

---

SINGAPOUR – Enchères du programme des nouveaux gTLD  
Lundi 24 mars 2014 – 15h15 à 16h30  
ICANN – Singapour, Singapour

RUSS WEINSTEIN: ...la vente aux enchères et nous voulions éviter, dans la mesure du possible, les comportements inappropriés dans ces règles. Nous avons évité également – ou voulu clarifier plutôt le langage anti-collusion. Là encore, nous avons pris en considération vos commentaires.

Une fois que nous avons mis à jour l'ensemble [inaudible 0:00:40], nous avons pris en considération vos commentaires par rapport à ce qui était juste, par rapport à la communauté dans son ensemble. Donc vous voyez ici à l'écran les nouvelles règles.

Ensuite, avoir plus de précisions sur les règles régissant les ventes aux enchères. On travaille sur ce point et nous voulons le mettre en place pour la première vente aux enchères parce qu'il s'agit d'un domaine assez complexe. Donc on va travailler avec la communauté sur ce point.

Donc ça a été un résumé de haut niveau. Je vais maintenant rentrer dans le détail. Il y a beaucoup d'informations sur cette diapo mais je vais passer en revue les différentes phases. D'abord, la tentative de notification de vente aux enchères. Il s'agit du processus qui se fonde sur un ensemble qui repose sur une série de critères pour avoir la possibilité de remplir le formulaire et de le renvoyer dans un délai de 28 jours à compter de cette notification.

---

*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.*

---

Ensuite, les informations qui permettent un fournisseur d'entrer dans les délais. Donc si on accorde un report, cette confirmation, ce sera la deuxième étape. Et ce report, donc, sera confirmé.

Il s'agit d'un mécanisme et d'une communication entre l'ICANN et le candidat dans le cadre des ventes aux enchères afin qu'il puisse commencer à interagir.

Ensuite, les informations de contact et les différents TLD. Les dépôts doivent être déposés 7 jours avant la vente aux enchères et c'est à partir de cette date-là que commence le compte à rebours de la vente aux enchères. Donc c'est un compte à rebours qu'on ne peut pas arrêter.

Une fois que vous arrivez aux délais du dépôt, alors la vente aux enchères a lieu et il n'y a pas de collusion entre les candidats.

Donc nous permettons aux gens de participer dans le délai de ce dépôt. Ensuite, on communique les résultats finaux, on rembourse les dépôts ou on les réutilise pour des ventes aux enchères futures et on recouvre les paiements des personnes ayant remporté la vente aux enchères.

Alors, notification des tentatives de ventes aux enchères: on l'a vu il y a quelques semaines. Si vous recevez une notification, vous recevez un email avec des instructions en disant que vous aviez l'intention de participer à cette vente aux enchères. Vous recevrez des instructions pour vous rendre sur le portail que vous voyez ici à l'écran. Le délai est de 28 jours. Comme je l'ai dit, il faut que vous donniez des informations sur la personne qui fait l'offre.



---

Alors, designer un enchérisseur: il y a des responsabilités. Il s'agit de l'entité qui va faire l'offre à la vente aux enchères et il peut s'agir d'une organisation appartenant à l'enchérisseur ou à un autre. Par exemple, l'entité qui représente la banque qui effectue le dépôt et qui va ensuite recevoir l'argent si la vente aux enchères n'est pas remboursée.

Et il s'agit parfois d'un point de contact principal. Il s'agit d'une personne individuelle qui est autorisée à agir en tant qu'enchérisseur.

On en a parlé un petit peu avant mais 21 jours au moins avant la vente aux enchères, l'ICANN va envoyer une confirmation à ce contact pour confirmer le jour et la date de la vente aux enchères. Et l'enchérisseur sera contacté par le manager ou le directeur de la vente aux enchères. Et donc l'autorisation sera donnée pour débloquer ce gTLD.

Donc nous espérons pouvoir le faire de la façon suivante: la vente aux enchères numéro 1 va pouvoir respecter un certain calendrier et, à partir de là, on va pouvoir avancer.

Donc, lorsque l'enchérisseur commence, il va confirmer les informations qui ont été fournies dans le formulaire. Là, nous autorisons l'enchérisseur à participer, donnons des détails sur les dépôts. Les enchérisseurs peuvent voir les dépôts qui ont été faits, nous confirmer qu'ils ont été remboursés de ce dépôt s'ils ne remportent pas la vente aux enchères.

Et il y a une démonstration en avril ou en mai pour voir comment fonctionne cette vente aux enchères avant de l'utiliser pour la première fois.



---

Nous en venons à la vente aux enchères en elle-même. Donc jour et date qui seront publiés à l'avance. Il y aura un ensemble conflictuel multiple qui sera publié de manière simultanée.

Première étape en 30 minutes, il y aura une pause de 20 minutes. Et, le deuxième cycle sera ouvert lorsque le premier ensemble conflictuel est résolu.

Ensuite, quelles sont les activités qui ont lieu après la vente aux enchères? D'abord il y a confirmation sur les personnes qui ont remporté la vente aux enchères et quels ont été les prix qui ont été offerts. Nous allons identifier les montants qui ont été proposés, les remboursements. Et beaucoup des participants à ces ventes aux enchères participent à de nombreux ensembles conflictuels. Donc, chaque mois, il y aura une rotation pour que ces participants puissent participer à la prochaine vente aux enchères et réutiliser ce dépôt.

Et, 7 jours après les ventes aux enchères, l'ICANN va publier les résultats. Donc c'est un bon délai, 7 jours, pour commencer.

Donc nous allons publier les résultats de ces ventes aux enchères. Les résultats donc vous donneront une indication sur la personne qui a remporté la vente aux enchères, les participants, les offres qui ont été faites et le nombre de participants qui ont participé à chacun des cycles de ces ventes aux enchères. Donc qui a participé à tel ou tel cycle, qui est intervenu à tel moment et donc combien de participants pour chaque cycle.

Donc parlons à présent du statut des ensembles conflictuels.



---

Si vous avez participé à la réunion sur l'actualisation des programmes gTLD, nous avons 234 ensembles conflictuels à partir d'une actualisation des candidatures qui ont été faites il n'y a pas longtemps. En tout, 233 ensembles conflictuels, 47 résolus, 164 ensembles actifs et 22 ensembles en attente.

Sur ces ensembles en attente, il s'agit d'ensembles qui ne sont pas éligibles pour commencer à participer aux ventes aux enchères. Pour ce qui est des ensembles actifs, ils peuvent – ou ne pas être – éligibles.

Ce qui figure à l'écran a été publié la semaine dernière. Il s'agit d'une mise à jour du concept de 10 ventes aux enchères. Première vente aux enchères: 4 juin avec une vente aux enchères qui va commencer à 13 heures. Et le délai pour le dépôt que l'on a fixé à 16 heures. Il s'agit ici de logistique financière.

Pour utiliser le calendrier, nous essayons de faire en sorte que tout commence le 19 mars. Attendre 21 jours pour que le dépôt soit fait. Ensuite, voir qui peut participer à telle ou telle vente aux enchères, qui ne le peut pas.

Et ensuite, confirmer la date de la vente aux enchères. Lorsque l'on confirme cette date, en tout cas pour ce qui concerne la première vente aux enchères – et c'est le cas pour toutes les ventes aux enchères – 21 jours avant la date de dépôt, il faut que les règles de la vente aux enchères soit fixées au moins 21 jours avant la date de dépôt pour que les candidats puissent être au courant des montants en jeu, qu'il y ait autant de certitude et de transparence que possible pour que la communauté participe à ces ventes aux enchères.



---

Une fois que le dépôt est fait le 28 mai, comme vous le voyez ici à l'écran, il y aura un événement de vente aux enchères qui aura lieu.

Donc les dépôts seront remboursés pour ceux qui n'ont pas remporté la vente aux enchères dans les 5 jours suivant la fin de cette vente aux enchères.

Et les dépôts donc sont remboursés dans un délai de 20 jours une fois que les paiements sont confirmés.

Alors j'aimerais maintenant parler d'autre chose. Nous avons vu le calendrier, nous avons vu les ensembles conflictuels. Maintenant en termes d'éligibilité: alors, l'éligibilité est définie dans les règles des enchères. Donc tout membre d'ensembles conflictuels qui a réussi l'évaluation, qui a résolu tout conseil du GAC applicable, qui a résolu les objections et qui a finalisé toute demande de changement et qui n'a pas de mécanisme de responsabilité en attente.

Donc on arrive à un nombre inférieur à 164. Je crois que c'est 106 ensembles conflictuels qui sont éligibles actuellement pour la vente aux enchères.

Donc ces 106 sont réalloués à 238 ensembles conflictuels et, dans le cadre du calendrier pour décembre, je crois que c'est un peu difficile d'avoir des ensembles conflictuels résolus qui font partie d'une vente aux enchères parce qu'il y en a certains qui ne sont pas encore résolus. Mais nous avons cherché à fournir une certaine transparence à quoi correspondent les ensembles conflictuels dans le cadre des ventes aux

---

enchères. Et donc on a souhaité vous montrer un petit peu comment nous avons fait notre calcul.

Dans le plan de départ, nous n'avions pas publié ceci. Alors, depuis, nous avons d'autres résolutions qui se sont faites. Donc nous avons pu remettre à jour les informations. Et puis, bien sûr, il y a la question des indirects qui sont séparés et qui correspondent à autre chose.

Donc, pour la première vente aux enchères, donc 8 résolus, 17 non résolus. Il n'y en a que 13 qui sont éligibles et qui ont été avisés la semaine dernière. Et tous ceux qui sont dans la colonne 'inéligible' ont reçu leur avis la semaine dernière.

Au fur et à mesure que les ensembles deviennent éligibles, ils sont transférés à la vente aux enchères suivante. Ils sont avisés. Et donc, de temps à autres, le calendrier est mis à jour. Les gens sont donc avisés du fait qu'ils deviennent éligibles. Et puis il y a une question, bien sûr, de calendrier, de timing, de disponibilité du calendrier.

Donc, comme je l'avais dit, toutes les demandes, tous les ensembles conflictuels qui sont actuellement éligibles ont reçu un Avis d'Intention de participation aux enchères et l'idée c'est de fournir le maximum de clarté, le maximum de délai pour la participation aux enchères pour que ces personnes puissent travailler à la résolution, qu'ils le fassent par eux-mêmes ou par le processus de ventes aux enchères.

Les candidats peuvent se préparer du point de vue financier s'ils ne l'ont pas fait. Et puis ils vont indiquer ce qu'ils préfèrent en termes de report ou d'avancement de la vente aux enchères. Et, à ce moment-là, nous

---

ajustons notre calendrier de manière précoce pour justement s’occuper de ce qui est déjà résolu et qui est prêt à être résolu.

Donc vous ne vous engagez pas si vous vous présentez comme candidat. Le processus reflète ceci.

Nous encourageons l’auto résolution jusqu’à 7 jours avant la vente aux enchères.

Alors les ajustements au calendrier: pendant la période de commentaires publics, il a été indiqué à Buenos Aires et puis ensuite qu’il y avait beaucoup de demandes en concurrence. Il y avait la demande actuelle de clarté, de certitude. Il y avait également le report ou l’accélération du timing du calendrier.

Donc nous avons essayé un petit peu d’équilibrer tout ceci bien qu’il y ait certains conflits. Mais nous comprenons les besoins.

Nous avons identifié le calendrier, nous avons placé tout le monde dans le calendrier sur la base des priorités. Et, ensuite, il y a la possibilité de reporter. Donc l’idée c’est que, si votre ensemble conflictuel est en train d’essayer d’être résolu, tous peuvent demander ce report et je pense que, en principe, ça devrait être accordé, bien que je ne souhaite pas m’engager.

Et lorsque vous remplissez le formulaire en ligne, vous pouvez sélectionner ‘Je souhaite avoir une auto-résolution’ et donc vous faites ceci sur le web, sur le formulaire.

---

Le concept c'est que, si on vous accorde une demande par rapport au calendrier, à ce moment-là vous retardez la vente aux enchères de deux dates. Donc, si par exemple vous étiez à la Vente aux Enchères numéro 1, si vous demandez un report vous passez automatiquement à la Vente aux Enchères numéro 3. Nous confirmons vos dates et nous mettons à jour notre calendrier et c'est comme ça que ça fonctionne.

Nous avons également l'opportunité d'accélérer le calendrier. Par exemple, si tout le monde est d'accord dans l'ensemble conflictuel, le calendrier permet d'accélérer la vente aux enchères – ou plutôt de la mettre au calendrier plus tôt.

Donc, si vous souhaitez arriver en haut de la liste, soumettez-nous une demande et dites-nous la vente aux enchères à laquelle vous souhaitez participer et nous essayerons donc de répondre à votre demande.

Alors, pour ce qui est de l'avenir, je crois que c'est le 16 avril qui représente en fait les 28 jours après l'envoi des Avis d'Intentions de participation aux enchères.

Début mai, comme je l'avais dit, nous allons avoir une démonstration de Power Auctions pour que vous puissiez voir un petit peu le système, les outils qui sont disponibles à la fois pour les activités qui vont précéder la vente aux enchères ainsi que la vente aux enchères en elle-même. Nous avons fait une démonstration il y a quelques semaines et le système fonctionne bien. Donc ça, c'est quelque chose que nous souhaitons présenter aux candidats le plus tôt possible.

---

Alors mi-mai, il y aura identification des règles pour les ensembles conflictuels indirects et donc ensuite dépôt au 28 mai pour la première vente aux enchères.

Ensuite donc la première vente aux enchères d'entraînement ou d'exercice aura lieu le 3 juin et, ensuite, la première vente aux enchères réelle le 4 juin.

Alors je crois que j'ai terminé ma partie et j'aimerais maintenant vous demander si vous avez des questions.

BRETT FOSTER:

Merci. Je m'appelle Brett Foster et ce que j'aurais aimé savoir c'est le service à la clientèle qui va être disponible pendant la vente aux enchères. Par exemple, si je n'arrive pas à ouvrir la session, est-ce que j'ai un numéro de téléphone de quelqu'un à qui je peux téléphoner?

RUSS WEINSTEIN:

Oui, tout à fait. Il y aura des numéros de téléphone. Il y aura des personnes réelles en live qui vous aideront. Si vous êtes à l'intérieur de l'outil, il y a également un moyen de communiquer en temps réel avec la personne qui gère la vente aux enchères.

Donc, effectivement, ce sont des personnes qui sont préparées à répondre à vos questions.



---

INTERLOCUTEUR MÂLE: Bonjour. J'ai un commentaire et une question. Tout d'abord une question.

En dernier recours, pour ce qui est de l'horloge, du chronomètre, mon commentaire est le suivant: hier lors de la réunion du GAC, il y a eu une présentation selon laquelle – donc on a parlé du chapitre 40 et la rédaction de ce chapitre s'est faite à un moment où les choses étaient complètement différentes. La vente aux enchères semble être un processus cumulé qui ne correspond pas nécessairement à la nature des gTLD où la personne qui n'a pas la capacité financière dans les pires des conditions peut, en fait, se débarrasser des autres.

Donc, en fait, il se peut qu'il existe un besoin de reprendre en considération tout le processus pour savoir si: 1) il faut en fait reprendre en considération le processus de la vente aux enchères en lui-même ; 2) est-ce qu'il faudrait qu'il y ait deux options? Si, par exemple, les parties se mettent d'accord pour qu'il y ait une vente aux enchères, les parties pourront être celles qui se trouvent dans cette situation conflictuelle. Les parties vont en fait se mettre d'accord pour effectivement aller aux ventes aux enchères

Ou alors troisièmement, avoir une alternative pour résoudre le problème de la contention ou du conflit. Donc convertir la situation.

Pour l'instant, la totalité de la situation, en fait, est en train d'être étudiée de près par la totalité de la communauté. Il serait peut-être nécessaire de prendre en considération ou au moins de ne pas continuer d'aller de l'avant avec ces ventes aux enchères et d'attendre, de voir un petit peu quel est le résultat de cette évolution, de ce qui

---

s'est passé pour, en fait, voir s'il faut continuer d'avancer dans ce sens. Donc j'apprécierais une réponse à ma question et un commentaire par rapport à ce que je viens de vous expliquer.

RUSS WEINSTEIN:

Oui, je veux bien répondre à la question. Merci pour votre feedback.

Pour ce qui est du compteur, il a commencé la semaine dernière lorsque nous avons mis à jour les ensembles conflictuels et que nous avons finalisé et mis à jour nos règles. Nous pensons que les ventes aux enchères sont prêtes.

Et donc pour les ensembles conflictuels qui sont éligibles actuellement pour la vente aux enchères, en fait, l'horloge a commencé la semaine dernière puisque les avis ont été envoyés.

INTERLOCUTEUR MÂLE:

Alors j'ajouterai que le chronomètre a été mis en marche la semaine dernière. Pour ce qui est des autres moyens de résoudre les conflits, c'est donc pendant la période de 7 jours avant la vente aux enchères. Et, ensuite, il y a le moyen anti-collusion.

J'apprécie votre point de vue et votre réflexion. Le guide des candidats spécifie la méthodologie qui est en application pendant la vente aux enchères. Il y a beaucoup de candidats qui se reposent là-dessus. Et, du point de vue du personnel, nous mettons en application des politiques qui ont été décidées par la communauté et donc nous ne sommes pas en mesure de changer les politiques. Si les politiques doivent être



---

changées à l'étape où nous en sommes, je crois que ce n'est pas à nous qui sommes présents ici à le faire. Nous ne sommes pas à même de prendre ces décisions.

SARAH FALVEY:

J'ai une question en termes de l'accélération du calendrier. Je crois qu'il y a beaucoup de candidats qui souhaiteraient que cela se fasse dès maintenant. Et donc le fait qu'il faille passer par tout un processus est un petit peu compliqué pour nous.

Est-ce qu'on pourrait prévoir d'avoir cette fonctionnalité de disponible dans le cadre du logiciel? Donc d'intégrer ceci au logiciel pour pouvoir aller plus vite si on le souhaite. Donc d'avoir le moyen d'indiquer cela. Est-ce que ça pourrait être disponible?

RUSS WEINSTEIN:

Oui, je comprends votre question. Donc je ne pense pas que nous puissions le faire dans les 28 jours mais je crois que c'est quelque chose que l'on peut faire à l'avenir, effectivement.

SARAH FALVEY:

Ou alors y a-t-il un moyen dans le portail CSE lorsque vous faites le CIR, il y a d'autres moments où on remplit un formulaire, est-ce qu'on pourrait, par exemple, envoyer ceci à tout le monde, de dire simplement: 'Si vous souhaitez aller plus vite, remplissez un formulaire.' Parce que, si tout le monde passe par un processus un petit peu différent, ça va être difficile d'analyser.



**RUSS WEINSTEIN:** Oui, c'est une excellente idée que nous allons prendre en considération. D'ailleurs, j'ai une réunion avec NTAG pendant la semaine et donc nous essayerons de voir si nous pouvons faciliter ce processus.

**JONATHAN ROBINSON:** Effectivement, ce qui vient d'être dit est logique.

Lorsque vous avez parlé des critères d'éligibilité, en partant du principe que les gens souhaitent continuer, avez-vous spécifié une capacité dans les critères d'éligibilité? Quel est le chiffre? Parce que ces chiffres étaient impairs donc je me demandais quels étaient ces critères d'éligibilité.

**RUSS WEINSTEIN:** Le calendrier est tel que nous avons essayé de coller à ce chiffre de 20. Mais il y a eu une petite fluctuation. Je ne sais pas si c'est une clause mais en tout cas une note qui porte sur la capacité de 20 pour ces ventes aux enchères.

Si les candidats souhaitent un autre chiffre, il n'y a pas de problème. Mais je pense que 20 est un bon chiffre.

---

JONATHAN ROBINSON: Oui. Donc, si par exemple il y a 14 ensembles auparavant et six personnes qui souhaitent y participer à l'avance, alors comment vous faites?

RUSS WEINSTEIN: Oui, si c'était le cas et si toutes ces personnes veulent y participer, alors on peut augmenter cette capacité à 21. Je ne pense pas qu'on puisse arriver à 40 mais, à 21, il n'y a pas de problème.

SHERI FALCO: Bonjour, Sheri Falco au micro. Alors, prenons l'ensemble conflictuel numéro 10. Il faut répondre d'ici le 16 avril. Que se passe-t-il si on ne répond pas avant cette date butoir mais plus avant par l'intermédiaire de conversations ou par le biais d'une décision stratégique et qu'on souhaite faire un report? Est-ce qu'on peut le faire après le 16 avril?

RUSS WEINSTEIN: Oui, lorsqu'on l'a rempli, on a pensé à une réponse dans les 28 jours à compter de la notification de la vente aux enchères.

Je crois que, pour essayer d'accélérer un petit peu la résolution des ensembles conflictuels, on pourrait être un peu plus flexibles ou souples.



---

JOHN NEVETT:

Merci Russ. John au micro. Une question: un problème qui a été soulevé par beaucoup c'est que les personnes qui participent à la vente aux enchères peuvent choisir un fournisseur de leur choix.

Par exemple, si le fournisseur a un IP qui se fonde sur un logiciel, ils peuvent demander aux candidats de le faire.

Donc ça nous surprend un petit peu. Ensuite, par rapport à la période de commentaires, peut-être que Alan pourrait expliquer pourquoi ça n'a pas été résolu et changé à la lumière des commentaires qui ont été faits.

ALAN:

Un certain nombre de participants ou de candidats voulaient être sûrs qu'il s'agissait d'une vente aux enchères de dernier recours et, qu'après une vente aux enchères, on encourageait les gens à faire en sorte que les résultats ne soient pas finaux.

Donc si vous avez des préoccupations spécifiques sur ce point, je vous propose d'en parler après cette réunion.

RUSS WEINSTEIN:

Par rapport aux critères d'éligibilité ou non, pourquoi ne pas être éligible? Il faut comprendre les critères d'éligibilité ou non pour pouvoir participer. Il faudrait comprendre ces critères.



---

ALAN: Oui, par rapport aux critères d'éligibilité, on voit ces critères à travers toute la variété de processus et cela évolue au jour le jour. Peut-être qu'un processus sera X un jour et Y le lendemain. Donc cela fait partie des critères d'éligibilité. Il faut choisir une manière de communiquer à bon escient sur ce qui est suffisant et ce qui est possible de faire pour nous.

Mais c'est une première idée pour répondre à votre question par rapport aux ensembles conflictuels qui sont éligibles ou pas.

INTERLOCUTEUR MÂLE: Une question du chat. Est-ce que – « excusez-moi, je n'ai pas compris la question, » nous dit l'interprète.

RUSS WEINSTEIN: Ce qu'on essaie, c'est de faire avancer ce processus dans la mesure du possible. Donc être à même d'être souple par rapport à cette vente aux enchères, essayer d'être aussi clairs et sûrs que possible, essayer de faire en sorte que ce processus soit aussi fluide que possible.

Et essayer de traiter la résolution des ensembles conflictuels de manière aussi sûre que possible.

Il ne semble plus y avoir de questions dans la salle. Si? Question dans la salle.

---

INTERLOCUTEUR MÂLE: Y a-t-il un montant minimum pour le dépôt ou est-ce qu'il y a un pourcentage qui est fixé?

RUSS WEINSTEIN: Non. Il n'y a pas de dépôt minimum. Peut-être que ce serait bon? Mais le dépôt maximum qu'il faut fournir, c'est 2 millions de dollars, un dépôt de deux millions de dollars. Et tout dépôt inférieur à ce montant – et donc le dépôt doit être 10 fois supérieur au montant de l'offre.

Il y a des procédures de défaut très spécifiques par rapport à cette vente aux enchères. Si on ne reçoit pas ce montant dans les 28 jours, on peut déclarer gagnant l'enchérisseur précédent par défaut. Et ainsi de suite.

Et il y a également des pénalités de défaut ou par défaut.

INTERLOCUTEUR MÂLE: Est-ce que le deuxième gagnant ou enchérisseur est à même de faire une deuxième offre?

RUSS WEINSTEIN: Oui, il y a les mêmes pénalités qui s'appliquent.

INTERLOCUTEUR MÂLE: Oui mais alors donc les pénalités dont vous parliez sont appliquées?



---

RUSS WEINSTEIN: Effectivement. Oui, effectivement, vous marquez un point-là. Il va falloir prendre cela en considération. Une autre question dans la salle.

BRETT: Oui j'avais des commentaires notamment par rapport à la rédaction du contrat. Et ici c'est un petit peu difficile parce qu'on essaie d'améliorer les choses et, de l'autre, l'heure tourne. Et on est un petit peu pressés par le temps.

Donc comment régler un petit peu ce conflit parce qu'on est pressés par le temps et il faut signer.

RUSS WEINSTEIN: Oui, on va parler cette semaine avec les membres de la communauté qui ont des préoccupations et voir quels sont les problèmes par rapport aux documents qui existent. Mais, autrement, j'utiliserais les délais qui ont été présentés aujourd'hui: 28 jours.

ALAN: Je ne crois pas que nous soyons disposés à parler de cette question pendant très longtemps parce qu'il va falloir mettre en place ce processus.

RUSS WEINSTEIN: Très bien. Merci à tous. Nous levons cette séance.