
BUENOS AIRES – Réunion conjointe du CSG et le Conseil d'administration de l'ICANN

Mardi 23 juin 2015 – 11h00 à 12h30

ICANN – Buenos Aires, Argentine

STEVE CROCKER:

Messieurs-dames, nous vous demandons de vous asseoir.

Merci, nous allons commencer.

Nous sommes en train de faire une expérience à plusieurs volets. Comme vous le voyez, le format a été modifié, j'imagine que vous avez déjà entendu parler de ce changement.

L'objectif est de nous focaliser davantage sur des sujets de discussion qui ont été identifiés à l'avance. Pour mieux faciliter cette approche, nous avons demandé à un certain nombre de personnes des unités constitutives et du conseil d'administration de se rassembler et de s'asseoir à cette table.

Donc là, en termes d'allocation du temps, plutôt que d'avoir une séance unique pour les entités commerciales, à la demande des unités constitutives du groupe des entités commerciales, nous avons divisé le temps.

Nous avons l'unité constitutive des utilisateurs commerciaux, l'unité constitutive des représentants de la propriété intellectuelle et l'unité

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.

constitutive des fournisseurs de services Internet qui vont intervenir chacune à leur tour.

Nous avons donc Cherine, Asha, pour le conseil d'administration, Markus, Jonne et Erika.

Voilà Cherine.

Et Asha, je ne sais pas où elle est. Nous l'avons perdue mais elle va sans doute revenir.

Alors, je vais maintenant la parole à Elisa. C'est à elle de conduire la séance.

ELISA COOPER :

Je crois qu'il y a trois sujets différents dont nous allons parler aujourd'hui.

Premièrement, les pratiques de prix pour les nouveaux gTLDs. On voulait vous parler de ce qui se passe dans ce domaine, afin que vous soyez au courant.

Nous souhaitons également passer un peu de temps à parler des engagements d'intérêt public, à savoir les mécanismes et s'ils sont adéquats.

Puis également un peu de temps par rapport à la planification de la transition et aux processus de succession du PDG.

Ceci étant, j'aimerais passer la parole à Susan Kawaguchi et à Phil Corwin qui vont nous présenter le premier sujet, donc les pratiques de prix pour les nouveaux gTLDs.

SUSAN KAWAGUCHI :

Je m'occupe du portefeuille des TLDs pour Facebook et autres.

Nous avons été la cible de prix prédateurs, donc ce qui est difficile pour nous, c'est de nous rendre compte que dans la période préalable, il y avait des prix qui ont commencé à 35 000 et qui sont descendus à 1000. Le dernier exemple, j'ai parlé du facebook.top, il y a eu une période à 350 000 puis ils ont rajouté 30 000 dollars pour l'enregistrement de Facebook. Lorsque nous avons protesté, ils ont dit « ah, c'est une erreur ». Je pense qu'ils auraient accepté nos 35 000 dollars si nous les avions payés.

La dernière question, c'était le .LOV. Ce qui est intéressant, c'est qu'ils avaient évalué instagram.love plus cher que facebook.love, mais 17 000 plus des frais d'enregistrement de 350 dollars, pour moi c'est beaucoup trop élevé. Ça c'était pour Instagram.

Pour facebook.love, c'était pratiquement 9000 dollars. Donc pour enregistrer deux noms de domaine dans un opérateur de registre, cela nous aurait coûté pratiquement 27 000 dollars.

C'est beaucoup d'argent. Même pour une grande société, alors que nous avons la marque et que eux n'ont rien fait.

La BC a un peu travaillé là-dessus, nous avons obtenu des informations sur un blog et j'ai reçu un email hier qui nous disait « non, non, non, 450 par nom de domaine ». Très bien, je paye.

Pour ce qui est de instagram.top également, on ne nous a pas demandé 30 000, mais c'était pratiquement à 5000 dollars. Nous ne l'avons pas enregistré, quelqu'un d'autre l'a obtenu avant nous. Nous avons enregistré une plainte URS et la personne qui a répondu ne parlait pas anglais, enfin ce n'était pas sa langue maternelle, donc il disait que ce n'était pas juste et donc il y a eu poursuites judiciaires.

Je ne sais pas exactement du point de vue juridique ce qui va se passer, mais ceci est nocif pour les candidats individuels ne savent pas forcément ce qu'est une marque commerciale, donc on est dans une situation où le détenteur d'une marque commerciale est obligé d'engager des poursuites judiciaires pour protéger sa propre marque.

Nous ne sommes pas la seule société, Google a aussi des problèmes, Adobe aussi. Il y a toute une liste d'entreprises. Flash.video était à 50 000. Facebook.rich était à je ne sais quel prix, beaucoup trop riche pour nous.

Il y a un certain nombre de statistiques dont Phil va vous faire part.

PHILIP CORWIN :

Il y a eu des rapports dans la presse de l'industrie des noms de domaine. Dans Domain Incite, il a été indiqué que les prix sont très élevés pour les marques et l'opérateur de registre a introduit un prix élevé qui est passé de 200 dollars à 10 000 dollars par an. Mais par

rapport à la protection de la marque, cela se justifie parce que cela réduit le cyber-squattage.

Donc 490 dollars par an et par marque commerciale, ceci sera mis en place pour le .DATE, .FAITH et .REVIEW.

Donc vous savez, lorsqu'une société a son propre nom et plusieurs marques, à 500 dollars par an à perpétuité, multiplié par des douzaines de TLDs, c'est en fait un processus qui coûte très cher en termes d'enregistrement et de défense de son nom.

Le .SUCKS bien sûr a reçu beaucoup de publicité et c'est devenu le modèle pour les opérateurs de registre.

Mais personnellement, j'ai vu un problème aussi pour les prix les plus bas, avec le .XYZ, l'opérateur d'enregistrement numéro 1, mais cela pourra changer. Donc, avec des centaines de milliers de TLDs qui ont été mis dans le compte des bureaux d'enregistrement.

Le .SCIENCE, les quatre grands TLDs qui proposent des domaines qui vont de 25 centimes à 49 centimes depuis des années, il y a eu des rapports ces trois sont des domaines qui ne coûtent pas cher et ont été utilisés par des gens qui font du hameçonnage, pour des activités malveillantes.

Personnellement, je sais qu'il y a eu un raz-de-marée d'emails qui sont passés par les filtres de mes protections, il y a des noms de marques commerciales. Je vois l'adresse email et je sais que cela ne vient pas de la marque commerciale, mais il y a beaucoup de gens qui ont des

problèmes avec cela. C'est un problème pour les titulaires de noms de domaine.

Donc l'idée c'est de bloquer tous les TLDs afin qu'ils arrêtent de vous envoyer des choses. Dans les domaines à bas prix, cela n'est pas très utile en termes de perception du programme de nouveaux gTLDs. Il y a eu un rapport hier comme quoi 109 000 domaines avaient été effacés pour le .XYZ parce qu'en fait, ils fêtaient leur premier anniversaire dans la base de données et n'étaient pas renouvelés.

Au cours des quelques mois à venir, le programme des nouveaux TLDs va être moins important avec un déclin parce que des centaines de milliers de .XYZ et autres vont être interrompus parce qu'ils ne seront pas renouvelés par les titulaires des noms de domaine.

Merci.

J. SCOTT EVANS :

Dernier commentaire - J. Scott Evans au micro – et j'en ai souvent parlé au conseil d'administration.

Vous êtes les ambassadeurs de la communauté commerciale. Il y a des centaines de milliers d'entreprises qui sont affectées et donc, un des gros problèmes dont j'entends parler par rapport à ces modèles fiduciaires, c'est qu'on nous a dit en tant que communauté commerciale, que l'une des raisons pour lesquelles il fallait élargir le DNS, c'était qu'il n'y avait pas de noms commerciaux disponibles qui soient suffisamment courts pour qu'on puisse les utiliser.

Les gens utilisent de grands noms de domaine donc il fallait donner davantage d'immobilier au marché de sorte que ceux qui innovent, les petites entreprises puissent entrer dans l'écosystème parce que tous les noms dans le .COM étaient pris.

Mais étant donné le prix, même sans parler des marques, tous les petits noms courts sont très chers, donc les petites et moyennes entreprises, en fait tout ce qu'on nous avait promis finalement - il y a un abus dans le système.

Lorsqu'on me dit qu'il fallait ceci parce que des gens ont besoin de cheap.hotel », sauf que le cheap.hotel coût extrêmement cher. Cela coûte 17 000 dollars alors que dans le .COM. un nom coûte 9 dollars.

Ceci a un impact sur la réputation de cet organisme. Je ne sais pas en tant que communauté ce que nous allons faire par rapport à cela, mais j'aimerais adopter un point de vue un peu différent parce que les gens remettent en question le raisonnement de base qui était donc de servir l'intérêt public. Ce raisonnement est remis en question par le coût de ces noms de domaine.

MIKE SILBER :

Deux commentaires et une question.

Tout d'abord, merci, il est très utile d'avoir des exemples pratiques de ce qui se passe sur le terrain.

Deuxièmement, je ne suis pas forcément d'accord avec certains commentaires en termes d'abus. Concernant les nouveaux gTLDs,

nous avons mené des recherches qui nous indiquent qu'il y a en fait peu d'incidence de hameçonnage et d'abus. Les adresses emails usurpées n'ont rien à voir avec les noms TLDs.

Quoi qu'il en soit, le point de vue que vous venez de présenter est très utile, et les exemples sont très utiles.

Maintenant la question c'est que faut-il faire ?

Je comprends votre problème, et je crois qu'il faut savoir un peu ce que nous faisons maintenant par rapport à ça.

ELISA COOPER :

Maintenant que l'on connaît la situation, que peut-on faire ?

On souhaiterait que cette pratique soit interrompue, on souhaiterait ne pas avoir ces différences de prix, on souhaiterait ne pas voir les marques forcées à payer un prix plus élevé qu'une personne dans le public général et à perpétuité.

Peut-on faire quelque chose lors de la série suivante ? Peut-on faire quelque chose maintenant ?

MIKE SILBER :

Si je me trompe, dites-le moi, mais je pense que déjà avoir un plafond de prix, c'est une question de politique.

Je pense qu'à moins qu'une partie tierce ait indiqué qu'il doit y avoir un plafond, je crois que soit on fonctionne sur un modèle de marché, soit il y a une politique qui fixe un plafond.

En tant que conseil d'administration, nous ne pouvons pas définir ceci, donc si vous souhaitez lancer ce travail, nous vous aiderons, nous l'appuierons.

ERIKA MANN :

Je suis d'accord avec Mike. Une fois que nous lancerons une nouvelle série - bien sûr il est plus difficile d'introduire des mesures de politiques à la fin d'une série - mais avec la nouvelle série, on pourrait peut-être définir un processus de politiques.

La difficulté mentionnée par Adobe, il y a peut-être des moyens d'avoir pour ainsi dire un régulateur qui dise « bon, vous avez un plafond pour le SME ».

Moi, je fais attention en termes d'intervention sur le marché parce que le marché doit être vivant, il faut de nouveaux pionniers, mais d'un autre côté il faut éviter, je ne sais pas si on peut parler d'abus, mais en tout cas les situations négatives où certaines sociétés, certains utilisateurs abusent de la situation.

Donc en tant que communauté, nous devons essayer d'évaluer, de mettre en place un processus avec des politiques pour obtenir les meilleures idées et solutions. C'est quelque chose qui a déjà été fait donc nous pouvons tirer des leçons de ce qui existe sur le marché privé.

ELISA COOPER : Je dirais qu'avec .SUCKS, c'est la première fois que j'ai vu un tel cas de figure où pour le même domaine, différentes personnes voulaient un prix différent. Ça, c'est un problème qu'on commence à voir et d'autres opérateurs de registre commencent à s'engager là-dedans, donc c'est un tout autre problème que le problème des fixations de prix pour les noms de premier niveau.

FADI CHEHADE : Merci beaucoup. J'aimerais simplement dire qu'au niveau individuel, nous comprenons très bien votre frustration. Ce ne sont pas de bonnes pratiques effectivement, ce n'est pas la question.

La question c'est : qu'est-ce qu'on en fait ? Que fait-on face à cela ?

L'ICANN n'a pas de rôle de réglementation. Nous avons un contrat et on nous a demandé lorsqu'on l'a signé de ne pas nous mêler de la tarification.

Donc effectivement, il y a un processus et c'est ce que je vais dire : il y a un processus, il faut soulever ce problème à la GNSO, vous en faites partie, et commencer un processus. Moi, je n'ai pas les moyens de vous aider. Il faut que vous fassiez une politique et c'est un peu étrange que je vous dise ça, mais moi j'ai besoin d'une politique, je ne vais pas agir sans.

Deuxièmement, ce qui pourrait m'aider et ce qui pourrait vous aider, c'est que vous commenciez à développer ce que j'appelle la réelle valeur de votre DNS pour votre entreprise. Quelle est la valeur totale et le coût total de Adobe system par rapport à adobe.com en tant que

nom de domaine et quel est le coût totale ? Est-ce que c'est inversé ? Si c'est le cas, alors il faut à nouveau renvoyer cela à la GNSO et dire « voilà, nous avons un problème. Nous avons développé un système et les personnes n'obtiennent pas en retour ce qui correspond à leur investissement et il faut régler ça ».

Ça, je l'indiquerai dans le contrat et je le ferai appliquer. Mais aujourd'hui, je n'ai pas les mécanismes nécessaires pour faire appliquer ces pratiques de tarification.

SUSAN KAWAGUCHI :

Je ne peux pas vous donner un prix pour facebook.com - ce que je peux vous dire c'est que nous n'utilisons que 99%, ou plutôt 1% des noms de domaine que nous enregistrons pour les sites Web. Les autres 99%, ce sont ces milliers et milliers de dollars dépensés pour ne rien faire d'autre que s'assurer que ces noms de domaine ne sont pas utilisés à des fins de fraude et de scam. Il s'agit d'une question de confiance.

FADI CHEHADE :

Oui, j'ai bien compris. Mais là encore, je peux vous dire la même chose par rapport à ce qu'on dépense pour les médias. C'est-à-dire comment les dollars que je dépense sur les relations publiques m'aident, mais ça ce n'est pas la question de l'ICANN.

Moi, je vous engage, dans le cadre de ce dialogue, à réfléchir : est-ce que ce système DNS apporte plus de valeur ou plus de coûts aux sociétés ? Il faut mettre en relation ces deux choses. Si c'est inversé, si

cette équation est bonne alors il faut le reconnaître, parce que je suis sûr que .COM vaut beaucoup plus que des milliers, il y a beaucoup plus de zéros là-dedans.

SUSAN KAWAGUCHI :

Je suis tout à fait d'accord. Mais quel est le coût pour les utilisateurs Internet ? C'est le troisième pan de cette équation. Si nos marques déposées, dans les enregistrements de noms de domaine coûtent aux utilisateurs beaucoup plus que ce que ça nous coûte à nous, c'est la question de la confiance des consommateurs lorsque vous utilisez nos marques.

FADI CHEHADE :

Je suis tout à fait d'accord, mais comment voulez-vous, sur la base du contrat actuel, comment voulez-vous que j'applique cela ?

SUSAN KAWAGUCHI :

Je ne me souviens pas de tous les détails exacts, mais il faut payer un prix plus élevé pour obtenir une période sunrise, donc on a besoin de régler ce problème parce qu'on s'est mis d'accord sur une période sunrise pour les noms de domaine de premier niveau.

FADI CHEHADE :

Oui, mais vous m'avez également dit de ne pas intervenir dans la tarification, c'est ce que vous nous avez dit, on en a énormément débattu. La communauté a dit à l'ICANN que nous n'avions pas autorité pour intervenir dans la tarification.

DAVID FARES :

Merci, Fadi. Je pense qu'il est important de rappeler que la présidente du FTC, en réponse à la demande de l'ICANN qu'elle révise cela a dit que si cela ne viole pas le fonds, ça viole les dispositions du contrat.

Si vous regardez justement les mécanismes en termes en de protection des droits, c'est exactement ce dont Susan a parlé. Il s'agit de pratiques d'extorsion de la part de certains opérateurs de registre, nous pensons qu'il devrait y avoir un moyen pour nous de travailler avec vous pour régler ce problème.

On ne demande pas forcément de plafonnement des prix, mais de mesures à appliquer.

FADI CHEHADE :

Oui, ma réponse à cela est la même. Le personnel ICANN ne va pas se mêler des politiques intérimaires. Si la présidente du FTC pense que le contrat est violé, alors c'est une question très délicate, mais on doit s'en tenir à ce que vous nous avez demandé.

Il y a un contrat, on l'applique. Vous voulez des politiques à long terme, un processus existe. Adressez-vous à la GNSO, nous sommes tout à fait disposés à vous aider, mais pas à élaborer, ça vous pouvez en être assurés.

STEVE CROCKER :

Merci beaucoup. J'aimerais étayer ce que vient de dire Fadi, mais le remettre un peu en perspective.

Avant cela, nous comprenons parfaitement ce qui vous arrive, mais c'est plus compliqué en fait, parce que ce que vous ressentez, on comprend bien qu'il faut le régler. Mais il ne faut pas perdre de vue que ce n'est pas une loi de physique, parce qu'il y a aussi des hypothèses sur la manière dont vous pensez que le marché devrait fonctionner, les prix sont fixés, etc. Là, il existe toute une série de possibilités.

Fadi a dit très clairement que nous devons nous en tenir aux politiques proposées, et malheureusement les politiques développées jusqu'à présent l'ont été dans un environnement sans précédent, donc il y a une limite sur la vision que nous avons des politiques à l'époque. Maintenant on s'aperçoit que ce n'est pas une bonne chose et que les autres, de l'autre côté, se frottent les mains et se disent que c'est en train de fonctionner exactement comme ils l'attendaient.

Ça, ça implique une étude beaucoup plus approfondie qui va au delà d'une simple analyse du problème et dire qu'il faut le régler, parce que pour ça il faut une politique et on l'appliquera.

Mais à plus long terme, c'est le type de choses qu'il faut analyser beaucoup plus en profondeur et avec un point de vue bien plus large et neutre en utilisant tous les principes de base concernant la structure du marché et les différentes forces en jeu.

C'est exactement le type de choses qui a été anticipé dans la quatrième révision AoC, s'agissant des choix des consommateurs et de la confiance. Pour faire cette étude, il va peut-être falloir que l'on passe à la deuxième phase de cela. Donc ce sont des choses très

compliquées. Des choses qui n'ont pas forcément de réponse instantanée.

Donc on pourrait débattre de si on a fait le travail qui nous correspondait de manière collective ou pas, mais c'est beaucoup plus profond que cela.

Donc l'économie, c'est une science, une science complexe, mais une science de toute façon, et il faut pouvoir s'en sortir.

ELISA COOPER :

Est-ce que Steve pourrait nous en dire un peu plus par rapport aux PIC, les engagements d'intérêt public ?

STEVE DeBIANCO :

Oui, il y a des spécifications et des actions très spécifiques dans les accords entre opérateurs de registre et bureaux d'enregistrement.

Au cours des derniers mois, et même dans les rapports, cinq commentaires publics parvenus au CCWG consistent à dire « qu'est-ce que ça veut dire enquêter ou répondre ? ». Le problème c'est que j'apprécie que vous vous concentriez sur le fait d'y prêter une attention particulière, mais ça va exactement à l'inverse de ce dont parle Fadi.

C'est-à-dire qu'on essaie de faire en sorte que le personnel, à lui seul, puisse faire une recherche, une enquête et réponde dans le contexte des RAA, les contrats d'accréditation.

On invoque ici différentes parties de la législation dans différents pays, ce qui rend les choses beaucoup plus complexes.

En fait, le problème c'est qu'il faut parler de ce que veut dire enquêter et répondre, parce que certaines parties vont être concernées par tel ou tel élément.

Vous nous demandez une politique. Sans politique, vous n'allez pas pouvoir agir, mais on n'en a pas, il va probablement falloir en développer une, espérons rapidement. On va trouver cette politique à mesure qu'on avance.

J'ai bien peur que ce processus nous renvoie dans cette même salle, d'ici quelques mois, avec la même frustration.

DAVID FARES :

Un point de précision. On ne veut pas que vous jouiez le rôle de gendarme. Nous voulons que vous appliquiez les termes du contrat. Si les termes ne sont pas appliqués, alors tout ce modèle multipartite s'écroule.

FADI CHEHADE :

C'est là que vous commettez une erreur. Si vous n'êtes pas d'accord sur ce qui est applicable, ne dites pas que nous n'appliquons pas les termes du contrat.

Nous ne sommes pas la présidente du FTC, nous ne sommes pas un organe de réglementation, elle, elle a exprimé une opinion et veut

l'appliquer. L'ICANN, ce n'est pas ça. L'ICANN, c'est un modèle qui passe des contrats et les applique.

Donc soit il faut faire intervenir une loi, mais moi je n'élabore pas les lois, moi j'applique les contrats. Nos avocats vous donnent une opinion, peut-être que vous n'êtes pas d'accord, mais ils donnent une opinion sur ce qu'il y a à appliquer et c'est ce que nous appliquerons.

Par rapport à votre question pertinente, effectivement, Steve, c'est très important de prendre en considération ce que vous avez dit. En effet, remercier le groupe des entités commerciales, c'est très important de le faire, parce qu'effectivement, la manière dont vous l'avez fait est très louable. C'était un effort conjoint, professionnel et j'espère que dans les prochaines heures, on pourra entendre la bonne nouvelle que c'est devenu une loi. Peut-être que la communauté n'est pas tout à fait consciente de vos efforts, mais elle le sera bientôt.

Par rapport à votre question, et je vais demander à Robin d'y répondre très rapidement, vous avez été très clair quant à vos frustrations.

Allen, pourquoi ne répondriez-vous pas spécifiquement à la question posée ? Et d'ailleurs, Allen, par rapport à la question des PIC, les PIC nous parviennent soit par soumission volontaire, soit par l'avis du GAC. Les PIC ne parviennent pas du personnel, pour être clair.

Allen ?

ALLEN GROGAN :

Merci. Et merci, Steve.

Je pense qu'il y a une distinction à faire entre essayer d'être clair par rapport à l'interprétation et l'application des dispositions du contrat et parvenir à faire une politique.

Dans un contrat, il y a des obligations et un certain langage, donc il est raisonnable pour les entités commerciales et les parties contractantes d'être clair par rapport à ce que veulent dire ces dispositions et par rapport à ce que l'on entend faire. Les parties contractantes veulent être claires là-dessus.

Donc ce que j'ai essayé de faire, c'est de ne pas me mêler des politiques. Effectivement, peut-être qu'il va falloir, à un certain moment, un processus de développement de politiques. Mais il faut un dialogue au sein de la communauté ce que la communauté pense que ces dispositions signifient et quelle est la marge de manœuvre par rapport à l'interprétation et à l'application de ces dispositions.

STEVE DelBIANCO : Est-ce qu'il s'agit de discussions informelles avec votre équipe ? Si tel est le cas, j'aimerais que vous le disiez.

ALLEN GROGAN : Effectivement, jusqu'à présent, ce n'est pas formel.

Il y a un contrat de l'ICANN et les parties contractantes, donc si vous leur demandez l'interprétation du contrat, ça se limitera à ces deux parties.

Ensuite voir s'il faut intégrer l'opinion de la communauté, c'est autre chose, mais je pense que les parties contractantes et les entités commerciales aimeraient plus de clarté là-dessus, et je suis tout à fait prêt à m'asseoir avec vous ou avec d'autres pour préciser cela.

FADI CHEHADE : Allen, pourriez-vous nous dire avec qui vous vous êtes réuni jusqu'à présent aux effets de clarté et transparence ?

ALLEN GROGAN : Je me suis réuni avec un certain nombre d'opérateurs de registre, des membres de l'IPC qui avaient des réclamations par rapport aux droits de propriété intellectuelle. J'ai parlé aux membres de l'ALAC.

Je suis tout à fait ouvert aux discussions avec toutes les personnes qui sont intéressées par cette question.

ELISA COOPER : Merci beaucoup. Je sais que nous n'avons plus de temps.

STEVE CROCKER : Merci à tous. Nous allons donc passer à l'IPC et à notre discussion avec cette unité constitutive. Nous avons du côté du conseil d'administration Chris, Mike, Asha, Jonne, Erika. Ram viendra bientôt nous rejoindre. Ram est là.

Ram et Mike, vous êtes responsables des réponses de la part du conseil d'administration.

Ceci étant, vous pouvez commencer.

GREG SHATAN :

Merci, Steve. Merci aux membres du conseil d'administration de nous donner cette opportunité de nous écouter. Cette table ronde est une bonne idée, mais bon c'est quand même une table carrée alors je ne sais pas ce que cela veut dire par rapport à la confiance.

Bon, arrêtons de rigoler. Vous voyez donc les deux points dont nous souhaitons parler avec vous et je crois que pour ces deux points, ils sont liés à la discussion, d'une manière ou d'une autre, que nous venons d'écouter, mais nous avons également une approche un peu différente, puisque la propriété intellectuelle, ce sont les intérêts des propriétaires de marques, de copyrights et de leurs créateurs, ainsi que des utilisateurs, des consommateurs.

Le premier de nos deux sujets, c'est la deuxième série des nouveaux gTLDs, à savoir faut-il redémarrer ou faut-il rafraîchir ? Pour présenter ce sujet, je vais passer la parole à mon collègue Steve Metalitz puis à Jonathan Zuck, puis à d'autres membres de notre équipe et de la vôtre pour pouvoir dialoguer.

STEVE METALITZ :

Merci, Greg. Steve Metalitz, je suis le vice-président de l'unité constitutive sur la propriété intellectuelle. Je crois que notre message principal est le suivant : vous savez qu'un certain nombre de révisions ont lieu au niveau du personnel, un certain nombre de révisions sur l'affirmation des engagements, surtout en ce qui concerne la prochaine série.

Comme dans toute institution ou organisation, il y a une tendance à dire « bon, on va recommencer, on va faire la même chose en résolvant les problèmes qui se sont présentés. La deuxième série, c'est la même chose que la première avec quelques petits ajustements ». Le président du conseil d'administration a dit lors de la cérémonie d'ouverture que la première série était réussie, donc le message a été communiqué à l'ensemble de la communauté.

Nous vous encourageons à prendre un peu de recul au niveau du conseil d'administration, ainsi que dans ce que vous dites au personnel. Comme vous avez entendu dire dans l'ancien panel, le fait que ce programme de nouveaux gTLDs ait bien fonctionné n'est pas forcément partagé par tous.

Il faut peut-être réexaminer certaines choses et les changer. Je vais vous donner un exemple.

Je crois que l'on peut dire que dans l'ensemble du processus, l'approche de l'ICANN et du personnel était une approche taille unique, alors qu'en fait, il y a différentes catégories, différents types d'application.

Il y a eu une résistance par rapport à des variations contractuelles, par rapport à toute spécialisation des contrats, et c'est peut-être un des exemples de ce qui doit être réexaminé.

En même temps, je crois qu'il est important pour l'organisme d'exploiter les points positifs qui sont ressortis de ce processus et du point de vue de l'IPC, nous souhaitons saluer le fait que les contrats

ont été négociés sur la base de dispositions qui viennent de l'URS, des PIC, et des exigences utilisées par les opérateurs de registre pour le RAA 2013.

Donc les deux autres points dont j'aimerais parler, ce sont deux points que nous soulevons tout le temps, c'est la question de la conformité des contrats et nous en avons déjà parlé, c'est une question critique. Je crois que nous en avons déjà un peu parlé mais on pourrait en rajouter un peu. Puis en ce qui concerne les TLDs historiques.

Ensuite, nous avons souvent mentionné autre chose, c'est en fait l'accent à mettre sur l'impact critique du programme des nouveaux gTLDs sur les détenteurs de droits, sur les intérêts de la propriété publique. Nous insistons sur le fait que nous devons avoir voix au chapitre pour la révision AoC. Nous n'avons jamais pu participer.

Je voudrais terminer avec ceci, nous vous l'avons déjà dit deux à trois fois lorsque nous nous sommes réunis, donc je voulais quand même remettre l'accent là-dessus.

Je passe maintenant la parole à Jonathan.

JONATHAN ZUCK :

Merci, Steve. Merci au conseil d'administration de prendre le temps de nous écouter, nous apprécions cela.

Je m'appelle Jonathan Zuck, je suis membre de l'IPC et je voulais donner des détails sur ce qu'a dit Steve, et aussi Steve – les deux Steve.

Il nous faut vraiment exploiter ces révisions de manière à comprendre à quoi doit ressembler la prochaine série.

Je crois qu'on a tendance en ce moment à tirer des conclusions quant au programme de nouveaux gTLDs des deux côtés, et dans les deux cas, ce sont des choses assez matures. Nous avons vu lors de la séance d'hier, nous savons que les résultats du sondage Nielsen sur la connaissance des consommateurs et la confiance dans le DNS, cela nous rappelle que ceci correspond à une référence. D'autres sondages auront lieu plus tard.

Cette révision est prévue pour mars – la révision sur les ccTLDs devrait commencer en mars de l'année prochaine.

Donc ce que je souhaitais confirmer c'est que nous faisons tous attention et ne tirons pas de conclusions sur le programme de nouveaux gTLDs avant d'avoir eu l'opportunité d'analyser ce qui s'est réellement passé. Ne prenons pas de décision par rapport à la nouvelle série avant la fin des révisions. Je crois que c'est ce qui est important.

Que faut-il ajuster, mettons en place un rapport... Non. En fait, on ne sait pas réellement, on n'a pas d'informations très précises sur ce nouveau programme de TLD. Beaucoup de choses se sont passées, il y a des choses qui n'ont pas encore publiées. Il faut déjà trouver les points positifs du programme et j'espère qu'on en trouvera. Mais on les verra un peu plus tard, donc mon objectif de m'assurer que les points de vue ne se consolident pas avant d'avoir eu le temps de

vérifier ce qui s'est réellement passé dans le cadre du programme des nouveaux gTLDs.

LORI SCHULMAN:

Je suis une représentante permanente de l'ICANN pour l'Association Internationale des Marques Commerciales et je suis membre de l'IPC. Je voulais faire écho à ce qu'a dit Jonathan.

En fait, on ne connaît pas encore réellement le programme pour l'instant, je suis d'accord.

Mais ce que nous savons par les statistiques, c'est que les nouveaux gTLDs ne se vendent pas aussi bien qu'on l'avait espéré. Il y a eu moins d'enthousiasme que prévu. Donc, encore une fois, la suspension de candidatures, les interruptions dans le processus de candidature, etc., tout ce qui était prévu, c'était un énorme succès mais finalement ça n'a pas été le cas.

Je crois que ceci est important pour la communauté commerciale. C'est une communauté qui, en principe, appuie l'innovation, donc les résultats sont inattendus, lorsque les investissements ne produisent pas le retour attendu, cela change un peu les choses.

CHRIS DISSPAIN :

Est-ce que je peux poser une question ? En dehors des données, je suis relativement d'accord avec les principes généraux qui ont été avancés, mais est-ce que ce qui vous préoccupe, c'est que le processus va vous échapper ?

Quelles sont vos préoccupations ? Sont-elles relatives à une impression, peut-être, que le processus va vous échapper ? Est-ce que c'est ça qui vous préoccupe ?

LORI SCHULMAN :

Ma réponse serait la suivante : il semble qu'il y ait un besoin de rapidité.

C'est le sentiment que nous avons entendu de la communauté, qu'il y a un besoin d'agir rapidement, que les nouveaux gTLDs ne se vendent pas aussi vite qu'on le souhaite, il faut absolument les faire passer par le pipeline.

Moi, c'est ce qui me préoccupe par rapport à la réussite de ce programme, par rapport aux revenus que cela génère pour l'ICANN et pour le reste de la communauté, si nous poussons à l'investissement et que nous n'avons pas de retour sur la phase suivante de la prochaine série, il y aura des problèmes.

STEVE CROCKER:

Vous avez fait un certain nombre de déclarations comme si c'était des faits. Mais nous ne savons pas qui a dit cela ni quel raisonnement est derrière.

J'aimerais dire une chose. Moi, je pourrais en fait vous dire l'Inverse pour chacune des choses que vous avez dites et créer une impression complètement opposée. Il n'y aura jamais de deuxième tour parce que nous n'avons pas terminé l'étude, par exemple.

Donc, la question c'est comment est-ce que nous obtenons des énoncés précis sur ce qui se passe réellement.

LORI SCHULMAN :

Tout à fait, je suis d'accord, on parle de sentiment. Chris l'a dit, il est question de sentiments. Nous ne parlons pas de faits absolus, mais il m'avait posé une question par rapport au sentiment justement que cela nous échappe. Je dirais que oui, ce n'est pas basé sur les données. Pour ce qu'a dit Jonathan, nous n'avons pas encore les données.

Je suis tout à fait d'accord avec vous, Chris, il y a deux choses qui se passent. Il y a les données, puis le reste. Je suis tout à fait d'accord, il nous faut séparer ce sentiment du processus, et travailler de manière stratégique, et ajouter les données à la discussion.

STEVE CROCKER :

Je pense que ce que tout le monde veut, vous et les autres, c'est en fait avoir une idée des étapes pour la série suivante. Ce qui va se passer, ce qui ne va pas se passer. Ce que vous nous exprimez, c'est en fait qu'il y a un peu une peur comme quoi nous allons nous précipiter en avant.

Je peux nous assurer que nous n'avons pas l'intention de créer une nouvelle série de gTDLs simplement pour avoir de l'argent. De toute façon, plus d'argent on a, moins ça va.

Donc, je crois que ce qui est important, c'est d'avoir certains échelons très clairs par rapport à cette question.

GREG SHATAN :

Je vais d'abord donner la parole à Ray, Paulo, Steve et Ram. Espérons qu'on pourra suivre cet ordre de prise de parole.

RAY PLZAK :

On ne peut pas dire que le programme des nouveaux gTLDs a représenté une réussite absolue, mais ça n'a pas non plus été un échec total. Ce qu'on peut dire, c'est qu'il a fait certaines choses qui étaient positives, d'autres choses qui n'ont pas du tout été positives, très négatives même.

Je crois que si on revenait à l'année 2010, tout le monde pourrait dire « ah, je vous l'avais bien dit ». Donc il serait bon de réfléchir à ce que nous souhaitons faire.

Je ne sais pas si c'était Steve ou Jonathan qui a mentionné certains points positifs qui sont des leçons tout à fait importantes et utiles.

Si vous souhaitez que je vous donne ma liste de ce qui n'a jamais fonctionné depuis le premier jour, je peux vous la donner.

Je crois qu'on en est à un point où continuer à avancer de manière calme, c'est en fait la bonne approche.

La révision qui existe est déjà une bonne chose. Les leçons que nous avons tirées sur la base d'autres expériences, et bien il faut s'assurer

que ceci est intégré à cette révision, que cela devient des critères dans le cadre de cette révision. Les discussions de prix, tout le reste, nous devons nous assurer que ce genre de choses est inclus. Il faut nous éloigner des modèles commerciaux généraux, il faut que nous prenions en considération ce qui marche et ne marche pas.

N'oublions pas le fait qu'il y a certaines personnes qui vont consommer ces nouveaux gTLDs et qui ne viennent pas du monde développé. Donc le monde développé a un certain nombre de critères qui ne sont pas les mêmes. Je crois qu'il faut déjà mettre en place les critères de la révision, c'est ça qui est important, ensuite la révision en elle-même sera beaucoup plus courte étant donné la planification que l'on aura investie pour savoir ce sur quoi on voudra enquêter.

PETER SHETAN :

Tout à fait, c'est une excellente intervention.

PAULO BATIMARCHI :

Paulo, je viens de l'industrie de la musique et je parle en tant que représentant pour l'Amérique Latine.

Il est très difficile si les choses fonctionnent bien ou pas bien si on ne respecte pas les règles, comme nous l'avons dit en 2013. Je voulais donc encore une fois soulever la question relative à la conformité du contrat – ou au manque de conformité.

En réponse à votre question, Fadi, si ces systèmes de noms de domaine sont bénéfiques ou pas. Dans l'industrie de la musique, nous

avons été confronté à d'énormes défis pendant un certain nombre d'années.

Nous sommes le premier secteur à avoir migré vers le numérique donc le risque est énorme pour nous de ne pas pouvoir faire entrer en vigueur toutes les dispositions du contrat, c'est difficile. Mais nous comptons sur ce groupe, sur l'ICANN, pour justement faire entrer en vigueur ceci, nous en avons besoin.

Nous faisons partie de l'IPC, etc., et comme Allen l'a dit il y a un certain nombre de semaines, nous avons une législation très officielle dans le monde entier, nous avons besoin de ces règles, et nous savons qu'elles peuvent être mises en œuvre.

Je crois que nous en sommes à un point critique, je ne vois pas pourquoi nous ne pouvons pas faire ce pas en avant, je crois que c'est une question de maturité du groupe ici présent. Je crois que la responsabilité doit être assumée. Je ne vois pas d'inconvénient, nous nous souhaitons être plus investis en ligne, aller vers le numérique, toutes les parties le souhaitent, mais si nous n'avons pas ce sentiment de sécurité – c'est plus qu'un sentiment – si nous ne pouvons pas le mettre en œuvre, l'utiliser, ça va être très difficile.

Je parle de l'Amérique Latine de manière très spécifique, en ce moment c'est un cauchemar ici, vous savez. Nous avons des gens qui font tout et n'importe quoi avec les nouveaux gTLDs, et ils peuvent encore plus. Si nous n'avons pas la sécurité, dans certains territoires, il n'y a pas de législation qui nous protège, donc comment pouvons-nous compter sur ce nouvel environnement que nous créons et sur

lequel nous comptons ? Ça, c'est vraiment une préoccupation énorme pour nous.

FADI CHEHADE :

Tout d'abord, Paulo, c'est la première fois que je te vois, donc sois le bienvenu. C'est toujours un plaisir de voir de nouveaux visages. Bienvenue aussi à la communauté, j'apprécie ses commentaires.

Paulo, je crois que c'est justement là qu'il faut être très clair. Si quelqu'un, dans votre communauté, nous informe qu'un site dans le monde est en train de violer vos droits, est-ce que vous attendez de la part de l'ICANN ou de la part des bureaux d'enregistrement de l'ICANN de fermer unilatéralement ce site ?

Parce que si c'est ça votre attente, on ne peut pas. C'est pourquoi j'ai dit à Washington que nous n'étions pas un gendarme du contenu. Moi, je ne suis pas l'autorité qui peut décider de cela, décider si quelqu'un est en train d'empiéter sur vos droits. Si quelqu'un empiète sur les droits d'autrui en France, par exemple, il y a des droits sur la propriété intellectuelle qui sont universels, mais en Espagne par exemple, il y a des droits différents.

Donc ma capacité à intervenir et à devenir tout un coup gendarme du contenu dans le monde, je ne peux pas. Mais la bonne nouvelle, c'est que grâce à la personne assise à côté de vous et à tous les bons membres de la communauté, nous avons renforcé les RAA et fait en sorte que ces instruments soient utilisables pour nous et que les lois ou les réglementations ou les règles nous orientent vers certaines

décisions. Mais nous n'allons pas pouvoir, unilatéralement, entreprendre ce genre d'actions aujourd'hui. En particulier, en raison de la diversité des systèmes de réglementation dans le monde.

Donc on peut voir ce qui est applicable et ce qui ne l'est pas.

PAULO BATIMARCHI :

Oui, tout à fait d'accord. Ce que l'on attend de la part de l'ICANN, c'est d'appliquer les contrats, et par cela je veux dire nous fournir ce dont nous avons besoin pour protéger nos droits de propriété intellectuelle. Ça, ça ne se produit pas. Je veux être clair là-dessus : ça ne se produit pas.

A chaque fois qu'on a une préoccupation sur un nom de domaine dans le monde entier et qu'on a besoin de vérifier cette information, il y a une absence de réponse ou une absence d'action dans ce domaine. Ça, c'est le principal problème.

Je n'ai pas besoin que l'ICANN joue le rôle de gendarme, ce n'est pas vrai, on ne veut pas que l'ICANN soit gendarme. Mais on a besoin que les personnes compétentes, les organisations compétentes prennent leurs responsabilités.

Si l'ICANN et les bureaux d'enregistrement offrent des domaines comme service, ils doivent fournir un certain niveau de sécurité avec un certain niveau de responsabilité limitée.

Ce que je dis ici c'est qu'on n'obtient pas cela en retour de l'ICANN.

ERIKA MANN :

J'ai l'impression qu'il y a deux niveaux de débat, ici. L'un par rapport à la frustration sur les obligations contractuelles et peut-être que là vous voulez être un peu plus précis lorsque vous dites que cela n'est pas respecté. J'attends avec impatience d'écouter des exemples concrets.

Le deuxième niveau de débat est à un niveau plus large que je serais ravie de discuter ici.

J'ai travaillé pendant plusieurs années sur cette question. Peut-être voir avec le NPI si on peut constituer un groupe de débat et inviter les parties contractantes et des responsables de la réglementation pour ne pas qu'on nous dise que nous, on a ce rôle là, pour débattre. Parce qu'il y a tellement d'expériences et de problèmes qui se sont posés dans le monde de la propriété intellectuelle. On n'a pas tout résolu, mais au moins on pourrait susciter un débat et avancer un peu plus qu'aujourd'hui.

GREG SHATAN :

Oui, c'est clairement un débat en cours, on n'a plus beaucoup de temps. Je vois Fadi, puis Kiran, et Gonzalo également.

FADI CHEHADE :

J'apprécie réellement ce que tu as dit, Paulo, et tu as été un peu plus loin, et j'aimerais que tu nous aides à avancer dans ce dialogue.

Pourquoi tu as été un peu plus loin ? Tu as dit que lorsque tu détectes qu'il y a empiètement sur tes droits, tu as le sentiment que nos

bureaux d'enregistrement ne répondent pas. Donc il y a deux parties dans cette affirmation « ne répondent pas ».

Dans le contrat, nous vous aidons, nous vous avons aidés à élaborer des dispositions qui les obligeaient à vous donner des informations dont vous aviez besoin pour faire ce que vous vouliez faire.

Mais si vous vous attendez de la part des bureaux d'enregistrement, sans outil juridique, à ce qu'ils vous répondent, si quelqu'un empiète sur vos droits et que vous attendez de la part de ce bureau d'enregistrement qu'il ferme unilatéralement, ça n'arrivera pas.

Donc si votre problème, et je veux confirmer que c'est bien votre problème, si votre problème c'est que les bureaux d'enregistrement ne vous donnent pas de réponse adaptée, alors je ne suis pas au courant de ce type de cas et ayons un dialogue à ce propos, parce que là je dois vous aider et je suis d'accord avec vous sur ce point.

GREG SHATAN :

Bien, Kiran and Gonzalo.

KIRAN MALANCHARUVIL:

J'aimerais faire un certain nombre de commentaires par rapport à la question d'origine, à savoir que faut-il faire avant d'avoir une discussion sur le deuxième cycle ?

Je crois qu'il y a eu une série de questions intéressantes soulevées ici par rapport aux informations très intéressantes dont nous disposons.

Alors, certains ont dit qu'on était un peu dépassés par les événements. Ce qui est vrai, c'est que le personnel ICANN nous dit que si on n'élabore pas un rapport maintenant, le prochain cycle avancera sans notre contribution. Ça, c'est un son de cloche qu'on a entendu de la part du président d'un groupe de discussion. Donc bien sûr il y a un sentiment d'urgence au sein de la GNSO à ce sujet.

Et comme Jonathan Zucks l'a dit, on ne prétend pas que dans l'état actuel des choses, ce soit gravé dans le marbre, mais nous n'avons pas de certitudes et moi je ne veux pas être prise dans une situation où l'on élabore un projet de rapport, ensuite on obtient des informations et il faut le rédiger de nouveau. Je pense que ce n'est pas du tout le moment de faire ça parce qu'on n'a pas suffisamment de choses, on n'a pas suffisamment de substance pour élaborer quoi que ce soit.

Pour ce qui est autres questions soulevées ici, ça nous renvoie à nos incertitudes quant à notre place au sein du groupe des représentants des entités commerciales.

Par exemple, préoccupation par rapport à la conformité contractuelle. Ça, c'est à régler avant de passer au prochain cycle, parce que si nous n'avons aucune possibilité de protéger nos intérêts, alors c'est problématique pour tout le processus multi-parties-prenantes en général.

Dans les dernières discussions, il a été dit que les parties contractantes à l'ICANN sont importantes, mais je pense qu'il y a une grande incompréhension par rapport à ce qu'est l'ICANN et quel rôle joue le personnel ICANN. Là, il faut définir ce modèle multi-parties-

prenantes qui doit être étendu. Nous, nous sommes l'ICANN, les unités constitutives, les parties prenantes font partie de l'ICANN, c'est ça l'ICANN.

Donc il faut régler ces problèmes et comprendre où nous nous situons là-dedans avant d'avancer.

FADI CHEHADE :

Laissez-moi préciser quelque chose. Toute idée selon laquelle le personnel ICANN, du jour au lendemain, va lancer un nouveau cycle gTLD est ridicule. On ne peut lancer cela sans période de commentaire public.

Donc si vous entendez que le personnel ICANN dit telle ou telle chose et que ce n'est pas une source sûre, venez demander au personnel ICANN directement.

C'est ridicule de penser que l'on va lancer une chose de cette ampleur sans votre participation.

Voyons, soyons pratiques : rien ne va se passer sans que tout le monde participe.

Ensuite, n'interprétez pas mal ce que mon collègue a dit et vous l'avez sorti de son contexte. Il a dit « nous sommes une communauté multi-parties-prenantes et nous nous engageons avec d'autres unités constitutives ». Il a été très clair là-dessus et a fait participer autant de parties prenantes que possible. Donc, s'il vous plaît.

Ensuite, nous sommes parfaitement conscients de vos préoccupations et je veux que vous le sachiez. En nommant Allen, nous voulions justement examiner tranquillement avec vous ce genre de questions.

Je voulais revenir à ce qu'a dit Paulo parce que c'était très clair. Si nos bureaux d'enregistrement ne vous donnent pas les informations dont vous avez besoin conformément au contrat, alors faites-le nous savoir et j'irai chercher mon équipe de conformité pour voir pourquoi ça n'a pas lieu.

Je n'en ai pas connaissance, mais si c'est le cas, c'est le genre de problèmes qui va me permettre de faire mon travail vis-à-vis de vous.

GONZALO NAVARRO :

Merci, je vais être très bref. Ce qui est important si l'on veut coopérer, c'est d'avoir des informations très claires sur ce qui se passe.

Vous venez de dire que ce qui se passe en Amérique Latine, c'est une catastrophe. Il y a des législations qui existent au Pérou, en Colombie, etc., et vous pouvez appliquer la loi dans ce sens-là parce qu'elle existe.

Ce qui est nécessaire pour cette communauté, c'est justement de bien comprendre quels sont les faits que vous présentez pour étayer votre affirmation selon laquelle la situation est catastrophique.

GREG SHATAN :

Nous n'avons plus de temps. Nous allons passer à la deuxième question – question difficile s'il en est.

MARC TRACHTENBERG: Je vais parler de la deuxième question très rapidement, je ne vais pas rentrer dans le détail.

L'IPC et d'autres unités constitutives de l'ICANN, ainsi que d'autres organisations juridiques professionnelles ont exprimé ce genre de préoccupations également très clairement.

Mais pour revenir à quelque chose qu'ont dit Fadi et Allen, à savoir qu'il n'y a pas de mécanisme disponible pour l'ICANN pour répondre à ces préoccupations parce qu'il s'agit de l'application d'un accord. Donc dans cet accord, il n'y a pas ce mécanisme, mais il y a la disposition 11.

Cette disposition exige de la part des opérateurs de registre d'opérer les TLDs de manière transparente et cohérente vis-à-vis des principes généraux d'ouverture et de non-discrimination, en établissant, publiant et adhérant à des politiques d'enregistrement très claires.

Je dirais que les pratiques de .SUCKS et d'autres bureaux d'enregistrement qui semblent appliquer les mêmes règles suivent cette voie.

Donc, traitement discriminatoire, en d'autres termes la tarification pour les propriétaires de marque déposée et il n'y a pas de partie disposé à subventionner ce genre de choses – aucun détail là-dessus.

Je pense que ce sont trois exemples où la disposition 11 constitue un outil à la disposition de l'ICANN pour agir dans ce genre de contexte.

GREG SHATAN : Merci.

STEVE CROCKER : L'objectif de ce format de réunion, c'est de traiter un petit nombre de questions sensibles et de les analyser, donc c'est un succès étonnant, merci.

Dernier intervenant de ces représentants des entités commerciales, les fournisseurs de services Internet.

TONY HOLMES : Merci, Steve. Installez-vous rapidement s'il vous plaît car nous n'avons pas beaucoup de temps.

Une brève introduction. Nous aimerions dire d'abord que nous saluons cette nouvelle expérience de format différent, en particulier nous apprécions le fait que cela permet à chaque entité commerciale d'avoir l'opportunité de présenter ses propres problèmes, et je pense que certaines des discussions qui ont eu lieu au cours des deux réunions précédentes avec les deux autres entités renforcent les problèmes existants.

Nous allons présenter deux autres questions par rapport au rôle de supervision des fonctions IANA et par rapport à l'acceptation universelle.

Par rapport à l'acceptation universelle, nous amenons de très bonnes nouvelles car lorsque nous avons mis cette question parmi nos priorités, nous étions beaucoup plus préoccupés par cette question qu'on ne l'est aujourd'hui. Il y a eu beaucoup d'évolutions dans ce domaine.

Pour ce qui est de la première question, je vais céder la parole à d'autres membres de mon unité constitutive qui travaillent spécifiquement là-dessus.

WOLF-ULRICH KNOBEN:

Bonjour.

Pour parler de cette première question, j'aimerais dire d'entrée de jeu que nous n'allons pas faire de commentaires sur la proposition du CWG, nous avons eu toute la liberté de le faire pendant la période de commentaire public.

Etant donné les discussions qui ont lieu, et à mesure que la proposition avance, nous sommes d'accord avec et nous sommes tout à fait disposés à contribuer. Nous aimerions savoir ce qui va se passer après et ce que l'on peut attendre de cette proposition.

Dans ce contexte, nous aimerions souligner notre préoccupation par rapport au fait de savoir que le conseil d'administration s'assure qu'il n'y rien qui empêche la mise en œuvre et que le NTIA va accepter la proposition afin d'assurer une approche conjointe à cela.

Le secteur des fournisseurs de services Internet et la communauté dans son ensemble dépendent des clients des services IANA qui sont membres de la communauté. Les clients IANA, en général, sont satisfaits des services actuellement fournis et garantis.

Donc il est maintenant temps que le personnel IANA, qui est en train de fournir ce service, s'inquiète de savoir si cela va avoir lieu ou pas et si cela va être mis en œuvre ou pas.

Il y a donc un changement structurel, ainsi que des changements de direction et une transition dans un avenir proche, un changement de direction au plus haut niveau, au niveau du PDG.

La question de la transition du rôle des fonctions IANA devrait être contrôlée et opérée par l'ICANN. Nous aimerions souligner que la relation contractuelle entre l'ICANN et le PTI soit tout à fait rapide afin d'être utilisée pour continuer à offrir des services du plus haut niveau pour l'avenir.

C'est important parce que le maintien de ces opérations est essentiel pour la stabilité, la sécurité, la résilience du système.

Cela devrait donc être pris en considération également par l'ICANN dans les discussions concernant toute proposition potentielle de séparation.

La question qui suit c'est comment est-ce que le conseil d'administration va définir son rôle futur par rapport à la transition des fonctions IANA dans ce domaine ? Ça, c'est la première question.

STEVE CROCKER :

La préoccupation que vous avez soulevée par rapport au personnel a trait à quelque chose qui nous préoccupe beaucoup. L'ICANN repose sur le personnel, sur la communauté bien sûr mais aussi sur le personnel qui y travaille, donc c'est une priorité automatique, une priorité première, de protéger le personnel.

La proposition de créer le PTI, c'est en fait une question juridique, structurelle et de mon point de vue, je pense qu'il y aura très peu d'impact sur le personnel et sur le fonctionnement. Nous pensons que ceci ne devrait pas se produire, cela ne devrait pas avoir d'impact, ne serait-ce que pour une minute, le fonctionnement, les statuts et la sécurité des personnes qui sont impliquées dans le travail. C'est mon point de vue et je crois que Fadi est d'accord avec moi.

Ce n'est pas une question de fusion-acquisition, c'est finalement un changement bureaucratique relativement limité. Il y aura peut-être des changements de titre, etc., mais au jour le jour, c'est la même chose.

Du point de vue personnel, pour vous en dire un peu plus, l'agence ARPA - le Département de la Défense aux Etats-Unis, c'est là que tout a commencé en termes de réseau – donc le directeur de l'agence est venu nous voir, c'était en 1972, il nous a dit qu'on était éjecté du secrétariat de la défense et qu'on passait à la division DARPA, donc il fallait simplement rajouter un « d » devant. En fait, en termes de hiérarchie, on faisait nos rapports à quelqu'un qui avait un autre titre mais était en fait la même personne. En plus, le « d » ne lui plaisait pas

parce qu'il préférerait ARPA à DARPA mais finalement le lendemain, on a fait exactement la même chose que d'habitude.

Je crois que c'est un peu la même chose dans le cas où nous nous trouvons.

FADI CHEHADE :

De toute évidence, le nom IANA va devenir DIANA.

En plus, c'est beaucoup plus mignon.

Déjà, je suis très heureux que nous soyons ici, avec les fournisseurs de services Internet pour la première fois, donc merci d'être présents, merci à ceux qui ont organisé ceci. Merci beaucoup à vous tous.

Deuxièmement, je voulais mettre l'accent sur ce que vous avez dit. Vous avez parlé de la sécurité et de la stabilité dans le cadre de la transition, parce que vous comprenez la sécurité et la stabilité, l'importance d'un fonctionnement ininterrompu. Donc merci d'avoir soulevé cette question, parce que la transition doit être conçue de manière tout à fait consciente par rapport aux critères exprimés par monsieur Strickling : la sécurité et la stabilité. Parce que s'il y a des problèmes par rapport à ça, il y aura de vraies questions, des questions très difficiles auxquelles nous devons répondre de la part du congrès.

Par rapport à vos préoccupations spécifiques en ce qui concerne les bouleversements éventuels avec le PTI et le problème au niveau de l'IANA, je crois que le changement est interne, juridique et structurel,

mais du point de vue des opérations, le fonctionnement sera le même. La réalité, c'est que ça a fonctionné pendant de nombreuses années, cela continuera à fonctionner pendant de nombreuses années et nous avons l'intention de poursuivre ce même alignement. Je dois vous dire que je ne vois rien dans la proposition qui risquerait de bouleverser le bon fonctionnement des fonctions IANA.

MALCOLM HUTTY :

Merci, Tony.

On m'a demandé de parler de certains points par rapport à la transition et à la question de la responsabilité. Donc, je vais lire une petite déclaration qui a été rédigée.

L'unité constitutive des fournisseurs d'Internet croit que la transition IANA et le processus d'amélioration de responsabilité sont liés et a transition IANA ne pourra être soutenue que si elle avance avec une amélioration de la responsabilité au sein de l'ICANN.

Pour les fournisseurs de services Internet, nous devons être satisfaits que toute transition corresponde à nos attentes en termes de stabilité, de résilience et de sécurité des fonctions de l'IANA. Nous devons être satisfaits et savoir que le PTI sera fidèle au modèle multipartite et que cela se poursuivra à l'avenir.

Nous devons également être satisfaits et savoir que l'ICANN n'utilisera son autorité de manière inappropriée par rapport à certains identifiants afin de réguler ou gouverner les entreprises, les utilisateurs d'Internet à des fins non liées au mandat de l'ICANN.

Etant donné que toutes les organisations souhaitent étendre leur rôle à l'avenir, cette dernière garantie doit être fondée par la mise en application de mécanismes efficaces et qui doivent entrer en vigueur pour conserver le statut et les engagements actuels de l'ICANN.

Sans la responsabilité et sans que celle-ci puisse être mise en vigueur, il n'y a pas de responsabilité. Nous souhaitons que le conseil comprenne bien l'important que nous attachons à ces exigences.

Nous souhaitons remercier le conseil d'administration pour son engagement précédent à accepter le résultat des recommandations su CCWG sur la responsabilité et nous lui demandons de demander à ses avocats de considérer ceci.

De toute évidence, la période dans laquelle nous sommes est une période délicate et nous souhaitons souligner l'importance qu'il y a à bien superviser tout ce qui se passera afin qu'il n'y ait pas de lacune entre les engagements du conseil par rapport à l'acceptation de la proposition du CCWG et à ce qui sera fait dans la pratique.

Au cours de ces derniers jours, il y a eu une lettre des juristes de l'ICANN qui n'a pas été considérée comme utile. Il y avait 158 questions dans cette lettre adressée au CCWG, donc beaucoup de questions, n'est-ce pas ?

Certaines de ces questions ont suggéré certaines préoccupations non identifiées et donc l'impression, pour beaucoup, que cette lettre était représentait un peu une résistance par rapport à l'orientation choisie

par le CCWG. Et pour certains de nos collègues, c'était en fait une lettre qui était un peu provocatrice.

Mais cela souligne une question. Je crois que c'était à Los Angeles que le conseil s'était engagé très fortement à accepter la recommandation du CCWG et nous en étions heureux. Lorsqu'on lit ce genre de lettre, on a l'impression que l'optimisme, la bonne volonté commencent à s'effriter.

Il y a résistance, il y a un sens dans lequel on s'oriente et il y a résistance en même temps. Cela, je pense, est significatif d'un domaine où le conseil d'administration doit s'impliquer, doit investir un peu d'attention. Il serait peut-être bon de revoir l'attention que vous portez à ce domaine. Il faudrait peut-être revoir un peu la manière dont vous guidez l'équipe qui s'occupe de la mise en œuvre.

Nous avons le sentiment qu'il n'est pas bon pour nous de rester ici à attendre qu'il y ait un problème qui se présente.

Nous voyons qu'il y a une situation délicate, nous souhaitons vous la présenter et nous vous encourageons donc à prêter réellement attention à ceci de manière à ce que ce problème susceptible de se développer n'en devienne pas un.

MIKE SILBER :

Il y a beaucoup de choses dans votre déclaration. Je ne sais pas qui était le « nous », le « vous », le « lui », je n'étais pas très au clair par rapport à votre déclaration. Mais mon point de vue personnel, c'est que nous en sommes à une époque de restructuration de l'ICANN, et

cela a déjà été fait. C'est à ça que travaille le CCWG, à la restructuration de l'ICANN.

Par le passé, lorsque nous avons restructuré l'ICANN, les choses se sont faites de manière très calme et mesurée, mais étant donné l'urgence du moment, nous allons un peu plus vite.

Donc il y a certains éléments qui ne sont pas nécessairement critiques et qui, pour des raisons de rapidité, ne sont pas pris en considération. Les gens font certains choix qui n'ont pas été nécessairement réfléchis, qui n'ont pas été documentés.

Le fait que vous nous disiez que nous ne prenons pas suffisamment soin, que nous ne sommes pas suffisamment prudents dans notre travail, je pense que ce n'est pas très juste.

Nous avons essayé de discuter, nous avons cherché à obtenir les points de vue, donc nous accuser de tout gérer et de mettre toutes les balles dans notre camp, ce n'est pas vraiment juste à mon avis.

Je comprends ce que vous dites, mais je ne sais pas comment nous aurions pu mieux faire les choses. Moi, il me semblait que les choses avaient été faites dans le respect des différentes personnes impliquées.

CHRIS DISSPAIN :

J'ai plusieurs choses à dire.

Pour corriger, vous n'avez pas reçu de lettre de nos avocats, vous avez reçu des questions du conseil d'administration.

Comme je l'ai dit plusieurs fois, le processus est le suivant. Dans nos commentaires publics, nous avons dit la chose suivante : nous pensons que le CCWG devrait faire une analyse d'impact et nous allons vous envoyer des questions qui, à notre avis, sont pertinentes dans le cadre d'une analyse d'impact. C'est exactement ce que nous avons fait.

Nous n'avons jamais dit qu'il fallait que vous répondiez à ces questions. Nous n'avons jamais que rien ne se passerait tant que vous n'auriez pas répondu à ces questions.

Tous ensemble, nous devons faire une analyse d'impact et voilà les questions qui, à notre avis, pourraient être incluses à cette analyse.

Nous avons proposé notre soutien au CCWG sur le plan juridique et autres pour aider dans cette analyse d'impact pour nous assurer que toutes les questions seraient résolues dans les meilleurs délais, parce que les délais ne sont pas absolus, mais quand même ils existent, nous en sommes conscients.

J'apprécie le fait que dans un monde parfait, il aurait été bon d'avoir ces questions pour l'analyse d'impact à l'avance, cela aurait été très bien, pour la période de commentaires.

Mais je vous encourage à accepter le fait que, premièrement, le conseil d'administration n'est pas dirigé par ses avocats et son personnel, deuxièmement, ce que vous avez obtenu, cela venait de nous et troisièmement, l'objectif était et reste d'obtenir un point de vue pour obtenir un consensus sur le processus à suivre à l'avenir.

TONY HOLMES : Merci, Chris. Je ne vais pas revenir là-dessus mais je crois que dans cette liste – en fait se focaliser sur ce qui était vraiment important aurait été bon, dans la liste, du point de vue du CCWG. Fadi, est-ce que vous êtes d'accord ?

FADI CHEHADE : L'objectif était de lancer la conversation.

Je vais être un peu direct parce que j'ai le droit de le faire maintenant. Si nous continuons à travailler ensemble et de perdre du temps, si nous continuons à remettre en question la bonne foi des uns et des autres, nous n'arriverons pas à faire cette transition.

Si nous étions passés directement à la discussion des 88 questions, nous aurions pu avancer. Passons à la substance. Il n'y a pas de mauvaise foi, nous cherchons tous à avancer.

J'aimerais mettre l'accent sur le fait que le conseil d'administration s'engage totalement à obtenir la participation de la communauté.

Nous croyons tous en ce processus. L'ICANN doit être responsable, nous sommes d'accord là-dessus, nous sommes tous d'accord là-dessus.

Si nous ne continuons pas à avancer, nous n'arriverons pas à mettre en place cette transition. Passons à la substance, passons à ces questions. Analysons ce qui est important et ne l'est pas et là on pourra avancer.

Mais remettre en question la bonne foi d'une partie ou d'une autre, cela ne sert à rien, cela n'est qu'une perte du temps.

CHERINE CHALABY :

Je suis membre du conseil et j'ai déjà vu ce genre de choses se produire. Nous faisons partie de la communauté, donc plutôt que d'attendre la dernière minute, nous avons présenté des questions pour que vous puissiez nous proposer quelque chose.

Par exemple, par rapport à la proposition de budget, lors de la réunion du CCWG, nous avons besoin de votre point de vue. Ce n'est pas une remise en question, c'est un point de vue que nous essayons d'obtenir. Ce n'est pas une critique.

TONY HOLMES :

Passons au deuxième thème. Mark, je vous passe la parole.

MARK McFADDEN :

Mark McFadden d'InterConnect Communications. Avant de dire ce que je dois dire, j'aimerais revenir sur quelque chose soulevé par Fadi, par rapport à la question de l'équipe de David Olive et à la politique concernant les cafetières. Nous travaillons en partenariat étroit avec vous sur le plan du café. .

J'aimerais vous parler brièvement de l'acceptation universelle. Ce n'est pas quelque chose que j'ai besoin de définir car les gens assis à la table comprennent bien de quoi il s'agit.

Je crois qu'il y a à peu près un mois, un mois et demi, on essayait de voir le travail fait et le rythme était relativement lent. Il y a eu un atelier dimanche, et je ne sais pas si vous le saviez mais cet atelier nous a montré que finalement, le rythme est bon, l'organisation du travail est bonne et il y a deux personnes assises à table qui ont participé au travail.

Ce qui est très bien, c'est que cet effort est basé sur la communauté. Ce n'est pas l'ICANN qui dit « bon, il faut absolument que vous fassiez telle et telle chose », c'est vraiment basé sur le modèle ascendant. Ça, c'est une bonne chose.

Puis l'unité constitutive apprécie beaucoup le soutien de l'ICANN parce qu'ils ont dit être prêts à appuyer ce travail parce que c'est important pour toute la communauté. Donc nous sommes prêts à y investir des ressources.

La question est la suivante, moi je souhaite me focaliser sur le positif et au nom de l'unité constitutive, nous avons vraiment un sentiment positif par rapport à cette question.

Je me suis assis à côté de Ram et j'ai choisi cette chaise parce que toutes les personnes qui travaillent au sein de ce groupe savent que ce n'est pas un efforts sur six mois ou un an, c'est un effort qui va prendre beaucoup de temps et nous savons que les choses changent, que les PDG changent, que les membres de l'administration s'en vont et deviennent invisibles. Nous savons que les priorités de la communauté changent, que nos intérêts en tant que partie prenante changent.

Et pourtant nous avons un travail lancé par la communauté qui doit se poursuivre et nécessite le soutien de l'ICANN. Nous apprécions ce soutien, nous en avons besoin, mais pendant un certain temps, sur douze mois.

Ensuite, il y a une série d'environnements qui se produisent avec un changement de leadership. Que mettre en place pour nous assurer que nous pouvons soutenir les projets qui ont beaucoup d'importance pour la communauté et la communauté les apprécie à leur juste valeur.

Je te pose la question, Fadi.

Troisièmement, nous avons tellement répété ce terme de responsabilité. C'est un terme très important pour nous, la communauté, mais l'une des choses qui se passent au sein d'une organisation fondée sur la communauté, c'est comment faire en sorte que cette communauté soit responsable vis-à-vis de ses propres parties prenantes ? Il y a un aspect de responsabilité là-dedans aussi.

Moi, de manière très positive, je veux dire qu'il est très bon que la communauté se soit réunie, et merci à l'ICANN de nous avoir soutenus. Mais ce dont on veut parler, et avoir une conversation avec le conseil d'administration et avec vous, c'est comment pouvons-nous nous assurer que nous soutenons des projets importants pour la communauté pendant une longue période de temps, peut-être dix ans ? Peut-être avec des changements de la part des membres du conseil d'administration, mais en assurant un soutien continu de la part de l'ICANN.

RAY PLZAK : J'ai une remarque que je veux faire depuis des années. Je dirais que lorsqu'on regarde la question de l'acceptation universelle et l'adoption de l'IPv6, combien de temps est-ce que ça va prendre pour qu'il y ait une acceptation universelle de l'IPv6 ?

STEVE CROCKER : On n'en sait rien.

RAY PLZAK : Oui, c'est exactement ça. Donc ça fait pratiquement 20 ans maintenant, et c'est le même problème en fait.

TONY HOLMES : Oui, c'est je pense la question qui nous préoccupe.

RAM MOHAN : Moi, je participe beaucoup à cette question de l'acceptation universelle et la question que vous soulevez est pertinente.

J'aimerais vous renvoyer à deux exemples au sein de la communauté ICANN où nous nous sommes engagés sur des questions qui ont pris du temps et ont impliqué beaucoup de temps pour parvenir à une solution.

La première, les IDN et le travail sur les IDN et la deuxième, DNSSEC.

Ces deux choses ont impliqué un effort de la part de la communauté qui s'est réunie et a dit « voilà, c'est important », et le conseil d'administration de l'ICANN ainsi que le personnel ont dû s'assurer qu'il y avait une attention et des ressources suffisantes allouées afin de soutenir ces deux questions. Donc il y a de bons précédents ici.

Je voulais vous dire que la question de l'acceptation universelle et sa supervision et les efforts déployés dans ce domaine par l'ICANN font maintenant totalement partie des priorités et des pistes de travail du comité sur les risques. Cela va au delà d'un changement des membres du conseil d'administration et autres changements structurels. Ça implique une action directe de la part du conseil d'administration afin de s'assurer qu'il y a une supervision, et d'ailleurs, cette supervision devrait envoyer un signal clair au personnel comme quoi il faut se concentrer là-dessus.

Je ne sais pas si Fadi veut rebondir là-dessus.

FADI CHEHADE :

Oui, pour dire que je suis d'accord avec vous.

Pour répondre à la question de Mark, si on peut faire un lien entre le personnel de l'ICANN et cette question de l'acceptation universelle, on a tout à gagner.

Nous avons 433 projets en cours à l'ICANN, il y a beaucoup de choses en cours.

Ce que vous dites est important. Vous semblez particulièrement engagé, mais comment puis-je m'assurer que vous restez engagé ?

La réponse est en partie dans ce qu'a dit Ram, en s'assurant qu'il y a un ou deux membres du conseil d'administration qui sont particulièrement engagés et ont à cœur que ce projet aboutisse.

Il ne s'agit pas de faire de lobbying, mais il est important qu'un certain nombre de membres du conseil d'administration veille à l'évolution de ce projet et s'assure que les leaders, les principaux leaders de l'ICANN, dans ce domaine, c'est le cas de mon collègue Akram Atallah, le président du GDD, vous fassent également rapport régulièrement, parce qu'il est le chef du personnel qui travaille sur l'acceptation universelle et donc, il peut faire rapport et avoir le budget. Il s'agit d'un processus annuel, assurez-vous que vous attirez notre attention là-dessus, dans quelle mesure vous nous aidez pour soutenir le comité auquel bon nombre d'entre vous siégez. C'est donc important.

STEVE CROCKER :

On a dépassé notre temps de 20 minutes, 18, 19 minutes, donc il est temps d'aller déjeuner. D'autres réunions vont avoir lieu.

Nous allons donc devoir lever cette séance.

Vous êtes donc les troisièmes à expérimenter ce nouveau format.

Merci de votre patience et de votre engagement. Merci à tous.

Nous avons beaucoup de matière à réflexion et nous attendons avec impatience de nouvelles interactions sur ces sujets.

Nous nous retrouvons ici-même après la pause déjeuner et poursuivrons nos réunions avec les autres unités constitutives.

Pour ma part, je suis très satisfait de l'intensité et de la concentration de vos efforts dans ces réunions.

Merci.

[FIN DE LA TRANSCRIPTION]