
COPENHAGUE – La GDD de l'ICANN : Indice santé pour le marché des gTLD – Réunion du comité consultatif
Dimanche 12 mars 2017 – 15 h 15 à 16 h 45 CET
ICANN58 | Copenhague, Danemark

MUKESH CHULANI: Bonjour à tous. Je suis Mukesh Chulani, je vais faciliter et animer ce panel. S'il y a d'autres membres du panel, je vous invite à nous rejoindre ici.

Très bien. C'est une réunion de travail du panel consultatif sur l'Initiative des Indicateurs de Santé du Marché des gTLDs. Nous avons fait beaucoup de progrès depuis notre séance à Hyderabad où nous avons discuté des principales mesures à mettre en place pour restructurer notre projet. Nous avons jusqu'à 16 :45. Si nous finissons avant, nous finissons avant.

Nous allons donc parler d'abord du calendrier, où nous en sommes en ce qui concerne les jalons de notre projet. Nous avons trois différentes catégories de définitions que nous devons peaufiner.

D'un côté, la stabilité du marché, la concurrence vigoureuse. Nous allons donc passer du temps à essayer de peaufiner les catégories de stabilité et de confiance. Nous avons reçu des suggestions et je vais vous montrer un petit peu où nous en sommes pour avoir votre avis.

Remarque : Le présent document est le résultat de la transcription d'un fichier audio à un fichier de texte. Dans son ensemble, la transcription est fidèle au fichier audio. Toutefois, dans certains cas il est possible qu'elle soit incomplète ou qu'il y ait des inexactitudes dues à la qualité du fichier audio, parfois inaudible ; il faut noter également que des corrections grammaticales y ont été incorporées pour améliorer la qualité du texte ainsi que pour faciliter sa compréhension. Cette transcription doit être considérée comme un supplément du fichier mais pas comme registre faisant autorité.

Nous avons reçu vos commentaires également à travers l'enquête mise en place pour réviser les différents indicateurs que nous avons publiés dans des rapports précédents.

Nous essayons de faire un peu de ménage dans nos éléments de travail pour savoir quels éléments nous allons conserver, quels éléments nous allons éliminer.

J'aimerais savoir quels sont vos commentaires et avis à la lumière de ce que nous avons déjà fait et de ce qui nous reste à faire, puis nous parlerons des prochaines étapes.

Pour ce qui est de notre calendrier, nous allons passer plus de temps à discuter de la portée de notre travail. Nous avons consacré du temps à en discuter et maintenant, nous entamons une discussion au sujet des définitions. Nous commençons à parler des indicateurs de concurrence.

Après, nous travaillerons sur les indicateurs de stabilité. Et ce que vous voyez à l'écran, ce sont les indicateurs existants que nous avons publiés. Cela constitue une partie de notre exercice. Ensuite, nous devons voir lesquels de ces indicateurs sont pertinents et étudier la possibilité d'en remplacer certains s'ils s'avèrent non-pertinents.

Cela nous amène au mois de mai et nous espérons pouvoir publier une nouvelle série de rapports préliminaires et dans la

deuxième moitié de cette année, nous pourrions peut-être avoir une structure des indices de santé.

Nous revisitons la portée du travail, ensuite nous nous sommes focalisés sur le point 3, le plan stratégique de l'ICANN, c'est-à-dire soutenir l'évolution du marché des noms de domaine du point de vue de la robustesse, de la stabilité et de la confiance.

Qu'avons-nous fait jusqu'à maintenant ? Nous avons décidé qu'il était important d'inclure des données concernant les ccTLDs. Le bêta se concentrait sur le gTLD et les données les concernant et nous avons pris une décision par consensus pour étendre notre travail aux données concernant les ccTLDs.

On se demande aussi comment cette initiative devrait s'appeler. Il y a un effort en cours pour renommer ce projet afin de mieux refléter notre effort et notre mission.

Où nous en sommes ? Nous commençons à parler de la stabilité, de la confiance et de la concurrence vigoureuse. Nous nous penchons sur la pertinence des indicateurs en place. Une fois que nous aurons accompli ce travail, nous explorerons d'autres pistes d'indicateurs pouvant être utilisés.

STEVE DEL BIANCO :

Merci beaucoup. Steve DelBianco, du BC. Ce que nous faisons en ce moment, c'est ne pas penser que notre projet est le seul

projet qui vise à accomplir cet objectif que nous avons cité dans le point 2.3.

Ce matin, le groupe des Acteurs Commerciaux a parlé du grand nombre de données que nous avons et Göran nous a rappelé l'existence de ces différents types d'open data et que ces données devraient être utilisées. Cela fait partie de ce qui se passe quand un nouveau PDG commence à travailler, donc l'objectif est là, nous le reconnaissons. Nous savons qu'il y en a d'autres mais nous ne devons pas penser que le seul moyen de répondre à cet objectif est de continuer sur la vie de la mise en œuvre.

J'aimerais poser la question quant à savoir si nous pouvons inclure dans notre calendrier, dans les prochaines étapes, l'initiative pilote de l'open data pour voir de quelle manière on pourrait avoir accès à ces informations et donc analyser dans quelle mesure ce projet, qui pourrait ou non être mieux financé que celui-ci, dans quelle mesure ce projet pourrait nous aider à développer notre projet.

Est-ce que vous avez envisagé cette possibilité ?

MUKESH CHULANI :

Merci, Steve. Ce que nous décrivons ici, c'est un intérêt plus large de l'ICANN pour être plus transparent et pour fournir

davantage de données. Comme vous l'avez dit, l'objectif 2.3 existe à l'heure actuelle. Je ne suis pas fermé à l'éventualité d'étudier le projet pilote de l'open data, mais la façon dont cela a été présenté est ouverte à la discussion. Nous avons des commentaires à ce sujet et peut-être que le rapport annuel n'est pas le meilleur moyen de le présenter.

Une fois que nous aurons les indicateurs, nous pourrons décider de la meilleure façon de mettre à profit ces données ouvertes et ensuite, se poser la question de comment présenter tout cela. Mais je pense vraiment que c'est quelque chose à envisager. Je pense qu'il faut voir comment ces données seront présentées.

Notre effort concerne plutôt quelles sont les bonnes données à présenter, puis l'initiative de données ouvertes concerne plutôt la façon de les présenter au monde, mais avec l'objectif 2.3, nous travaillons sur l'hypothèse que ce point 2.3 reste dans le plan stratégique.

STEVE DELBIANCO :

Merci pour cette précision. Le point 2.3, c'est un objectif, ce n'est pas forcément un engagement et la façon d'atteindre cet objectif n'est pas l'indice de santé du marché. J'aimerais que vous examiniez le fait que ce projet pilote des données ouvertes peut remplacer ce projet auquel nous travaillons. Les

indicateurs dont nous parlons sont issus des mêmes données que celles contenues dans l'initiative open data.

Alors ces indicateurs viennent après l'initiative de l'open data et les données que l'ICANN pourrait publier seraient mises à jour régulièrement. Donc les indicateurs que nous pouvons publier pourraient appartenir à ce même projet de l'initiative des données ouvertes. Il ne faudrait pas avoir un processus trimestriel ou semestriel mais il y aurait directement des indicateurs mis à jour régulièrement, en temps réel.

L'objectif 2.3 resterait le même, le projet pour répondre à cet objectif pourrait ne pas être notre projet.

MUKESH CHULANI :

Je pense que cela dépend comment nous présentons les données et cela fait partie d'une autre catégorie des différentes façons d'envisager ces données. Je pense qu'il faut parler de tout cela. Cela dépend aussi des données que nous sélectionnons parmi ces données, quelles sont les données appartenant à l'ICANN et quelles sont celles appartenant à des tiers ? Quelles sont les données achetées à une autre source ? Et quelles sont les données présentées par la plateforme open data ?

Ce sont des éléments dont nous devons tenir compte quand nous choisissons les indicateurs, et en fonction des indicateurs que nous allons choisir, nous devons nous poser la question de savoir si on peut les acheter, si on peut les publier et sous quelle forme.

Voilà les points importants à examiner mais je prends note de ce que vous dites.

STEVE DELBIANCO :

L'initiative open date concerne uniquement les données générées par l'ICANN. Si nous avons des indicateurs venant de l'extérieur de l'ICANN, nous devons nous concentrer sur ceux-là parce qu'ils ne feront pas partie du projet open data de l'ICANN.

MUKESH CHULANI :

Oui, cela dépend des données que nous choisissons.

JAY DALEY :

Bonjour. Il y a une séance sur les données de l'ICANN et la communauté va piloter cette séance jeudi matin. À ce moment-là, le programme pilote de l'open data sera présenté à cette occasions-là.

Un facteur important par rapport à ce que vous avez dit, c'est que ces indicateurs ont pour but que les gens puissent leur faire

confiance et que nous puissions les reproduire. Si on obtient des données provenant de tiers et que nous pouvons les publier, nous aurons un gros problème de confiance à ce niveau.

Pourrait-on faire confiance à celui de qui nous obtenons les données ? Je pense que la question de la confiance par rapport à ces indicateurs doit être prise en compte, car cela peut amener à une décision concernant la publication parce qu'on doit pouvoir publier ces données, dans la mesure du possible.

MUKESH CHULANI :

On en prend note. Cela dépend du fait de savoir si ces données appartiennent à l'ICANN ou non. Cela dépendra donc, on va choisir les données en fonction de la possibilité de les publier ou non. Par exemple, s'il est décidé d'inclure les données concernant les ccTLDs, cela pourrait limiter le détail. La présentation de ces données peut apparaître différente même si elle appartient à la même plateforme, mais sans le même niveau de détail.

Il s'agit de savoir ce qui est disponible au moment de choisir les indicateurs. Si c'est dans le domaine de l'ICANN, on pourra publier ces données en détail, s'il s'agit de données provenant de parties tierces, on pourrait ne pas publier autant de détails et il faudrait décider en fonction des coûts, en fonction de la

fréquence, en fonction de la réputation du fournisseur de données. Il y a plusieurs facteurs à prendre en compte.

JAY DALEY :

Je pense qu'il faudra être prudent avant d'acheter des données. À long-terme, une meilleure solution consiste à établir des relations contractuelles afin d'obtenir des données.

Le problème pourrait venir du fait que l'on obtiendrait, par exemple, des données d'entreprises et que ces données pourraient être utilisées pour effectuer des mesures mais que ces données de base ne puissent pas être publiées, ce qui pourrait provoquer des problèmes.

Je reconnais qu'il s'agit d'une méthode valable mais je pense, en même temps, que ce serait une mesure à prendre uniquement s'il y a une priorité importante, car l'important, c'est que ces indicateurs soient fiables pour les consommateurs.

MUKESH CHULANI :

Olivier, vous êtes un peu seul, là-bas. Est-ce que vous voulez nous rejoindre avant d'être installé ?

Comme Steve et Jay l'ont dit, au-delà du fait de redéfinir les catégories et de sélectionner les indicateurs, nous devons évaluer la source de ces indicateurs pour voir s'il s'agit de

sources fiables et si ces indicateurs correspondent à des réalités. Cela fait partie de notre mission.

Jusqu'à présent, nous avons travaillé à établir des définitions dans les trois domaines que j'ai mentionnés. Il s'agit du travail qui synthétise notre tâche en cours. Nous n'avons pas encore fini mais nous n'en sommes pas très loin.

Nous avons donc la définition du premier rapport où l'on dit que cette définition pourrait correspondre à un plus grand nombre de gTLDs. Le panel consultatif nous a dit que la consolidation du marché ne veut pas dire que le marché est stable, et cela est très pertinent. Donc, dans notre définition révisée, nous suggérons cela.

La deuxième définition pour la stabilité – excusez-moi, je sais que c'est petit et difficile à lire – c'est que les fournisseurs de service soient fiables, qu'il y ait des attentes pertinentes avec des niveaux de service pour les titulaires de gTLDs, les utilisateurs internet, la communauté mondiale, y compris les opérateurs de registre de gTLDs, les forces de l'ordre et les titulaires de droits de propriété intellectuelle.

Nous n'avons pas d'indicateur dans notre rapport pour évaluer cela, nous avons révisé cet aspect, nous nous sommes focalisés plutôt sur la stabilité. Nous avons reçu une suggestion pour examiner l'instabilité plutôt. Si nous pouvons donc changer

cette définition, ce serait une meilleure façon de procéder. Nous avons donc révisé la définition qui dit maintenant « Les opérateurs de registre et les bureaux d'enregistrement respectent de manière cohérente leurs obligations contractuelles et empêchent toute instabilité qui pourrait porter préjudice aux titulaires de noms. »

J'ouvre le micro aux membres du panel pour savoir si les membres du panel consultatif considèrent cette définition comme correcte.

STEVE DELBIANCO :

Si ces indicateurs dans la définition révisée inclut des données extérieures, et je rebondis sur ce que Jay a dit, je pense qu'on devra y revenir plus tard pour voir si ces données de base pourront être publiées ou non.

MUKESH CHULANI :

Nous avons fait ça dans le rapport bêta. Toutes les données dans ce rapport y sont présentes et ensuite, nous avons une annexe où il y a d'autres données et nous devrions donc continuer avec le même processus.

STEPHANIE DUCHESNEAU: Je vais rejoindre la question de Steve. Quand on passe en revue ces concepts et ces indicateurs, est-il possible de savoir comment on va mesurer ce respect des obligations contractuelles par les registres et des bureaux d'enregistrement ?

MUKESH CHULANI : Oui, c'est la première étape et vous dites quels sont les indicateurs pour mesurer cela. Voilà où nous en sommes actuellement et nous ferons cela plus tard.

STEPHANIE DUCHENEAU : Je voudrais savoir si vous vous en occuperez à une étape postérieure.

MUKESH CHULANI : Nous avons certains commentaires initiaux par rapport à ce que nous avons publié dans le rapport bêta et on verra donc quels sont les indicateurs qui resteront dans notre rapport.

STEPHANIE DUCHENEAU : Ce serait très utile.

KRISTINE DORRAIN : Ma question est de savoir pourquoi la définition révisée élimine les termes « attentes de service pour la communauté globale ».

MUKESH CHULANI : Bonne question. On va vous donner la réponse dans la diapo suivante. Nous parlons ici des obligations contractuelles et on parle maintenant de ceux avec qui nous avons des contrats. Ainsi, on se limite aux parties contractuelles et l'autre groupe, qui n'est pas concerné par cette définition sera repris dans la définition de la diapo suivante.

Nous avons un commentaire, Jim, vous vouliez dire quelque chose. Je ne sais pas s'il y a quelqu'un avant. Amy ?

AMY BIVINS : Un commentaire à distance de John McCormack : 'L'ICANN a beaucoup d'informations qui pourraient être utiles. Le problème est qu'elles ne sont pas encore organisées dans un format utilisable. »

MUKESH CHULANI : Merci pour cette remarque.

STEVE DELBIANCO : Est-ce que vous pouvez étudier un peu l'initiative open data pour essayer de comprendre si cela correspond à ce que vous

dites par rapport à cette énorme quantité possédée par l'ICANN ? Nous devons explorer cette piste parallèle. Je ne suis pas un expert en ce domaine.

JIM PRENDERGAST : Merci. Jim Prendergast. Les bureaux d'enregistrement et les registres qui respectent leurs obligations contractuelles pour prévenir ou éviter toute instabilité, c'est la définition à laquelle nous sommes arrivés. Il y a d'autres considérations dont il faut tenir compte. Par exemple, le niveau de réclamation que peut recevoir l'ICANN peut ne pas être en rapport avec la stabilité que peut avoir un bureau d'enregistrement ou un opérateur de registres pour continuer dans ce domaine d'activité. Le fait de ne pas respecter les obligations contractuelles pourrait aussi causer préjudice aux bureaux d'enregistrement ou aux opérateurs de registres. Ce type de problèmes pourraient amener un bureau d'enregistrement à ne plus pouvoir rester sur le marché.

MUKESH CHULANI : Oui, l'instabilité ne concerne pas uniquement le contrat, bien sûr. C'est le point de départ.

Steve, vous vouliez dire quelque chose ?

STEVE DELBIANCO : Jim a dit quelque chose de juste. Les obligations contractuelles dont nous parlons sont les niveaux de service, en ce qui concerne les délais de réponse.

Si le registre quitte le marché, ses obligations ne seront pas respectées et on ne pourra rien y faire.

Mais je me demande, Jim, pensez-vous qu'il faudrait des alertes précoces, par exemple ? Pour les registres et les bureaux d'enregistrement qui approchent d'une situation dans laquelle des problèmes financiers pourraient créer des instabilités à long terme ?

JIM PRENDERGAST : Pas forcément. Je ne connais pas trop d'entreprises pouvant annoncer qu'elles vont couler, qu'elles vont faire faillite dans 10 semaines. Quand je vois une telle définition, je vois qu'il existe d'autres sources d'instabilité.

MUKESH CHULANI : Donc ce que vous dites, c'est que cela nous amène à la sélection des indicateurs, nous avons des obligations contractuelles ici qui pourraient orienter notre choix des indicateurs. Donc si vous pensez que cela doit être élargi au-delà, c'est la raison pour laquelle s'il y a – disons que s'il y a d'autres incidents au niveau du marché qui peuvent être à l'origine d'instabilités, cela va au-

delà des obligations contractuelles. Peut-être que nous pouvons capturer cette idée mais nous ne rentrerons pas dans le détail de cette définition maintenant.

STEPHANIE DUCHESNEAU : Je voulais dire que je rejoins Jim sur ce point. Il est vrai qu'on peut ne pas répondre aux obligations contractuelles et ne pas pour autant quitter le marché. Il faut analyser un peu les mesures que l'on a pu effectuer dans le passé.

J'ai aussi une question de procédure. Est-ce que des informations sont disponibles ?

MUKESH CHULANI : Oui, tous les commentaires faits par les membres du panel sont documentés et figurent sur une liste sur le Wiki de la communauté. Vous pouvez y avoir accès.

DENISE MICHEL : Pourriez-vous parler un peu plus en détail de cette référence que vous faites aux sources des données dans les annexes ? Est-ce que vous pourriez nous donner un peu plus de détails, nous expliquer un peu mieux quels sont les délais, les plans, etc. ?

MUKESH CHULANI : Bonne question, merci beaucoup. Ce que nous avons fait quand nous avons publié cet effort pour consultation publique, il y a beaucoup de commentaires sur les indicateurs qui se doivent d'être pertinents. Sans juger la qualité de ces commentaires, nous avons analysé ce que nous avons à disposition. Il y a eu un sous-groupe que nous avons pu publié dans le rapport bêta et c'est ce que nous avons fait, et nous avons pris note des autres indicateurs dont nous ne disposions pas et que nous devons analyser à la lumière de ces nouvelles définitions révisées. Cela fait partie des discussions du panel consultatif.

Nous n'avons pas encore commencé à étudier ces autres indicateurs. Ce n'est peut-être pas le moment de le faire parce que les définitions parce que les définitions changent encore, donc une fois qu'on aura fini avec la redéfinition de certains concepts, on passera à l'étude de ces autres indicateurs.

Jay.

JAY DALEY : Pour ce qui est des alertes précoces dont on a parlé, du point de vue des registres, il y a des indicateurs d'alertes précoces qui pourraient être lancées. D'un côté, l'absence de paiement, puis le manquement de suspension, lorsque des domaines ne sont pas suspendus, et ensuite le fait que le registre ne réponde plus à des appels ou à des messages envoyés.

Ce sont trois indicateurs qui peuvent nous porter à penser qu'il y a peut-être un problème avec ce registre.

MUKESH CHULANI :

Très intéressant. Y-a-t-il d'autres commentaires sur la définition de la catégorie de stabilité du marché ? Non ? Pas de questions en ligne ?

Bien. Ensuite, nous avons évalué la confiance. La définition de confiance disait, à l'origine, les fournisseurs de service, les opérateurs de registre gTLDs, les bureaux d'enregistrement dTLDs et les titulaires de noms de domaine de gTLDs, donc spécifiquement toujours pour les gTLDs, devaient être en conformité avec leurs obligations contractuelles et être considérés comme dignes de confiance.

Depuis, nous avons révisé cette définition, et tout à l'heure, on se demandait où la communauté mondiale était passée au moment de parler de la stabilité. Donc, voici la réponse.

C'est comme si on avait inversé les définitions, au moment d'examiner les obligations contractuelles, on s'est dit que ce serait plus sensé de parler de stabilité et d'instabilité, alors qu'on a fait passer la communauté mondiale dans le secteur de la confiance, ce qui est plus raisonnable selon le panel. C'est plus raisonnable à mon sens, d'ailleurs.

On voit donc ici la définition révisée pour la première partie. On parle de titulaires, opérateurs, bureaux et fournisseurs, qu'ils aient démontré leur succès dans la sauvegarde de l'industrie des noms de domaine pour les titulaires des noms de domaine, les utilisateurs internet et la communauté mondiale, ce qui comprend les forces de l'ordre et les titulaires de propriété intellectuelle, d'une part.

Et la deuxième partie a été complètement biffée parce que le panel a décidé par consensus que les questions de perception pouvaient bien sûr nous permettre de recueillir des données, mais qu'il pourrait y avoir des changements au niveau de la perception de la confiance et que ce qui est digne de confiance varie selon les personnes. On finissait donc par ajouter et ajouter, donc a décidé de la biffer finalement parce qu'avoir autant d'informations n'était pas raisonnable.

Est-ce que le panel consultatif ou la communauté ont des commentaires sur cette définition révisée ? Qu'en pensez-vous ?

KRISTINE DORRAIN :

Merci. Je me demande, au niveau de l'utilisation des sauvegardes pour l'industrie des noms de domaine, est-ce que ce document est disponible ?

MUKESH CHULANI : C'est un commentaire intéressant. Les membres du panel ont estimé que ce travail était potentiellement un peu lourd, que le sens du mot « sauvegarde » avait un héritage un peu trop lourd, ce qui est lié à ce que vous dites qui serait que pour l'instant, ce n'est qu'une définition et il faut qu'on se mette d'accord sur ce que cela veut dire.

Je voudrais demander à Jim de nous expliquer un peu plus ce qu'il en pense parce que c'est lui qui a identifié cette question. Je pense qu'il pourrait nous donner plus de contexte.

JIM PRENDERGAST : Vous me mettez sur la sellette.

MUKESH CHULANI : Non, pas du tout.

JIM PRENDERGAST : Je veux bien partager un peu plus d'informations. C'est vrai que le terme de sauvegarde est quelque chose de difficile pour la communauté. C'est controversé pour l'équipe de conformité contractuelle, pour les sauvegardes de protection des consommateurs. Il est difficile de définir ce que cela implique et inclue, donc je n'entrerai pas dans le détail, comme vous, mais je voudrais dire qu'il faut que l'on soit prudents avec ce terme

jusqu'à ce qui tout ce qui entoure la conformité et tous ceux qui travaillent dans ce domaine au sein de l'organisation ICANN comprennent exactement ce que cela implique.

KRISTINE DORRAIN : J'ai une deuxième question. Au niveau de la rédaction, vous avez les sauvegardes de l'industrie des noms de domaine dans le texte révisé, mais on pourrait également parler de conformité contractuelle, parce que toutes les parties contractantes ont des sauvegardes incluses dans leur contrat, donc ça n'ajoutera pas de nouvelle dimension mais ça le mettrait tout simplement en rapport avec la conformité contractuelle.

MUKESH CHULANI : Steve DelBianco, vous voulez prendre la parole ?

STEVE DELBIANCO : Oui, Kristine, ici, on ne parle pas tout simplement de mesures de conformité des parties contractantes par rapport à ces obligations contractuelles. Ici, dans cette définition, on ne comprend pas que l'entité de l'ICANN. En matière d'application de la loi et de propriété intellectuelle, il y a également d'autres entités susceptibles de déposer des plaintes auprès de l'ICANN.

La conformité fait partie des fonctions de conformité de l'ICANN, non pas nécessairement des parties contractantes. Donc ici, il était nécessaire d'essayer de mesurer très simplement, quantitativement et opérationnellement les données plutôt que les sondages ou les enquêtes du public qui pourraient ne pas comprendre la distinction entre les parties contractantes et l'ICANN au moment de mesurer si la confiance augmente ou si elle se réduit.

On pourrait essayer de le faire, bien sûr, on pourrait effectuer des enquêtes pour savoir si le monde fait confiance au système des noms de domaine, mais ici notre travail visait à éviter ce type d'enquête et à se fonder sur des données opérationnelles et ces dernières ne concernent pas uniquement les parties contractantes.

KRISTINE DORRAIN : Très bien, merci, c'est clair.

MASON COLE : Merci, je voulais reprendre la question de Kristine et ce que Steve disait.

D'après notre expérience et d'après mon expérience préalable comme bureau d'enregistrement, je pense qu'il faudrait peaufiner un peu plus cette définition. Il se pourrait que

certaines instances informent l'ICANN de problèmes et que ces problèmes soient trop signalés. Le système de signalement pourrait être mal utilisé ou à mauvais escient, de manière malveillante, lorsque ceux qui présentent ces rapports et signalent ces problèmes ont des objectifs malveillants.

D'autre part, on parle ici de succès opérationnel des sauvegardes. Je me demande si cela implique qu'il y a des mesures indiquant une quantité X de contenus ou de marques déposées qui ont été enfreintes d'après les sauvegardes des marques déposées. Je me demande ce que cela veut dire parce que vous ajoutez ici le mot « opérationnel », c'est-à-dire que vous mesurez les opérations des sauvegardes. C'est une question ouverte.

MUKESH CHULANI :

Non, je ne pense pas que cette question ait été discutée au sein du panel pour l'instant et ce serait une question à prendre en compte.

Il faut que le public sache que chaque mot est mesuré et pesé, vous voyez qu'on travaille dans le détail. Donc au moment de choisir des mesures par la suite, on ne veut pas ajouter de mot impliquant des choses qu'on ne veut pas laisser entendre. C'est ça le niveau de détail avec lequel on se penche au moment de définir chaque aspect.

Je n'ai pas de réponse à vous donner mais on pourrait peut-être poser cette question à l'ensemble du panel.

Olivier ?

OLIVIER CRÉPIN-LEBLOND : Vous aurez remarqué qu'au long du processus de détermination des différentes catégories, nous avons essayé d'éviter d'une part les catégories subjectives, comme par exemple « digne de confiance », une belle expression mais indéfinissable et interprétable différemment. D'autre part, on essaie d'éviter qu'il y ait ce type de case qui soit cochée parce que parfois, certaines obligations contractuelles sont respectées sans que pour autant l'on puisse appliquer la définition de confiance.

C'est pourquoi on vous présente nos résultats ici, pour avoir vos contributions. On ne s'est pas demandé ce qu'opérationnel signifiait en ce sens, c'est une question sur laquelle on pourrait travailler à l'avenir.

MUKESH CHULANI : Merci, j'aime bien le fait que vous disiez « nous », ça me fait du bien.

ROLAND LAPLANTE : Je viens d'Afilias. Je pense qu'on fait beaucoup de progrès ici et que cette question de ce qui est digne de confiance est un peu obscure. Je pense que votre définition est plus claire et c'est très bien.

Mais revenons sur le commentaire sur les mots particuliers, je voudrais revenir sur le mot « démontrer ». Je sais qu'il faudra trouver des mesures pour se faire, mais ma question est qui devra démontrer et à qui ? Qui devra en faire la preuve ?

La réponse pourrait prendre deux paragraphes ou 25 pages et si cela se convertit en 25 pages de preuves pour chaque rapport trimestriel, ça va impliquer beaucoup d'efforts de la part de l'industrie, surtout pour ceux parmi nous qui pouvons apporter la preuve du succès des sauvegardes. Il y aurait alors des gens qui ne pourraient pas démontrer cette réussite et leurs réponses seront beaucoup plus longues et plus obscures parce qu'ils essaieraient de démontrer qu'ils respectent des normes qu'ils ne respectent pas. Donc si on parle de mots, je dirais qu'il faudrait reconsidérer l'utilisation du mot « démontrer ».

MUKESH CHULANI : Merci. Y-a-t-il d'autres avis ? D'autres contributions là-dessus ?

On passe donc à la diapo suivante qui porte sur la concurrence vigoureuse. Ces diapos sont animées parce qu'on a un certain nombre de lignes. Nous avons divisé la définition originale en partie.

On s'est dit que la concurrence implique qu'il existe une diversité dans le choix de fournisseurs de service, ce qui comprend la diversité géographique, de scripts, linguistique et de modèles de service. Vous voyez qu'il y a des astérisques parce que c'étaient des informations pour lesquelles on n'avait pas de données dans le rapport.

Notre définition révisée montre les modifications apportées en bleu. Si vous regardez la définition de catégorie originale, elle se concentrait surtout sur le fournisseur du service, on parlait de diversité au niveau du choix de fournisseur de service.

Actuellement, on a mis l'accent sur le titulaire du nom de domaine. On dit que les titulaires de nom de domaine devraient avoir le choix des domaines qu'ils peuvent les acheter en fonction du partage des titulaires des noms de domaine au niveau géographique, sachant que la géographie, au moment de l'évaluation des bureaux d'enregistrement et des registres présentée dans le rapport préliminaire n'était pas très raisonnable, étant donné qu'il s'agit d'un marché mondial. Donc la diversité géographique n'a pas vraiment d'impact sur les

personnes desservies. C'est pourquoi on s'était dit qu'il faudrait mettre à jour cette définition de diversité géographique, par rapport à la distribution des titulaires des noms de domaine.

D'autre part, les langues proposées ont été mises à jour comme noms de domaine disponibles dans les différentes langues et dans les différents scripts de caractères. C'est important également de savoir si les conditions de service des fournisseurs sont disponibles dans ces différents scripts de caractères et différentes langues. Cela a donc été divisé en deux.

Pardon, Stéphanie, on dirait que vous avez un peu de mal à suivre.

Puis, on a ajouté « diversité de méthodes de paiement » parce qu'on avait « modèles de service » qui ne voulait pas vraiment dire grand chose. Tout au long de nos réunions, on nous a conseillés d'être plutôt précis.

Donc voilà la première partie de notre définition divisée pour la concurrence vigoureuse.

Steve, vous avez une question ?

STEVE DELBIANCO :

Merci. J'aime la manière dont vous l'avez présentée, mais au départ, vous avez dit avoir fait des modifications à partir de la

définition originale en changeant le point de focalisation des fournisseurs de service aux titulaires de noms de domaine. Mais pour moi, il n'y a pas vraiment de changement ici. On s'est toujours concentrés sur la concurrence à travers les yeux de celui qui lit ça. Sachant que la personne allant lire la définition pourrait être un titulaire de nom de domaine potentiel le voyant à travers ses yeux, il pourrait avoir des gens préférant un script ou un autre. Donc ce titulaire de nom de domaine potentiel comprenait la concurrence vigoureuse à travers la possibilité d'enregistrer son nom de domaine avec différents bureaux d'enregistrement.

Le titulaire potentiel pourrait par exemple considérer la langue du nom de domaine, du TLD, et la disponibilité des conditions de service, la réalisation de l'enregistrement du nom auprès d'un fournisseur n'étant peut-être pas disponible dans langue. Je pense que c'était Olivier qui avait suggéré que cela soit inclus. C'est bien d'avoir des utilisateurs partout, mais ces titulaires ne vont pas trouver des cartes de visite des bureaux d'enregistrement ailleurs.

Donc on a précisé que la question de concurrence n'est d'intérêt que pour le bureau d'enregistrement, qui est celui qui prend des décisions. Et ce n'est d'intérêt que pour le titulaire de nom de domaine qui est celui qui décide où il veut enregistrer son nom de domaine. Ces personnes peuvent enregistrer leur nom de

domaine si la concurrence est vigoureuse. Donc tout dépend du marché, en fait, pas tellement du titulaire.

MUKESH CHULANI : Merci, je vous remercie pour ce commentaire. Si vous regardez la définition de catégories, on n'a pas parlé de titulaires de noms de domaine dans la définition originale et dans la définition révisée non plus. C'est clairement quelque chose qui porte sur les titulaires de noms de domaine parce que ça a été défini.

STÉPHANIE DUCHESNEAU : J'apprécie les modifications que vous avez apportées. Je pense qu'auparavant on se consacré sur l'offre de noms de domaine dans les différentes régions par les opérateurs de registre et les bureaux d'enregistrement. C'est plus clair maintenant. Je pense qu'une façon de mieux enregistrer la concurrence dans les différentes régions serait de voir si les titulaires de noms de domaine utilisant différents scripts ont la possibilité de le faire dans les différentes régions, puis d'évaluer l'état général à ce niveau-là. Merci.

MUKESH CHULANI : Merci. Notre choix de mesure au moment où on y arrivera pourrait ne pas nécessiter le recours à différentes mesures, ce pourrait être les mêmes mesures exactes. C'est juste que l'utilité

des mesures est à définir, donc au moment de définir les mesures de données, vous verrez que beaucoup des données sont vues comme étant inutiles, sans importance alors que notre mission, par rapport à ces mêmes mesures existant déjà a changé.

ROLAND LAPLANTE : Pourrait-on ajouter le sens de « demande du marché » ?

MUKESH CHULANI : Oui, c'est un bon commentaire, on y arrivera, mais on y arrivera plus tard, c'est inclus dans une autre partie.

KRISTINE DORRAIN : Je suis d'accord avec Stéphanie, moi aussi j'aime bien cette formulation mais ma question est peut-être un peu précoce. Dans cette définition, vous avez capturé les mesures, il y aura sans doute un résultat prévu, mais si c'est ciblé sur les titulaires de noms de domaine qui devraient avoir le choix, y-a-t-il une contrepartie disant que les bureaux d'enregistrements ou les opérateurs de registre ont l'obligation de proposer tout cela ? Ou alors est-ce que vous prévoyez comment appliquer ces obligations ? Est-ce que l'acceptation universelle ne va pas poser de problèmes dans ce sens-là ? Y-avez-vous pensé en rédigeant la définition ?

MUKESH CHULANI : À chaque fois qu'on a essayé de prévoir l'avenir, j'essaie de rappeler que c'est trop tôt et qu'il faut d'abord que l'on fabrique les briques. Ensuite, on choisira de quelle couleur peindre la maison, mais on doit d'abord fabriquer les briques. Je suis un peu simpliste, je m'excuse de cette métaphore, mais il faut qu'ont ait la bonne définition avant de passer aux mesures. Je pense que votre commentaire sera reflété dans nos animations par la suite mais vous le verrez.

Steve a un commentaire ?

STEVE DELBIANCO : Pour vous répondre, je pense que votre commentaire est tout à fait pertinent au niveau de l'acceptation universelle, mais est-ce la responsabilité des bureaux d'enregistrement et des opérateurs de registre qui fourniraient une concurrence vigoureuse ? Pas nécessairement.

Ça dépend plus des développeurs d'applications et des fournisseurs de service qui devront assurer ces services. Bien que cela fasse partie du fait d'assurer ce service, ça n'appartient pas à la responsabilité du marché des bureaux d'enregistrement et des opérateurs de registre que d'assurer l'acceptation universelle. Donc je pense que ce qui est critique, c'est de voir si

ces acteurs vont fournir ces services, mais ça ne fait pas partie des mesures.

Et vous demandez si cela appliquerait une obligation, j'espère que non. Cette organisation est dirigée et orientée par la demande et c'est un marché privé. Il y a eu des KPI qui ont été mesurés et on nous a demandé de mesurer la concurrence, qui est d'intérêt pour les bureaux d'enregistrement. Si on prenait ces mesures tous les six mois et que l'on notait une réduction de la concurrence ou que ce n'est pas adéquat, la communauté pourrait avoir besoin de plus d'encouragements du marché pour améliorer l'offre mais je pense que ça ne se traduirait jamais en obligations dans une organisation dirigée par le secteur privé.

KRISTINE DORRAIN :

Merci. Je pose cette question parce que je pense à la partie précédente qui parlait du recueil de données par l'ICANN. Si on reprend ces données de l'ICANN, comment s'intégreront-elles à l'ICANN ? C'est pourquoi je me posais cette question.

MUKESH CHULANI :

Merci. Stéphanie.

STEVE DELBIANCO : Attendez. Si l'ICANN avait des contrats avec des tiers pour travailler avec les bureaux d'enregistrement et que les données montraient qu'ils proposent leurs conditions de service et leurs services de paiement en arabe, ces données pourraient être publiées parce que ce sont des informations publiques. Que GoDaddy ait une page accessible en arabe aux personnes du Nord de l'Afrique, c'est une donnée publique. Mais ça n'implique pas de conformité contractuelle, ce sont des données qui pourraient être obtenues et publiées par l'ICANN. Il ne faut pas supposer que ce qui est dit ici vient du département de la conformité contractuelle. Ce pourrait être des données venant de l'ICANN et non pas de l'équipe de conformité contractuelle.

MUKESH CHULANI : Encore une fois, comme Steve le dit, on parle de mesures potentielles mais il y a également un panel consultatif qui peut identifier différentes sources de données existant déjà. Puis on passerait à ce que Jim disait qui portait sur la manière de présenter ces données. On pourrait les présenter différemment selon le jour. Soyez patients, on y arrive.

STÉPHANIE DUCHESNEAU : J'ai une réponse pour Steve et Kristine. Je voudrais que l'on s'assure qu'on essaie de capturer les tendances du marché et non pas de désigner des responsabilités et des culpabilités.

L'acceptation universelle est importante pour nous tous et l'impact sur la confiance des consommateurs par exemple, je dirais est beaucoup plus importante que d'autres mesures proposées telles que les contrats qui sont un peu obscures pour les bureaux d'enregistrement. Je pense que l'acceptation universelle est très visible et que ça nous permettrait de créer de meilleures expériences.

Indépendamment de savoir à qui revient la responsabilité de s'en charger, je suis d'accord avec Steve dans le sens où ça dépend plus des fournisseurs de services Internet, il est important de capturer ces mesures parce que ça aura plus d'impact au niveau de la confiance des consommateurs.

MUKESH CHULANI : Ne devrait-on pas ajouter cela à la confiance ?

STEVE DELBIANCO : Dans le sens de la confiance, je pense qu'il faudrait que l'on ajoute la mesure de l'acceptation universelle comme manière d'accepter si les titulaires des noms de domaine et les utilisateurs sentent que le nom de domaine, d'une adresse email fonctionne, si c'est digne de confiance. Ce n'est pas un élément de confiance, mais ça rappelle que l'on fait confiance aux promesses du bureau d'enregistrement ou de l'opérateur de registre comme étant des promesses assurées.

MUKESH CHULANI : On pourrait peut-être soumettre cette question au panel consultatif ? Lorsqu'on parle de ce niveau suivant, est-ce que vous pensez à des mesures déjà intégrables dans la définition actuelle ?

STEVE DELBIANCO : Pardon, j'ai regardé un peu plus tard et je crois que ça ne tient pas dans les autres catégories. Mais il ne faudrait pas perdre le commentaire de Stéphanie donc prenez-en note pour l'ajouter.

MUKESH CHULANI : Très bien. Merci, Stéphanie. On avance un peu.

La deuxième définition de concurrence vigoureuse est le fait que le marché commercial est florissant, prospère, ce qui est démontré par la croissance des nouveaux gTLDs et de tous les gTLDs en général. Notre changement propose de dire que c'est démontré par l'adoption de nouveaux TLDs dans tous les TLDs.

On parlait de croissance auparavant, mais à quel niveau ? Au niveau de la quantité d'utilisateurs ? De la quantité d'enregistrements ? On parlait de croissance au niveau des domaines parce que c'était des informations qu'on avait à portée de main, mais on nous a conseillés que ce n'était peut-

être pas le meilleur choix et qu'on devrait remplacer cela par « l'adoption » de nouveaux TLDs. Vous voyez qu'on ne parle plus de nouveaux gTLDs, on parle tout simplement de nouveaux TLDs.

On a ici remplacé certains mots. Vous savez qu' « adoption » a sa propre charge subjective. Il s'agit d'un mot un peu vague, on ne sait pas s'il s'agit de l'adoption pour les utilisateurs finaux ou de l'enregistrement par les titulaires, il faudrait examiner cela davantage, c'est ce qu'Andy Simpson a soulevé dans une autre réunion session. C'est vrai que le mot adoption pourrait poser problème. Si vous avez d'autres suggestions, on est ouverts et on vous écoute. Est-ce que vous avez des idées ?

JIM PRENDERGAST :

Moi j'ai une suggestion, d'ailleurs, parce que j'ai bien fait mes devoirs. L'équipe de révision CCT vient de publier un rapport très solide. Je ne sais pas s'ils ont repris cette question de l'adoption ou non, mais si quelqu'un a lu ce rapport, il pourrait nous faire savoir si elle y est abordée ou non.

STEVE DELBIANCO :

Je pourrais peut-être répondre partiellement à cette question. Le travail de la CCT de ces trois dernières années capturaient cette question même avant la question de la CCTRT, on a

commencé à travailler là-dessus au sein de l'ICANN parce que c'est différent d'enregistrer un nouveau TLD et d'avoir un TLD non publié. Ce TLD pourrait être adopté mais non utilisé et être mis en rapport avec un TLD hérité ou historique. Ce serait différent. Mais si c'était un TLD adopté et utilisé comme nom de domaine primaire par un titulaire de nom de domaine, le niveau d'adoption serait considéré comme haut.

Cependant, il est difficile de savoir si le titulaire fait de la publicité auprès de sa communauté cible en utilisant son nouveau TLD ou si la personne continuait de le faire avec son TLD historique.

C'est difficile de savoir mais il faudrait, en tout cas, mesurer le sérieux des initiatives. Quel est le degré de sérieux quand on dépense 45 dollars et plus rien ? Contre le degré de sérieux de la publicité faite par des pages existantes ? Et démontrer que les noms de domaine sont correctement résolus.

Revenons sur le commentaire de Stéphanie lié à l'acceptation universelle, on pourrait se dire que l'adoption pourrait être l'aspect lié à l'acceptation universelle. Ce pourrait être le cas mais ça ne porterait pas sur la confiance et ici on parle de concurrence vigoureuse, or l'acceptation universelle n'a rien à voir avec la concurrence, parce que les bureaux d'enregistrement et les opérateurs de registre, tous les acteurs

de l'industrie pourraient faire tout leur possible pour fournir du choix aux consommateurs, sauf que les personnes pourraient ne pas adopter ces modifications, ne pas avoir de concurrence, donc ça ne permettrait pas de mesurer la concurrence si c'est en dehors de leur contrôle.

MUKESH CHULANI : Steve, une question. Est-ce que « adoption » semble un peu trop large ? Si vous regardez ici la déclaration, on dit que c'est démontré par « un mot X » de nouveaux TLDs et dans tous les TLDs. Est-ce que le mot « adoption » vous semble convenable ou avez-vous d'autres options pour le remplacer ?

STEVE DELBIANCO : Merci, Mukesh. Je pense que c'est bon, pour l'instant, mais qu'il va falloir examiner en détail ce que l'on entend par là. Je pense qu'« adoption » a au moins trois sens acquis non résolu, acquis redirigé et acquis résolu pour un site unique. Si ces données pouvaient être obtenus à travers la zone des exemples statistiques, on pourrait déjà commencer à mieux comprendre dans quelle mesure l'industrie des nouveaux TLDs fait augmenter son acceptation plutôt que d'avoir des gens qui continuent à acheter des TLDs historiques.

On pourrait peut-être garder le mot « adoption » en sachant qu'il peut impliquer trois aspects différents.

MUKESH CHULANI : D'accord, merci. Est-ce que les membres du panel ont d'autres avis ?

OLIVIER CRÉPIN-LEBLOND : Au sujet du rapport du CCTRT, je l'ai lu rapidement ce matin et il y a un paragraphe qui parlait, non pas explicitement d'adoption, mais qui parlait de la croissance des nouveaux gTLDs et des gTLDs établis. Il envisageait également la possibilité que les entreprises, les organisations et les titulaires de noms de domaine pourraient utiliser des gTLDs historiques et commencer à utiliser les nouveaux gTLDs dans la plupart des cas.

Donc je pense que l'adoption des nouveaux TLDs et dans tous les TLDs a été démontrée. Il faudrait peut-être peaufiner un peu la définition mais je pense que c'est un bon point de départ.

MUKESH CHULANI : On a un commentaire sur le chat.

AMY BIVINS : On a commentaire de John McCormack : « Le problème des définitions et des données concernant les noms de domaine de utilisées par la CCRT est que ces définitions ne sont pas fiables. Il serait risqué de les utiliser comme base pour la définition d'adoption. Il faut qu'on les examine davantage.

MUKESH CHULANI : Merci. Notre prochaine définition ici, c'est de savoir si le marché est ouvert à de nouveaux acteurs. La définition de « nouveaux acteurs » a été élargie. L'expression « nouveaux acteurs » était assez large et maintenant nous parlons de « la chaîne complète » donc services de technologie backend, fournisseurs, bureaux d'enregistrement, registres et revendeurs.

Nous avons également éliminé « concurrence perçue comme équitable » parce que c'était un concept subjectif.

Et le dernier élément, on voit la concurrence d'un angle différent. Nous parlions avant d'un marché ne dépendant pas d'un petit nombre d'acteurs et nous avons mis à jour cette définition où l'on parle du marché du TLD dans son ensemble comme ne dépendant pas d'un petit nombre de fournisseurs de services de technologies backend, registres, bureaux d'enregistrement et revendeurs.

Est-ce que vous avez des commentaires ?

KRISTINE DORRAIN : Je ne m'oppose pas aux changements mais je pense que quand on parle des fournisseurs de services technologiques backend, etc., on exclut la possibilité d'un nouvel acteur.

Peut-être qu'à l'avenir, on aura un nouvel acteur, quelque chose de merveilleux, et peut-être qu'on exclut cette possibilité en mettant autant de détails.

Je pense que la liste, c'est bien, mais je vous encouragerais à l'ouvrir à de nouvelles composantes, parce qu'on est toujours ouverts à de nouvelles idées dans le marché.

MUKESH CHULANI : Merci, Kristine. C'est un point de vue intéressant. L'idée, c'était d'éliminer tous les éléments vagues et qui pourraient nous induire en erreur lorsqu'on doit identifier les indicateurs, mais ce que vous dites est tout à fait juste. Vous parlez de l'évolution du marché et c'est vrai que l'on rate la possibilité de capter l'évolution du marché. Nous prenons note de votre commentaire.

Le problème, c'est que nous ne voulons pas revenir en arrière, mais en même temps, on comprend très bien ce que vous voulez dire.

STEVE DELBIANCO : Je pense qu'on pourrait prendre note et l'inclure en disant « ne dépend pas d'un petit nombre d'acteurs, y compris... etc. ».

JAY DALEY : Je me demande, quand vous parlez du nombre de fournisseurs et que vous dites qu'il ne doit pas avoir un contrôle excessif du marché, si c'est la façon normale de parler lorsqu'il y a une concentration d'acteurs dans le marché.

MUKESH CHULANI : Donc vous dites qu'il ne faut pas se limiter si nous utilisons cela comme catégorie de concurrence ?

JAY DALEY : Vous pouvez utiliser d'autres indicateurs si vous le souhaitez, mais nous ne parlons pas ici, mais dire que ça ne doit pas dépendre d'un petit nombre d'acteurs, ce n'est pas la bonne façon de le dire. On doit plutôt parler de l'impact de ces acteurs sur le marché, parce que ce qui importe c'est le contrôle que ces acteurs ont sur le marché.

MUKESH CHULANI : C'est un point très intéressant. On va en prendre note.

OLIVIER CRÉPIN-LEBLOND : Je peux suggérer que le marché des gTLDs ne dépend pas proportionnellement d'un petit nombre d'acteurs, etc. On est au numéro 4, c'est bien ça ?

JAY DALEY : Excusez-moi, cela implique d'entrer dans le détail. Je ne dirais pas ça. Ce qui nous importe, c'est l'impact, c'est-à-dire qu'il y ait des acteurs disposant d'un contrôle sur le marché. C'est cela qui nous importe.

MUKESH CHULANI : Merci pour cette clarification.

ROLAND LAPLANTE : Est-ce que je pourrais faire ma remarque maintenant, par rapport au marché ?

MUKESH CHULANI : Très bien, vous pouvez faire votre commentaire.

ROLAND LAPLANTE : Pour le numéro 1, ça me perturbe pour un certain nombre de raisons, parce que j'ai entendu le commentaire concernant le non-respect des termes de services qui pourrait être un

problème, mais chaque fournisseur doit respecter tous les aspects du service. Cependant, cela est ridicule du point de vue du marché.

Je ne suis pas sûr que ce soit une bonne définition de concurrence vigoureuse, parce que nous faisons le travail pour .IN, l'Inde, nous travaillons pour 20 langues différentes en Inde et nous offrons cela gratuitement aux bureaux d'enregistrement, et nous n'avons aucune de ces possibilités sur le marché en ce moment.

Il y a une offre mais le marché nous dit ne pas être intéressé pour le moment, alors demander aux fournisseurs d'offrir des services que le marché ne souhaite pas et les pénaliser parce que ces services ne sont pas adoptés, je ne pense pas que cela va nous aider à renforcer le concept de concurrence vigoureuse.

En ce qui concerne l'adoption de nouveaux gTLDs, je pense que ça nécessite un travail bien plus poussé parce que si j'achète 5000 noms de domaine et que je les utilise pour envoyer des courriels, cela est malveillant mais ce serait un bon exemple d'adoption.

Ensuite, sur le numéro 4, je pense que 80% des gTLDs sont consacrés à un seul endroit. C'est le cas depuis 15 ans, depuis que je suis dans ce marché, et je pense que c'est quelque chose dont il faut tenir compte à l'avenir.

Dans tout domaine d'affaires, on va voir que 80% des affaires sont faites pas 20% des fournisseurs, quoi que l'on fasse. Je ne pense pas que cette structure puisse nous aider à comprendre ce qu'est la concurrence vigoureuse. Je pense qu'il faudrait y réfléchir.

MUKESH CHULANI :

Merci pour ce commentaire. Je pense qu'une grande partie de ce que vous dites est liée à la prochaine étape de notre travail. Quand vous dites que le marché ne dépend pas d'un petit nombre, etc., il y a 3 ou 400 indicateurs applicables. Nous ne suggérons pas ce que vous avancez est la bonne mesure. Nous y arriverons, nous allons voir quels sont les indicateurs les plus pertinents. Je vous invite à rejoindre le panel consultatif.

Vous dites que la structure elle-même n'a pas de flexibilité pour choisir des indicateurs efficaces ?

ROLAND LAPLANTE :

Pour ce qui est point numéro 4, je pense que c'est un échec. Je pense que ce n'est pas le bon moment.

MUKESH CHULANI :

Ce n'est pas le but. Le but est de choisir une définition à laquelle on peut appliquer un grand nombre d'indicateurs.

ROLAND LAPLANTE : Quand on parle des registres et des fournisseurs, cette définition disant que ça ne dépend pas d'un petit nombre d'acteurs ne me semble pas juste parce que ce n'est pas cela qui nous dit si le marché est performant ou pas, parce que c'est la réalité du marché et ce depuis un moment.

MUKESH CHULANI : On en prend note.

Steve.

STEVE DELBIANCO : J'acquiesçais de la tête parce que ce serait tragique si vous interprétiez l'exemple que je vous ai donné comme impliquant une obligation. On a donné des exemples.

Ce panel a été constitué pour essayer de trouver quelque chose nous permettant de mesurer ces KPI qui ont été créés pour essayer de mieux comprendre ce que fait le marché. Nous essayons donc de penser à comment en arriver là.

Nous nous posons la question de savoir comment nous pouvons mesurer la concurrence vigoureuse et il y a plusieurs perspectives. Il y a la perspective du bureau d'enregistrement. Le fait que chaque bureau d'enregistrement utilise des

fournisseurs backend n'a pas d'impact sur les choix et, très souvent, un bureau d'enregistrement peut offrir des TLDs dans l'alphabet arabe. Il n'est pas important qu'il y ait une ou huit possibilités de scripts arabes mais c'est le fait d'être en compétition.

On sait bien qu'il y a un travail à faire là-dessus, il y a une lacune, il y a un problème à résoudre et sur lequel nous devons nous pencher, mais cela n'implique pas des obligations au niveau des bureaux d'enregistrement.

Ensuite, quand on parle des titulaires de nom – c'est le premier point, ensuite, ce sont les bureaux d'enregistrement et les registres. On a des choix au niveau des fournisseurs backend et c'est une perspective complètement différente et qui serait peut-être plus facile à comprendre parce qu'il y a des centaines, voire des milliers de concurrents. Il peut y avoir un ou deux concurrents et c'est suffisant.

Mais c'est vrai que 80% du volume peut être capturé par 20% des fournisseurs et que ces 20% peuvent être constitués de 1 ou 2 acteurs. On pourrait examiner, à ce moment-là, les mesures anti-trust. Il y a très peu de personnes qui offrent des services basés sur les IDN. Ce serait important pour la communauté de voir comment améliorer cela mais sans créer d'obligations.

J'espère que vous êtes d'accord avec moi sur le fait que la perspective du titulaire de nom de domaine sur la concurrence est tout à fait différente de la perspective que peuvent avoir les bureaux d'enregistrement ou les registres. J'espère que vous allez lire le rapport qui sera publié pour consultation publique.

OLIVIER CRÉPIN-LEBLOND : Deux choses. J'ai entendu le terme « obligations » utilisé à plusieurs reprises. Je pense qu'une telle chose n'existe pas, qu'il n'y a pas d'obligations.

Ensuite, lorsqu'il s'agit de faire un suivi, il n'y a pas de réponse par oui ou par non. Si nous pouvons faire un suivi des tendances, nous pouvons savoir ce qui est bien fait à l'heure actuelle et nous pouvons quelles étaient les tendances au fil des années pour voir s'il y a ou non une amélioration. Il ne s'agit donc pas d'un instantané du présent mais de voir les tendances pour savoir s'il y a des actions à mettre en place ou non.

MUKESH CHULANI : Merci, Olivier.

Stéphanie, une remarque. C'est pour cette raison que nous avons renommé notre projet. Parce que la perception du mot « indicateur » doit être bien comprise. Nous devons faire très attention à ce que nous disons au niveau des mots. Il ne s'agit

pas d'une fiche de suivi. Cyrus Namazi, à Hyderabad, avait réaffirmé ceci également.

STÉPHANIE DUCHESNEAU : J'ai bien aimé les caractéristiques présentées par Steve par rapport aux types de concurrence. C'est la raison pour laquelle j'ai parlé de la mise en place croisée de l'analyse de ce type de marché, donc merci de nous avoir donné cette caractérisation.

Je pense qu'il y a un autre problème, c'est le numéro 3. Le fait que le marché soit ouvert à des registres, parce que le processus de candidature actuel est un processus fermé. Il ne peut pas y avoir d'autres candidatures. Je pense que vu que c'est fermé pour le moment, il n'y aura pas d'autres acteurs.

MUKESH CHULANI : Oui. On parle de la concentration à un moment donné et je sais que ce n'est peut-être pas le meilleur indicateur pour les registres. Il faut peut-être déconsolider un peu le marché, or nous sommes en train de mesurer une consolidation faisant suite à une déconsolidation. Je suis tout à fait d'accord à ce sujet, mais merci d'avoir mis l'accent sur cette question.

Y-a-t-il d'autres commentaires des membres du panel en ce qui concerne la concurrence vigoureuse ?

Est-ce que le public a des commentaires ou bien à distance ?

Très bien. On est dimanche, quand même.

Alors, il nous reste 9 minutes. J'ai encore 30 diapos à vous montrer. Fermez les yeux pendant que je les fais défiler jusqu'à arriver à la fin. Voilà, très bien.

INTERVENANT NON-IDENTIFIÉ : C'était pour de vrai, ce n'était pas un blague.

MUKESH CHULANI : Non, ce n'était pas une blague.

Quelles sont les prochaines étapes ? Nous avons bien sûr le document de suivi. Vous voyez donc à l'écran quelles sont les étapes et la référence au document de suivi qui figure en vert.

Nous devons donc prendre des décisions par rapport à ces catégories. Nous allons mettre à jour les définitions des catégories en fonction des commentaires reçus puis nous en discuterons lors de notre prochaine réunion, le 4 avril. Ensuite, bien sûr, nous passerons en revue les diapos que j'ai sautées.

Tout cela sera sur le Wiki de la communauté si obtenir ces informations vous intéresse et nous espérons recevoir d'autres commentaires de votre part.

La prochaine réunion de travail sera fixée par Doodle. J'ai eu des commentaires comme quoi nous n'avons pas eu assez de réunions par le passé, donc on va essayer de remédier à ça.

Merci à tous pour vos commentaires et merci pour votre soutien.

Steve.

STEVE DELBIANCO :

Merci. Avant de clore, je suggère que vu cette lettre du CTO par rapport au projet pilote de l'open data, je pense que ça vaut le coup de se pencher là-dessus et ce serait intéressant de pouvoir consacrer une partie de notre temps ce qui figure dans ce projet pilote pour voir quelles sont les données qui sont à la base de ces indicateurs et peuvent être publiées dans l'initiative de données ouvertes. Il y a des catégories de données, il faut voir si ces catégories rejoignent celles dont nous parlons nous dans notre travail. On pourrait créer des synergies en travaillant avec cette initiative parallèle.

MUKESH CHULANI :

Cela pourrait faciliter les choses, parce que nous savons qu'il s'agit d'indicateurs pertinents.

STEVE DELBIANCO : Je ne crois pas que l'initiative open date publie ou présente quoi que ce soit, je pense que c'est justement le fait de rendre ces informations disponibles et qu'il faudra les télécharger si on veut les obtenir.

MUKESH CHULANI : Cela est tout à fait juste.

STEVE DELBIANCO : Il ne s'agit pas de présenter des données mais plutôt de les mettre à disposition, et si ces données sont accessibles, ce sont les mêmes données pour lesquelles il nous faudra anticiper afin de mettre les indicateurs en place, ce qui nous amènerait à prendre ces indicateurs.

MUKESH CHULANI : Très bien, merci. Jeudi, à 9 heures, il y a aura une séance où cela sera expliqué.

Merci à tous pour votre temps et pour votre soutien et votre bonne humeur. J'espère pouvoir poursuivre ces discussions à l'avenir.

[FIN DE LA TRANSCRIPTION]