
PRAGUE – Séance d'information des noms de domaine du marché
Dimanche, 24 Juin, 2012 – 14:45 à 16:15
ICANN - Prague, République Tchèque.

CHAIR DRYDEN: Bon après midi, soyez tous les bienvenus, nous commençons donc la réunion. Nous avons reçu une liste proposée de questions abordées et d'orateurs, donc je vous pris de faire circuler cette liste a toute la liste du GAC, ainsi que la présentation parce que il y a une présentation faite dans des diapositifs et transparences.

Entre temps nous allons écouter la conclusion du CAG par apport a certains thèmes je vais le mentionner pour que ce soit clair. Ce que nous voudrions pouvoir aborder pendant cette séance avec le CAG, les choses, les points qui nous semblent plus importants et nous allons ensuite avoir l'information supplémentaire que nous aurons reçue.

Nous allons la faire circuler au sein du CAG, nous allons aussi présenter la proposition pour la structuration de la séance de cette après midi.

De façon très brève, je veux dire que les thèmes que nous avons identifiés se rapportent aux différents modèles d'affaires existants sur le marché, il y a celui des bureaux d'enregistrement, les registres et les revendeurs ainsi que les types du bureaux d'enregistrement qui peuvent aller depuis les personnes privées jusqu'aux compagnies, ainsi que les modèles qui sont basés sur les chaines des valeurs intégrées.

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.

Nous avons reçu une proposition des registres pour s'entretenir avec le CAG à propos des différents marchés, comme les marchés vers les consommateurs et la concentration des ccTLD sur ce marché.

Dans la perspective du GAC aussi, nous nous intéressons à savoir comment fonctionne l'industrie d'un nom de domaine et ce que l'ICANN peut faire pour réguler cette industrie en particulier, ces rapports concernant les revendeurs.

Nous avons clarifié d'avantage tout cela, ce qui comprend les contacts directs de l'ICANN avec certains participants de l'industrie, qui ont des rapports indirects avec d'autres membres de l'industrie entre les registres et les bureaux d'enregistrements et les vendeurs sur le marché.

La pratique de l'ICANN de ne pas réguler des points tel que par exemple ce qui concerne les fournisseurs de service proxy ou de confidentialité, je voudrai donc demander que l'on projette sur l'écran la liste d'orateurs et des questions abordées.

CHAIR DRYDEN:

Bien, voila donc l'ordre du jour qui a été présenté au GAC, pourriez vous nous présenter cette proposition?

KURT PRITZ:

Je vous remercie vous tous. Le GAC a été très généreux de nous céder tout ce temps pour faire cette présentation dans le cadre de son programme.

C'est une question vraiment très riche, c'est pourquoi nous avons plusieurs orateurs qui ont différentes expériences, nous allons tous faire des présentations très courtes parce que nous savons que l'échange d'information le plus significatif sera fait à la fin par des questions et réponses.

Voilà notre idée, et nous voulons parler dans la perspective que le GAC nous a présentée de notre représentation sur le marché, nous allons vous décrire très brièvement les modèles généraux des gTLD et ccTLD. C'est Kim Davies qui va en parler, ensuite il y aura une description des GTLD et des modèles de registre gTLD.

Ken Hansen qui n'est pas encore arrivé, s'il peut il va nous en parler ensuite, enfin il va nous parler de San Francisco, de cette région et de ce domaine, ensuite il y aura Ondrej Filip qui va décrire les modèles de registre de ccTLD.

Tim Cole avec Matt Serlin vont nous parler très brièvement du cycle de vie d'un nom de domaine et des gTLD, comment ils sont exploités? Comment ils survivent? Et ce qui se passe lorsqu'ils arrivent à échéance.

Il y aura ensuite une description sur le cadre des gTLD au point de vue des bureaux d'enregistrement, c'est Matt Serlin de MarkMonitor, du Group NBT de Ben Anderson et de Jeff Eckhaus de Demand Media, ils vont parler d'une façon différente d'enregistrer un nom de domaine au moyen d'un revendeur ou service de confidentialité proxy ou par un bureau d'enregistrement, Les différents services, les différents modèles, ce qui se passe quand un nom de domaine expire, s'il peut revenir pour être exploité ou pas, et en suite ce qui va se passer avec le nouveau gTLD comment cela peut avoir une incidence sur certains aspects? Ou

comment l'avenir pourrait changer par la production de nouveaux noms des gTLD.

Je ne sais pas si Heather a commencé la présentation et Kim ensuite va nous donner un aperçu général.

CHAIR DRYDEN:

Merci Kurt.

Il me semble qu'ici il n'y a pas de présentation sur la fonction de l'ICANN par rapport au contrat ou par rapport à l'engagement ou par rapport à certains acteurs du marché.

Est-ce que c'est un point que nous pourrions inclure dans l'ordre du jour?

KURT PRITZ:

Tim Cole va parler de tout ce qui se rapporte au procès d'inscription aux bureaux d'enregistrement et comment ils sont crédités et ils ont un contrat avec ICANN pour pouvoir vendre les noms de domaine.

CHAIR DRYDEN:

Cela se rapporte à l'aspect de conformité du rôle de l'ICANN.

KURT PRITZ:

Oui, oui nous devons partager le microphone.

Kim Davies vas vous décrire certaines différences existantes entre les gTLDs ayant un contrat avec l'ICANN et ces ccTLD qui n'ont pas de contrat avec l'ICANN.

CHAIR DRYDEN:

Merci beaucoup. Je ne sais pas si on voudrait céder la parole à Kim? Oui voila c'est Kim qui à la parole.

KIM DAVIES:

Bonjour à tous. Comme Kurt l'a dit, l'idée est de vous donner un aperçu général du fonctionnement du marché, des divisions qui existent dans ce marché, et il y aura des orateurs qui vous donneront un détail plus grand de certains participants sur le marché.

En premier lieu, il y a les bureaux d'enregistrement qui sont ceux qui doivent maintenir les bases de données --les registraires sont ceux qui recherchent un nom de domaine, il y a beaucoup d'intermédiaires dans cette industrie, ils sont ceux qui sont responsables d'opération entre les bureaux d'enregistrement et les registraires.

Les bureaux d'enregistrement concernent l'interface commerciale pour l'exploitation des registres ensuite il y a les revendeurs, il y a les entreprises qui font du Web hosting et d'autres, et bien sûr il y a les utilisateurs des noms de domaine.

Par rapport au modèles de registre, dans la prochaine image vous allez voir tout une gamme de modèles de registre mais le plus ouvert que nous connaissons, c'est le premier qui arrive, c'est le premier qui reçoit un accueil sans aucune restriction, il peut y avoir un droit de registre mais sans restriction.

La première personne donc qui enregistre un nom de domaine conserve ce nom de domaine.

Nous avons différents niveaux de restriction sur la manière dont ces noms de domaines sont alloués. Nous pouvons avoir un nom de domaine qui vise un segment spécifique, par exemple les TLDs parrainés. Il y'en a d'autres qui vont dans un segment spécifique mais

qui ont beaucoup de restriction en ce qui concerne les politiques de mise en œuvre.

Ce qui se passe vient parfois avec les ccTLDs c'est que l'enregistrement est limité à un pays spécifique, où il se peut qu'il y est une présence locale, ou il se peut qu'il s'agisse d'une entité locale, enregistrée dans ce pays en particulier.

Cette matrice, c'est quelque chose que nous avons établie il y a quelques années, mais je pense qu'il s'agit toujours d'une bonne image pour montrer la diversité existante en ce qui concerne les TLD sur le marché.

Ce qui apparait dans la partie supérieure concerne le niveau de participation de l'ICANN dans la gestion d'un TLD en particulier, l'ICANN participe comme nous le voyons ici à gauche sur la manière de gérer les TLD, et nous allons à droite, les ccTLDs, sans rapport documenté avec ICANN.

Au milieu il y a d'autre types les TLDs patronnés ou parrainés qui sont maintenant les nouveaux TLDs.

Il y a des contrats avec l'ICANN qui se rapportent à la politique et la communauté à laquelle elle se rapporte, nous avons les ccTLDs qui ont formalisé un contrat avec l'ICANN. Vous savez que l'ICANN ne se servait pas de la même approche que nous utilisons à l'heure actuelle, donc certains ccTLDs originaux n'avaient pas de rapport écrit, il n'y avait pas de contrat formel avec l'ICANN.

Il y a ensuite les ccTLDs qui ont enfin formalisé l'instrument lié aux programmes de responsabilité, cela pour les rapports entre les ccTLDs

et l'ICANN. S'il y a ce contrat il y a des engagements de l'ICANN et des engagements des ccTLDs, mais cela n'est pas aussi contraignant qu'un contrat total ou qu'un contrat complet, cela n'a pas le même niveau que les ccTLD et les gTLDs.

Ce que nous voyons ici c'est que même s'il y a ces différents niveaux de responsabilité de participation de l'ICANN en passant des gTLDs au ccTLDs sans documentations, cela n'implique pas une modification dans la perception de l'utilisateur pour savoir si le domaine est restreint ou pas.

Il y a des gTLD qui ne sont pas restreints comme par exemple point com ou point net. Il y a des ccTLD qui ne sont pas restreints comme point TK ou point TV et il en va de même pour certains gTLDs qui sont vraiment très restrictifs.

Il y a donc une très forte diversité dans les rapport existant entre les TLDs et l'ICANN et la manière dont les gens perçoivent la restriction par rapport à un domaine déterminé, nous avons un aperçu général.

Mes collègues vont vous donner d'avantage détails sur le reste de la présentation, je crois que dans la prochaine image vous pouvez voir ce que l'on dit sur les registres, je ne sais pas si KEN HANSEN est arrivé, oui je lui cède la parole.

KEN HANSEN:

Ces diapos se rapportent plutôt au TLDs génériques, dans la partie supérieure du graphe vous voyez le rapport existant entre les registres, les bureaux d'enregistrement et les revendeurs et les registres selon le

type de TLD, ou du bureau d'enregistrement, ou du bureau d'enregistrement du revendeur, cela dépend des registres.

Les registres génériques fournissent à l'heure actuelle des modèles, et cela ce rapporte au système d'enregistrement partagé à l'enregistrement du DNS qui apparaît sur la base de l'infrastructure du DNS. Cette infrastructure du DNS peut être exploitée par le registre, ou bien faire fonctionner cela par outsourcing avec un tiers.

Il y a aussi le WHOIS pour pouvoir envoyer l'information du registraire.

Au WHOIS, nous parlons aussi des clients des rapports et des soutiens d'IDN et d'IPv6 qui concernent les conditions pour les nouveaux registres qui sont demandés. Il y a une structure des prix parce que c'est les registres qui fixent ou qui déterminent les prix par ans. Les revendeurs déterminent les prix de détail pour les registraires, il y a ensuite toute la partie des marques il ya un prix de gros en général pour la phase « sunrise » du lancement des nouveaux gTLD qui se rapporte à la charge qui est faite pour l'enregistrement ou pour la charge qui est perçue par l'enregistrement.

Il y a ensuite les registres qui ont un nombre limité de un ou deux caractères qui doivent être approuvés par l'ICANN avant d'être lancé, la plupart des registres avec l'approbation du lancement sur le Web sont soumis à un processus.

Comme je l'ai dit tout à l'heure, les détaillants déterminent la technologie et l'infrastructure, la il y a deux modèles fondamentaux que nous recherchons dans les nouvelles demandes de TLD, les registres et les parties contractantes de l'ICANN créent et exploitent leur propre

structure de registre ; il y en a d'autres qui décident de travailler par externalisation à d'autres fournisseurs de service d'enregistrement, les parties qui établissent des contrats avec l'ICANN et qui externalisent leurs services de registre continuent bien sûr à avoir des responsabilités.

Concernant le marketing, les canaux de distribution et tout ce qui se rapporte à la distribution et à la commercialisation. Il y a deux types marketing : un marketing de conscientisation, de sensibilisation et un autre de marque pour que le marché sache qu'il y a une marque disponible en TLD, et il y a un marketing qui apparaît dans les canaux de registre et qui est offert aux bureaux d'enregistrement et qui est ensuite envoyé comme une caractéristique ou bien un soutien au TLD avec un certain type d'engagement.

Voilà une vision de très haut niveau des types de gTLD.

Bien sûr ce que nous connaissons le mieux sont les com, net, biz, info. En général il s'agit des mots de dictionnaire ou des industries spécifiques qui sont enfin généralement ouverts mais qui peuvent faire l'objet de restriction.

La plupart du temps la distribution est assez large pour beaucoup de bureaux d'enregistrement, cela de type de TLD, de la demande existante de ce TLD particulier. Il y a ensuite des TLD de marque lié à des programmes qui concernent en général des noms d'entreprises, de produits et des marques de service.

Beaucoup de marque ont demandé des mots génériques, il y en a certains qui sont très restreints, cela comprend des noms de service qui ont un bureau d'enregistrement de service, Même si malgré le fait que

l'ICANN demande que tout TLD générique soit disponible au moyen de tout TLD accrédité. En général, il y a un seul bureau d'enregistrement qui est la marque elle-même, le bureau d'enregistrement où il veut enregistrer son domaine et ils sont accrédités s'il n'y en a pas d'autre qui sont accrédités, en général il s'agit du bureau de registrant d'un seul TLD.

Il y a d'autres domaines géographiques qui se rapportent au code du pays et ils sont plutôt liés aux zones géographiques qui peuvent être ouvertes, comme les ccTLDs qui sont parfois ouverts, bien des fois, cela peut être très restrictif, ils peuvent être très restreints pour des entreprises, des organisations ou pour ceux qui habitent une région géographique particulière.

Cela concerne bien des fois une politique de lien, ensuite nous avons les TLDs communautaires, vous les avez parfois appelés des TLDs parrainés comme point travel, point coop, point museum, ils sont liés à des critères d'enregistrement, les registres demandent un certain type de procédure pour pouvoir réaliser l'enregistrement.

Un point nouveau de ces gTLDs qui ont quelque chose d'autre que l'intérêt commercial en vue. Ce que ces gTLDs essaient d'avoir est une cause comme point green ou a point eco, par exemple il y a quelqu'un qui voudrait faire point HIV.

Il s'agit en général des entités à but lucratif et il y'en a d'autres qui sont à but non lucratif, c'est donc une vision à un niveau assez élevé, bien sûr il y a d'autres modèles au fur et à mesure qu'on verra apparaître dans le marché, il y aura une évolution qui se produira.

Est-ce qu'il y a des questions?

CHAIR DRYDEN: Merci pour la présentation. Il y a des demandes de parole, Kenya, Allemagne. Et puis nous continuons pour pouvoir prendre les questions.

ALLEMAGNE: Merci de la présentation qui a été très intéressante.

Pouvez vous venir en arrière à une des diapos s'il vous plait, au début il est intéressant de voir qu'il y a des possibilités de vendre des noms premiums, et que des fois il pourrait y avoir une vente aux enchères. Moi je me demande au cas d'une enchère les noms premiums, c'est-à-dire comment on les octroie et je voudrais savoir la différence entre le bureau d'enregistrement et les registrants? Comment établissez-vous le prix? Parce que normalement le registre est celui qui a un prix fixe pour tous les types de domaine, dans ce cas, il est probable que le registre reçoive au moins une partie de ce revenu supplémentaire.

Voici ma première question.

KEN HANSEN: Je vais dire comment ça fonctionnait auparavant, des noms de un ou deux caractères, les acheteurs potentiels en général, c'étaient les bureaux d'enregistrement qui participaient, c'est-à-dire donner de la publicité à cette enchère en général, une plate forme d'enchère ou il y avait plusieurs fournisseurs qui faisaient l'offre. Le prix plus bas va gagner, on payait le registre, cette personne qui avait le meilleur prix a

reçu un code d'information, alors en général ce que l'on faisait c'était un transfert aux bureaux d'enregistrement pour qu'il paie le prix d'enregistrement pour le TLD suivant le prix établi par le bureau d'enregistrement, donc dans les enchères d'un nom premium, les revenus étaient partagés entre la personne qui organisait les enchères et le registre.

CHAIR DRYDEN:

Merci de la question et de la réponse, on peut continuer la présentation SVP. Ondrej et Filip qui vont faire l'autre présentation des TLDs.

ONDREJ FILIP:

Merci beaucoup, comme vous avez vu les gTLD sont différents vraiment et les ccTLDs participent aussi de manière inverse, pour les ccTLDs disons que les gTLDs sont un problème.

En partie, ce que Kim a montré, les ccTLDs ne sont pas régulés par l'ICANN ; il y en a qui ont des contrats, qui ont passé des contrats avec l'ICANN mais il y en a d'autres qui sont en dehors du cadre de responsabilité, et tout cela pour vous rappeler que des fois, on peut passer comme aux ccTLDs qui peuvent résoudre des controverses etc.

Les ccTLDs sont rapportés dans certains pays et il y en a ceux qui respectent la juridiction nationale.

Quelques ccTLD ont une liste noire de noms qui ne peuvent pas être enregistrés pour des raisons historiques ou d'autres et il ya beaucoup de points spécifiques par rapport au TLD.

Ces ccTLDs en général, ont leurs propre système d'accréditation pour les bureaux d'enregistrements, alors il peuvent avoir des conditions très différentes, certains registres peuvent continuer avec l'accréditation, peuvent respecter l'accréditation de l'ICANN mais il ne s'agit pas la d'une règle générale il existe différentes conditions, différents critères, et l'autre chose que l'on peut signaler des registres, on peut parler de point DE, point CZ.

Il peut y avoir des sous-domaines directs et il ya des pays qui utilisent d'autres niveaux comme le Brésil et le Royaume Uni, il y en a même qui font une combinaison on peut faire l'enregistrement en deuxième ou troisième niveau, c'est donc différent et compliqué d'établir ça simplement.

La prochaine diapo s'il vous plait. Si on parle des modèles, il y a des registre a but non lucratif, je crois qu'il s'agit de la plupart, j'en suis pas certain et y'en a d'autres registres qui sont des sociétés à but lucratif et qui veulent gagner de l'argent bien entendu.

La base légale, la structure de la société pour des questions historiques peut être différente, il y a beaucoup de ccTLDs qui ont démarré dans le domaine académique. Jon Postel qui avait contacté des gens qui étaient dans ce domaine pour pouvoir opérer les domaines, et comme l'internet est né au sein du milieu universitaire, il a trouvé beaucoup de gens dans les universités qui pouvaient faire ce travail, on a travaillé avec des universités provinciales etc.

On travaille avec des sociétés de recherche etc. dans beaucoup de pays il ya des communautés locales ou des sociétés qui ont créé des

associations qui administrent les domaines, et il y a encore d'autres manières de le faire comme par exemple des fondations etc.

Dans certains pays l'opération des TLDs a été transféré a des institutions gouvernementales, alors il ya beaucoup de ccTLDs qui sont sous la responsabilité des gouvernements et comme je l'ai déjà dis il ya beaucoup de registres qui appartiennent à des sociétés privées et donc des sociétés particulières.

Il n'y a pas de participation des gouvernements dans ces cas la.

Prochaine diapo S'il vous plait.

Quelle est la liaison avec les gouvernements locaux ? Certains pays ont des lois locales, des lois nationales liées au domaine, je crois que la France en est un bon exemple. Il ya beaucoup de registres qui essayent de trouver une solution à cette question en faisant des accords avec le gouvernement.

Ces accords peuvent être différents, par exemple nous, à CZ, nous avons un contrat, un accord d'une page mais il y en a d'autres qui peuvent être plus longs. Et puis il ya d'autres sociétés qui n'ont aucun rapport avec le gouvernement, ils n'ont pas des relations amicales et cela peut créer des problèmes parce que on voit des cas de redélégation.

Un cas spécial c'est les ccTLDs qui travaillent sous License, je ne sais pas quel est le mot approprié, mais qui opèrent autant que ccTLD, par exemple le point TV.

Il s'agit la d'un domaine de Tuvalo mais qui est utilisé par plusieurs sociétés qui exploitent la télévision dans différents pays. Les modèles

sont différents, ils sont différents partout alors nous avons choisis cette région ou le CZNIC en a établie un accord avec le gouvernement. La Slovaquie, notre voisin, a un registre exploité par une organisation privé a bute lucratif. En Pologne il existe un autre modèle, et définitivement il n'ya rien qui puisse définir tout les différents ccTLDs.

Compte tenu que les ccTLDs ont plusieurs critères d'éligibilité par exemple point CZ, point TV mais d'autres ont des restrictions techniques ou administratives. Il y en a qui exigent la présence locale, comme le cas de la Slovaquie c'est quelqu'un ayant cette nationalité qui doit s'enregistrer.

Il y'a des pays ou l'on restreint la quantité de domaines possédés par une société ou une institution, il ya des ccTLDs qui ont des normes particulières ou spéciales sur les titulaires des droit comme une entreprise, une société, son nom.

Il ya des TLDs qui exigent un contact administratif local, je crois que c'est le cas de l'Allemagne. On peut enregistrer un domaine Allemand partout dans le monde mais le contact administratif doit être le cas pour la résolution des litiges etc.

Je répète tout cela est différent il n'ya pas de norme unique pour tout les ccTLDs. Pour ce qui est de la résolution des litiges ou des controverses, vous savez que dans les gtLDs nous avons le système des UDRP, le système uniforme de résolution de litige, et certains ccTLDs respectent ce système, il y en a qui ont fait des modifications mais pas tous utilisent ce système. Il y en a certains ccTLDs qui utilisent des systèmes d'arbitrage suivant ce qui est permis par la législation locale.

Ici dans ce pays l'arbitrage est utilisé en République Tchèque pour un bureau d'enregistrement de domaine pouvant enregistrer un domaine, mais qui va payer la société ou la personne qui commence une poursuite par devant les tribunaux.

On assiste donc aux tribunaux locaux tout simplement.

Et il ya d'autres questions par exemple point EU est un système tout à fait différent pour les résolutions des litiges et je crois que j'ai fini ma présentation. Merci beaucoup.

CHAIR DRYDEN:

Merci beaucoup maintenant c'est Tim Cole qui va vous parler et puis Matt Serlin.

TIM COLE:

J'appartiens au groupe du bureau d'enregistrement de l'ICANN.

Nous avons vérifié l'accréditation des bureaux d'enregistrement ainsi que l'interface continue avec l'ICANN.

Pour ce qui est de l'administration des contrats etc., nous allons regarder cette diapo dans quelques instants. Vous avez des documents que nous avons distribués.

Voila donc notre histoire, on commence au niveau du registre vers la gauche, nous voyons que l'histoire commence lorsqu'on choisit les différentes options au moment de l'enregistrement du nom, a droite nous voyons ce qui se passe au moment de l'expiration du nom, il y en a de différentes personnes qui vont en parler des différents segments,

pour ce qui est des revendeurs ou des sévices proxy et quels sont les services qui peuvent être offert le long de la vie de ce nom de domaine et puis voir ce qui se passe a la fin de la période de vie.

Il ya une question sur la manière d'accepter. Nous les bureaux d'enregistrement nous acceptons et nous établissons un contrat. Je dois dire que mon équipe vérifie le processus de candidature, nous avons beaucoup de candidatures, on a reçu plus de 40 questions et nous avons aussi des documents de soutiens, tout cela couvre la capacité financière, la manière dont on va gérer l'exploitation, la capacité technique etc.

Il ya aussi des questions où l'on doit démontrer la connaissance des politiques de consensus il faut donc démontrer que s'ils deviennent des bureaux d'enregistrement à prouver ils vont savoir ce qu'ils doivent faire.

On va faire aussi des vérifications de contexte pour voir ce qu'il se passe s'il ya un tiers fournisseur faisant ces vérifications dans son propre pays, que se passe t'il en cas de faillite ? En cas de procès devant la justice ? Et ce qui se passe au niveau d'enregistrement public dans ces sociétés. À la fin de chaque délai, nous faisons une vérification pour renouveler.

Voici une révision général du contrat et je cède la parole à Matt Serlin qui est le président du regroupement des bureaux d'enregistrement et qui va vous parler d'une manière un peu plus détaillée.

MATT SERLIN:

Merci Tim. Passons donc à la diapo suivante. Ce que nous voyons ici c'est la représentation graphique des dépenses des bureaux

d'enregistrement accrédité par l'ICANN, et nous voyons la qu'il ya enivrant 1000 bureaux d'enregistrement accrédités sans tenir compte des revendeurs de ces registres, voila pourquoi mon collègue Jeff va vous parler de ces revendeurs.

Je crois qu'il faut dire si on analyse la distribution, on peut voir qu'il ya beaucoup d'activités des revendeurs dans des régions ou il n'y a pas beaucoup de bureaux d'enregistrement accrédités par l'ICANN.

Jeff va donc nous parler des raisons et des décisions commerciales qui établissent que quelqu'un devienne un revendeur et quel est le profil de ce revendeur.

Un autre point que je tien à mentionner qu'il ya beaucoup de modèles de business pour les revendeurs, on va mentionner quelque uns, il ya des groupes diversifiés dans l'objectif sont des marchés très spécifiques, des utilisateurs très spécifiques dans d'autres cas, comme le bureau d'enregistrement, c'est justement le visage du système de domaine qui va jusqu'à l'utilisateur final. Vous pouvez imaginer que tout cela est bien différent.

Tim vous a parlé des accords et des processus d'accréditation des bureaux d'enregistrement avec l'ICANN. Autre chose importante à en tenir compte est qu'une fois un bureau d'enregistrement est accrédité par l'ICANN, il ne doit pas passer des contrats individuels avec tout les opérateurs de registre, donc pas tout bureau d'enregistrement accrédité par l'ICANN pourra faire le stockage des différents gTLDs, et il est vrai que pas tout les ccTLDs, on peut donc choisir des membres comme point com et point net, en tant que domaine et toute

combinaison des gTLDs disponible actuellement en créant ou en signant un accord spécifique comme par exemple le point local de point biz.

Puis, nous avons le groupe qui représente les bureaux d'enregistrement au sein de l'ICANN, il ya environ 90 membres qui représentent 75% des gTLDs enregistrés a l'heure actuelle.

C'est une bonne représentation, il ya des noms qui sont enregistrés et qui sont faits par des membres des constituantes des parties prenantes, un regroupement très actif dans les questions de politique au sein de l'ICANN et qui nous affecte au niveau des clients et aussi pour l'exploitation.

Ben et Jeff vont parler sur les modèles commerciaux spécifiques.

Au cas où vous souhaiteriez recevoir Des informations nous allons vous laisser quelques minutes pour les questions.

BEN ANDERSON:

Merci beaucoup Matt, je m'appelle Ben Anderson, je travaille pour le groupe NBT, nous sommes un bureau d'enregistrement siégeant au Royaume Uni, nous travaillons sur beaucoup de modèle, mais nous nous occupons principalement de la gestion des noms de domaine des sociétés commerciales.

Il ya des noms de domaine qui sont enregistrés comme NetNames et Markmonitor et qui sont centrés sur les affaires et pas d'autres activités. En général, les bureaux d'enregistrement commerciaux et leurs mix de ccTLDs et gTLDs dans tous les portefeuilles des clients, il me semble qu'il manque ici une transparence. Le rapport entre le bureau

d'enregistrement d'une société commerciale et son client concernent des contrats assez volumineux qui ont une validité assez longue. Ces clients peuvent représenter des gouvernements, des organismes internationaux. Voilà quelques uns de nos clients. Par exemple les gouvernements que vous représentez.

Nous offrons le registre d'un domaine et des compagnies semblables à la notre, nous proposons des produits complémentaires, une suite de services concernant la protection de la marque, ce qui permet de faire un suivi et si c'est nécessaire de fermer un procès devant la justice pour abus de la marque, a part le registre de base.

Les bureaux d'enregistrement pour les sociétés commerciales s'entretiennent aussi avec les organismes d'application de la loi et s'occupe de la question de la conformité au nom de leurs clients.

La prochaine image SVP. Lorsque nous parlons des bureaux d'enregistrement des consommateurs, nous parlons de bureaux d'enregistrement qui sont en contact avec de petites entreprises, avec des personnes privées, des individus, ils ont un grand volume de travail, la plupart de ces bureaux d'enregistrement ont un modèle d'affaire de transaction, ils reçoivent des paiements en ligne par Paypal ou par les cartes bancaires et ceux qui offrent un échange c'est des paquets de service. Ils proposent un Web hosting ainsi que des modèles de conception de site web.

Cela permet aux petites entreprises de pouvoir travailler en ligne et aussi d'avoir une entreprise en ligne. C'est un rapport un peu plus distant cela se fait par des panneaux de contrôle et non pas par un

service de gestion comme celui qu'utilisent les bureaux d'enregistrement des entreprises commerciales.

Jeff va vous parler maintenant du modèle de revendeur et d'autres modèles.

JEFF ECKHAUS:

Le terme « reseller » ou revendeur et un terme dont quelques uns comprennent le modèle. Je vais vous donner donc une vision générale de ce modèle et de son interaction.

Que ce qu'un revendeur? Pour le dire de façon simple, il s'agit d'une entité ou parfois, il s'agit d'un individu tout simplement qui établie un contrat avec l'ICANN pour vendre des noms de domaine et bien des fois ils vendent des services complémentaires. Le revendeur va utiliser le bureau d'enregistrement pour gérer les noms de domaine.

Ce modèle vous pouvez le voir dans d'autres domaines comme par exemple les télécommunications, les services sans fils et d'autres revendeurs qui apparaissent et qui veulent avoir leur propre infrastructure technique.

Etant donné que le bureau d'enregistrement maintient l'infrastructure technique, le revendeur va maintenir ou s'occuper du rapport avec le client. Ils vont s'entretenir avec leurs clients, mais ils pourraient externaliser d'autres fonctions tels par exemple les supports techniques ou les fonctions de paiement, cela c'est le revendeur qui en décide selon sa taille et sa spécialité.

Il faut que je dise qu'il ya une diversité de présentation, dans laquelle par exemple on donne un soutien technique à certains revendeurs. Pour savoir quelle est la taille de tout ceci parmi les plus grands bureaux d'enregistrement, il y en a qui ont plus de 5000 registres, il y en a d'autres qui ont quelques 3000 registres. C'est le cas de l'entreprise ou je travaille, c'est un marché assez grand, assez étendu et comme nous l'avons vu sur la carte dans certaines régions il ya très peu de bureaux d'enregistrement accrédités par l'ICANN. Mais pour les revendeurs qui peuvent fournir le service à ces régions. Je ne pourrai pas vous donner le nom spécifique, la plupart des pays de l'Amérique du sud et de l'Asie qui ne veulent que des registres accrédités par l'ICANN, c'est là que l'on peut acheter des noms de domaine et on peut parler au personnes dans leur propre langue, avoir une présence locale sans devoir aller à l'Amérique du nord ou en Europe.

Nous allons voir maintenant quels sont les revendeurs des noms de domaine, il s'agit des portails les plus importants et des moteurs de recherche, voila les principaux revendeurs, c'est eux qui offrent des noms de domaine avec d'autres services, il en va de même pour les entreprises de télécommunication et les fournisseurs d'internet, il y en a d'autres qui fournissent le service de « hosting » et qui vendent des noms de domaine, mais il ya aussi des revendeurs de nom de domaine haut détail qui vendent ces noms de domaine en publique et qui décident de ne pas avoir de même une infrastructure.

Il ya enfin des entreprises qui proposent des services supplémentaire ou qui veulent offrir des services de noms de domaine, ce n'est pas le principal service qu'elle propose, ce sont des sites qui offrent au gens la

gestion de leurs affaires et le nom de domaine, c'est-à-dire ces entreprises ne vont pas organiser une infrastructure.

Prochaine question: Pourquoi devenir un revendeur de nom de domaine?

Le coup c'est l'un des thèmes principaux, ce n'est pas simple de signer et de devenir un bureau d'enregistrement accrédité par l'ICANN pour vendre des noms de domaine. Vous savez que c'est une chose importante de l'infrastructure d'internet, il ya des standards et des normes qui doivent être respectés, il ya une très bonne solution qui ne marche pas parfois, il faut respecter des normes et des standards.

Un bon nombre de gens n'ont pas la capacité économique pour bâtir ces infrastructures et c'est pourquoi ils font confiance au bureau d'enregistrement pour qu'ils leur fournissent ces services.

Dans certains gTLDs, la crédibilisation concerne des frais d'assurance très importants, cela n'est pas que pour les personnes qui se trouvent au Etats-Unis et en Europe, mais aussi dans les pays en voie de développement qui n'ont pas la capacité d'avoir des contrats d'assurance aussi importants pour pouvoir commencer à vendre certains gTLDs. C'est pour cela qu'ils deviennent revendeurs et qu'ils peuvent revendre des noms de domaine.

Des choses simples comme des coups par nom de domaine très faible pour avoir des économies d'échelle et un meilleur prix, j'ai écrit ici les honoraires d'ICANN, j'ai marqué ça, cela signifie qu'il faut suivre les politiques et les questions pour devenir un bureau d'enregistrement. Il faut venir ici dans ces réunions et tout comprendre, et ça représente un

coût très important, pour certains revendeurs il n'est pas possible de revendre, c'est pour cela qu'il vont faire confiance au bureaux d'enregistrement pour voir les politiques, et les politiques des consensus et nous accorder leur confiance autant que bureau d'enregistrement pour que nous leurs expliquions tout cela.

Comment interagissent les bureaux d'enregistrement avec les revendeurs?

En général, on le fait au moyen d'un API ou par un web store, une boutique web qui pourrait leur créer une marque et comme je l'ai dit tout a l'heure les revendeurs entretiennent des rapports avec les clients, mais peuvent aussi établir d'autres fonctions avec le fournisseur ou avec le bureau d'enregistrement.

Voila donc une vision générale du modèle de bureau d'enregistrement et des revendeurs.

Je sais qu'il y avait certaines questions par rapport au service de confidentialité de proxy, mais je voudrais aussi vous donner certaines explications sur cela de façon simple. Le terme des conditions du WHOIS implique les bureaux d'enregistrement de domaine qui doivent inclure le nom, l'adresse, le numéro de téléphone et tout ce qui apparait publiquement indiqué et qui peut être demandé à tout moment.

Certaines personnes ne veulent pas fournir cette information et ne veulent pas que cette information soit facilement accessible. Que ce qu'elles font donc ces personnes, elles fournissent leurs propres informations, leurs propres données de contact à des fournisseurs de

WHOIS et quand il ya une demande on redirige cela vers le registrant original.

Qui sont ces fournisseurs en général? C'est les propriétaires des noms de domaine qui achètent pour la première fois un nom de domaine et qui voit cela comme une option. Ils l'achètent par un bureau d'enregistrement de domaine, une autre manière très courante qui concerne des bureaux d'avocat, des cabinets d'avocat qui achètent des noms de domaine pour la représentation de leurs client parce que les clients pourraient faire partie d'une fusion ou d'une acquisition, ou parce qu'il aurait d'autres questions. Donc le cabinet d'avocat s'occupe de ce type de démarche.

Il ya d'autre qui sont revendeurs, des revendeurs qui peuvent offrir leurs propres services de confidentialité à un autre appointirent et qui concerne les spécialistes de la protection des marques aussi de cela qu'en on a déjà parlé.

On peut avoir un autre client qui lance un nouveau produit et qui veut enregistrer son nom de domaine, mais ne veut pas faire savoir aux gens son produit pour le moment, c'est pour cela qu'il a un bureau d'enregistrement de marque qui fonctionne comme une protection de la confidentialité.

Le dernier point ajouté c'est qu'ils ya certaines personnes qui ont fait cela à titre gracieux et d'autres qui le font de façon payante, voila tout ce que j'ai à vous dire sur les services de proxy et les services de confidentialité.

CHAIR DRYDEN: Avant de voir la dernière présentation de Kurt, tu as dit API c'est un acronyme, que ce que cela signifie?

BEN ANDERSON: Cela veut dire interface de programmation d'application.

C'est une modalité facile d'interaction ou l'on peut beaucoup répondre à des appels qui peuvent être reçus.

KURT PRITZ: Merci Heather.

Je ne sais pas de combien de temps nous disposons pour les questions. Parce que tout aussi bien pour moi que pour mes collègues, je veux rappeler qu'il ne s'agit que d'un aperçu général du marché, il peut y avoir un changement important majeur avec l'introduction du nouveau gTLD, nous présumons, nous anticipons qu'il y aura une modification copropriétaire entre les bureaux d'enregistrement et les registres. Les gTLDs-- au lieu d'avoir différents contrats vont avoir un contrat commun. L'idée est d'avoir une protection nouvelle pour les marques et des mesures sur des conduites malveillantes.

Avec l'innovation nous croyons qu'il y'aura des échecs, pas des échecs pour certains bureaux d'enregistrement mais pas dans les registres, donc nous avons programmé une protection pour les registrants. Dans le planning du nouveau gTLD, on a considéré aussi d'autres catégories de TLDs, mais a vrai dire ils sont très difficiles à catégoriser. C'est pour cela que dans certains cas nous allons permettre aux employés de s'enregistrer, d'autres vont enregistrer des noms géographiques, des

noms commerciaux, il y en a ceux qui seront fermés, d'autres ne seront à louer qu'au gouvernement.

Les IDN auront des TLDs de communauté, il y'en aura ceux qui seront utilisés pour les infrastructures, nous nous sommes déjà habitués a un lexique de noms géographiques ou de marque, mais nous allons voir de nouveaux types de TLDs dans tous les systèmes commerciaux.

Voila donc l'avenir, je veux vous remercier vous tous, tous ceux qui ont montré leur contribution et je demande a Heather de me permettre de commencer les questions réponses.

CHAIR DRYDEN:

Merci Kurt, est ce qu'il ya des questions ou des commentaires des membres du GAC? C'est l'Argentine qui demande la parole.

ARGENTINE:

Merci beaucoup Madame la présidente et merci beaucoup pour cette présentation qui était très utile, j'ai une question, excusez moi je ne me souviens pas de votre nom.

>>

Jeff Eckhaus.

ARGENTINE:

J'ai vu la carte et il me semble qu'il ya des noms qui manquent, parce qu'en Colombie il me semble qu'il ya deux bureaux d'enregistrement et je ne suis pas si sur si je suis d'accord avec Jeff par rapport a la communauté et a l'Amérique Latine qui reçoit un service de revendeur.

Je ne dis pas qu'ils ne sont pas bons, mais il se peut qu'ils ne soient pas suffisamment nombreux, je vois cette écart entre les 300 bureaux d'enregistrement, au Etats-Unis et au Canada. Le Canada a une population semblable a celle de mon pays et nous n'avons qu'un. Alors la question est la suivante ; cela ne vous fait pas réfléchir à la cause pour laquelle ce type de choses se produit? Est ce que ça ne serait pas trop difficile d'être un bureau d'enregistrement accrédité ou bien on n'a pas besoin de tant de bureaux d'enregistrement accrédité, et qu'il suffit d'avoir des revendeurs? Pourquoi donc un écart si fort en terme géographique?

Et une nouvelle question pour Kurt, pour les nouveau gTLDs je n'ai pas très bien compris exactement quel est le rapport avec les registrants et les registres ! Est ce qu'on va vendre au moyen des bureaux d'enregistrement, tous feront partie des modèles intégrés.

CHAIR DRYDEN:

Bon pour la première question il ya quelqu'un qui pourrait répondre, non ce n'était qu'une question. Jeff tu veux répondre.

JEFF ECKHAUS:

Bien sur je peux répondre, je suis d'accord, j'aimerais voir moi en tant que vice président des bureaux d'enregistrement. Et bien nous cherchons ce travail de diffusion qu'il existe plus de bureaux d'enregistrement dans plus de pays, je suis tout à fait d'accord avec ça, j'aimerais bien voir plus de bureaux d'enregistrement dans l'Amérique

Latine et dans cette région là, et je suis incapable d'expliquer pourquoi ces entités ne sont pas des bureaux d'enregistrement.

Je crois qu'il s'agit d'un processus difficile, l'ICANN a beaucoup travaillé pour qu'il y ait moins d'échecs de bureaux d'enregistrement et je crois que maintenant ça marche mieux.

Il ya des sociétés qui disent qu'ils ne peuvent pas le faire on n'est pas suffisamment grand voila pourquoi on passe chez les revendeurs.

Ma société me donne un très bon service et donc pour devenir un bureau d'enregistrement il ya trop d'exigences à remplir, nous essayons de faire le travail de diffusion ou de sensibilisation dans ces régions et il ya un groupe de revendeurs ou de bureaux d'enregistrement accrédités mais je crois qu'on peut dire: « je suis revendeur, je suis dans le domaine et puis je deviens un bureau d'enregistrement accrédité accrédité par l'ICANN ».

CHAIR DRYDEN:

Merci pour votre réponse Jeff à la deuxième question, je pense que c'est Kurt qui devait répondre.

KURT PRITZ:

Merci Olga, dans les gTLDs existants, il ya une restriction des co-titularité, dans le cas des nouveaux gTLDs il n'y a pas de problème dans ce sens pour les nouveaux gTLDs, il existe un processus ou l'on peut demander d'éliminer les restrictions.

CHAIR DRYDEN: Merci, j'ai les Pays Bas en premier lieu.

PAYS BAS: Merci, ma question est relié a ce que Olga a mentionné, concernant -- sur les espaces des noms génériques quels sont les espaces qui sont couverts par des bureaux d'enregistrement accrédités au près de l'ICANN? La première question peut être créée comme avoir une impression sur l'espace des noms de domaine.

La deuxième question quels sont les bénéfices pour les bureaux d'enregistrement? Quel est le bénéfice qu'ils ont vraiment ou qu'ils peuvent donner à leur client? Merci.

CHAIR DRYDEN: On a deux questions ici, je ne sais pas lequel des deux va répondre.

>> Je vais répondre a la deuxième question, je crois que c'est le bénéfice qu'un bureau d'enregistrement accrédité par l'ICANN peut participer dans le processus, je crois que nous parlons là du plus grand bénéfice, parce qu'on peut assurer au clients un haut niveau d'un processus très strict pour arriver a en tenir l'accréditation et si le client sait que le bureau d'enregistrement a respecté tout ce processus ceci donne de la sécurité, il y a des questions -- après l'approbation de ce processus vont bénéficier les utilisateurs.

CHAIR DRYDEN: Merci de votre réponse, personne ne s'y attendait, l'autre question, je crois qu'il ya les gouvernements qui sont très intéressés pour avoir une évaluation réelle pour voir quelle est la partie du marché qui va chez les bureaux d'enregistrement contre les revendeurs, je crois la qu'il y a des données importantes pour pouvoir comprendre un peu mieux.

Je reviens à la liste d'orateurs.

SUEDE: Merci Heather, merci pour la présentation c'est vraiment très intéressant de voir tout ce panorama général et savoir qu'il faut s'attendre a de grands changements, si j'ai bien compris, j'ai une question à poser.

Kurt je crois que tu as mentionné que jusqu'à présent il y avait aucun échec, aucune faillite des bureaux d'enregistrement, mais tu as dis qu'il pourrait y avoir dans l'avenir. Quel est le genre d'échec que tu prévois pour l'avenir?

KURT PRITZ: A l'heure actuelle, il existe 22 gTLDs, il y en a ceux qui sont très petits et qui vont continuer à être petit, mais qui vont continuer a donner des services a leur clientèle, il est prévu qu'il va y avoir plus de 1000 gTLDs et les faillites sont prévus dans ce contexte.

C'est normal lorsqu'il ya beaucoup de nouvelles sociétés, ces nouvelles entités vont quitter les affaires s'ils ne peuvent pas couvrir les coûts. L'ICANN a l'intention d'établir une protection si l'on ne peut pas donner une lettre de crédit pour couvrir l'exploitation, l'idée est qu'on ce

moment on va faire la dissolution du registre est l'idée c'est que les registrants peuvent atterrir doucement, pour ne pas être obliger d'abandonner le business. Mais pourtant je crois qu'il va y avoir des faillites et il faut se préparer pour cela.

>>

Je voulais répondre à la question précédente et y entrer à la quantité d'enregistrement de noms de domaine chez les revendeurs et les bureaux d'enregistrement et quel était le fluxe d'argent.

Peut importe ce que l'on puisse toucher parce que c'est très difficile de donner des chiffres en dollar, mais on peut estimer un volume de la quantité des gTLDs commercialisés a travers des revendeurs, ou des bureaux d'enregistrement accrédités auprès de l'ICANN, il faudrait voir quels sont les principaux revendeurs. Combien de domaines ils possèdent et je crois que c'est entre 30 et 50% qui est vendu à travers les revendeurs, le reste est vendu par les bureaux d'enregistrement directement.

Je crois que s'il en était dit un peu plus la question, on peut analysée au lieu de montant en dollar, on peut parler en terme de volume d'enregistrement dans ce sens, les enregistrements atteindraient environ 30 et 50%.

CHAIR DRYDEN:

L'Australie à la parole.

AUSTRALIE:

Merci Madame la présidente merci pour la représentation, je voudrais revenir tout petit peu en arrière et voir la séance d'après notre perspective. A partir de l'expérience de Costa Rica entre le conseil, le GAC et la fonction du respect contractuel de l'ICANN pour parler de la série suivante de débat, parce que nous avons besoin des informations du conseil d'administration sur les relations contractuelles dans l'industrie.

Moi je poserai la question suivante, quel est le rôle de l'ICANN au sein de l'industrie parce que c'est très utile d'avoir cette discussion et savoir quelle est la base, ou en sommes nous si on dit que 30 ou 50% des enregistrements sont faits par les revendeurs.

J'aimerais savoir premièrement où est la responsabilité et la reddition des comptes au sein des modèles de revendeur? Parce que l'ICANN a dit qu'il y allait avoir des contrats directs avec les registres et avec les bureaux d'enregistrement.

Je crois que ce n'est pas pareil avec les revendeurs, les revendeurs signent leur contrat avec le bureau d'enregistrement, je voudrais voir donc-- c'est-à-dire si on dit qu'il ya des milliers de revendeurs qui n'ont pas de contrat et on dit en même temps que l'ICANN donne l'accréditation aux bureaux d'enregistrement, je ne sais pas si je comprend bien, je peux dire que les bureaux d'enregistrement on la même activité avec des milliers de revendeurs et la procédure est la même parce que c'est une préoccupation pour l'ICANN.

Je voudrai que les membres du conseil ici présents puissent le dire parce que l'industrie au niveau mondial a été concentrée dans les contrats des bureaux d'enregistrement avec les registres notamment maintenant,

mais la moitié des enregistrements de domaine viennent des revendeurs et donc la faisabilité et la visibilité de l'ICANN pour vérifier le respect de tous ces revendeurs.

CHAIR DRYDEN:

Merci l'Australie, vous voulez répondre à cette question Jeff?

JEFF ECKHAUS:

Merci de votre question, en premier lieu, je voudrais commencer en disant que depuis mon point de vu d'après ce que moi-même j'ai vu, il n'y pas une évidence concrète que les revendeurs créent plus de problèmes de respect que les bureaux d'enregistrement.

On parle beaucoup des revendeurs, mais je dois dire que je n'ai pas vu beaucoup de problèmes avec les revendeurs, pas plus qu'avec les bureaux d'enregistrement accrédités par l'ICANN.

Pour donner une réponse directe sur la responsabilité, c'est nous les bureaux d'enregistrement qui avons la responsabilité, lorsque nous passons les contrats avec les revendeurs et on leur permet de vendre des domaines, nous ne faisons pas la délégation, nous sommes responsables de respecter le contrat avec l'ICANN et nous savons que nous savons les responsables parce que notre contrat établit justement que c'est nous les revendeurs et s'il ya un revendeur qui fait des choses qui ne sont pas correctes, alors nous les bureaux d'enregistrement sommes les responsables et nous devons s'en occuper de gérer la situation.

C'est nous les responsables et nous savons que nous avons ce contrat avec l'ICANN et dont on est responsable aussi.

CHAIR DRYDEN:

Très bien, nous allons passer la question au conseil d'administration, Portugal, Allemagne, Royaume Uni, et Etats-Unis.

PORTUGAL:

Merci beaucoup, de la taxonomie du marché de DNS parce que nous avons pu voir un panorama, on a vu le paysage général pour bien comprendre de quoi il s'agit.

Je pourrai dire aussi que je m'attendais -- à partir de ces descriptions nous sommes en mesure de parler des fonctions régulatrices de ce marché, je n'ai pas vu grand-chose dans les présentations, on a parlé de licence et de contrat bien qu'on a pas parler des fonctions de contrat, on a entendu parler sur l'adoption des normes, de règles ou la protection des consommateurs ou des utilisateurs, des audits d'évaluation, monitoring et indicateurs de traitement en utilisant des enquêtes pour analyser les résultats de ces fonctions.

Je me demande donc pourquoi on n'entend pas parler de ça, pourtant on suppose que l'audience connaît bien ces éléments. Le GAC je veux dire, ou c'est parce que ce n'est pas aussi facile que ça, de présenter tout ces données, il faut du travail supplémentaire pour représenter ce type de données, il va y avoir d'autres sessions où l'on va aborder ces questions. J'aimerais entendre des informations sur les questions que je viens de mentionner.

Je demande dans l'environnement des nouveaux gTLDs — je pense à certaines exigences pouvant apparaître par rapport aux politiques publiques par exemple, si on parle d'un nouveau gTLD qui est présenté au marché et qui fonctionne d'un point de vue de politique publique pas très bien, on va demander au registre de changer la politique de registre.

C'est-à-dire est-il possible que ceci aie lieu, ou ceci compliquerait d'avantage le marché, parce que ce n'est pas seulement le registre qui est concerné mais aussi les bureaux d'enregistrement et les revendeurs.

CHAIR DRYDEN:

Merci l'Allemagne, Kurt vous voulez répondre?

KURT PRITZ:

Oui je peux répondre partiellement c'est des questions très profondes, je considère que le marché actuel peut devenir un modèle d'affaires très restrictif et on a accordé que les restrictions sur la co-titularité pouvait être annulée et si l'on évalue cette question — j'ai répondu au préalable à la question du Portugal, l'accord des registraires et des registres qui assure des protections au consommateur en établissant certaines obligations pour les registres et les bureaux d'enregistrement.

Pour le lancement des nouveaux gTLDs, il sera compliqué de maintenir le même type de protection et les marchés sont toujours là et il faudrait conserver ces protections ; mais vous voulez discuter quelque chose que nous allons en parler plus tard.

Deuxièmement, on a demandé que le nouveau gTLD change les questions liées à l'enregistrement, je crois et c'est mon avis à moi, c'est une spéculation disant.

Les définitions du GAC affectent peut être tout les gTLDs et les politiques peuvent être écrites pour affecter le registre d'un seul TLD, vous avez suggéré que cela pourrait être possible. Voila donc une discussion dont il faudrait tenir compte.

CHAIR DRYDEN: Merci Kurt. Royaume Uni, Etats Unis, Kenya et puis je crois que nous allons clôturer la séance.

ROYAUME UNI: Merci Madame la présidente, merci tout ceux qui ont contribué à cette réunion d'expert dans le marché, je crois que c'est intéressant de traiter des questions concernant l'impact des nouveaux gTLDs, ainsi que d'explorer ce qui va se passer dans l'avenir. Nous prévoyons tous que se sera une bonne occasion pour l'innovation et pour les nouveaux modèles commerciaux etc...

Voila donc pourquoi le point qui a été mentionné est très important pour nous, c'est très intéressant.

Je voudrai revenir à ce rapport entre les bureaux d'enregistrement et les revendeurs, avant j'ai mentionné que pour ce qui est de la mise en œuvre des recommandations sur l'application de la loi et les négociations entre l'ICANN et les bureaux d'enregistrement, là il existe le problème de la responsabilité de la reddition des comptes et ma

question est liée a tout cela, je voudrai maintenant céder la parole à mon collègue pour qu'il pose la question.

>>

Bonjour. Je remercie Madame la présidente de nous donner la parole, je voudrais partager une frustration que nous l'équipe de négociation et d'application de la loi nous avons vu dans ce sens, c'est quelque chose qui se passe avec un nom de domaine, et nous allons chez les bureaux d'enregistrement et nous leurs disons c'est vous qui avez fait ça, alors on peut demander qui a le nom de domaine qui a payé, et bien je dirais que nous sommes un bureau d'enregistrement général il faudrait voir un revendeur pour obtenir ces informations mais bien des fois nous pouvons parler avec les revendeurs, des fois ils répondent, des fois non, mais je suis étonné ou surpris.

Jeff a dit très clairement cela, nous le disons aussi très clairement a la RAA que nous parlons avec le registrant. A vrai dire le registrant n'a pas cette information à sa disposition et bien des fois ils ne peuvent pas obtenir ces informations et les organismes de l'application de la loi non plus, je veux établir un lien entre les propositions de Jeff et de Matt parce qu'il s'agit d'une question quotidienne pour la question concernant le respect de la loi, je voudrais donner une réponse rapide a l'autre personne.

Je ne pense pas que nous nous ne respectons pas un ordre judiciaire si on nous demande de fournir une information-- il ya bien sur un ordre judiciaire, nous leurs donnons toujours cette information, c'est pour cela que nous devons marquer une limite et nous devons dire notre bureau d'enregistrement ne respecte pas les ordres judiciaires.

Si nous essayons d'aider, nous ne pouvons pas toujours le faire parce que parfois l'application de loi dans d'autres pays ou bien ya des gens qui nous demande de l'information mais en ce qui concerne les ordres judiciaires nous les respectons nous y répondons, je crois que ce qui est important ici c'est qu'il faut rappeler que la responsabilité que nous avons concerne la relation contractuelle avec l'ICANN et la conformité contractuelle. Je ne pense pas que cette information ne fait pas partie de la conformité contractuelle et je ne sais pas si je comprends très bien cette question de leur demande d'information, je pense que cela ne se trouve pas nécessairement dans le cadre de la conformité contractuelle.

CHAIR DRYDEN:

Merci. Je voudrais demander est ce que l'on comprend que le bureau d'enregistrement possède l'information ?

Et sur quelle base on dit ce qu'on vient de dire, sur quelle base on va fournir cette information qui serait demandée ?

Ce que Benedict a dit c'est que l'on ne peut pas obtenir les données, ou bien que les revendeurs n'en disposent pas.

JEFF ECKHAUS:

Je ne suis pas tellement sur que le bureau d'enregistrement n'en dispose pas, mais comme je vous l'ai dis il ya différents modèles et différents moments auxquels le revendeur à ce rapport avec le client, et c'est sur cela qu'ils obtiennent leurs clients.

Ce rapport un à un, bien des fois fait que le revendeur ne veut pas partager cette info. Quand on lui dit: « écoutez, fournissez nous cette

information » des fois ils ne veulent pas partager cela avec nous, et bien des fois c'est des sociétés commerciales très grandes qui disent « nous ne voulons pas partager cette information avec vous », mais ils doivent le faire lorsqu'il ya un ordre judiciaire, c'est sur qu'ils vont respecter un ordre judiciaire, donc c'est généralement les revendeurs qui établissent ce rapport.

CHAIR DRYDEN:

Merci beaucoup. C'est les Etas Unis qui prennent la parole.

ETATS UNIS:

je voudrai rejoindre mes collègues pour exprimer notre reconnaissance aux orateurs qui nous ont permis de mieux comprendre le système.

Je voudrais aussi me joindre aux commentaires de mes collègues, la connexion entre l'Australie et le Portugal, notre intérêt principal a été présenté très clairement lors du communiqué du Costa Rica.

Nous voulons mieux comprendre le rapport existant entre l'autorité d'autorégulation de l'ICANN qui se trouve dans les contrats et dans les rapports que vous avez avec les bureaux d'enregistrement et c'est là ou nous devons nous centrer, parce que maintenant nous parlons de chiffre et je vais vous montrer la mon ignorance, je ne suis pas un spécialiste en économie, parce que nous avons à peu près un millier de bureaux d'enregistrement accrédité et un bon nombre d'entre eux nous disent qu'ils ne sont pas différents, il y'en a qui sont membres de la même famille et nous avons quelques 8000 revendeurs, donc dans une perspective de gouvernement, si nous commençant a analyser ces chiffres de façon différente, nous commençons à dire : « ok il ya 8000

joueurs sur le marché qui doivent respecter une question contractuelle quelque soit la disposition la clause contractuelle dont ils s'agissent, ou qu'elle puisse être le manque de l'équation de cette clause », et nous avons ensuite milles ou plus de mille entités qui ne sont pas assujetties par des dispositions ou par des contrats.

Ceci nous donne une idée, il ya beaucoup d'acteurs sur le marché qui commencent à travailler directement avec leurs consommateurs partout dans le monde, ils peuvent en faite mais ils ne le font pas, ils ne parviennent à obtenir qu'une disposition contractuelle et cela m'inquiète et je vais encore montrer mon ignorance parce qu'il y a certains points qui me montre-- cela montre que je ne sais pas s'il ya l'entrée de nouveaux concurrents.

Je voudrai donc savoir quels sont ceux qui imposent ces couts très élevés pour les assurances? Est ce que cela fait partie des conditions pour devenir un bureau d'enregistrement accrédité? C'est quelque chose qui se fait à l'échelle nationale.

Je ne connais pas la réponse à cela. Ca serai très utile de savoir pourquoi et d'où cela provient qu'il y est des couts très élevés, parce que certains d'entres nous dans les gouvernements, si nous avons le privilège de vendre quelque chose a un consommateur, cela comprend c'est une responsabilité dont nous essayons de comprendre exactement ou se trouve cet équilibre mais ce qui est encore plus important, cela signifie que nous sommes consultants du conseil d'administration de l'ICANN.

Nous essayons de voir quels sont les recommandations que nous vous donnons au sein de l'accord, nous voulons savoir qu'elle est l'accord,

quelle est la portée de ce que vous êtes entrain d'expliquer et de mentionner.

Nous avons besoin de nous centrer sur ce qui est dans le cadre de la portée de votre action, cela nous fait comprendre que nous n'allons pas vous présenter une série de recommandations pour améliorer le RAA, il ya donc plusieurs changements que nous voudrions voir être appliqués, je crois que cette appétit, ce besoin d'aller de façon plus approfondie sur le marché que nous nous ne connaissons pas.

Ce serait utile de savoir, si l'ICANN sait combien de revendeurs il y'en a. Savons-nous quels bureaux d'enregistrement doivent être rendu responsable pour le comportement de ces revendeurs est ce que nous avons cette information?

Est ce que vous l'avez est ce que vous avez les noms de ces revendeurs? Est ce que vous faites une traçabilité? Est ce que vous savez comment sont ces contrats ? C'est pour cela que je vous le demande, je sais que cela déclenche la question de dire que nous avons besoin de données factuelles pour avoir plus de précision.

CHAIR DRYDEN:

Merci beaucoup, Kenya à la parole maintenant.

KENYA:

Merci beaucoup Madame la présidente, je voudrais remercier nos collègues pour ces présentations.

Et pour continuer pour reprendre ce que disait mon collègue des Etats Unis, je voudrais mettre l'accent sur la question sur la recherche de la

question de la reddition des comptes, de la responsabilité des revendeurs et en particulier les chiffres, mais je voudrai aussi revenir sur les questions et sur l'initial de mes collègues du Mexique et je voudrais tirer au clair enfin que nous sommes inquiets de savoir le nombre des nouveaux TLDs et gTLDs qui sont concentrés sur la nouvelle région, parce que lorsqu'on explore de nouveaux modèles d'affaires comme l'a suggéré mon collègue de l'Allemagne, il faut aussi faire des recherches, explorer la manière dont l'ICANN pourrait se rendre sur les régions qui sont les moins actives. En particulier lorsqu'on considère comment sont diversifiés les nouveaux TLDs, est ce qu'on est entrain de créer une nouvelle division numérique?

Je pense que les revendeurs et les nouveaux gTLDs devraient être adaptés à cela.

CHAIR DRYDEN:

Merci beaucoup le Kenya.

Je crois que nous pouvons nous arrêter ici.

Un petit commentaire très bref encore.

JEFF ECKHAUS:

Je veux répondre aux Etats Unis, ma question est la suivante est ce que nous avons ces 1000 qui sont enregistrés par le RAA et quels sont les revendeurs?

Je ne voudrai pas que nous ayons cette image, c'est-à-dire une fois qu'on devient des revendeurs accrédités c'est comme le Wild West, est

ce qu'on vend cela directement au bureau d'enregistrement ou en canal d'un revendeur ?

Ils doivent tous— répondre— je sais que c'est un débat séparé sur lequel il faut— mais moi j'aimerais bien pouvoir parler de cela avec les membres du GAC et d'autres représentants qui sont ici et leur expliquer comment vous donner d'avantage information et transformer ces documents en quelque chose de plus efficace pour le RAA. Et pour que tout le monde puisse bien comprendre, je voudrai dire que tout les noms de domaine enregistrés dans les nouveaux gTLDs, nous savons quels sont les bureaux d'enregistrement et nous savons quels sont les responsables à ce point.

CHAIR DRYDEN:

Merci Jeff.

Il est clair qu'il s'agit de question préoccupante, j'estime que nous devons continuer à analyser ces points et nous devons continuer à recevoir des données, des faits et des informations pour que nous puissions améliorer notre analyse sur les thèmes vraiment problématiques de la façon dont on considère le marché.

Je crois que cela vise le cœur de la question, quant au rôle de l'ICANN sur le marché dans sa nature d'autorégulation ou la nature d'autorégulation de cette industrie.

Je veux remercier tous ceux qui nous ont fait les présentations aujourd'hui et qui nous ont donné toutes ces données, nous nous sommes vraiment très reconnaissants, nous espérons pouvoir continuer à travailler dans cette même orientation.

Nous allons maintenant travailler dans un échange du GAC avec un autre organisme, nous allons faire une pose de 10 minutes. Essayons de respecter ce temps pour que nous puissions avoir une réunion avec le conseil.

Merci beaucoup, dix minutes.