
SINGAPOUR – Expériences du processus de lancement des TLD et intégration des opérateurs de registre
Lundi 24 mars 2014 – 17h00 à 18h30
ICANN – Singapour, Singapour

KRISTA PAPAC :

Bien, nous allons commencer, merci à tous. Bonjours à tous, je m'appelle Krista Papac, je suis membre de l'équipe de la division mondiale des registres. Nous allons parler des expériences de processus de lancement des TLD et de l'intégration des registres. D'abord j'aimerais vous rappeler l'annonce qui a été faite, il y a une semaine que nous avons lancé le nouveau portail GDD, il s'agit d'un portail qui a été créé pour soutenir les nouveaux registres gTLD. À l'avenir il aidera également à soutenir les opérateurs de registres TLD existant pour aider les nouveaux registres TLD ou ceux qui apparaîtront à l'avenir, pour qu'ils s'intègrent de manière plus fluide.

L'objectif aujourd'hui est de vous donner un aperçu un peu différent. Nous allons faire une présentation qui vous permettra d'avoir un aperçu général des expériences de processus de lancement de TLD et d'intégration de registres et quelles sont les différentes étapes. Je vais faire cette présentation avec Karen Lentz puis Ken Davies va vous donner quelques conseils pour les processus de délégation. Ensuite nous allons avoir les membres du panel qui vont vous donner leur expérience sur le processus d'intégration et de lancement. Vous aurez l'occasion de leur poser des questions lors de la séance de questions/réponses à la fin de cette réunion.

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.

J'aimerais vous rappeler ce dont il s'agit, il s'agit une fois que vous avez signé l'accord d'accréditation et que vous êtes devenu un opérateur de registre, toute une série d'informations sont rassemblées afin de constituer le registre pour que vous puissiez être en contact avec l'ICANN et que vous puissiez avoir une relation contractuelle avec l'ICANN, ce qui implique le processus préalable à la délégation, vous en aurez entendu parler. Il y a également la constitution et la mise à l'épreuve de la base de données des marques, ce qui inclut la création et le lancement du TLD. Il s'agit là de la période préalable au lancement et la période de réclamation. Il s'agit ici d'une liste d'étapes que nous avons essayé de rendre aussi simple que possible, j'espère que ce sera le cas.

Première étape, facultative pour ceux qui participent à l'ICANN depuis un moment. Il s'agit d'un groupe de parties prenantes qui a été créé pour que tous les registres travaillent ensemble et connaissent quels sont les processus internes à l'ICANN. Deuxième étape, mise à l'épreuve de l'étape préalable à la délégation. Troisième étape, nous fournissons des informations pour les accréditations, pour que vous puissiez le faire, il faut qu'il y ait une accréditation pour les systèmes et que vous sachiez comment échanger ces informations de manière sûre entre l'ICANN et votre société. Quatrième étape, donner des informations de contact. Jusqu'à présent les informations que nous avons sont liées aux applications mais ne sont pas liées au registre en lui-même, donc nous avons besoin de ces informations de votre part.

Cinquième et sixième étapes qui sont liées aux TMDB et aux processus relatifs aux TMDB et au jeton du TMDB. Septième étape, finalisation de la transition à la délégation et période d'enregistrement. Huitième



étape, période d'enregistrement prioritaire. Il y a un formulaire en ligne que vous pouvez remplir pour devenir membre. L'objectif de ces diapos c'est de vous donner des informations très générales, la plupart d'entre vous les connaissez, nous allons donc passer cela en revue très rapidement pour que vous écoutiez ensuite l'expérience des personnes qui m'accompagnent. Deuxième étape, finaliser la mise à l'épreuve préalable à la délégation. Nous avons organisé beaucoup de Webinars là-dessus, il s'agit d'un processus que vous connaissez bien, mais vous pouvez obtenir d'avantages d'informations sur le site Web de l'ICANN concernant les nouveaux gTLD.

Cette mise à l'épreuve est préalable à la délégation et du point de vue technique vous avez la possibilité de réunir les conditions qui sont stipulées dans le guide des candidats. Ensuite, informations pour l'accréditation, il s'agit d'une étape que vous connaissez tous, il s'agit de l'ONBIR et des informations concernant l'accréditation qui figurent sur cette liste qui concernent l'accès du dossier zone. Quatrième étape, collecte des informations concernant les contacts. Il s'agit d'informations de contact qui stipulent quelles sont les conditions requises, quelles sont les informations nécessaires, quelles sont les informations facultatives etc.

Ces informations vous pourrez les trouver sur le portail d'orientation GDD. Si vous avez signé un contrat d'accréditation avec l'ICANN, vous avez maintenant accès à ce portail GDD et sur ce portail, vous verrez qu'il y a un lien sur toutes les pages qui vous renvoie à un autre portail pour plus d'informations. Sur ce document vous trouverez toutes les informations concernant les conditions requises pour ces contacts, quelles sont les informations facultatives et quelles sont les



informations obligatoires concernant les contacts, le format etc. qui sont nécessaires pour fournir les informations concernant le contact.

Autre chose que je souhaitais souligner, le dernier point ici à droite, les informations publiques. Il y a toute une section sur le site Web consacrée aux registres et il y a des informations concernant les différentes procédures de résolution de conflit, les informations pour savoir comment faire des ajouts, des modifications concernant les informations relatives aux registres. Le public, d'une manière générale, peut avoir accès à ces informations, ce sont les informations accessibles à tous. Il s'agit d'informations qui nous permettent d'être en contact avec vous mais il s'agit d'informations confidentielles que l'ICANN ne partage pas avec les autres. Le public d'une manière générale dispose de ces informations pour entrer en contact avec vous.

Cinquième étape, obtenir le jeton TMDB. Vous nous donnez un jeton de contact TMDB pour pouvoir avancer et nous vous envoyons un jeton. Une fois que vous recevez ce jeton, ces jetons sont en général actifs dans les quatre heures suivantes, vous recevez une accréditation du fournisseur d'accès dont vous avez besoin pour devenir actif sur le TMDB. Excusez-moi, vous utilisez ce jeton pour avoir accès au TMDB, il y a une erreur ici, sur la diapo, nous allons la corriger. Sixième étape, pour finaliser cette mise à l'épreuve TMDB. Il s'agit là des différentes choses à faire sur la liste SMD, la liste DNL etc. Vous pourrez obtenir plus d'informations sur cette page concernant cette étape.

Septième étape, finaliser la transition vers la délégation. Il s'agit pour vous de passer du programme gTLD vers une délégation, et ce qui est inclus ici à cette étape, c'est l'accès ; vous recevez un dossier de



transition vers la délégation, dans ce dossier on vous demande un point de contact de délégation. Une fois que vous remplissez cela, on vous demandera d'obtenir un point de délégation et un jeton IANA qui peut être utilisé par le point de contact de la délégation pour avoir accès au système de l'IANA et commencer le processus de l'IANA. Huitième et dernière étape, la période d'enregistrement prioritaire et de réclamation, et je laisse la parole à Karen.

KAREN LENTZ :

Merci Krista. Une des dernières étapes de ce processus, c'est de créer ou de fixer une période pour le TLD. Ces informations sont disponibles sur notre site Web, de manière consolidée afin que les gens sachent quels sont les TLD qui arrivent et qu'ils puissent s'y préparer. Nous avons une procédure en place pour soumettre et réviser ces informations. Diapo suivante. Une fois que le TLD a été délégué, il y a une fonction disponible sur le portail que Krista a mentionné afin de soumettre les informations appartenant au TLD comprenant des informations facultatives et d'autres obligatoires.

Les informations obligatoires sont : le type de période d'enregistrement prioritaire, les permutations pouvant être faites dans cette période d'enregistrement prioritaire, les dates de cette période d'enregistrement prioritaire, fournir les informations nécessaires attestant qu'une période de mise à l'épreuve était disponible. Dernière condition requise, la politique d'inscription de période d'enregistrement prioritaire, qui va être imposée lors de cette période d'enregistrement prioritaire qui comprend une procédure de résolution des conflits pour la période d'enregistrement prioritaire.

On vous demande de fournir des documents, de nous donner un lien vers quelque chose. Le registre a la possibilité de prévoir une période supplémentaire au-delà de la période d'enregistrement prioritaire. Si le registre a recours à cela, il doit soumettre ces informations avec le TLD pour qu'on puisse le publier également. Autres éléments de ce processus, je l'ai dit, il y a une période d'enregistrement prioritaire et certains critères doivent être remplis par l'opérateur de registre afin d'avoir recours aux mécanismes appropriés. Dans le cadre des dispositions de l'accord, il y a un ALP, un programme de lancement approuvé. Si l'opérateur de registre veut faire quelque chose qui ressemble à une exception, il peut en faire la demande.

Je voulais préciser ce point parce qu'on m'a posé beaucoup de questions à ce sujet. Ce n'est pas une obligation. Le seul cas où un opérateur de registre a à faire cette demande, c'est lorsqu'il propose de faire quelque chose qui ne serait pas couvert par les conditions requises existantes. Ensuite, les informations de lancement du TLD, il s'agit de conditions nécessaires pour la période d'enregistrement prioritaire une fois que le TLD est délégué. On soumet ces informations de lancement de TLD, il faut s'assurer que le délai a bien été respecté et que tous les éléments requis ont été inclus.

Une fois que cela est fait, les informations sont publiées et s'il y a des questions ou des problèmes, on s'adresse aux opérateurs de registre pour y répondre. Ce que je n'ai pas dit, c'est qu'une fois que le TLD est soumis avec les dates requises, les périodes sont fixées avec IBM et plusieurs options sont proposées. Bien entendu nous essayons de répondre aux demandes qui nous sont faites et aux options qui sont

posées par rapport aux périodes d'enregistrement prioritaire. J'en ai terminé avec ce point.

KRISTA PAPAC :

Merci Karen. Ce que nous avons essayé de faire, c'est de vous représenter à l'écran, de manière graphique, le calendrier. Il s'agit d'un calendrier qui peut parfois prendre moins de temps, et parfois plus de temps. Voilà un peu les délais indicatifs. Ce que nous avons essayé de faire également c'est de faire un lien entre les étapes et les délais. Parfois certaines étapes n'ont pas à se produire dans tel ou tel délai, parfois on dit que cela doit se produire dans les six semaines, ça dépend de vous, ça peut se faire plus ou moins vite.

Le premier point, la première étape, rejoindre le groupe des participants au gTLD, c'est facultatif. Vous voyez ici les points importants avec les ronds. D'abord signature de l'accord d'accréditation, puis délégation, puis inscription générale. Les trois étapes en bleu turquoise ici, étapes deux, trois et quatre, puis la mise à l'épreuve préalable à la délégation, cela prend six semaines, fournir des informations pour l'accréditation, pour les points de contacts, vous pouvez le faire en deux heures ou en six semaines, peu importe. Toutefois avant de passer à l'étape sept, il faut avoir passé les étapes deux et trois.

Si vous avez finalisé le PDT et que vous n'avez pas fourni d'informations de contact ou que vous n'avez pas rempli les informations concernant l'accréditation, alors vous ne pourrez pas passer à la transition à la délégation. La transition à la délégation prend environ deux semaines et vous passez ensuite à la délégation. Cinquième et sixième étapes, il est difficile d'estimer cette durée, on peut commencer avec le processus du

jeton TMDB, il faut simplement le faire avant de commencer la période d'enregistrement prioritaire, ce qui implique que la certification ou l'exemption doit être finalisée avant que ne commence la période d'enregistrement prioritaire.

La huitième étape, c'est la période des réclamations sunrise. Je vais à présent donner la parole à Kim Davies, de notre département IANA, qui va vous donner des détails et des informations sur la transition de la délégation, du processus de délégation. Kim à vous la parole.

KRISTA PAPAC :

Merci Krista. Les étapes pour le lancement des nouveaux gTLD c'est le processus de délégation. Les fonctions IANA sont faites séparément des autres fonctions. La bonne nouvelle, c'est que comme vous le savez, notre expérience initiale, nos processus vont bien mieux que nous ne le pensions. La plupart des délégations ont pris deux jours ouvrables. Ceci dit, nous allons conseiller les futurs candidats pour que le processus soit plus facile. Il faut donc fournir des points de contact pour les nouveaux gTLD.

Quand vous allez rechercher votre jeton de délégation, durant le processus de délégation, le système va vous envoyer un email au point de contact. Ce point de contact va un code PIN unique qu'il va pouvoir utiliser dans le processus de délégation. Nous faisons ceci pour nous assurer que le point de contact délégué puisse commencer son processus de délégation à ce moment-là. Le premier résultat, d'après nos informations, c'est que le point de contact doit être au courant qu'il va recevoir un email et qu'il va pouvoir réagir immédiatement. La deuxième chose, c'est qu'une fois que ce processus est terminé, vous

devez remplir toutes les informations que vous voulez déléguer, dans la zone racine, votre serveur principal, vos informations de contact etc.

Une partie du processus de vérification d'IANA, c'est d'envoyer un email à tous les contacts que vous avez identifiés et que vous voulez qui soient listés dans la base de données d'IANA. Souvent, les candidats vont soumettre beaucoup d'adresses email différentes mais qui sont des alias de la même personne, ils ne se rendent pas compte que nous avons besoin de la confirmation de chacun de ces alias. Prendre soin que chaque adresse email unique qu'on nous fournit doive répondre. Il faut donc faire très attention lorsqu'on reçoit ces différentes annonces. Si plusieurs contacts qui ont été listés ont une information. Il faut donc répondre à tous ces emails. Il faut s'assurer que ces gens savent qu'ils vont recevoir des emails, ainsi vous pouvez ensuite entrer dans le système et avoir confirmation de toutes les informations, et faire ceci avec le PIN qui a été reçu.

Nous voulons également souligner que nous avons demandé aux entités qui sont connues, telles que nos organisations sponsors, afin de faire attention que les noms de ces organisations doivent correspondre complètement à l'accord fait avec ICANN. Nous effectuerons des tests de validité afin de nous assurer que la partie qui demande délégation corresponde au nom de la partie concernée. Durant l'application, il doit y avoir le nom de l'hôte. C'est peut-être une surprise pour certains, surtout si il y a une requête séparée pour les serveurs WHOIS, par exemple WHOIS.nic.tld doit répondre. Au moment de la délégation, si l'hôte n'existe pas dans le DNS, il y aura échec. Nous introduirons une nouvelle fonctionnalité qui permettra ce genre de configuration au niveau de la délégation. En attendant, il faut faire attention à utiliser



votre nouveau gTLD dans les détails de contact, tels que votre adresse email. Vous ne pouvez pas l'utiliser comme une adresse Web avant que ce ne soit délégué. Avant de faire une autre requête après la délégation, pour modifier les détails, mais avant la délégation on ne pouvait pas utiliser le nouveau gTLD.

Enfin, une chose qui n'est pas bien comprise, après beaucoup de tests techniques effectués, nous avons identifié des problèmes que nous avons amenés vers vous. Il s'agit des échecs. Ces tests techniques ont été désignés pour être conservateurs. Des erreurs seront soulignées et dans ce cas le candidat doit revenir vers nous et nous expliquer la configuration et pourquoi le problème n'est pas une erreur. Ensuite nous ferons une révision, nous aurons une discussion et nous donnerons des conseils. Il n'est pas toujours possible d'avoir un test qui soit objectif sur les choses que nous devons vérifier, donc un problème n'est pas toujours un problème, si notre système vous donne un message d'erreur, si vous savez que ce n'est pas un problème, discutez avec nous et nous poursuivrons avec votre demande. Nous avons des choses mises en place pour travailler sur ces problèmes, en attendant nous essayons d'améliorer notre système, surtout sur le quatrième point, nous essayons d'améliorer notre système à ce sujet dans les mois à venir. Merci.

KRISTA PAPAC :

Pour résumer, vous devez avoir votre contact de registre principal. Cette personne recevra une notice. Si vous ne fournissez pas le contact principal dans la demande de contact, vous pouvez tout simplement envoyer un email à newgTLD@icann.org. Vous devez tout d'abord



signer votre accord. Tout ceci est enregistré. Il y a ensuite une présentation que vous pouvez trouver là. Je pense que c'est sur la dernière diapositive, vous verrez que nous avons créé une liste rapide pour vous, qui vous montrera quels sont les procédures que vous avez à effectuer pour arriver sur le portail et ce que vous faites dans chaque portail. C'est facile à suivre et je pense que cela vous assistera dans toutes les étapes à suivre.

Nous allons à présent demander à Han Chuan de prendre la tête des discussions avec les opérateurs de registre qui sont passés à travers les différentes étapes dont nous venons de parler. Avant ça, je voulais vous présenter rapidement le panel : Nous avons Tom Brackey de point menu, Ronald Schwartzler de point wien, Tim Johnson de point wiki, Teng Yunyun de CONAC et Ding Yi de CNNIC. Maintenant je laisse Han Chuan commencer, et nous ferons cela pendant 20 à 25 minutes, ensuite nous ouvrirons le micro pour des questions.

HAN CHUAN LEE :

Merci Krista. Je m'appelle Han Chuan Lee, je suis basé au bureau de registre de Singapour. Après le discours de Fadi ce matin, j'étais un des hommes en bleu. Je vais être le présentateur pour le talk-show GDD. Nous allons parler de garder les choses légères, avec le lancement du gTLD. Votre lancement par exemple, vos activités, vous voulez que j'en parle ? Moi de point menu ? Ou Tim de point wiki ? Excusez-moi, Tim de point kiwi.



TIM JOHNSON :

Il s'agit de préparation des activités de lancement. Nous avons fait des événements publics, des séminaires partout, on a expliqué un peu, vous savez que point kiwi c'est pour la Nouvelle-Zélande, pour ceux qui ne le savent pas. Nous avons fait des séminaires à travers le pays, nous avons parlé du processus sunrise, la clearinghouse de marque commerciale, nous avons préparé pendant six à neuf mois avant la période sunrise. Nous avons fait de la publicité dans les magazines, dans les journaux commerciaux, dans différentes publications. Nous avons fait beaucoup d'activités à ce sujet, nous avons essayé d'éduquer sur les processus, pour que tout le monde comprenne les processus des nouveaux gTLD.

HAN CHUAN LEE :

C'est intéressant que vous ayez eu cette période d'enregistrement prioritaire qui vous a permis de faire des choses à l'avance.

TIM JOHNSON :

Oui, nous avons commencé de bonne heure. Ils connaissaient ce processus de préparation à l'avance. Je ne sais pas si nous avons fait les choses différemment, mais nous les avons faites d'une façon plus facile à comprendre pour les gens qui étaient en dehors de l'industrie.

HAN CHUAN LEE :

Le processus peut être un peu différent, des industries peuvent être complètement différentes, on ne peut pas faire les choses très rapidement. Vous avez un très bon menu pour construire des produits de luxe. Que considérez-vous comme des plans de startup de TLD ? Vous avez une date de départ ou une date de finition ? Avez-vous une période de lancement ?



TOM BRACKEY :

J’apprécie que vous fassiez référence aux TLD parce que je travaille avec quelques-uns d’entre eux, mais menus, c’est là où nous en sommes en ce moment. Nous sommes passé à travers tout ce processus, nous sommes passés de l’autre côté, maintenant nous sommes en direct, donc quand on parle de sunrise, on regarde une date de démarrage et on a décidé d’utiliser une période de soixante jours pour la fin de sunrise. Nous voulions être inclusifs aux marques, nous assurer que si quelqu’un s’enregistrerait tardivement durant le processus, qu’ils aient tout de même une opportunité de participer. Plusieurs marques avaient les mêmes noms, par exemple le temps de se retourner.

Les considérations étaient la génération de revenus, par exemple avec sunrise vous aurez l’opportunité d’avoir des enchères. Les partenaires d’enchères avec lesquels nous avons travaillé nous disaient qu’il y aurait des revenus potentiels en plus. Nous avons été plus inclusifs, nous avons essayé de générer plus de revenus, et en fait nous n’avons pas eu d’enchères durant sunrise, nous n’avons pas eu autant d’activités que nous l’avions prévu, certainement parce que la plupart des enregistrements avaient été faits à travers les registraires de marques. Il y a plusieurs marques de restaurants, par exemple ce n’était pas exactement comme les produits avec lesquels nous avons travaillé avant, les produits de luxe par exemple. Nous avons choisi une date finale. Je ne pense pas qu’il y eut tellement de considérations qui avaient été posées à la fin. Nous avons fait une analyse et nous nous sommes rendus compte que ce n’était pas important.



HAN CHUAN LEE : Vous aviez deux chaînes intéressantes en Chinois. Vous vous occupez du gouvernement et des organisations à bénéfices publics dans votre pays. Comment la nature de TLD a-t-elle un effet sur ce que vous avez fait quand vous avez démarré votre startup pour les TLD ?

TENG YUNYUN : Bonjour, je suis de CONAC. Les registres CONAC opèrent les TLD. Ce sont les affaires du gouvernement et c'est une manière basée sur la responsabilité avec les entités du gouvernement en Chine. L'intérêt public n'a seulement permis d'enregistrer pour des organisations à but non lucratif. Nous avons des enregistrements très stricts, c'est très différent pour les résolutions de conflit. C'est très différent de l'UDRP et les autres politiques de résolution de conflits.

HAN CHUAN LEE : Merci. Ronald, je comprends que votre TLD passe en ce moment dans sunrise. On peut regarder cette période de sunrise. Comment voyez-vous cela ?

RONALD SCHWARZLER : Nous sommes des candidats pour le point wien, c'est le mot allemand pour Vienne. Dans certains cas ce sera presque... Au début, nous avions à faire un contrat avec notre gouvernement, et dans ce contrat nous avons dû faire très attention aux entreprises locales. Par exemple nous avons des hôtels très connus, je ne sais pas si certains d'entre vous sont déjà allés à Vienne, Mais il avait la même possibilité d'enregistrer son nom que les autres comme Belvedere vodka ou musée Belvedere. Nous avons des inquiétudes dès le début et nous devions soutenir nos



entreprises locales et nous ne connaissions vraiment pas ce qu'est le TMCH. Nous avons donc fait une plate-forme de programmes de lancement et il s'est trouvé que nous n'avions plus assez de temps pour que ce programme de lancement soit approuvé. Il n'y avait rien d'approuvé donc nous étions déjà dans la période sunrise. Nous avons passé des coups de fil personnels avec Chris et nous nous sommes arrangés pour mettre en place un programme de lancement.

Nous avons eu une période sunrise assez longue de 60-70 jours et en parallèle nous avons eu une période d'enregistrement limitée où nous avons eu... Les clients ne nous demandent même pas s'ils sont en priorité 1 ou 2. Si je regarde les chiffres que nous avons maintenant, nous avons moins de disons 5% qui sont passés à TMCH et 95% qui sont passés à travers la période d'enregistrement limitée. Nous avons dépensé 90% de temps à faire face au TMCH et on a eu très peu d'enregistrements TMCH. Je suis heureux de voir que nous avons trouvé une manière de donner aux organisations locales le sentiment qu'ils avaient une chance, les mêmes possibilités, que les entrées TMCH, ce qui n'est pas vrai mais ils sont tellement petits que nous n'avons pas de conflit en ce moment. Il nous reste cinq semaines à voir dans sunrise mais pour le moment nous n'avons pas de contentieux. Nous adhérons aux régulations ICANN et il semble que tout se passe bien.

HAN CHUAN LEE :

C'est très bien de voir que tout se passe bien. Thomas, vous avez le plus d'expérience avec les traités TLD. Comment cela se passe-t-il ? Qu'est-ce qui vous empêche de dormir ?



TOM BRACKEY :

Par où commencer ? Il y a trois TLD différents en ce moment qui sont délégués, il est vrai que beaucoup de choses étaient inattendues dans le processus de candidature qui a pris des années. Ça a été un paysage politique dynamique. Il y a eu les problèmes des changements, les commentaires du GAC, les objections, les contentieux. Ça a été des moments intéressants mais nous avons navigué à travers tout ça. Il y a une chose à laquelle je ne m'attendais pas par contre, c'est les changements fondamentaux et c'est très positif pour les opérateurs de registre. Quand vous pensez que dans le passé nous disions que nous allions devenir nos propres registraires. Comment allons-nous faire que quelqu'un va suivre nos TLD ?

Il y a eu tellement de changements depuis, et maintenant nous sommes dans un monde complètement différent, la réception des registraires a été très bonne avec beaucoup. Je ne pense pas que nous ayons eu de problèmes avec les registraires qui nous ont dit qu'ils ne voulaient pas voir point menu ou point luxury. Nous n'avons pas essayé de forcer notre produit sur le public, ni essayé d'obtenir ce que nous voulions par la force. Il y a beaucoup de raisons pour lesquelles ces changements ont eu lieu, mais c'est un paysage très différent maintenant par rapport à il y a dix-huit mois. Je pense que c'est une très bonne chose pour tous les opérateurs de registre.

HAN CHUAN LEE :

Tim, quel a été le plus grand défi pour vous, le plus gratifiant après tous les efforts fournis ?



TIM JOHNSON :

Comme Tom l'a dit, le changement au cours de ces douze derniers mois, ce qui impliquait qu'il a toujours fallu qu'on revoie nos processus de lancement, nos politiques, la façon dont nous nous lançons sur le marché, où nous avons nos ressources. Il y a eu un changement perpétuel. Parce que nous sommes à l'avant-garde en termes de lancement des nouveaux gTLD, nous nous sommes aperçu que nous avons à faire à des choses auxquelles personne n'avait eu à faire auparavant. Que ce soient les mises à l'épreuve précédant la délégation, ou la délégation en elle-même, tout cela a été très difficile. Ce que j'ai trouvé gratifiant, c'est probablement être dans la racine.

HAN CHUAN LEE :

C'est intéressant le changement. Ding, vous êtes de Chine. Vous avez fait référence aux chaînes en Chine. Comment planifiez-vous vos activités, qu'il s'agisse de lancement de programme de sunrise ? Combien de temps consacrez-vous à cette planification ?

DING YI :

Lorsque nous avons signé le contrat, nous avons planifié un délai de six mois pour la phase de lancement. En six mois nous avons beaucoup accompli, par exemple les plaintes concernant les collisions de noms, nous avons également mis en place les politiques permettant l'atténuation des collisions de noms. Nous nous sommes aperçus qu'il fallait également modifier nos systèmes. Nous avons des politiques sunrise au-delà des RPM, nous avons préparé des demandes de lancement que nous avons soumises à l'ICANN, et nous attendons que l'ICANN nous donne ses résultats.



HAN CHUAN LEE : Le problème des collisions de noms est important. S’il fallait que vous mentionniez un facteur de réussite, lequel serait-il ?

TOM BRACKEY : Je pense que le principal facteur de réussite est d’avoir un message transmis aux bureaux d’enregistrement pour négocier des contrats dans les meilleures conditions possibles. Une fois que le lien est établi, la transition est de savoir quel va être le contenu du message, parce que très souvent les TLD sont verticaux. Il ne s’agit donc pas simplement de vendre un nom de domaine, mais une proposition à une unité constitutive en particulier. Il faut voir quel est le message, et quelles sont les solutions que l’on peut proposer. Identifier cette unité constitutive, voir quelle est la proposition, la mettre en œuvre et donner le soutien aux bureaux d’enregistrement dont ils ont besoin.

HAN CHUAN LEE : Effectivement, c’est très important. Vous souhaitez ajouter quelque chose.

RONALD SCHWARZLER : Je dirais la même chose. Il est important de dire à votre client ce qu’il doit ou devrait faire avec le nom de domaine. Nous sommes très limités en termes de surface, donc nous avons un public limité également, à Vienne. Nous avons des moyens de communiquer avec nos clients très différents. Nous faisons appel à des fournisseurs directs, comme par exemple les Pages Jaunes, nous avons environ 160 000 propriétaires de sociétés et nous avons obtenu environ 400 coups de fil par jour. Nous ne leur avons pas dit de nous appeler, mais nous leur avons demandé



de s'adresser aux opérateurs de registre, nous avons obtenu 400 coups de téléphone par jour auxquels il a fallu répondre.

Si nous ne pouvions pas y répondre, nous avons un répondeur automatique qui leur disait que nous allions prendre leur message et les rappeler. Nous avons été très surpris par ce nombre d'appels, et voilà un facteur de réussite qui montre bien dans ce cas précis que les clients se sont tournés vers les bureaux d'enregistrement. C'est vraiment quelque chose d'unique dans une ville et ça montre bien que le marketing et la communication sont des facteurs clés.

HAN CHUAN LEE :

Effectivement, c'est unique.

TIM JOHNSON :

Je crois que pour nous, le facteur tient plus à la communication, parce que nous avons un marché relativement bien défini au niveau géographique et du temps de diffusion dans les journaux, à la télé etc. Tout ce qui concerne la communication a été vraiment très important pour nous. Nous nous sommes rendu compte que les bureaux d'enregistrement étaient relativement lents dans leurs réponses, surtout en Nouvelle-Zélande, donc pour nous il s'agit de répondre à la demande des consommateurs et être sûr qu'ils nous suivent en temps et en heure. Il s'agit pour nous d'éduquer le public.

DING YI :

Ma réponse au facteur de réussite est le temps. Le temps est très important pour le développement des sociétés ainsi qu'en termes de



préparation, en termes de ressources humaines, de systèmes techniques, d'infrastructures etc. Pour ma part, je dirais que le temps est essentiel.

NON IDENTIFIÉE : Pour nous, l'élément clé c'est le marketing. Nous essayons de développer au maximum le dotcom.

HAN CHUAN LEE : Il y a beaucoup d'opérateurs de registre présents dans la salle. Quel pourrait être le conseil que vous leur donneriez pour les éclairer ?

TOM BRACKEY : Ça dépend s'ils achètent ou si c'est moi qui achète. Il faut un plan, il faut bien comprendre les différentes étapes que vous traversez. Si vous avez fait une demande pendant des années, il faut vous concentrer sur la politique, sur la question n°18. Tout votre monde tourne autour de ça et tout à coup on s'aperçoit que maintenant je suis délégué et que je passe à une autre étape. Donc il faut que je fasse participer les bureaux d'enregistrement. Puis je suis un opérateur de registre, donc je passe à une autre étape. Il faut planifier tout ça, et il faut le faire en ayant toutes ces étapes présentes à l'esprit. Passer du candidat à l'opérateur de registre etc. Prendre tous ces aspects en considération. Par exemple, les aspects commerciaux et autres. Passer également de la candidature au reste. Voilà un peu mon principal conseil.



RONALD SCHWARZLER : D'après mon expérience, je crois que le plus important ce sont les professionnels. Nous avons notre partenaire qui nous apporte tous les éléments techniques. J'ai fait abstraction de tout cela parce que je savais que ce travail allait être fait par notre partenaire. Donc nous avons besoin de personnes professionnelles et expérimentées pour nous accompagner. C'est important pour faire fonctionner un nouveau gTLD et le commercialiser, il faut faire appel à des professionnels compétents, il y a des gens qui peuvent mieux faire les choses que vous dans un certain domaine de compétences, parce qu'ils ont plus d'expérience. Ça a été fait très souvent, il y a des gens, des professionnels qui peuvent mieux le faire que des personnes qui ne s'y connaissent pas vraiment.

Si on veut se concentrer sur les services aux clients, et c'était notre cas, nous nous concentrons sur les services aux entreprises locales, alors nous avons confié cette tâche à des professionnels compétents. Si on regarde l'exemple de point Berlin, qui finalement ressemble un peu à notre propre exemple, au bout de cinq jours ils avaient environ 40 000 noms de domaines enregistrés, et ce concept semble marcher. Je vous le répète, il y a des professionnels compétents, donc creusez-vous la tête et voyez ce qui existe autour de vous pour en tirer pleinement parti.

TIM JOHNSON : Je n'ai rien d'exceptionnel à dire, ni à ajouter, mais des choses simples. Nous venons de terminer la période de sunrise, mais d'après notre expérience, je dirais il faut essayer d'être aussi simple que possible. La simplicité est la meilleure chose pour nous. Deuxièmement, utiliser



ICANN autant que possible, le CSC existe, il ne faut pas avoir peur de l'utiliser. On s'est aperçu que c'est une excellente ressource et c'est un excellent processus au cours du temps, donc il faut l'utiliser.

DING YI :

Il serait bon que la communauté ICANN développe d'avantage de communication avec d'autres opérateurs de registres et les bureaux d'enregistrement. Il faut apprendre d'eux et bien sûr participer aux réunions de l'ICANN. J'ai une suggestion à faire à l'ICANN, je pense que l'ICANN devrait envisager de rédiger un guide, un manuel sur les opérations pour voir ce que l'on fait une fois que l'on a signé, plutôt que d'envoyer un email à X personnes et remplir un certain nombre de critères.

PERSONNE DU PANEL :

Mon expérience à partager avec vous, j'ai deux choses à vous dire en tant qu'opérateur de registre IDN. Vous devriez déterminer votre politique d'enregistrement aussitôt que possible parce que lorsque l'enregistrement sunrise est ouvert, vous aurez à changer vos politiques d'enregistrement très rapidement. Et également si vous avez des politiques différentes d'enregistrement, par exemple votre politique RPM, vous devez soumettre votre application de programme de lancement à ICANN aussitôt que possible parce que l'ICANN va prendre trop longtemps pour faire la révision.

HAN CHUAN LEE :

Merci. Je pense que vous avez raison, ICANN est là pour vous aider. La relation avec les bureaux d'enregistrement est importante. Tout cela est



utile pour les TLD. Vous allez maintenant être capables d’aller au gala, il y a des navettes gratuites pour y aller. J’espère que vous avez passé un bon moment. Merci.

KRISTA PAPAC : Merci beaucoup au panel pour les informations partagées, c’était très bien, et merci à Han Chuan pour son travail. Je voudrais ouvrir le micro aux questions. Si vous avez des questions sur les processus dont nous avons discuté ou sur ce que vous avez entendu aujourd’hui. Je pense que nous avons une question venant d’un participant à distance.

PARTICIPANT : Qu’est-ce que les nouveaux gTLD font pour le lancement financier, par exemple les rapports financiers au niveau de la conformité d’ICANN, la gestion de flux de trésorerie et les paramètres DUM ?

KRISTA PAPAC : Est-ce une question pour un des membres du panel ou pour ICANN ? Peut-on leur demander de reformuler ou de clarifier leur question ?

REG LEVY Reg Levy de Minds Machines, j’ai plusieurs questions concernant la présentation que vous avez faite auparavant. D’abord pour le portail de candidature, est-ce que ce qui a remplacé TAS, c’est ce que vous voulez dire quand vous parlez de portail de candidature ?



KRISTA PAPAC : Oui, nous parlons du nouveau portail gTLD, nous essayons d'appeler ça le portail GDD afin de pouvoir faire une distinction.

REG LEVY : Merci. Le portail fonctionne, combien de temps le système précédent a-t-il été en place ? J'ai entendu beaucoup d'histoires où l'on disait que cela ne fonctionnait pas de façon optimale. Combien de temps allons-nous pouvoir faire passer des informations ?

KRISTA PAPAC : Je vais répondre à votre question par une autre question. Je vais vous donner les informations et ensuite je vous poserai une question. Le portail de candidature ne va pas disparaître, votre vision est différente de la nôtre. Concernant la deuxième partie de votre question : Combien de temps avez-vous pour soumettre des choses dans le portail de candidature ? Vous parlez de cas ou de quoi parlez-vous ? Des informations de contact ? Des requêtes de processus d'accueil ?

REG LEVY : Vous aviez plusieurs étapes de délégation, maintenant je suppose que nous allons passer par le portail de candidature. Pour les TLD que nous attendons qui seront délégués bientôt, ces processus dont vous parlez ne passent pas par le portail de candidature, parfois des emails ont fait des allers retours, donc maintenant que le portail est là, il n'est pas utile à 100%. Combien de temps allons-nous pouvoir soumettre des informations à travers les autres méthodes ?



JIM PRENDERGAST : Oui, je suis Jim Prendergast, du Groupe Galloway Strategy. Il y a longtemps que cela dure, et l'équipe d'ICANN devrait voir finalement les oiseaux sortir du nid. Comment puis-je faire partie de point kiwi ? Et comment avez-vous géré votre programme pionnier ? Vous avez des registres prêts à être lancés et il y a encore des problèmes de séquence.

TIM JOHNSON : Première question, payez-moi une bière et je vous répondrai.

JIM PRENDERGAST : Formidable!

TIM JOHNSON : Seconde question, ce que vous appelez un programme pionnier, nous avons trois choses, la communauté de lancement, lancement champion, et des partenaires de lancement. Ce sont nos bureaux d'enregistrement, nos revendeurs, qui sont nos partenaires de lancement. Nous avons une demande de la part de particuliers, pas forcément d'entreprises. Nous étions irrités que les pionniers fussent toujours des grandes marques, nous étions plus intéressés d'avoir des pionniers pour nos évangélistes, pour faire des lancements dans la communauté.

Si la communauté de gens pouvait adopter point kiwi à partir du début. Nous avons limité les champions de lancement à un petit montant dont à peu près trente d'entre eux. Il n'y avait pas de limite pour nos partenaires de lancement, parce qu'il n'y a pas de revendeurs au bureau

d'enregistrement en Nouvelle-Zélande. Donc je pense que la communauté de lancement a eu une très bonne réussite.

JIM PRENDERGAST : Quand ont-ils eu ces noms-là ? Avant ou après sunrise ?

TIM JOHNSON : Après sunrise.

JIM PRENDERGAST : Bien reçu, merci.

VISHAL JAIN : Une question à propos du point wien. Je pense qu'il y a d'autres villes concernées, qu'il y ait des restrictions ou pas, les gens qui doivent avoir leurs entreprises enregistrées dans les villes ont souvent des restrictions. Y-a-t-il des façons de faire cela durant sunrise également, ou alors est-ce le cas où si vous avez une restriction sur le domaine, on ne peut pas le faire durant sunrise ?

RONALD SCHWARZLER : Nous n'avons pas de restrictions, si vous voulez une connexion à point wien, la ville de Vienne. Les domaines mêmes expliquent que vous devez avoir une connexion à la chaîne elle-même, nous n'avons pas de restrictions formelles.

VISHAL JAIN : D'accord, merci.



CAROLYN SILBERNAGL : Merci pour votre témoignage, c'était très intéressant. Question pratique : Quand il s'agit des informations de contact, nous, par exemple, nous allons déménager nos bureaux, nos informations vont donc changer, donc ces champs ont déjà été remplis à travers le portail. Comment peut-on changer cela maintenant ?

KRISTA PAPAC : Merci. La procédure courante serait de s'identifier et de soumettre à votre cas, mais d'ici à ce que vous déménagiez, je pense que vous allez pouvoir entrer sur le portail et le faire vous-même, mais pour le moment vous le faites encore avec l'élément de cas de travail.

PARTICIPANT : ICANN demande des rapports mensuels. Avez-vous construit un système de suivi financier pour tous les enregistrements, facturation, comptabilité et rapports ?

RONALD SCHWARZLER : Nous avons dû soumettre le nombre d'enregistrements et cela vient directement du système. Bien sûr, nous avons un système de comptabilité contrôlé directement par (je ne connais pas le mot Anglais) un comptable, régulièrement contrôlé par un plan d'affaire. Je ne sais pas si je dois avoir à soumettre mes chiffres internes ni même mon salaire d'ailleurs, à l'ICANN. Dois-je le faire ?



JOHN MCCABE :

Ma première question est pour le monsieur de point wien. Quand vous parlez des gens au niveau local, parlez-vous des droits de noms ? Nous avons des IDN au deuxième niveau. Je parle par exemple d'un bureau d'enregistrement en Allemagne. Avez-vous des droits de titres ou de noms ? C'est une grande opportunité, ce que vous avez.

RONALD SCHWARZLER :

La priorité numéro un c'est l'entrée dans le clearinghouse, nous avons également le nom de votre affaire, le nom de votre église ou d'un héritage culturel quel qu'il soit, ou le nom d'une entreprise dans une communauté. Vous devez l'utiliser au sein de la ville. Les compagnies qui ont des noms différents, mais si vous êtes par exemple dans un taxi qui va vous donner une facture qui dit « service de Vienne ». Voilà, du moment que c'est sous l'ombrelle de la ville, si vous voulez faire un enregistrement durant la période sunrise, vous nous envoyez votre passeport.

JOHN MCCABE :

Vous pensez que vous étiez, chez les gens de point menu, les premiers registres à faire un lancement, Avez-vous eu une bonne réception de la part du bureau d'enregistrement ?

TOM BRACKEY :

Oui, nous étions disponibles, nous avons eu une bonne réception, le mécanisme de travailler, nous savions exactement ce qui... à chaque fois, nous avons dû être prêts dans tous les cas, pour pouvoir passer à travers tous les défis auxquels nous avons fait face. Nous avons donc une bonne réception mais je ne pense pas que c'était tout, je ferai un suivi là-dessus en vous disant ce qu'il y a eu sur les autres chaînes sur



lesquelles nous travaillons, nous avons eu également une bonne réception.

Encore une fois c'était une bonne surprise pour nous, mais la communauté du bureau d'enregistrement nous a bien accueillis. En termes de priorité, de marketing, ce sera vraiment un autre chapitre et nous verrons comment ça se développe. Ceci étant dit, fournir les bureaux d'enregistrement avec du matériel de marketing, faire passer le message, avoir une proposition de valeur, leur donner des munitions, je pense que c'était une partie importante.

JOHN MCCABE :

Merci.

ADRIENNE MCADORY :

Bonjour, je suis Adrienne McAdory d'Atgron Incorporated, dot wed. J'ai une suggestion et une question. Combien de temps le testing de pré délégation va prendre avant de recevoir un jeton de délégation ?

KRISTA PAPAC :

Attendez, nous allons chercher la diapositive de la chronologie. Nous allons demander à Russ Weinstein de répondre, sur le processus de délégation.

RUSS WEINSTEIN :

Si vous avez complété toutes les pré-demandes, si vous avez complété le processus d'accueil et si votre nom n'est pas éligible pour une voie

alterne de délégation, vous devriez recevoir une communication à propos du jeton de délégation.

ADRIENNE MCADORY :

Ma Question était à propos de la transparence. Il y a une charte sur laquelle il y a toutes les candidatures, vous pouvez voir les statuts des candidatures, et il y a un filtre là, ce serait bon si l'on pouvait voir quels sont les jalons et comment les déplacements se font à travers le processus, de voir comment les registres et les documents d'accueil ont été envoyés, quand les jetons de base de données de clearinghouse ont été envoyés, toute la chronologie, parce que tout le monde pourrait aller à cet endroit et voir exactement ce qu'il se passe et toutes les étapes, que ces informations soient disponibles pour le public, on pourrait les voir sur une charte bien spécifique et utiliser ces données.

KRISTA PAPAC :

Où les candidatures sont listées – jusqu'à maintenant, on disait le statut d'une candidature. Certaines des choses que vous suggérez sont des processus internes qui sont entre les registres ou presque registres, non, je ne pense pas que nous puissions suggérer que tout cela soit publicisé, ce sont des choses entre les opérateurs de registre et ICANN. Quand il s'agit de sunrise, nous avons une page pour les nouveaux gTLD qui montre toutes les périodes sunrise et tout ce qui a été demandé et si les périodes d'enregistrement ont été éliminées, et toutes ces périodes sont représentées là, donc il y a beaucoup de contenu, je sais que c'est un peu difficile de tirer les statuts de ces candidatures. Il est difficile d'avoir un rapport pour voir dans quelle phase le programme de



candidature se trouve. Toutes les périodes sont concernées pour un opérateur de registre. J'espère que ça aide. Merci.

Je ne sais pas où est Eleeza. Est-ce que nous avons d'autres questions à distance ? Nous avons d'autres questions dans la salle.

LUCAS VALL :

Je suis Lucas Vall de Brights Consulting. Espérons qu'il y ait un commentaire sur la spécification 13. Nous aimerions savoir s'il y aura des changements à venir dans le sunrise.

KRISTA PAPAC :

Donc vous demandez si, en cas de spécification 13, quelles étapes seraient affectées par une perspective sunrise ? D'accord. Sans avoir un dernier mot sur la spécification 13, c'est un peu difficile de répondre à cette question, par ce que ce spec va vraiment influencer, si quelque chose doit être ajusté, et encore une fois pour les registres qui auraient une spec 13. On peut voir ce qu'il y avait avant, on peut voir s'il y a un impact sur le processus ou pas. D'autres questions ?

Puisqu'il n'y a pas d'autres questions, je voulais juste vous rappeler et vous dire deux ou trois choses de plus. Tout d'abord, nous avons un stand de démos pour les portails GDD, ils se trouvent à côté du stand d'enregistrement. Il y a des personnes qui sont là pour faire les démos mais vous pouvez également venir me voir, ou aller voir Ann Yamashita qui est là-bas dans la rangée de devant. Vous pouvez nous rejoindre et nous travaillerons avec vous sur le portail. Nous sommes proches de terminer le kit de bienvenue. C'est un peu comme un manuel, un outil



qui pourrait aider les registres pour voir comment ils peuvent passer à travers tous ces processus.

Nous en avons parlé aujourd’hui, la première chose à faire est d’adresser les choses que vous avez vues dans la présentation aujourd’hui mais avec plus de détails. Dans ce kit de bienvenue, vous verrez également où nous en sommes au niveau des opérations et en pensant à cela, comme je l’ai dit tout à l’heure au début de cette session, ce qu’il y a entre les chapitres de cette présentations, chapitre 1, chapitre 2, ce seront les opérations en cours, les disponibilités générales, les choses qu’il y a à faire, les rapports vis-à-vis d’ICANN, tout cela sera sur le deuxième chapitre. Ensuite, le premier chapitre prêt dans très peu de temps, le deuxième chapitre, nous y travaillons.

Si nous pouvions passer à la dernière diapositive. Quelques autres sessions sont prévues cette semaine ayant trait aux gTLD, mais je voudrais vous dire que Mercredi matin, le 26 Mars à 10h30, nous avons une session sur les opérations en cours qui feront partie du premier chapitre de ce guide de bienvenue dont je parlais tout à l’heure. Je voulais vous remercier, tous les gens du panel qui ont partagé avec nous leur expérience, Karen et Kim pour leurs présentations ainsi que Han Chuan pour avoir été un formidable animateur. Merci à vous tous.

