut soutenir les candidats pour la prochaine série de gTLD. Ce n'est pas encore très clair et nous voulons clarifier ce rôle des enchères et le rôle que l'argent va jouer dans tout cela, des personnes les plus riches et les plus aisées.

Dans le groupe de travail pour les procédures ultérieures, on n'est pas arrivé à des conclusions. S'il n'y avait pas de consensus pour changer les choses, on va ne pas changer les choses. Je crois que nous pouvons

aller plus loin, nous pouvons avoir une conversation. Je crois que le Conseil d’Administration en est préoccupé. Le GAC en est préoccupé également. Le GAC aimerait voir une interdiction de ces ventes aux enchères.

Une autre question qui se pose, c’est comment les candidats des régions mal desservies des communautés peuvent participer ? Est-ce qu’il y a une manière de créer un peu plus d’équité ? Et est-ce qu’il peut y avoir des enchères virtuelles aussi ? On va essayer de parler un peu de tout cela aujourd’hui.

Sans plus attendre, je vais vous présenter les panélistes. Nous avons Justine Chew qui est la liaison de l’ALAC au conseil de la GNSO, qui a beaucoup travaillé aux procédures ultérieures et à tous ces débats. Ensuite, nous avons Becky Burr qui est membre du Conseil d’Administration de l’ICANN. C’est ma membre du Conseil d’Administration favorite, pour au moins la prochaine heure. Et nous avons Lars Hoffman qui est membre du personnel et qui travaille au programme multipartite et à la recherche à l’ICANN. C’est également la personne qui essaie de gérer la mise en œuvre des recommandations qui proviennent des procédures ultérieures, comment des aspirations peuvent devenir véritablement des normes qui seront dans le livret du candidat pour la prochaine série de gTLD.

Nous avons également Monte Cahn qui est fondateur de l’organisation Right of the Dot, à la droite du point. Il est à New York et on est désolé qu’il ne soit pas sur place. C’est quelqu’un qui a beaucoup d’expérience des enchères dans le cadre des noms de domaine et qui a des propositions spécifiques à nous présenter.

Nous avons Paul McGrady qui est membre du conseil de la GNSO. Est-ce qu’il est là, Paul McGrady ? Il est encore à la GNSO, mais il arrive. Paul McGrady est aussi très actif au niveau des enchères. Il a fait un travail pour s’assurer que les personnes demandant des chaînes puissent travailler avec équité sur un pied d’égalité.

Je n’ai pas pu présenter tout le monde, mais il faut que ce soit, nous le pensons, plus intentionnel cette fois-ci pour cette prochaine série de gTLD. C’est un peu par hasard que les choses se sont mises en place lors de la série de 2012. C’est l’idée que la chaîne sera utilisée. Si quelqu’un fait une demande pour une chaîne gTLD, il faut que le gTLD soit utilisé.

Nous allons commencer maintenant avec Justine Chew.

JUSTINE CHEW :

Merci beaucoup. Vous avez déjà dit beaucoup, mais en quelques minutes, je vais essayer de clarifier les choses.

Au départ, nous allons parler de la position de l’ALAC concernant les enchères. Nous voudrions que pour la prochaine série il y ait plus de concurrence au niveau du marché des TLD. On voudrait qu’il y ait de nouveaux acteurs qui arrivent, que ce ne soit pas toujours les mêmes protagonistes qui accaparent un petit peu les gTLD, qu’il y ait un peu plus de compétition, de concurrence et inclure également les personnes et entités ayant moins de moyens qui aimeraient rentrer dans l’espace des noms de domaine. C’est pour cela qu’on a ce soutien que nous proposons aux candidats pour la prochaine série. C’est pour cela que ceci doit jouer un rôle important. On veut faire prendre conscience et qu’il y ait de la confiance au niveau de l’espace du DNS

pour que plus de personnes demandent des gTLD, notamment au niveau des communautés.

Également, il y a beaucoup de communautés qui vont demander un soutien pour les candidatures. Ce programme de soutien aux candidatures, c’est pour les personnes les moins riches ou pour les nouveaux arrivants pour rentrer dans notre espace. C’est un soutien pour la rédaction des dossiers de demande, un soutien pour la préparation du dossier par exemple que nous proposons. Là, je parle du processus de demande des dossiers. On va parler également de la gamme de candidatures et de candidats.

S’il y a une demande pour une chaîne gTLD, il y a un contentieux. C’est établi lorsque nous voyons qu’il y a plusieurs parties demandant la même chaîne. Nous sommes très conscients du fait que les enchères, c’est un des mécanismes de dernier ressort pour résoudre les problèmes. Il n’y a qu’un seul mécanisme. Avant d’arriver à une enchère, il y a toujours des possibilités pour les parties identifiées dans ce contentieux de résoudre ce contentieux entre elles. Elles peuvent négocier et faire par exemple une *joint venture*, une entreprise commune. Ce serait donc un mécanisme de résolution privé d’un contentieux concernant une chaîne. Et en fin de compte, ceci permettrait de résoudre la question de qui aura cette chaîne.

Mais dans tout cela, ces parties, surtout les parties ayant peu de moyens financiers et qui vont bénéficier du programme de soutien aux candidats, elles vont recevoir un type de ressources financières ou de soutien externe. Et si on en arrive à ce contentieux et s’ils ne sont pas en mesure de résoudre de manière privée le problème, là, ils peuvent

retomber sur ce processus de dernier ressort, les enchères. Mais ceci va requérir d'avoir encore plus de ressources d'utiliser les enchères si on y pense. Une vente aux enchères, c'est quelque chose qui demande des fonds, qui demande d'avoir des moyens. Est-ce que c'est juste et équitable comme choix pour résoudre des situations difficiles lorsque l'on parle d'enchères en dernier recours ? Ce sont des ventes aux enchères comme on les connaît, avec la personne qui met le plus d'argent qui remporte l'enchère. Dans cette situation, est-ce qu'ils sont véritablement en mesure d'être en concurrence équitable entre eux pour obtenir cette chaîne ? Je pense que non, pas vraiment, parce que si on en arrive à des enchères, c'est le plus riche qui va l'emporter et qui va gagner la chaîne gTLD. La communauté At-Large ALAC voudrait voir des changements à ce niveau et voudrait que ce déséquilibre n'existe plus. Et il y a également la manipulation possible sur les enchères – Paul va nous en parler.

Mais comme l'a dit Jonathan, lors de la dernière série, il y a eu certaines parties, on ne sait pas si c'était vraiment intentionnel ou pas, c'est une autre question, mais il y a eu des moments où il y a des résolutions privées. Il y a eu en fait des enchères privées, donc peut-être que là, une nouvelle fois, c'est le plus riche qui l'emportait. Mais les fonds de ces enchères privées n'ont jamais été divulgués. On les ignorait et l'ICANN, puisque ce n'était pas une vente aux enchères de l'ICANN, n'en a pas profité financièrement. Lorsque je parle des poches de l'ICANN, je dois être très prudente parce que si l'enchère est une enchère ICANN de dernier recours, les fonds vont rentrer à l'ICANN et vont être gérés par l'ICANN qui va avoir une responsabilité de ces fonds. Et comme on le sait maintenant, il y a eu un PDP avec un groupe de travail

intercommunautaire et maintenant, nous avons un programme de subventions qui utilise des fonds qui proviennent des revenus de la vente aux enchères de la dernière série de gTLD.

Je reviens au programme de soutien des candidats. La question qui se pose, c’est : est-ce que les enchères de dernier recours représentent la manière la plus équitable de procéder ? Dans le PDP des procédures ultérieures SubPro, le Conseil d’Administration y a réfléchi, il y a un mécanisme avec un effet multiplicateur – je crois que ça s’appelle comme cela, je ne sais plus exactement. Mais autrement dit, si un candidat qualifié doit participer à une enchère de l’ICANN, il va avoir l’avantage de cet effet multiplicateur. Je vous donne un exemple. S’il mise un dollar, l’effet multiplicateur, multiplié par quatre par exemple, va représenter une enchère de quatre dollars, plus d’un dollar. On est en train de réfléchir à un mécanisme de ce type. On ne sait pas si ceci va bien fonctionner. C’est pour cela qu’on a cette séance pour obtenir des idées. C’est pour cela qu’on va écouter plusieurs parties prenantes qui vont parler de ce genre de mécanisme concernant les enchères.

Je vais m’arrêter là dans ma présentation.

JONATHAN ZUCK :

Merci beaucoup.

On souhaite la bienvenue à Paul Mc Grady. Il va bientôt s’exprimer. On va passer à Becky. Parlez-nous, Becky, de la position du Conseil d’Administration. Comment allez-vous gérer ces différentes recommandations du conseil de la GNSO ? Quel processus allez-vous

utiliser ? Et indiquez-nous les préoccupations que vous avez au niveau du Conseil d’Administration.

BECKY BURR :

Merci Justine, merci Jonathan. Bonjour à tous. Je crois que Sarah devait être ici, mais elle est sur le point de devenir grand-mère, donc elle n’a pas pu être avec nous pour être aux côtés de sa famille. Je suis heureuse d’être ici.

Comme Jonathan l’a dit, le PDP SubPro n’a pas élaboré de recommandations de politique sur les enchères privées. C’est une thématique qui a été débattue longuement sans pouvoir obtenir un accord final. Il n’y aura pas de recommandations.

Il y a dans certaines recommandations une référence aux enchères privées et le Conseil d’Administration était inquiet concernant cette référence, je ne sais pas quelle section c’était. Le Conseil d’Administration s’inquiétait du fait qu’il y aurait peut-être une possibilité de confusion. Nous souhaitons un éclaircissement du conseil de la GNSO afin que les recommandations SubPro ne contiennent aucune recommandation d’une manière ou d’une autre sur les enchères privées, ce qui veut dire que sauf si d’autres mesures sont prises, il peut y avoir des enchères privées. Le Conseil d’Administration s’inquiète de ces enchères privées pour les nombreuses raisons identifiées par Justine. Faire en sorte que chaque personne participe de bonne foi pour les chaînes faisant l’objet de la candidature ; il s’agit de savoir si on peut utiliser ce processus pour financer ce dossier de

demande. Le Conseil d'Administration est déstabilisé par rapport à cette perspective des enchères privées.

Dans le même temps, le Conseil d'Administration n'a pas de fortes notions sur la façon de les empêcher. Si le Conseil d'Administration disait que ces enchères sont interdites, ceci rendrait peut-être certaines personnes heureuses, mais il n'y aurait pas de moyens de faire appliquer ce désir. Le Conseil d'administration n'est pas désireux d'accepter des contrats où il y aurait des engagements de la part de candidats pour pouvoir mettre en vigueur une recommandation, une décision. Si l'on ne peut pas rendre applicable une décision, alors nous ne souhaitons pas qu'elle figure dans les textes.

Ce que le Conseil d'Administration fera, l'Org va s'impliquer avec des experts sur les enchères pour nous aider à comprendre s'il y a des outils que nous pourrions utiliser pour décourager ces enchères privées ou les interdire si nous étions enclins à suivre cette voie. Ce que nous faisons, c'est de rechercher des points de vue d'experts pour que nous puissions avoir à bord les meilleurs experts en la matière pour savoir quelle voie suivre. C'est quelque chose qui est en cours. Le Conseil d'Administration a clarifié auprès du conseil de la GNSO que rien dans les recommandations ne peut être une politique qui établirait la question des enchères privées.

Je voudrais parler brièvement de ce qui nous amène à cela. Il y a ces conflits. Le Conseil d'Administration est d'avis – et il l'a affirmé auprès du conseil de la GNSO – que l'une des façons de résoudre cela, c'est de ne pas avoir de groupes faisant l'objet de conflits. Nous avons été très clairs auprès du conseil de la GNSO que notre objectif, c'est d'arriver à

un état des choses stable et d’éliminer ces conflits. Il y a énormément de complexité par rapport à cela qui provient principalement du fait que pour les recommandations, il faut des séries, des cycles pour recevoir les candidatures.

Nous accepterons des recommandations de façon régulière. Elles seront reçues les unes après les autres. Chaque 2 février nous aurons des révisions ; ainsi, vous n’aurez pas l’obligation de consacrer tout votre temps à regarder s’il y a de nouvelles candidatures qui ont été soumises auxquelles vous souhaiteriez faire objection. Cela veut dire que chaque personne dans la communauté qui est une partie prenante et qui souhaite exprimer une opinion doit être sur ses gardes 24 heures sur 24 chaque jour de l’année. Si l’on établit des périodes de révision de lot, cela pourrait régler cette préoccupation.

Nous allons ouvrir une série et il y aura des ensembles conflictuels. Nous le savons. Nous avons dit, et je le répète, que le Conseil d’Administration est fortement engagé au programme de soutien aux candidats. Nous savons qu’en 2012, ce programme de soutien aux candidats n’a pas été efficace. Notre objectif est d’améliorer ce programme et le GAC qui nous a demandé si nous avions des mesures pour cela. Nous n’en avons pas, mais nous en aurons. Ce sera fait. C’est une très bonne idée. Nous devons pouvoir dire à quoi ressemblerait un programme de soutien aux candidats réussi. Il y a beaucoup d’idées, par exemple le crédit aux enchérisseurs. Nous voulons encourager la pensée créative pour ce programme de soutien aux candidats. Cette thématique est ouverte.

Il y a une recommandation dans les recommandations de la GNSO concernant les avocats et les consultants qui sont payés. Nous ne sommes pas en faveur de cela car en fait, payer des gens pour rédiger des dossiers de candidature poserait problème. Mais il n’y a rien d’autre qui ne puisse être envisagé.

Autre sujet que nous avons abordé qui ne se rapporte pas directement aux enchères privées mais qui nous intéresse, nous avons parlé de ce soutien pro bono. Ce serait des avocats américains, mais ceci ne vous est d’aucune utilité si vous n’êtes pas aux États-Unis et que vous rédigez un dossier de candidature. Vous n’avez pas besoin d’un juriste américain. Nous souhaitons contacter des organisations, des gouvernements, des barreaux du monde entier pour vraiment renforcer ce programme. Comme je l’ai dit, le soutien financier sous forme d’offres de soumission est une voie que nous suivons.

Nous partageons votre malaise concernant ces enchères privées, nous souhaiterions arriver à une situation où ce n’est plus un problème aussi rapidement que possible et nous souhaitons amener à bord les meilleurs experts pour nous permettre de comprendre les enchères et identifier les façons de décourager les enchères privées. C’est une thématique qui est ouverte pour le Conseil d’Administration de l’ICANN, mais encore une fois, nous n’allons pas accepter de politique que nous ne pouvons pas appliquer. Si vous avez une idée ou des idées, vous pouvez nous les présenter.

JONATHAN ZUCK :

Merci beaucoup, Becky.

Lars, peut-être que c'est un peu anticipé de poser des questions à ce sujet, mais compte tenu du délai de mise en œuvre, est-ce qu'il y a un calendrier pour pouvoir résoudre cette problématique ? Comment gérer cela ?

LARS HOFFMANN :

Merci Jonathan, merci de me donner la parole. C'est une excellente question. Nous avons un délai entre 15 et 24 mois. D'ici là, la résolution des ensembles conflictuels devra être aboutie. Comme Becky l'a dit, il n'y a rien dans les recommandations actuelles. Dans la série de 2007, il y avait une orientation à ce sujet pour la résolution entre les parties et elle ne mentionnait pas d'enchères privées. Le PDP à l'époque parlait des *joint ventures*. Nous savons que certaines enchères privées se sont déroulées au cours de la dernière série.

Du point de vue de la mise en œuvre de la politique, comme cela a été dit, nous n'avons pas de politique à ce sujet. ICANN Org ne peut pas émettre de politique, donc nous accueillerons volontiers les contributions de la part de la communauté. Ce n'est pas facile, nous y réfléchissons. Nous n'avons pas de panacée à ce stade pour la résolution de toutes ces problématiques à la satisfaction de tous.

Nous avons pensé permettre des modifications sur les chaînes. Si vous avez un ensemble conflictuel, il pourrait y avoir cette autorisation. Il y a eu des discussions à ce sujet, mais il n'y a pas eu d'accord. Nous continuons d'explorer des pistes à ce sujet, mais il n'y a pas d'orientation concrète de la part du Conseil d'Administration ou de la communauté. Le processus se fondera sur les recommandations.

Je sais que ce n’est pas une réponse particulièrement concrète, mais il n’y a pas encore de politique concrète. Nous attendons davantage de contribution. Ce que je peux dire pour devancer une autre question, Becky a parlé du recours à des experts. C’est un sujet que nous pensons amener à l’IRT afin que les discussions puissent démarrer. Merci beaucoup.

JONATHAN ZUCK :

Maintenant, il y a un point de vue un peu différent qui va nous venir. Il a été exprimé qu’il y avait une nécessité de focaliser les efforts sur les personnes qui déposent leurs demandes pour des chaînes, soit les personnes qui les exploitent. J’aimerais que Paul nous donne son point de vue.

PAUL MCGRADY :

Cette question d’enchères nous prend énormément de temps. Dans le groupe de travail PDP, nous avons examiné énormément d’idées et certaines ont abouti dans les recommandations. D’autre part, d’autres ont pu aboutir au Conseil et d’autres pas. Si le groupe de travail n’avait pas proposé de changements, le statu ferait foi. Le Conseil d’Administration a examiné toutes les choses abordées par le groupe de travail PDP et rien n’a été adopté ni éliminé. Nous sommes dans une situation, par conséquent, où le Conseil d’Administration prend des décisions. Il y a tout un historique. Oui, nous n’avons pas encore de chemin très clair.

Il y a eu une idée qui s’est un peu perdue en cours de route. Ce qui a émergé, c’est cette intention bonifiée d’exploiter un registre. L’idée

était que si quelqu'un dépose une candidature pour un certain nombre de chaînes, que ces chaînes aboutissent en enchères privées et qu'il y a quelqu'un qui arrive avec beaucoup d'argent, peut-être que son intention n'était pas d'exploiter un seul registre, peut-être que cette personne avait beaucoup d'argent mais ne savait pas comment être opérateur de registre et qu'il allait ensuite revendre ces chaînes. C'est un peu comme quand quelqu'un veut aller voir la chanteuse Taylor Swift ou quelqu'un qui veut gagner beaucoup d'argent. Il faut remonter à la racine du problème. Ainsi, les candidats hésiteraient car ils sauraient qu'ils compromettraient les frais qu'ils auraient engagés pour soumettre leur dossier de candidature. Voilà l'idée principale.

Il y a d'autres petites idées. Avant de continuer, je dois dire que je m'exprime en mon propre nom uniquement. Le conseil fera ce que le Conseil d'Administration a signalé. Nous n'allons pas forcément nous prononcer en faveur ou pour une interdiction concernant les enchères privées. J'espère que le Conseil pourra avancer. Quoi qu'il en ressorte, il faut avoir une touche légère.

Il y a deux choses. Dans une certaine mesure, il y a un marché. Nous avons des garde-fous qui sont intégrés dans ces recommandations, mais nous souhaitons avoir un espace suffisant pour l'innovation. Je ne suis pas membre du Conseil d'Administration, mais je serais mal à l'aise si on donnait l'apparence de sélectionner ou de choisir les gagnants et les perdants. Le Conseil d'Administration est très prudent et il fera un très bon travail, mais je crois que cette thématique est très sensible dans la communauté.

Je ne sais pas, Jonathan, si je devrais dire autre chose. Je dirais juste que le groupe de travail PDP a passé beaucoup de temps pour cela et il faut en tenir compte. Nous avons passé de nombreuses heures de notre vie à travailler sur cette thématique.

JONATHAN ZUCK :

Merci beaucoup d’être venu. Je sais que la communauté At-Large essaie de trouver de nombreuses façons d’élargir le bassin de candidats et de créer quelque chose qui soit réussi, beaucoup mieux que lors de la série précédente.

Notre intervenant suivant est Monte Cahn. J’espère que vous portez une cape car vous avez sans doute l’impression d’avoir la solution à ce problème et vous avez l’occasion de nous la donner.

MONTE CAHN :

Je suis à New York à une conférence A2IM. Et j’ai .hiphop que je promeus. Je suis depuis 1995 dans le domaine des noms de domaine. Depuis 1999, j’ai vu plus d’enchères et obtenu des revenus de la part d’enchères par rapport aux autres entreprises. Je suis spécialiste des théories des enchères. Je vais vous parler des quatre types d’enchères les plus populaires, dont quelques-unes que l’on a vues lors de la dernière série.

J’ai participé en 2012 à la résolution d’ensembles conflictuels. J’ai eu une candidature qui a permis de remporter des noms de domaine. Ceci dit, je vais vous parler des quatre types d’enchères les plus populaires.

Il y a d'autres types d'enchères, mais ce qui s'applique véritablement à ce qu'on va essayer d'accomplir ici, c'est ce qu'il y a de suivant.

Vous savez que l'enchère, c'est un système ou un processus pour acheter ou vendre des services en les offrant avec des enchères et les personnes ayant l'enchérissement le plus élevé remporte l'enchère.

Nous avons le premier tour qui est en première place où on ne sait pas combien on mise. La mise n'est pas connue. Ce sont des enveloppes fermées. Ce peut être fait également en ligne par voie électronique, ce peut être fait par enveloppe. C'est envoyé au responsable des enchères avec un calendrier. C'est ensuite ouvert au même moment dans un lieu précis et une à la fois. Et les personnes ayant fait l'enchère la plus élevée remportent l'enchère et vont payer le prix le plus élevé qu'ils ont choisi. C'est efficace. Il y a une mise et cela prend peu de temps et c'est une stratégie unique. Cela ne requiert pas une connectivité Internet, de déplacements et véritablement, si ce sont des enveloppes fermées, un type d'enchères de ce type, c'est très pratique et ceci peut être accepté en ligne. Comme je l'ai expliqué, les participants peuvent voir uniquement qui a participé à la fin une fois que les enveloppes sont ouvertes, une fois que c'est annoncé, donc pas pendant le processus. On ne sait donc pas contre qui on est en compétition dans les enchères. Ceci nous paraît être un système extrêmement efficace.

Le second type, c'est le type de Vickrey avec des prix équitables. Là aussi, ce sont des enveloppes fermées et ceci peut être soumis électroniquement, comme cela a été dit. Ce sera envoyé avec un calendrier précis au responsable de l'enchère ouvert à un moment précis, et la personne avec la mise la plus élevée paye le second prix le

plus élevé. C’est efficace. Il y a une seule mise. Il n’y a pas beaucoup de temps de requis. C’est une bonne stratégie d’enchères. Là non plus, pas besoin de déplacement. On peut utiliser Fedex, on peut utiliser les courriers de messagerie pour envoyer les enchères. C’est un prix équitable. Pourquoi ? Parce qu’on ne paye pas le prix le plus élevé mais le deuxième niveau le plus élevé d’enchères. Les participants ne peuvent pas voir les autres mises avant que tout soit ouvert. On ne sait pas qui participe, on ne sait pas avant la fin des enchères. Les participants peuvent voir qui participe au moment de l’ouverture et on obtient un objectif où il y a le prix le plus élevé pour le vendeur, mais le prix le plus équitable pour l’acheteur.

Le troisième type, c’est ce qui a été utilisé pour l’ICANN en dernier recours lors de la dernière série en 2012, ce sont les enchères à l’anglaise. Là, on est les uns contre les autres avec toujours plus. Il y a une somme qui est rajoutée à chaque fois. On rajoute des fonds pour aller plus haut dans l’enchère. Ceci demande plus de temps, ceci demande des participants qui sont en compétition entre eux. Cela demande aussi plus de stratégies d’enchères et une participation éventuellement en ligne ou sur place à un endroit précis. Là, les participants doivent avoir des connaissances du système d’enchères et doivent avoir une mesure également de secours. S’il y a un problème de connectivité, il faut qu’il y ait des systèmes de procurement, par exemple, pour pouvoir renchérir. Là, on peut voir et on sait combien l’autre personne qui est en compétition met sur la table pour obtenir l’enchère. C’est tout à fait libre. L’objectif de ce type d’enchères, c’est d’atteindre le prix le plus élevé possible pour quelque chose, pour un objet.

Le dernier type d’enchères, c’est une enchère à la hollandaise avec des fonds qui descendent. On commence avec un prix très haut et on descend et on va voir qui va accepter ce prix qui est descendu à chaque fois. Ceci demande plus de temps pour effectuer la vente parce qu’on attend qu’il y ait une décrue, une baisse du prix de ce qui est mis aux enchères. Les participants doivent être soit dans la même salle, soit ensemble au même moment sur l’Internet connectés. Les participants doivent avoir une bonne connaissance également du système des enchères et il doit y avoir éventuellement un système de procuration si la connexion Internet ne fonctionne plus. Les participants peuvent voir qui a remporté l’enchère et peuvent voir à tout moment qui participe. Là, c’est d’avoir une nouvelle fois le prix le plus élevé, mais on commence avec le prix le plus haut et on descend.

Ce sont les quatre types d’enchères qui existent. Je peux répondre à vos questions. J’ai des recommandations également par rapport à mon expérience. Lors de la dernière série de 2012, il y avait eu des enchères concurrentielles, donc n’hésitez pas à me poser des questions à ce sujet.

JONATHAN ZUCK : Ces propositions m’intéressent beaucoup.

MONTE CAHN : Je ne propose rien, mais j’ai beaucoup d’expérience, donc je voulais la partager par rapport aux ensembles conflictuels, aux enchères de dernier recours et ainsi de suite. J’ai fait beaucoup d’enchères dans le secteur industriel. Je pense qu’avec des enveloppes fermées, le

deuxième prix le plus élevé paraît intéressant. On ne sait pas qui soumet les enchères. Si on est au-dessus de la valeur du marché, là, on ne paie pas la valeur la plus élevée mais la seconde valeur la plus élevée. C'est assez équitable. On ne paye pas trop pour ces enchères, pour ces ensembles conflictuels. Je pense que c'est le type d'enchères qui est utilisé beaucoup dans le cyberspace. Dans le cas d'ensembles conflictuels, s'il y a donc une mise, on peut s'assurer que le gagnant, c'est le dossier de candidature qui va être révisé. On n'a pas besoin d'avoir le niveau le plus élevé au niveau financier. Si cette personne a un dossier solide, il n'y a pas besoin de revoir tous les autres dossiers de demande. On peut vraiment économiser beaucoup de temps par rapport à l'analyse des dossiers de demande si on a analysé que le dossier de demande de la personne qui a gagné l'enchère. Donc, il n'y a pas de collusion parce qu'on ne sait pas qui fait des enchères, c'est privé, c'est confidentiel jusqu'à la divulgation du gagnant de la vente aux enchères. Je pense que l'ICANN est la seule entité qui accepte les fonds des enchères et qui va ensuite affecter les fonds et les initiatives pour améliorer la situation au niveau mondial, la connectivité et ainsi de suite ou donner cela à un niveau caritatif.

Il y a les questions de manipulation des chaînes qui ne vont pas être utilisées. Est-ce que cela va être gagné en perdant ? Est-ce que c'est utiliser une chaîne pour en financer une autre ? Ce sont des inquiétudes qui existent en effet. Mais je pense qu'on a des types d'enchères qui peuvent être équitables et qui présentent de véritables mises financières. C'est le véritable montant. J'aime beaucoup ce système d'enchères où la personne qui gagne paye le deuxième montant le plus élevé.

JONATHAN ZUCK : Oui, parce qu’il faut véritablement éviter qu’il y ait des enchères privées. Dans ce cas-là, il n’y a pas véritablement d’enchères parce que c’est totalement retiré du système lorsqu’il y a des enchères privées et ceci a vraiment un potentiel d’éliminer cette utilisation des enchères.

MONTE CAHN : Techniquement, c’est une enchère.

JONATHAN ZUCK : Je comprends.

MONTE CAHN : C’est une enchère parce que ce que vous éliminez, c’est ce scénario d’enchères où il y a un long processus, où c’est promu dans le monde entier et vous avez le prochain objectif qui est exclu. Ce qui est intéressant, c’est qu’on utilise moins d’analyse des dossiers de candidature avec ces types d’enchères. Il ne va y avoir que deux ou trois enchères qui vont être révisées, deux ou trois dossiers de candidature qui vont être analysés. C’est très utile, très bien.

JONATHAN ZUCK : Vous avez des questions ? Quelqu’un d’autre veut réagir dans la salle ? Sébastien, allez-y.

SÉBASTIEN BACHOLLET : Je vais parler en français.

Merci pour cette session fort intéressante. Je dirais que pour la première fois, j’ai l’impression qu’il y a des propositions qui sont faites, qui peuvent aller dans le bon sens pour l’ensemble de la communauté. Monsieur .hiphop en particulier, je trouve votre dernière proposition très intéressante à étudier plus avant.

J’avais une question et deux commentaires. Une question, c’est que dans le dernier round ou dans le précédent round, il n’y avait pas de possibilité de mettre des applications ensemble, de se joindre. Est-ce que c’est quelque chose qui est envisagé dans ce round ? Parce que je reste persuadé que c’est une voie de sortie, plutôt que d’avoir qu’un seul gagnant, qu’il y en ait plusieurs qui se mettent ensemble.

La deuxième chose que je voulais dire, c’est que le problème de soutien par un avocat, on peut dire qu’il faut qu’il soit proche de chez moi, mais l’autre argument, c’est qu’il faut qu’il soit proche de celui à qui on va répondre, donc de l’ICANN, donc qu’il soit dans une structure américaine parce que c’est eux qui connaissent la loi américaine.

Et mon dernier commentaire qui est un peu plus contentieux je dirais, excusez-moi mais la compétition, je n’en ai rien à foutre, cela ne m’intéresse pas. Ce qui m’intéresse aujourd’hui, c’est que dans le prochain round, il y ait de la vraie diversité, qu’il y ait des vrais TLD avec des IDN, qu’il y ait des vraies nouvelles communautés qui arrivent. La compétition, non, la diversité oui.

Et mon dernier mot, c’est que quand on a un second choix comme Becky Burr, on est très content. Merci.

JONATHAN ZUCK :

Merci Sébastien.

Marita, je sais que vous êtes la prochaine dans la liste, mais peut-être que vous pouvez parler et rebondir sur les *joint ventures* et les aspects communs. Je crois que c'était une question de Sébastien.

PAUL MCGRADY :

Une nouvelle fois, les *joint ventures*, je crois que cette recommandation 35.2 s'y réfère. Je ne crois pas que ce soit passé par le Conseil, je ne sais plus.

Oui, il y a des possibilités en effet de travailler en commun et d'analyser cela, d'avoir des doubles dossiers.

J'aimerais réagir sur les enchères avec le second prix tel qu'elles ont été décrites par Monte Cahn. Il y a peut-être des problèmes avec ce type d'enchères. Il faut réfléchir au fait que si vous êtes une marque et que vous avez le second prix, vous devez réfléchir à la valeur de votre marque parce que la valeur de votre marque va être dans votre TLD. Par exemple, Apple, c'est 300 millions de dollars et ils paieraient donc le deuxième prix quel qu'il soit, mais ce serait un peu irrationnel de voir que votre marque va être partie de cette manière.

Pour s'engager dans une enchère avec un second prix, vous devez être un candidat. On est en train de parler avec le Conseil d'Administration de cela. Il y a une clause où on ne pourrait pas traduire en justice l'ICANN, mais il y a également une question de droits qui sont restés à la porte. S'il y a des enchères de ce type avec un second prix, nous pensons que les marques ne vont pas déposer des dossiers de demande

de TLD et vont simplement voir qui demande quoi et si ceci correspond à leur marque. Si cela prête à confusion, ils vont envoyer une lettre par un juriste qui va dire « Il faut cesser d’utiliser ce terme ou cette chaîne qui est très similaire ou qui est le nom de notre marque. » C’est comme cela que ça va se terminer. L’ICANN n’est pas là pour vendre des noms de domaine étant des noms de marque. Le Conseil d’Administration va statuer là-dessus, va décider. Je ne pense pas que l’enchère avec le second prix n’est pas toujours aisée, n’est pas toujours satisfaisante et je ne voudrais pas que vous croyiez que ce soit la solution idéale.

MARITA MOLL :

Merci beaucoup. Lorsqu’il y a beaucoup d’immobilier en vente, il y a beaucoup de personnes qui font la queue avec beaucoup d’argent pour l’acheter. Ce qui me préoccupe, ce sont les dossiers provenant des communautés, les applications communautaires. Je pense qu’elles vont avoir beaucoup de mal dans ce cas. Il faut vraiment passer différentes barrières pour être évalué comme étant une communauté. S’ils se retrouvent dans un ensemble conflictuel, est-ce qu’ils vont être comme les autres dans cet ensemble conflictuel ? Ce sont des communautés. Je crois qu’il va manquer des informations et que cela ne fonctionnerait pas équitablement.

BECKY BURR :

La préférence pour les dossiers des communautés ne passerait pas par des ensembles conflictuels si vous vous qualifiez en tant que communauté.

JEFF NEUMAN : Je voudrais juste dire que le groupe de travail SubPro a mené de longues délibérations à ce sujet. Il n'y a pas eu de conclusion d'un côté ou de l'autre. C'est intéressant parce que les groupes de travail PDP

fonctionnent sur la base du consensus. Cela veut dire que tout le monde doit être d'accord ou presque tout le monde doit être d'accord. Et si une partie des protagonistes n'est pas d'accord, même la majorité peut être alors mise de côté. À mon avis, c'est malheureux que le conseil de la GNSO n'émette des recommandations que si elles font l'objet d'un consensus et non pas à la majorité. Je ne dis pas forcément que le Conseil d'Administration doit accepter celles qui ont le soutien de la majorité, mais en tout cas, elles pourraient être utiles à lire pour mieux étayer les décisions qui sont prises car comme Paul l'a dit, beaucoup de travail a été consacré à cette thématique et malheureusement, le Conseil d'Administration considère que s'il n'y a pas de consensus, cela n'a aucun intérêt.

Cependant, beaucoup de bonnes idées ont été exprimées. Monte, par exemple, a présenté ses idées au groupe. Il a une expérience formidable et personne n'a fait ce qu'il a fait. C'est tout ce que je dirai. Je pense que le Conseil d'Administration doit examiner ses propres études, évidemment agir avec diligence.

Je m'exprime à titre strictement personnel. Je pense que le Conseil d'Administration doit faire ses propres évaluations et examiner les propositions qui ont obtenu un vaste soutien. Merci.

JONATHAN ZUCK :

Merci Jeff.

Y a-t-il d'autres commentaires ou des questions ? Oui, vous aviez mis une question dans le chat.

SIVASUBRAMANIAN MUTHUSAMY : Je ne prendrai qu’une minute. Mais ne me précisez pas, je ne veux pas être tendu. Je m’appelle Siva Subramanian.

Si dans le processus des nouveaux gTLD il y a une distinction entre le candidat régulier ou celui qui a reçu un soutien dans ce processus de demande et ce soutien, ou alors s’il y a une demande de soutien de la part d’un acteur pro bono, s’il doit révéler une chaîne secrète qui normalement serait couverte par le secret, s’il doit révéler sa chaîne dans le processus de demande de soutien, ceci va résulter en un ensemble conflictuel. Tout montant d’un facteur même d’un million ne serait pas juste. Vous allez forcer le conflit si ces clauses existent dans le processus de programmes de soutien. Il ne doit pas y avoir de distinction entre les candidats qui bénéficient d’un soutien ou pas.

Je ne parle pas de mon cas personnel. J’ai été candidat, j’ai déposé un dossier pour ma chaîne, j’ai rempli mon dossier de candidature et le délai était minuit. Je n’ai pas rempli la première colonne relative à la chaîne jusqu’à la dernière minute, trois minutes avant l’heure butoir. Ainsi, ma chaîne est restée en sécurité et la même précaution doit pouvoir s’appliquer pour les candidats dans cette série et non pas la prochaine série.

LARS HOFFMANN :

Merci. Pour la prochaine série dans le programme de soutien aux candidats, il est envisagé de prévoir 18 mois pour les raisons que vous avez évoquées, pour que le candidat sache si oui ou non il pourra bénéficier de ce soutien avant qu’il ne partage sa chaîne. Quand vous

soumettez votre dossier, la chaîne qui est la vôtre ne sera même pas en jeu. Vous saurez si vous êtes admis au programme ou pas. Et si vous êtes admis, vous pourrez déposer votre dossier sans avoir à révéler la nature de votre chaîne. Je crois que ce risque ne doit pas être source d’inquiétude.

JIM PRENDERGAST :

J’ai oublié de poser ma question. C’est un compliment à cette communauté car elle est très créative dans l’invention d’un nouveau processus. Si vous êtes préoccupé par la manipulation ou la spéculation, il faut l’éliminer tout simplement. C’est une approche qui est drastique, mais c’est la garantie. Pour éviter cela, il faut interdire ces enchères. Les consultations avec ces experts des enchères, Becky, est-ce que vous attendez un rapport qui sera soumis ?

BECKY BURR :

Oui.

JONATHAN ZUCK :

L’autre question, c’était la question du multiplicateur d’appel d’offres. Quel serait le processus pour définir ce multiplicateur d’appel d’offres ? Quels seraient les paramètres ?

LARS HOFFMANN :

Je pense que ceci fera partie du processus de mise en œuvre, mais je crois que cela relèvera du GGP. En tout cas, c’est quelque chose que nous examinons dans le processus de mise en œuvre.

JUSTINE CHEW :

C’est une réponse rapide à la question de Siva.

Premièrement, nous n’avons pas encore décidé quel serait le crédit pour l’appel d’offres. Ce que j’ai suggéré n’était qu’un exemple et nous devons résoudre cela pendant la mise en œuvre.

Deuxièmement, je recommande fortement que vous utilisiez un accord de confidentialité si vous faites appel à un prestataire pro bono. Il faudra inclure ceci dans le processus. Tout candidat qui souhaitera faire appel à un prestataire pro bono devra avoir cette clause de confidentialité.

JONATHAN ZUCK :

Greg.

GREG SHATAN :

Je voudrais parler de ce qui a surgi dans notre discussion précédente. Nous pourrions peut-être poursuivre le modèle d’incubateur et cela résoudrait la question des paiements directs, car un incubateur pourrait être financé par l’ICANN ou d’autres ressources et cela ne se serait pas une situation où il y a cette problématique et cela ne se rapporterait pas forcément aux lois américaines. Cela traite aussi la question du soutien non monétaire. Est-ce qu’on pourrait envisager une start-up qui ne soit pas simplement exploitée par des personnes qui sont des anciens ?

JONATHAN ZUCK : Nous avons examiné le niveau de préparation des RALO et nous avons envisagé comment faciliter les dépôts de candidatures par de nouveaux candidats.

BECKY BURR : Je pense, Greg, que c’est une approche intéressante que nous commençons à étudier. Le Conseil d’Administration ne s’est pas penché en profondeur sur ce sujet, mais cela mérite d’être examiné.

JEFF NEUMAN : J’ai lu quelque chose. Est-ce qu’il y a une manifestation d’intérêt sur cette question des services pro bono ? Peut-être que quelqu’un de l’ICANN peut nous aider à comprendre. Il y a cette idée de rechercher des prestataires d’autres services, pas uniquement de services techniques. J’aimerais bien avoir plus d’informations à ce sujet.

JONATHAN ZUCK : C’était une des recommandations de la révision CCT, le fait que le programme devrait être plus activement géré par l’ICANN. Les prestataires précédents n’étaient pas en communication les uns avec les autres, donc il faudrait identifier des acteurs qui s’impliqueraient dans un programme pro bono. Sébastien a soulevé la question d’une loi locale, des avantages qu’il y aurait à avoir ces prestataires à travers le monde et pas seulement aux États-Unis.

SIVASUBRAMANIAN MUTHUSAMY : Encore une fois, c’est en réponse à Lars Hoffman. Il a dit que les rôles ne stipulent pas que les chaînes doivent être divulguées, mais en général dans les interactions quotidiennes, il est tout à fait possible que la chaîne puisse être délibérément ou pas acquise auprès du candidat de façon malveillante ou pas. La protection n’est donc pas complète. Merci.

JEFF NEUMAN : Le 1^{er} juin, il y a eu une annonce de la part de l’ICANN disant que l’ICANN recherche des prestataires pro bono pour le soutien aux candidats. Il y a un sondage qui est lancé, le processus est lancé et si j’ai bien compris, c’est tout type de services.

JUSTINE CHEW : Oui. Jeff, cela se rapporte aux prestataires de services. Dites-moi si j’ai tort, la voie que suit la GNSO sur la recommandation 17.2, c’est que nous aurons la possibilité de réviser cette recommandation et nous accueillerons volontiers Greg et toute autre personne qui aura des contributions.

JONATHAN ZUCK : Y a-t-il d’autres questions ou commentaires ? Marita, allez-y.

MARITA MOLL : Je réfléchissais aux différentes transactions et qu’elles soient véritablement confidentielles ou pas ou si c’est pour faire beaucoup d’argent. Est-ce qu’il n’y a pas une interdiction de revendre rapidement

ces chaînes ? Parce qu’il y a des personnes qui voudraient peut-être faire des profits de cette manière. Est-ce qu’il y a une période de trois ans par exemple ? Est-ce qu’on ne devrait pas s’assurer qu’il y ait une revente immédiate ?

BECKY BURR :

Oui, tout est possible, mais cela complique les choses. C’est une approche, en effet, où tout ne fonctionne pas pour tout le monde. Il y a peut-être une bonne raison. Quelqu’un a besoin de vendre à un moment ou à un autre. Il peut y avoir une bonne raison pour cela. On en a parlé dans le PDP. Je n’ai pas identifié de solution globale et satisfaisante pour travailler sur ce point. Je pense que ce serait difficile d’interdire toutes les ventes dans une période de temps définie.

JEFF NEUMAN :

Parce qu’il faut penser aux transactions entre entreprises et les entreprises qui sont vendues aussi. Et les biens arrivent, les actifs de l’entreprise vont être cédés de cette manière. Il faut vraiment être très créatifs pour permettre à ces transactions au quotidien de se réaliser, mais pas d’encourager la revente très rapide de TLD. Les enchères privées, ce n’est même pas l’obtention du TLD en tant que tel. C’est un processus toujours pour obtenir le TLD. Si quelqu’un a déjà la maison, peut-être qu’il va vouloir la revendre rapidement. Mais là, on parle de la personne qui gagne la vente aux enchères qui va payer au perdant. C’est très différent comme processus, ce contexte est très différent.

JONATHAN ZUCK : Cela a été une excellente discussion. Je pense que nous voulions avoir un débat dans toute la communauté et je crois qu’on va retourner à la rédaction de nos travaux et on va voir quelle sera exactement la position de l’ALAC.

J’apprécie beaucoup la participation de tout le monde aujourd’hui. Je ne sais pas si quelqu’un d’autre voudrait dire quelques mots de fin pour conclure. J’aimerais vraiment remercier Becky, Lars, Justine, Monte, merci beaucoup d’avoir fait partie de ce débat. Je comprends très bien que cela fait beaucoup de temps que l’on y travaille. Ce n’est pas nouveau.

PAUL MCGRADY : 500 ans peut-être.

JONATHAN ZUCK : 500 ans, non, peut-être une dizaine d’années au moins. Merci de travailler sur ces points avec beaucoup de diligence. Merci à toutes et à tous. La séance est levée.

[FIN DE LA TRANSCRIPTION]