
PRAGUE – conformité contractuelle
Dimanche, 24 Juin, 2012 – 16:00 to 17:00
ICANN - Prague, République Tchèque

Maguy Serad:

Bon après-midi à tout le monde, je m'appelle Maguy Serad. Je suis à la tête du comité de conformité de l'ICANN, je comprends que nous sommes la dernière présentation pour aujourd'hui donc tout le monde est très excité d'entendre nos présentations. Il y' aura un cocktail après hein! Nous sommes contents d'être ici quand même, c'est vraiment un moment que je chéri lorsque je parle aux nouveaux venus parce que j'aime bien partager les choses que font notre département.

Aujourd'hui, nous avons Stacy Burnette qui est avec moi, qui est l'une des directrices de l'équipe de conformité. J'ai aussi deux membres qui sont avec moi et qui sont au fond de la salle ; j'ai Owen Smogelski qui peut de lever et Carlos Alvarez. Nous sommes heureux d'être ici aujourd'hui et ce nous espérons faire à travers ces présentations c'est de partager avec vous une grande idée de notre idée, une mise à jour de ce que cette équipe de conformité a fait et quelles sont les statistiques.

On vous a présenté le modèle de structure d'ICANN mais de notre perspective, on voulait vous montrer où est notre équipe. Nous faisons parti du personnel ICANN, nous sommes dans ce modèle multi-partie et nous remplissons notre rôle comme prévu dans le contrat. Les départements de conformité contractuelles comprend 12 membres et nous sommes dans des capacités très différentes ; nous avons des avocats, des gens dans le droit, dans différents domaines...nous sommes des membres qui ont des historiques dans le business, commerce,

Observação: O conteúdo deste documento é produto resultante da transcrição de um arquivo de áudio para um arquivo de texto. Ainda levando em conta que a transcrição é fiel ao áudio na sua maior proporção, em alguns casos pode estar incompleta ou inexata por falta de fidelidade do áudio, bem como pode ter sido corrigida gramaticalmente para melhorar a qualidade e compreensão do texto. Esta transcrição é proporcionada como material adicional ao arquivo de áudio, mas não deve ser considerada como registro oficial.

technologie, nous avons donc des capacités variées. Ça nous a beaucoup aidé et c'est surtout les gens qui parlent des langues étrangères, je suis obligé de compter... nous avons dans notre personnel des gens qui parlent 7 langues différentes, pourquoi c'est important? Même si l'anglais est la langue officielle pour la communication et les courriels mais si on a un dialogue, si vous ne comprenez pas l'autre partie ou le problème, si la personne à qui vous parlé peut comprendre votre culture et historique, ceci aide énormément.

Donc, dans ce département, nous avons notre organisation qui est divisée en 3 pilés: registraire, registre et registrant. C'est là où vous voyez nos ressources, on surveille les problèmes de conformité pour les registres et les registraires et nous avons quelqu'un qui fait des audits, quelqu'un qui fait des rapports de performances. Ces domaines là sont critiques parce-que comment faisons nous nos activités journalières et les stratégies pour le futur, comment nous faisons notre planning de stratégie, nous voulons voir les risques, nous devons donc les mesurer et faire des rapports efficaces.

Nous avons un nouveau membre qui va nous rejoindre en juillet 2012 et nous avons 2 positions ouvertes, donc si vous connaissez quelqu'un qui est intéressé de cette fonction dans le bureau de conformité, nous aimerions trouver quelqu'un dans la région Asie-pacifique parce-que nous avons de renfort dans ce domaine, si vous connaissez quelqu'un ou si vous êtes vous-même, envoyez nous sur le site. C'est important de voir où nous sommes dans la structure ICANN, notre vision, c'est le cœur de notre opération, notre vision c'est d'être un fournisseur de service de confiance.

Entant que personnel d'ICANN, nous livrons un spécifique pour toute la communauté entière de ICANN, nous avons comme vous le savez, il ya tellement de parties dans ce modèle multi-partie ; il ya des parties sous contact, des organisations de support. Tous ces groupes ont des attentes différentes au niveau des conformités, donc pour que notre groupe soit en confiance, nous devons travailler, notre département doit baser la procédure et être très transparent, c'est pour ça que nous devons devenir un fournisseur auquel on fait confiance amis nous devons comprendre les attentes des parties qui sont incluses dans ce modèle.

Ca prend du temps, notre mission est alignée avec celle d'ICANN, avec la stabilité, la sécurité, la robustesse du DNS et on doit regarder toutes les obligations, cela nous aide dans notre approche. C'est bien qu'on nous fasse confiance, mais on doit montrer cela à travers la collaboration, la transparence, la communication et à travers le faite que nous nous assurons que le contrat est suivi. Se focaliser toujours sur la conformité contractuelle, nous avons une audience qui est très diverse ; des historiques différents, des business différents, on n'a pas tous les mêmes jobs. Notre rôle est focalisé sur le côté contrat, notre contrat est l'outil que nous utilisons pour nous assurer que les relations sont bien suivies. On s'attend à ce que les performances soient suivies par toutes les parties. Je voulais rappeler aussi à l'audience que nous ne sommes pas un gouvernement, ni les forces de l'ordre, des fois on a des plaintes des gens mais on ne peut pas adresser ces sujets là, notre autorité est autour du contrat, nous nous occupons des contrats.

Des gens qui ont parlé aujourd'hui vont en vous parler du modèle ICANN. Vous voyez les 2 grandes flèches sur l'écran, nos obligations sont

avec les registres et les registraires. Il ya donc une ligne entre les registres et les registraires et une ligne entre les registraires, les revendeurs et les registrant. Ces relations sont gouvernées directement par les parties contractuelles, mais certains des termes dans les contrats spécifiques font parti du contrat original. Je ne vais pas rentrer dans les définitions mais on vous a mis des informations sur cette diapositive, l'approche est le modèle de conformité contractuelle, nous voulons suivre ces normes et les faire passer à travers toutes les parties et activités. La culture de conformité contractuelle part de la base et ça suit le modèle de multi-parties d'ICANN, les parties contractées doivent remplir leurs obligations et la façon avec laquelle nous regardons ça... moi aussi je viens d'une industrie différente, dans le passé nous avons eu une évaluation personnelle, nous mettons cette responsabilité sur les parties contractuelles et on leur demande de s'évaluer elles même.

C'est encore un essai, nous allons faire une évaluation et voir combien de temps ça prend ensuite nous allons prendre une décision sur la poursuite. Les activités préventives, les résolutions formelles et informelles. Les résolutions formelles font partie de notre approche, nous allons opérer dans ce modèle, nous avons des phases différentes aussi, je vais vous montrer, nous recevons des plaintes à travers des manières différentes.

Aujourd'hui on a un groupe de systèmes que nous utilisons depuis plusieurs années, on consolide et on améliore pour avoir un seul système et il ya une façon de faire une plainte, ça nous arrive via courriel ou coup de fil, mais nous demandons que les plaintes arrivent à travers le système pour qu'on puisse les suivre mieux. Peut importe d'où elles viennent, elles passent par la phase préventive, cette phase

est notre façon de collaborer avec la partie pour adresser cette plainte et on parle d'une résolution informelle. Pourquoi est-ce important? Pourquoi ne pas exécuter tout de suite? Des fois on reçoit des plaintes qui ne sont pas valides et qui ne sont pas applicables, donc on doit guider la personne qui a plainte vers la personne qui peut l'aider, des fois on fait une enquête, des fois ce n'est pas seulement un problème contractuelle. Donc nous prenons en compte dans cette phase la résolution informelle, donc on explore et on rassemble les faits pour voir si c'est un problème contractuelle, c'est une approche en 3 étapes.

On obtient une communication à travers un courriel par exemple, nous sommes très claire, quel qui soit registre ou registraire, nous savons si c'est la 1ère ou 2ème ou la dernière demande, maintenant ils savent qu'ils sont dans la phase de résolution informelle et on essaye aussi d'approcher la chose de façon collaborative, on en dépend pas seulement sur le courriel. En général, on reçoit la première requête par courriel et ensuite on prend un téléphone, puis on redit qu'on a envoyé une notice et on n'a pas entendu votre réponse, on essaye d'être accommandant en essayant d'utiliser tous les modes de communication. Et au bout de la 3ème demande, on envois un fax à la partie en question, si après on n'a pas eu d'action prise, on décide par rapport au cas précis, est ce qu'il est temps de passer au prochain niveau.

On passe cette plainte sur le site, c'est un point critique dans notre approche. Il ya des gens qui veulent savoir tout depuis le début mais on ne publie pas ce qui passe dans le stade informelle parce-que qu'on veut être courtois vis-à-vis des parties. On veut adresser toutes les requêtes, si à ce moment là on n'est pas arrivé à une demande, là on

publie parce-que la communauté doit savoir, et c'est là c'est notre approche, si vous êtes intéressé à apprendre plus sur ce sujet, il y aura d'autres sessions avec plus de détails.

Donc sur la prochaine diapo, c'est notre plan de 3 ans. Ça fait un moment chez ICANN déjà et on a développé dès le début un plan de 3 ans et on en est à la 2ème année. Ce plan se focalise sur l'élargissement de notre personnel, pour qu'on puisse devenir plus efficace. On continue donc à développer des métriques, des matrices, on continue à construire notre stratégie, on essaye de faire un rapport annuel et on essaye de travailler pour que notre département soit prêt pour le lancement du nouveau gTLD. Ce plan montre que nous sommes sur la bonne voie pour livrer la fin du plan en 2013. Nous travaillons pour être prêt au nouveau gTLD. Nous focalisons toutes nos ressources, nous essayons de connaître tous les termes du contrat en explorant ce dont le personnel a besoin, la capacité que nous avons besoin, les procédures, est ce qu'on doit changer cela. Nous voulons être sûrs que nos messages soient constants, nous aimons bien adresser les choses de façon claire.

Avec ça, je voudrais aussi vous informer, si vous voulez apprendre encore plus sur les registraires et les registres, nous avons 2 sessions pour mercredi, une à 14h et une à 16h. Dans ces sessions, nous nous focaliserons sur les aspects des opérations, nous partagerons des matrices mises à jour. Si vous avez du temps, rejoignez nous à ce moment là s'il vous plait.

Stacy Burnette:

Bon après midi, je m'appelle Stacy Burnette. Je suis directrice des conformités contractuelles, je travaille avec Maguy et d'autres membres. Puisque c'est une session pour les nouveaux venus, je vais essayer de parler de façon simple, je sais que vous avez entendu déjà beaucoup d'acronymes, c'est peut être la confusion totale quand vous allez aux réunions ICANN pour la première fois. Moi j'étais confuse pendant les 3 premières réunions parce-que c'est un nouveau terrain et ce n'est pas facile de savoir tout ce que cela veut dire, donc je vais essayer de parler comme si vous ne saviez rien, j'espère que cela va vous aider pour la semaine puisque comme ça vous saurez ce qui se passe.

La première diapositive, il s'agit de voir pourquoi la conformité contractuelle est importante pour tout le monde. Pourquoi on a un département qui s'occupe de cela? La plupart d'entre vous étaient là avant qu'internet ne devienne si populaire, il ya beaucoup de gens ici qui sont si jeunes mais bon... je suppose que vous êtes sur la planète depuis au moins 25, 30 ans quand même. Internet est donc un nouvel outil que nous avons pris l'habitude d'utiliser toute la journée; on a nous BlackBerry, on les amène aux toilettes, on dépend d'internet avec les réseaux sociaux. C'est donc un outil important qui doit être constant, disponible et responsable.

On a désigné donc un système qui associe un chiffre avec chaque nom de domaine, et un de nos collègues Khalil Rashid, quand il partagé avec ses amis ce que nous faisons, parce-que des fois les gens ne comprennent pas ce qu'on fait, et lui il dit on fait fonctionner internet, oui c'est vrai on fait fonctionner internet, l'aspect technique de ces chiffres c'est nous les responsables de cela. Donc si nos partenaires qui

sont accrédités avec ICANN, ne seront pas conformes avec nos accords, ça serait le ko. Donc c'est très important que tout le monde soit conforme, quand on agit c'est important que les parties concernées répondent rapidement, d'où l'importance de la conformité contractuelle. Certains des problèmes que nous adressons quand il s'agit de DNS c'est les disputes des marques déposées; Disons par exemple McDonald, donc si quelqu'un enregistre le nom McDonald et qu'il va épeler ce nom avec 2 « D » au lieu d'un, il ya des gens qui dont des erreurs lorsqu'ils tapent le nom de domaine sur l'ordinateur. Cette page pourrait avoir beaucoup de trafics parce-que les gens ont mal épelé ce mot, donc il ya des gens qui le font de façon intentionnels, et si quelqu'un passe au-dessus de cette marque déposée, le propriétaire peut poser une plainte et peut envoyer au tribunal cette personne.

ICANN a développé un processus de résolution de dispute pour résoudre ces problèmes. Beaucoup de propriétaires de marques déposées utilisent ceci pour résoudre leurs problèmes de façon rapide. Une autre chose, nous utilisons le WHOIS, des informations qui sont proposées sur une personne qui propose le nom de DNS comme le numéro de téléphone, votre adresse, votre nom,... cela devient comme une information publique, dans le cas où quelqu'un a besoin de vous contacter, il y a des informations qui sont publiques pour les gens qui enregistrent ces noms de domaines. Et il ya des gens qui donnent des fausses informations, ils peuvent mettre Mickey Mouse dans les données WHOIS, il ya donc une requête dans votre contrat ; quand vous signez vous devez mettre votre nom juste, donc notre contrat encore une fois demande aux registrant de nous fournir des informations justes.

Ça devient aussi important pour les forces de l'ordre quand ils veulent essayer de résoudre des crimes liés à internet. D'autres problèmes que nous adressons de façon courante, ce sont les transferts des noms de domaine, nous avons développé des politiques qui permettent au registrant de transférer de façon gratuite à d'autres personnes, donc si un registraire accrédité n'est pas conforme avec la politique il y'aura des conséquences. Il ya aussi les restrictions d'enregistrement, c'est aussi l'une des conditions de notre contrat, quand vous enregistrez un nom de domaine, vous vous engagez à ne pas faire du mal à une autre partie, vous ne pouvez pas aussi utiliser ce nom de domaines pour des objectifs injustes.

ICANN n'a pas l'autorité pour adresser des problèmes que le domaine peut apporter dans l'après marché. Ce qu'on appelle un après marché c'est le marché où vous pouvez acquérir un nom de domaine en négociant avec une partie qui participe à une enchère pour un nom de domaine. Encore une fois ça s'appelle l'après marché, on n'a pas l'autorité contractuelle pour agir sur cet après marché, c'est facilité par des maisons de ventes d'enchères où les vendeurs communiquent pour faire des affaires sur le nom de domaine, on n'a aucune autorité là-dessus.

Les utilisations des noms de domaine, je pense que Maguy m'a parlé tout à l'heure. Tout ce qui concerne avec le contenu des sites web ; si une partie utilise un nom de domaine et qu'il met un site pornographique et qu'il vend des drogues sans licence pour le faire, nous ne pouvons pas agir car on n'a pas l'autorité pour le faire.

Combien d'entres vous connaissent le mot phishing? Pour ceux qui ne savent pas, c'est l'essai d'obtenir des informations ou d'autres détails qui concernent quelqu'un. J'ai fais des notes mais je n'arrive pas à voir sans mes lunettes...C'est essayer d'obtenir des informations ; des mots de passe, le numéro de carte de crédit par des moyens non accrédités. Donc vous pouvez obtenir des informations d'un lien d'une banque mais ce n'est pas votre banque, si vous cliquez sur ce lien, vous allez mettre votre numéro de sécurité sociale, ils vont utiliser ce numéro, là on ne peut rien faire et on ne peut pas s'occuper de ça. Il ya le malware qui est un logiciel qui met un virus sur vos opérations et il ya aussi le crime-cyber et là c'est les forces de l'ordre qui s'en occupent. Nous on a l'autorité contractuelle seulement. Donc les informations sur les activités que nous avons faites dans les 3 derniers mois.

Sur cette diapositive, on voit les informations sur le nombre de plaintes par nom de domaine. Je voudrais parler de ce qui se passe en Europe par exemple. Si vous regarder en haut, à partie du 12 février, le volume par millions, vous avez ici 21.2 millions noms de domaines qui sont enregistrés, parmi ces 21.2 millions ICANN a reçu 1596 plaintes, qui est donc 0.008% du chiffre totale d'enregistrement de DNS dans la région Europe. Si vous regardez en bleu, vous avez le nombre de registraires par région, les registraires ce sont les entités qui ont un contrat avec ICANN pour vendre et offrir des noms de domaine, en Europe il y a 141 qui seront accrédités par ICANN, parmi ces 141, 67 ont reçu des plaintes qui concerne les 1596 plaintes de tout à l'heure. Donc ceci représente 47.5% des registraires dans la région Europe. Donc la moitié des registraires ont reçu des plaintes de Mars à Mai 2012. Vous pouvez regarder les autres régions quand vous aurez le temps, je voulais juste

expliquer le graphique. J'ai mentionné que nous avons des registraires qui sont accrédités par ICANN, ces entités qui offrent des noms de domaine publiques et ensuite nous avons des registres, ce sont les entités qui maintiennent toutes les informations pour cela. Si vous voulez un.com, il ya une entité qui va contrôler toutes ces données, le registraire va vous contacter et vous dire que ce nom n'est pas disponible, s'il n'est pas enregistré, le registre va regarder et il va dire que ce nom n'a pas été enregistré donc c'est disponible, on va vous communiquer votre information et vous pouvez enregistrer ce domaine si vous voulez.

Nous avons 18 opérateurs de registre et nous recevons des rapports mensuels de leur performance. Entre Mars et Mai 2012, nos opérateurs étaient 100% en conformité avec la disponibilité des domaines, ils offrent donc tous les services qu'ils doivent offrir de façon régulière, ils nous disent les informations WHOIS et DNS qui sont disponibles...Donc tous nos registraires qui ont des contrats avec des opérateurs de registre, ils ont toujours l'accès pour obtenir l'information qui est disponible sur le nom de domaine. Ces registres ont rapporté qu'ils n'avaient pas reçu de plainte, sur cette diapo, vous pouvez voir l'information, nous avons 2 sujets qui sont sous enquête quand il s'agit de non-conformité avec 2 opérateurs de registre, on est donc dans la phase requête, on n'a pas donc encore fait de détermination jusqu'à présent.

Donc la prochaine diapositive, nous donne des informations sur l'évolution des plaintes dans différentes régions du monde, récemment, nous avons effectué le suivi de ces évolutions, si vous regardez le schéma pour les Amériques, c'est un graphique à barre des Amériques,

vous voyez qu'il ya une poussée en masse des plaintes par registraire particulier en USA, beaucoup de plaintes ont été soumises en Mars et en Europe il ya une tendance ascendante avec un poussée importante en Mai.

Ensuite si vous analysez le graphique en Asie, il ya une tendance croissante générale des plaintes et en Océanie c'est plutôt vers la baisse et en Afrique aucune plainte. Donc il me semble que les tendances générales montrent une poussée en masse avec 7000 plaintes entre Mars et Mai 2012. Ces plaintes reflètent le fait qu'il ya une mauvaise compréhension en terme de provision contractuelle ou quelque chose qui se déroule et qu'il faudrait aborder dans une région particulière. Donc c'est important de suivre l'évolution des plaintes et leurs natures. Donc ce graphique nous donne une idée sur les types d'informations que nous recevons et leur situation en termes de processus de résolution.

C'est dans ce graphique circulaire que la plupart des plaintes portent sur l'inexactitude WHOIS, ces des informations que vous devez fournir pour inscrire un nom de domaine, et il ya une 2ème catégorie, ce sont les transferts de nom de domaines ; quand on fait un transfert, donc vous pouvez voir à partir de l'analyse de côté droit de la diapositive, vous voyez 15292 plaintes reçues et parmi celles-ci nous avons dû les escalader et nous avons résilié le contrat parce qu'ils n'ont pas résolu la violation contractuelle donc comme cela ce reflète dans la diapositive précédente, nous avons un processus formelle et un autre informelle.

Donc le cadre des résolutions des disputes informelles, nus surveillons le nombre d'avis que nous devons envoyer afin qu'une partie retourne à

un état de conformité. Donc nous avons un avis en 3 étapes ; nous envoyons un avis d'enquête et nous demandons des informations, si la réponse ne vient pas ou qu'elle est inappropriée, on envoie un second avis, encore une fois si le registraire ne répond pas ou la réponse n'est pas logique, on envoie un avis final, si vous ne corrigez pas les choses, votre contrat sera menacé si vous ne respectez pas les conditions stipulées par l'avis original. Si vous regardez l'UDRP ; c'est ce qu'on appelle la politique de résolution de dispute unifiée pour résoudre les plaintes liées aux marques de commerces, par exemple si nous recevons 10 plaintes qui se rapportent à l'UDRP, 6 exigent qu'ICANN envoie 1 premier avis, parmi ces 60%, disons 6, 4 d'entre elles exigent qu'on envoie un second avis parce-que le registraire n'a pas fait ce qu'il devait faire. Dans ce cas, il semble que toutes les plaintes soient résolues à la suite du 1er ou 2ème avis, donc c'est comme ça qu'il faut interpréter les pourcentages présentés. Donc si vous voulez obtenir des ressources supplémentaires sur les conformités contractuelles, on vous offre ici des liens. Nous aimons des gens intelligents qui ont le sens de l'humour, donc n'envoyez personne qui n'a pas ce type de compétences. Don con vous encourage à consulter ces ressources, maintenant si vous avez des questions, vous pouvez nous contacter via cette adresse électronique. Merci d'avoir écouté notre présentation, si vous avez des questions, nous serons heureux d'y répondre.

Nous avons ajouté des informations additionnelles, au cas où vous n'avez rien à faire, vous pouvez voir à travers l'annexe, nous avons des magnifiques informations sur les processus de consensus, la précision WHOIS, le transfert de registraires. Je sais que vous voulez lire ceci se soir!

Maguy Serad: Ceci conclu notre présentation, nous avons peu de temps pour les questions si vous en avez?

Filiz Yilmaz: Des questions pour la conformité, pour Stacy, ... oui une question.

Gary Campbell: Gary Campbell, de la Jamaïque. Lorsque vous obtenez les plaintes sur la conformité, quelles sont les délais pour les résoudre? Et lorsque vous collaborez avec le médiateur pour résoudre cette plainte?

Stacy Burnette: Le premier volet, donc lorsque nous recevons une plainte, combien de temps d'écoule pour résoudre cette plainte? Et la seconde? Vous pouvez répétez s'il vous plait?

Gary Campbell: Le médiateur, lorsque vous collaborez avec le médiateur pour résoudre certaines de ces plaintes?

Maguy Serad: Merci pour vos questions. Je vais essayer de revenir à diapositive. Nous ne voulons pas vous submerger des délais entre les différentes phases de processus mais on peut aborder cela ici. Cette approche de conformité, les 3 premières étapes doivent respecter certains délais, nous essayons d'établir une approche uniforme. Il ya en général 5 jours

ouvrables pour une réponse, nous présentons une date spécifique dans l'email où nous attendons une réponse. Sur la base du contrat, cela nous force à envoyer dans un délai de 15 jours pour obtenir une réponse lors du premier avis. Donc 5 jours ouvrables pour que la partie contractuelle réponde à la conformité contractuelle et présenter les données que nous avons exigé.

Et en général, ce que nous obtenons, ce sont des réponses même avant les délais et dans la phase de mise en œuvre, une fois qu'il ya une mise en œuvre escaladée il ya un avis de violation qui est émise avec une date spécifique et elle est affichée. Nous devons respecter cette date, nous suivons la chronologie en fonction de la violation, donc il est claire que j'anticipe une question ; est ce que l'application fournie une réponse en fonction du volume d'informations qui doivent être validées. Nous recevons parfois des plaintes de notre médiateur et nous les abordons donc la collaboration existe.

Filiz Yilmaz:

Est-ce que nous avons des questions dans la salle de chat? J'arrive avec le microphone.

Shihu:

Je m'appelle Shihu du Nigéria, à partir du graphique que vous avez présenté, il n'ya pas de plaintes d'Afrique. Ma question est la suivante: Les ccTLD, peuvent-ils également soumettent ou avez-vous des plaintes des ccTLD?

Stacy Burnette: Nous n'avons pas l'autorité pour dicter ce que font les ccTLD et les plaintes des ccTLD sont orientées aux ccTLD spécifiques, donc si vous voulez avoir des observations, il faudrait les contacter individuellement et vous pouvez avoir ces informations.

Beran Gillen: Bonjour, je m'appelle Beran Gillen de Gambie. Je suis curieuse, est-ce que tous vos employés sont avocats ou est-ce une condition?

Maguy Serad: Comme Stacy dit, intelligent avec un sens de l'humour! Non ce n'est pas le cas! Nous avons plusieurs positions ouvertes avec une exigence. Je ne suis pas avocate et j'ai plutôt des antécédents dans le commerce et en technologies. Consultez nos affichages, la raison pour laquelle Stacy et moi nous mettons l'accent sur l'intelligence et le sens de l'humour, c'est parce que nous recevons des plaintes mais on nous appelle jamais pour nous demander comment on va, donc il faut avoir un bon sens de l'humour, c'est une exigence primordiale. Je vous assure que nous avons un personnel fantastique, j'ai beaucoup de chance de travailler avec des personnes qui sont dotées d'un bon sens d'humour.

Filiz Yilmaz: Merci. Je pense qu'on va clôturer... vous étiez les dernières stars de la session des nouveaux venus, donc on va libérer tout le monde. Avant cela, merci d'avoir supporté jusqu'à présent, vous êtes ceux qui sont les dures à cuire. On a des cadeaux pour vous, mais je n'ai pas fait l'annonce du jour, nous avons des balles pour antistress pour vous

souhaiter la bienvenue qui sont douces et faciles à jouer. Allez au salon des nouveaux venus et obtenez votre nouveau cadeau.

Si vous êtes sur des médias sociaux, suivez les comptes ICANN pour diffuser les annonces, donc si vous n'entendez pas, vous pouvez apprendre les dernières nouvelles à partir des médias sociaux. Nous organisons ces sessions très souvent, au cours des 3 dernières conférences, nous avons effectué beaucoup d'améliorations. Vous allez recevoir des courriels qui vous orientent vers un lien de sondage et on va vous demander ce que vous pensiez de votre expérience dans le salon et ici, donc soyez honnête et faites nous savoir de ce que vous en pensiez. Pour terminer, bienvenue ICANN, j'espère que vous aurez une bonne semaine, si vous avez des questions, venez nous parler, on a toujours le temps. Merci

[Fin de la Transcription]