

Être prêt :

Comprendre le questionnaire du Guide de candidature

Fred Felman : Je m'appelle Fred Felman. Je suis Directeur Marketing de MarkMonitor, et aujourd'hui nous allons voir « être prêt : comprendre le Guide de candidature et le Questionnaire ».

Nous avons parmi nous un groupe d'intervenants mais avant de les présenter, je voudrais que l'on discute un peu sur le programme d'aujourd'hui et sur l'ordre du jour. Ensuite, nous présenterons le reste des intervenants. Tout d'abord, mettons les choses en contexte. Nous avons une date de lancement déjà arrêtée et un Guide qu'on considère stable -il ne va pas changer significativement entre aujourd'hui et la date de lancement, et les services administratifs et techniques sont à ce stade prêts pour démarrer.

Le moment est donc venu de se préparer au lancement du programme pour que tout se mette en place. Notre but aujourd'hui est de nous familiariser avec le questionnaire qui figure dans le Guide. Vu la longueur du document, il est probable qu'on ne rentre pas dans les détails. En effet, on pourrait probablement passer des heures sur certains thèmes alors que notre but est de nous familiariser avec le questionnaire lui-même. On examinera l'objectif des questions et on discutera quelles sont les implications des réponses des candidats dans le cadre du Guide de candidature.

Remarque : Le présent document résulte de la transcription d'un enregistrement audio. Si la transcription est en général exacte, elle peut toutefois être incomplète ou inexacte en raison de parties inaudibles ou de corrections grammaticales. Il est publié en tant qu'aide à la compréhension du fichier audio et ne doit en aucun cas être considéré comme un document authentique.

Être prêt :

Comprendre le questionnaire du Guide de candidature

Avant donc d'introduire les intervenants, réfléchissons un peu à l'objectif du questionnaire. Premièrement, il est là pour certifier l'aptitude d'une organisation à gérer une partie du DNS. Deuxièmement, vous pouvez le trouver utile dans la mesure où il liste les bénéfices et les risques potentiels auxquels pourrait être confronté votre TLD.

Un autre élément important à comprendre concerne la division du Guide en deux parties : une section publique et une section non publique. Nous y reviendrons tout à l'heure plus en détail. Il faut toutefois bien comprendre que la partie publique du Guide est aussi l'occasion pour vous de vous faire connaître par la communauté. Vous aurez ainsi l'opportunité de raconter aux gens en quoi consiste votre TLD et quels en sont les avantages. En plus, c'est pour vous l'occasion de réfléchir aux litiges ou aux objections dont vous pourriez faire l'objet et de vous évaluer par rapport à ces litiges ou objections potentiels.

Attaquons un peu les questions d'ordre pratique. La réunion sera enregistrée et passera sur le site Web de l'ICANN, si bien qu'on ne répondra aux questions qu'à la fin de la séance. Alors, si vous trouvez un bout de papier, prenez-le et assurez-vous d'y écrire toutes les questions que vous pourriez avoir. À la fin de la séance,

Être prêt :

Comprendre le questionnaire du Guide de candidature

nous allons répondre aux questions posées ici dans la salle et à celles posées en ligne, avec Carole et l'équipe, à qui on dit d'ailleurs un grand merci.

Maintenant, parlons de l'ordre du jour. Tout d'abord, présentons nos intervenants. Nous parlerons brièvement de la structure du Guide et puis passerons en revue chacune des sections à l'aide des intervenants, qui aborderont tour à tour différents aspects de la discussion sur les sections du Guide.

Ceci dit, je voudrais commencer directement par ma gauche, avec Tom Barret, à qui je vais demander de se présenter.

Tom Barrett :

Bonjour, je suis Tom Barrett, je suis Président d'EnCirca. Nous sommes un bureau d'enregistrement agréé par l'ICANN et envisageons de travailler aussi avec les nouveaux TLD.

Sarah Langstone :

Merci, Tom. Je m'appelle Sarah Langstone. Je suis Directrice de gestion de produit à Verisign. Je travaille à Verisign depuis près de 11 ans. Pendant ce temps, j'ai eu l'occasion de gérer des ccTLD,

Être prêt :

Comprendre le questionnaire du Guide de candidature

des gTLD, des TLD sponsorisés, et je travaille maintenant avec le Programme des nouveaux gTLD.

John Matson :

Bonjour, je m'appelle John Matson. Je suis Directeur des opérations d'Architelos. Pendant les deux dernières années, avant de rejoindre Architelos, j'ai fait partie d'un groupe de consultants chargés de mettre en place le processus d'évaluation des Commissions de l'ICANN, de soutenir le processus de benchmarking des opérateurs de registre ainsi que d'évaluer les critères utilisés ici pour les questions techniques et financières.

Mike Rodenbaugh :

Je suis Mike Rodenbaugh. J'ai un petit cabinet d'avocats appelé Rodenbaugh Law, en Californie. J'ai fait partie du Conseil de la GNSO qui a adopté les premières recommandations en matière de politique approuvées par le Conseil d'administration, et depuis, j'ai participé à presque tous les groupes de travail liés aux nouveaux TLD.

Chris Wright :

Bonjour, je m'appelle Chris Wright. Je suis Directeur technique chez AusRegistry International. Nous sommes un opérateur de registre et nous fournissons des services de registre à plusieurs candidats TLD.

Être prêt :

Comprendre le questionnaire du Guide de candidature

Fred Felman :

Très bien, parlons maintenant un peu de la structure du Guide. Tout d'abord, avant de rentrer dans les détails des questions et des différentes sections, il y a quelques diapos d'introduction, que j'appelle des pages LLM – « Lisez le manuel ! » Certains membres du département technique auraient tendance à introduire une autre lettre entre le « L » et le « M »...

Tout cela pour vous dire qu'il est vraiment important que vous lisiez ceci ; j'ai devant moi un matériel riche et intéressant. J'ai relu le Guide pendant mon vol ici depuis les États-Unis. La durée du trajet a d'ailleurs contribué à l'enrichir... Il est donc important qu'au moment de prendre le Guide, vous n'en perdiez pas de vue le contexte, qui certainement vous aidera à répondre aux questions.

En ce qui concerne le questionnaire lui-même, il se trouve dans la Section 2, en annexe. Il comprend une cinquantaine de pages très utiles dans la mesure où pour chaque question, on vous dit si elle sera incluse dans la section privée ou publique de la publication. On vous fournit également des orientations pour vous aider à répondre, ainsi que des explications sur les critères qui seront utilisés pour vous évaluer et certains détails sur les notes attribuées. Toutes ces informations sont dans un tableau assez

Être prêt :

Comprendre le questionnaire du Guide de candidature

facile à comprendre. Tout cela n'est pas très utile à moins que vous lisiez la Section 2 du Guide, où l'on explique la façon dont les questions seront évaluées, par qui et à quel moment du processus.

En ce qui concerne les attentes de l'ICANN, elles sont expliquées dans cette diapo. L'ICANN cherche à ce que les réponses soient conformes à ses exigences de base, que le candidat prouve ses capacités et connaisse ces exigences de base, et que les réponses soient claires, pertinentes et respectent les contraintes d'espace établies. Et cela est important –un espace est attribué aux réponses et des orientations sont souvent fournies sur la façon dont il faut répondre.

Avant de rentrer dans les détails et dans l'essentiel : les premières questions, de la 1 à la 30 sont publiques et se focalisent sur qui vous êtes, sur le service de registre et sur le type de chaînes dont il s'agit. Le deuxième groupe de questions est à caractère privé, interne. C'est là que l'on rentre dans les détails techniques, opérationnels et financiers du registre. Et c'est du sérieux. Je veux dire, il y a presque 50 pages. Certaines sections ne comportent que cinq pages. Mais je crois qu'il y a une vingtaine de pages consacrées aux exigences techniques. Il s'agit donc vraiment d'un

Être prêt :

Comprendre le questionnaire du Guide de candidature

document complexe, qui inclut également des sous-questions. Ce n'est certainement pas un truc à répondre par oui ou par non,

Rentrons maintenant un peu plus dans le détail. J'aimerais commencer par les questions 1 à 12. C'est là qu'on vous demandera de fournir des informations sur le candidat, des informations de contact, des attestations d'établissement légal, des antécédents et des frais d'évaluation. Cela reste assez complexe, et il existe des stratégies pour savoir comment répondre à ces questions. Et mis à part le risque que le candidat n'ait pas de poulx ou ne sache pas lire, John, quels sont les aspects dont il faut tenir compte au moment de répondre à ces questions ?

John Matson :

Certes, il faut bien qu'ils aient du poulx, mais il faut aussi qu'ils soient représentés par une société ou par une personne morale. On ne peut pas présenter sa candidature en tant qu'individu tout seul ou unique propriétaire. La procédure : à partir de l'ouverture de la période de soumission de candidatures le 12 janvier, vous vous enregistrez dans le système de candidature TAS en tant qu'entité. Vous devez également régler 5 000 USD. À partir de ce moment là, vous devez attendre une semaine, une semaine et demie ou plus pour obtenir le code d'ouverture de session (*login*) qui vous permettra d'accéder au système.

Être prêt :

Comprendre le questionnaire du Guide de candidature

Une fois dans le système, vous devez saisir les réponses à toutes les questions, sachant que cela peut prendre beaucoup de temps. Et avec une période de soumission de trois mois, vous avez certainement intérêt à ne pas attendre la dernière minute pour démarrer le processus. Je vous encourage à commencer le plus tôt possible. Vous devez également identifier vos cadres, vos employés et tout autre actionnaire ou détenteur de titres de la société afin que l'on puisse procéder à leur vérification d'antécédents. C'est pourquoi des informations personnelles vous seront demandées. Celles-ci ne seront pas divulguées mais vous devrez les communiquer. Mike y reviendra plus en détail tout à l'heure.

D'autre part, vous êtes tenu de communiquer à l'ICANN tout changement matériel dans les informations contenues dans votre candidature. Mais le point le plus important est de s'y prendre avec suffisamment d'avance pour réserver votre place et commencer à remplir le formulaire de candidature.

Fred Felman :

Mike, le délit et la criminalité figurent parmi les plus grands risques potentiels associés à la gestion du système de noms de domaine, et il y a eu des cas graves d'abus du système. D'où l'intérêt de l'ICANN de mettre en place ce processus de

Être prêt :

Comprendre le questionnaire du Guide de candidature

vérification d'antécédents. Pouvez-vous nous parler un peu plus de cela et nous dire quels types d'activités peuvent rendre une organisation inéligible?

Mike Rodenbaugh :

Bien sûr. C'est une liste assez longue. On retrouve cette information dans la Section 1.2 du Guide de candidature ; elle comprend essentiellement deux niveaux. L'ICANN mettra en place la vérification d'antécédents de votre organisation au cas où elle ne serait pas cotée dans une des 25 bourses les plus importantes du monde. Si elle était cotée en une de ces bourses, vous seriez épargné de la vérification d'antécédents de la société. Puis, un deuxième niveau de vérification d'antécédents concerne, comme John l'a bien dit, les directeurs, les employés, les associés et tout actionnaire détenant plus de 15% des actions de la société.

L'idée est d'empêcher qu'un bureau d'enregistrement soit géré par des personnes ayant été reconnues coupables de délits liés à l'abus de confiance ou ayant un casier judiciaire. Le modèle de cette vérification suit celui de l'industrie bancaire à bien des égards mais va un peu plus au-delà. Pour ce qui est des délits liés à des activités financières, si un employé parmi ceux identifiés par la société en a été trouvé coupable au cours des dix dernières années, alors la candidature sera refusée. Il existe aussi des dispositions qui

Être prêt :

Comprendre le questionnaire du Guide de candidature

prévoient que si jamais vous avez été trouvé coupable de délits liés à l'utilisation d'ordinateurs, de systèmes de téléphonie, de télécommunications ou d'Internet, vous êtes exclu de la possibilité de soumettre une candidature. C'est pareil si vous avez commis un crime violent, vous en êtes exclu.

Les exigences sont assez contraignantes lorsqu'il s'agit de délits, comme il se doit. Outre ces délits, votre candidature sera refusée si vous avez un historique de comportement de cybersquattage, c'est-à-dire, s'il existe un schéma de décisions finales rendues à votre rencontre pour ce chef d'accusation –le standard ainsi défini reste confus et on ne sait pas exactement ce que cela veut dire. Mais l'exemple donné dit que si vous avez été trouvé coupable de cybersquattage ou de détournement inverse de noms de domaine à au moins trois reprises au cours des quatre dernières années, vous allez fort probablement échouer au niveau de la candidature.

Fred Felman :

Excellent. Vous venez de dire, Mike, que si vous êtes une entité publique cotée dans une des 25 principales bourses du monde, vous êtes exclu de cette vérification d'antécédents. Il y en a qui ont envisagé la possibilité de créer des entités séparées à cause de cela, et je trouve qu'il s'agit d'une sorte d'équilibre. Faut-il continuer avec l'entité existante, qui fait partie des sociétés cotant dans les

Être prêt :

Comprendre le questionnaire du Guide de candidature

principales bourses, ou bien faut-il en créer une nouvelle pour d'autres raisons légales?

Mike Rodenbaugh : S'il y a des anciens détenus dans le Conseil d'administration de la société, alors cela pose certainement un problème. Mais non, décider quel type de société sera l'opérateur de registre, où il sera localisé et bien sûr, quels seront les individus qui seront déclarés comme étant les opérateurs du registre représente sans doute un enjeu de taille.

Fred Felman : Très bien. Est-ce que quelqu'un voudrait ajouter quelque chose à cette section, Section I ?

John Matson : Juste pour compléter la question des cotisations. Je vous avais parlé d'un montant de 185 000 USD, qui comprend les 180 000 USD que vous devrez régler une fois que vous aurez fini de remplir votre candidature. Des frais supplémentaires risquent de s'y ajouter dans les cas où il s'agirait de services de registre unique pour les quels il faudrait mettre en place des évaluations élargies.

Être prêt :

Comprendre le questionnaire du Guide de candidature

Le Guide prévoit un montant de 50 000 USD pour les services de registre devant faire l'objet d'une évaluation élargie, sachant qu'il s'agit toutefois d'un processus basé sur les coûts. C'est-à-dire que si le coût du processus est inférieur à 50 000 USD, on vous remboursera la différence.

Fred Felman :

En fait, vous voyez là tout l'intérêt qu'il y a à bien comprendre le Guide de candidature en profondeur, car il existe plusieurs facteurs susceptibles de prolonger les délais prévus pour la délégation ou l'obtention du TLD en vue de la délégation. Cela veut dire que vous risquez d'être bloqués autant au niveau de la disponibilité que de la possibilité d'exploiter le TLD pour obtenir des bénéfices ou pour fournir un service à la communauté. Il est donc important que vous compreniez les points clé du questionnaire et que vous sachiez à quel point vos réponses aux questions peuvent affecter la disponibilité et les coûts associés au TLD.

Le message donc, pour renforcer ce que Mike vient de dire, serait « faites attention ». Veillez à bien vérifier qui fait partie de l'équipe de direction, car une personne inéligible risque d'entraîner l'inéligibilité de la candidature. Envisagez éventuellement une vérification d'antécédents des membres de votre équipe de direction pour vous éviter des surprises désagréables, car 185 000

Être prêt :

Comprendre le questionnaire du Guide de candidature

USD est beaucoup d'argent pour risquer de le perdre à cause de cela.

Alors, en ce qui concerne les questions 13 à 17, choisir le nom du bébé est une des tâches les plus difficiles quand on décide de former une famille, et si on pense au processus TLD, je dirais que c'est un peu ça. Je suis sûr qu'il y a des discussions fort animées dans les couloirs ici par rapport au nom que chacun souhaite donner à son TLD. Une autre point important par rapport à cela, et je sais que nous avons un grand nombre de participants internationaux ici à Singapour, concerne le fait que cette nouvelle série de TLD s'accompagne de la possibilité de mettre en place des noms de domaine internationaux. Avec l'essor d'Internet dans des régions qui n'utilisent pas le script latin, il s'agit là d'un facteur de croissance très important.

J'aimerais que Sarah nous parle des exigences vis-à-vis des IDN et des démarches à suivre pour choisir un IDN.

Sarah Langstone :

Oui. Merci Fred. Évidemment, l'introduction de noms internationalisés de domaines génériques de premier niveau (IDN gTLD) représente une énorme opportunité. Elle contribue à

Être prêt :

Comprendre le questionnaire du Guide de candidature

accroître l'accessibilité mondiale pour les utilisateurs d'Internet et ouvre de nouvelles perspectives pour les bureaux d'enregistrement et les registrants. Je voudrais vous parler de notre propre expérience à Verisign, dans la mesure où nous nous sommes engagés dans des processus de réflexion en vue de préparer des potentielles candidatures IDN/IDN.

Or, si Verisign a proposé des IDN à gauche du point pendant un certain nombre d'années, il ne s'agit toutefois pas encore d'une expérience véritablement internationale, car tout ce qui est à droite du point se trouve encore en ASCII. C'est pourquoi, après une longue réflexion, Verisign a décidé que la seule traduction des « .com » dans les différentes langues et les différents scripts n'était pas très raisonnable pour nous. Dans la plupart des cas, cela n'aurait pas servi à grand-chose pour nous. Nous avons donc décidé qu'il valait mieux se pencher sur les translittérations phonétiques des « .com » et des « .net » au premier niveau. Il s'agit plutôt d'une question de sonorité.

Mais, même après avoir choisi cette stratégie, il se peut que l'on doive mettre en place des approches génériques dans certains cas. A titre d'exemple, dans le marché russe, la translittération du « .net » équivaut à « .nyet », qui veut dire « non ». Il ne s'agit clairement pas d'un bon choix pour nous. Par là je veux dire que on

Être prêt :

Comprendre le questionnaire du Guide de candidature

a beau arrêter une stratégie IDN, il n'y a pas d'approche « passe-partout » et il faut faire extrêmement attention à cela.

Ceux qui souhaitent présenter leur candidature pour un IDN gTLD auront également remarqué que l'on parle souvent d'étiquettes-A, d'étiquettes-U et de tables de conversion punycode. Pour bien comprendre ces éléments, il faut tout d'abord savoir que le protocole DNS n'est capable d'interpréter que l'ASCII, l'étiquette-A. Il ne supporte pas la version U Unicode de l'IDN. C'est pourquoi il vous faut un outil de conversion, en l'occurrence l'outil de conversion Punycode, qui traduit la composante IDN en un encodage que le DNS puisse comprendre. C'est une question technique extrêmement compliquée. Ce que vous devez connaître est ce que vous présentez dans votre candidature et pourquoi. Il faut que vous satisfassiez aux exigences et bien sûr, que vous n'oubliez pas qu'il n'existe pas forcément de solution universelle.

De la même façon, les variantes IDN ne sont pas actuellement supportées dans cette version ; je vais vous en donner un exemple rapide. Dans l'ensemble de caractères ASCII, le « a » minuscule équivaut exactement au « A » majuscule - ils sont échangeables. Mais ce n'est pas toujours le cas avec tous les scripts. C'est pourquoi la communauté travaille en vue de trouver une solution à ce problème. Mais tant que cette solution ne sera pas trouvée, les

Être prêt :

Comprendre le questionnaire du Guide de candidature

variantes IDN ne sont pas acceptées dans cette première série de candidatures aux nouveaux gTLD.

Fred Felman :

Parfait. Et il y a d'ailleurs une question concernant les variantes. Il faut énumérer les variantes potentielles de vos chaînes. Mais voyons un peu plus en détail les implications techniques et pratiques du choix d'une chaîne. Nous sommes dans un environnement très intéressant. De grands changements se produisent actuellement au niveau d'Internet, dont une dépendance croissante vis-à-vis du social. Les smartphones sont de plus en plus répandus aujourd'hui. En fait, un tiers des contrats téléphoniques aux EEUU concernent les smartphones. Voilà quelques unes des considérations potentielles.

Chris, j'aimerais que vous nous disiez quelles sont, à votre avis, les considérations techniques et pratiques dont il faut tenir compte pour le nouveau système d'attribution de noms.

Chris Wright :

Bien sûr. Les considérations techniques pour une chaîne sont relativement faciles à comprendre. Elles sont expliquées de façon

Être prêt :

Comprendre le questionnaire du Guide de candidature

claire pour nous dans le Guide de candidature. Les chaînes doivent avoir une longueur de 3 à 63 caractères, ni plus ni moins, ne pas comporter de chiffres ou de symboles, et si nous rentrons dans l'espace IDN, elles doivent respecter les règles concernant les IDN. Ces dernières sont un peu plus difficiles à comprendre, dans la mesure où il vous faut les formes de normalisation Unicode NFC. Vous devrez faire appel à quelqu'un qui s'y connaisse pour qu'il vous l'explique.

Vous allez devoir trouver quel type de script vous allez utiliser dans votre IDN, et c'est uniquement sur la base des caractères ou de la représentation de caractères de ce script là que vous pourrez construire votre chaîne TLD. Par exemple, vous ne pouvez pas mélanger des caractères chinois et arabes, ce qui est d'ailleurs raisonnable. Vous allez devoir vous assurez également que tous les caractères de votre chaîne sont issus d'un script écrit dans la même direction, c'est-à-dire que vous n'avez pas le droit de mélanger des caractères écrits de droite à gauche avec des caractères écrits de gauche à droite, ou bien des caractères arabes et des caractères anglais, ou plutôt latins, par exemple.

Un autre point important est que techniquement, votre chaîne peut ne pas fonctionner dans plusieurs applications sur Internet, notamment au départ. Les opérateurs de registre qui se sont portés

Être prêt :

Comprendre le questionnaire du Guide de candidature

candidats pour des « .info » et des « .biz » en sont témoins : il existe encore plusieurs applications sur Internet qui supposent qu'un nom de domaine doit finir par « .com » ou « .net », si bien qu'elles considèrent toute autre terminaison comme un nom de domaine non valable. Ces applications commencent maintenant à disparaître. La série précédente de candidatures TLD avait entamé les premiers efforts pour se débarrasser de ce type d'applications mais il en reste toujours. Il faut juste que vous en preniez conscience, c'est-à-dire que vous sachiez qu'il faudra du temps avant que toutes ces applications soient éliminées.

Il est important aussi que vous compreniez que les IDN auxquels faisait allusion Sarah sont nouveaux. À l'heure actuelle il est presque impossible de réussir à envoyer un courrier électronique IDN. L'utilisation des IDN pose encore des problèmes dans plusieurs applications. Il vous suffit de rejoindre les groupes de travail sur l'IDN fonctionnant au sein de l'ICANN pour comprendre un grand nombre de ces problèmes –des noms de domaine non affichés correctement par les navigateurs, impossibles d'utiliser dans certains sites Web et sur Internet, etc. Alors, pour ce qui est des IDN, s'il est vrai qu'en respectant les exigences établies par l'ICANN vous obtiendrez effectivement le TLD de façon définitive, il faut toutefois savoir que dans un premier moment celui-ci risque de ne pas être aussi exploitable comme vous le souhaitiez. Il faut juste en être conscient.

Être prêt :

Comprendre le questionnaire du Guide de candidature

Un autre point important concerne les dispositifs –je crois que Fred y a fait aussi allusion. Ceux d’entre vous qui possèdent un iPhone auront remarqué qu’il comporte une touche « .com ». C’est intéressant d’y réfléchir et notamment de savoir ce que cela signifie du point de vue de l’utilisateur final. Donc voilà certains aspects techniques auxquels on peut penser.

Je les ai divisées en trois principaux domaines : le risque, la facilité d’utilisation et l’objectif. Dans le cas du risque, il faut penser à la similarité de la chaîne par rapport à celle d’autres candidats potentiels. Vous ne voudrez pas vous retrouver dans un ensemble conflictuel... Je pense qu’on en reparlera plus tard. Personne ne veut se porter candidat pour une chaîne qui va enfreindre les droits d’une marque commerciale ou d’un terme géographique. Il existe aussi des restrictions pour l’utilisation de termes géographiques et il est donc important d’en tenir compte. Effectivement, il faut se rappeler qu’il n’y a que quelques cas limités de remboursement autorisés donc, si vous devenez acquéreur d’une chaîne qui est en conflit avec une marque commerciale et que vous laissez cette situation évoluer jusqu’à la fin de la procédure, et si le propriétaire de la marque présente une objection et gagne, vous ne serez pas obligatoirement remboursé. Alors, vous devez être sûr de ce que vous faites.

Être prêt :

Comprendre le questionnaire du Guide de candidature

Vous devez aussi être prudent lorsque vous choisissez une chaîne, puisque dans d'autres langues les mêmes mots peuvent signifier des choses que vous n'avez pas forcément l'intention de dire, ce qui pourrait justifier des objections de la part d'autres entités. Le résultat final de cette objection est incertain, tout dépend des arguments qui sont présentés. Mais il y a des mots écrits, notamment en anglais, qui lorsque ils sont prononcés dans une autre langue ont une signification différente. L'Internet existe au niveau mondial et ces chaînes seront utilisées dans le monde entier ; il faut donc être conscient de cela.

Un autre facteur de risque : considérez la vie utile de la chaîne pour laquelle vous vous portez candidat. Par exemple, se porter candidat pour acquérir .mp3 peut ne pas être une bonne idée, car il y a des chances que dans 10 ans la technologie mp3 n'existe plus. On risque d'être passé à une technologie audio beaucoup plus performante de sorte qu'il faut donc penser à la durée de vie de sa chaîne. Vous acquérez cette chaîne pour toujours. Ce n'est pas seulement pour demain ou pour la semaine prochaine, c'est pour toujours. Il faut donc vous assurer qu'elle sera utilisable pendant très longtemps.

Être prêt :

Comprendre le questionnaire du Guide de candidature

La facilité d'utilisation. Pensez par exemple à la prononciation de votre chaîne. Car elle n'apparaîtra pas seulement sous sa forme écrite. Je veux dire que tout cela dépend de votre secteur d'activité mais votre chaîne ne va pas seulement apparaître sous sa forme écrite. Elle va aussi être prononcée, les gens vont mentionner le nom de votre chaîne s'il est facile à mémoriser et à prononcer. Vous devez aussi vous assurer que votre chaîne va fonctionner avec les domaines susceptibles d'être enregistrés sous cette chaîne.

L'objectif. Vous devez bien savoir quelle est le public visé, vous devez vous assurer que votre chaîne est adaptée à votre public cible. Vous devez vous assurer qu'elle est unique mais qu'elle a une espèce d'identité établie ou de signification dans ce qui sera potentiellement un large secteur concurrentiel — il peut y avoir des milliers de nouveaux gTLD. Vous devez donc vous assurer que votre TLD va dépasser tous les autres, en partant du principe que c'est l'objectif de votre TLD.

Fred Felman :

C'est une question qui est très vaste et je pense que nous allons devoir y consacrer pas mal de temps, parce que nous venons d'analyser une série de questions très importantes : les procédures en cas de litige, les objections, le fait qu'en réalité les chaînes peuvent ne pas fonctionner. De fait, je pense que dans la Section

Être prêt :

Comprendre le questionnaire du Guide de candidature

1.2.4 du Guide de candidature de l'ICANN il est stipulé : « Faites attention parce que la chaîne que vous choisissez peut ne pas fonctionner avec certaines candidatures, elle peut ne pas fonctionner avec le logiciel médiateur (*middleware*) qui fonctionne sur le web, etc. » Donc avant de vous lancer, assurez-vous d'avoir bien vérifié tout cela.

Comme nous en avons déjà beaucoup parlé et étant donné que le choix du nom, comme nous l'avons déjà dit, sera le plus difficile, je me demandais si quelqu'un voulait faire un commentaire sur ce point ? Mike veut prendre la parole.

Mike Rodenbaugh :

Oui. Chris a fait allusion à des objections de droits légaux des titulaires potentiels de marques, à ce qui s'appelle une « objection d'intérêt public limité » pour l'utilisation de termes immoraux ou de gros mots. Il faut vraiment faire des recherches d'autorisation intelligentes et approfondies pour votre chaîne. Je pense qu'il faut essayer de comprendre quel est le risque et cela peut vous mener dans une autre direction. C'est très important, et ce n'est pas seulement pour les 500 USD que coûte la recherche de marque aux Etats-Unis. Il faut voir où se trouvent vos marchés cibles et surtout savoir qu'il est impossible de faire une recherche globale parfaite mais qu'il faut faire de son mieux.

Être prêt :

Comprendre le questionnaire du Guide de candidature

Tom Barrett :

Je voulais seulement préciser qu'en réalité il y a seulement deux types d'objections qui peuvent être soulevés contre votre chaîne. La première, que le GAC lui-même peut présenter contre toute demande de candidature envoyée à l'ICANN pouvant violer la loi nationale ou les sensibilités locales, et nous avons vu que le GAC a encore des problèmes avec le Guide de candidature aujourd'hui, donc je suis sûr que les membres du GAC vont rester actifs. Mais il y a également une procédure formelle d'objection qui peut être présentée par n'importe qui du public et il y a essentiellement quatre types de raisons pour lesquelles on peut s'opposer à une demande de candidature : la chaîne peut porter à confusion, à cause de sa traduction dans différentes langues; ou bien pour des questions de droits légaux, de moralité et d'ordre public, et liés à la communauté, dont nous parlerons plus loin.

Fred Felman :

Très bien. Quelqu'un veut ajouter quelque chose?

Être prêt :

Comprendre le questionnaire du Guide de candidature

Mike Rodenbaugh : Je voulais seulement ajouter qu'il suffit d'une de ces objections pour vous faire sortir de la voie normale. Et sachant qu'il y a des centaines de candidatures, ce qui est, il me semble, une estimation des plus raisonnables, il y a beaucoup de possibilités que surgissent des problèmes de marché que vous devez envisager. Et toute objection va vous obliger à vous arrêter et à perdre au moins entre six et huit mois.

Fred Felman : Bien, alors continuons et essayons de débattre d'autres questions. Il y a une section du Guide de candidature – pourrait-on dire « existentielle » -, la section 18 concernant la mission et les objectifs. C'est là que vous avez une possibilité de répondre vraiment à certaines questions importantes portant sur votre sélection et sur le type d'activité que vous voulez mettre en place. Et de fait, la 20^{ème} question vous donne la possibilité de vous présenter comme communauté ou pas, et il y a beaucoup d'avantages et d'inconvénients à présenter une candidature comme communauté.

J'aimerais expliquer cela, juste avant de commencer. L'affirmation des engagements parle de ce programme comme de quelque chose pouvant faire augmenter la concurrence et développer la confiance et le choix du consommateur et c'est vraiment l'occasion pour

Être prêt :

Comprendre le questionnaire du Guide de candidature

vous de montrer comment votre candidature va accomplir ses promesses. Et parce qu'il s'agit d'un des secteurs clés qui vont vous aider à commercialiser votre TLD et que cela va vous aider à éviter les objections et les conflits les plus courants, pourriez-vous nous dire quelles sont vos recommandations pour les stratégies à appliquer pour répondre à cette question et comment vous envisagez la réponse. John ?

John Matson :

Merci Fred. Bien, passons maintenant aux choses sérieuses. C'est de loin la question la plus importante à laquelle vous devrez répondre.

Fred Felman :

Bien sûr, parce que vous y répondez aussi.

John Matson :

J'ai beaucoup réfléchi à cela et aussi par égards pour mes collègues, mais C'est vraiment ce qu'il vous faut établir dans la procédure d'évaluation dans son ensemble et faire comprendre aux évaluateurs. Il y a cinq groupes qui vont analyser à fond ces questions et voir comment vous y avez répondu. En premier lieu, il

Être prêt :

Comprendre le questionnaire du Guide de candidature

Il y a les évaluateurs, en deuxième lieu il y a l'ICANN, et en troisième lieu votre marché cible. Qui est-ce que vous essayez de sécuriser en tant que registrants et pourquoi ? Ensuite il y a le gouvernement et finalement la presse, parce que le 1^{er} mai, presque deux semaines après la fin de la période de candidature, les sections publiques de la candidature vont être publiées.

Comme vous pouvez l'imaginer, une liste de 500... Enfin, les gens vont immédiatement demander « Quels sont les dix premiers et quels sont les dix derniers ? » Il y aura donc immédiatement des commentaires sur votre candidature lorsqu'elle sera publiée, et c'est ce qui va le plus intéresser les gens, pour essayer de comprendre ce que vous dites que vous allez faire. C'est aussi ce à quoi les évaluateurs vont s'intéresser pour tenter de comprendre ce que vous faites et comment vos réponses techniques et financières correspondent les unes aux autres. Ce contexte est donc vraiment très important. C'est ce type de question qui risque de vous faire perdre ou gagner.

Un autre problème toujours dans ce domaine est ce qui a été ajouté lors de la dernière révision du Guide de candidature qui répond vraiment aux problèmes économiques associés à votre TLD. Quel est le coût social ou le bénéfice de ce que vous avez ? Si vous voulez répondre à certaines objections adressées à des

Être prêt :

Comprendre le questionnaire du Guide de candidature

communautés en particulier et pourquoi votre TLD peut les intéresser. Vous voulez vous assurer que vous avez la possibilité de fournir des informations intéressantes. Il ne va y avoir qu'une quantité limitée d'espace et vous devez donc rédiger cela avec beaucoup de soin, et je répète que c'est à mon avis la question la plus importante. Il s'agit de la base de votre candidature sur laquelle tout doit être construit.

Fred Felman :

C'est étonnant que vous disiez cela. Je travaille pour une personne qui appartient au secteur du marketing qui dit : « Si j'avais un peu plus de temps je rédigerais une réponse plus courte ». On peut être plus bref ou plus clair si on dispose de davantage de temps. Vous savez, c'est un domaine important en général mais aussi par rapport à la commercialisation de votre TLD et à votre présentation sur le marché. Je pense que si personne n'a autre chose à ajouter dans cette section, nous pouvons passer au thème de la communauté, qui est un point qui va nous demander un certain temps.

Sarah Langstone :

J'allais justement dire qu'au cours de la deuxième série les réponses à ces questions vont vraiment aider l'ICANN à

Être prêt :

Comprendre le questionnaire du Guide de candidature

déterminer les modèles d'activité innovants et les TLD qui ont vraiment offert des bénéfices aux différentes communautés.

Chris Wright :

Je voulais juste souligner que cela est très intéressant, cette question en particulier, parce que même si le Guide de candidature offre un contexte permettant de répondre à toutes les autres questions, cette question là n'est pas évaluée. Cette question n'a que très peu d'impact sur la note totale de votre candidature à l'exception du fait qu'elle aide à établir un contexte pour le reste des réponses données dans la candidature.

John Matson :

Bien que cela ne soit pas noté, cela sera analysé dans le cadre de l'exhaustivité de votre réponse et votre candidature peut être rejetée si vous ne répondez pas à la question dans sa totalité. Il y a donc des sous-sections à cette question auxquelles il est difficile de répondre, telles que « Quels sont les coûts et les avantages sociaux associés à votre candidature ? » Cela implique des ressources, les études économiques qui ont été réalisées et vous devez en tenir compte. Minds and Machines a réalisé une très bonne étude sur les coûts des litiges. Il y a d'autres études comparatives qui existent que vous devez consulter pour évaluer les choses.

Être prêt :

Comprendre le questionnaire du Guide de candidature

Vous voulez savoir quels sont les comportements que vous essayez de provoquer dans votre marché cible, parce que vous allez avoir des comportements spéculatifs, des comportements de choix, des comportements de défense et des comportements essentiellement centrés sur la construction de nouveaux contenus. Mais ce sont des éléments que vous pouvez utiliser pour essayer de quantifier les coûts, parce qu'on vous demande de le faire.

Mike Rodenbaugh :

Et en outre, même si cela n'est pas évalué, je veux faire part des sentiments de tout le monde ici : c'est profondément important parce que vous allez être limité par ce que vous avez dit, que ce soit noté ou pas. Ces règles opérationnelles... vous devez fournir des informations sérieuses et les conserver dans l'avenir, il vous faut donc être extrêmement prudent.

Fred Felman :

Avant d'aborder le thème de la communauté, il y a beaucoup de questions cruciales qui surgissent dans certaines des sous-sections. Par exemple, la question de la protection de la vie privée est en jeu, et c'est quelque chose qu'il va falloir décrire, la manière dont vous

Être prêt :

Comprendre le questionnaire du Guide de candidature

allez protéger la vie privée de vos registrants et du public en général dans le fonctionnement de votre TLD.

Bien, est-ce que quelqu'un veut ajouter quelque chose avant qu'on parle de la communauté ? Bien. Alors parlons de la communauté parce qu'un des objectifs du programme était d'ouvrir le système d'attribution de noms de domaine pour qu'il supporte davantage de types de communautés; il s'agit d'une opportunité de présenter cette possibilité aux communautés pour être plus actif sur le web et pour avoir différentes candidatures. Cela est très important. Il existe de grands avantages à choisir d'être une communauté mais il y a aussi certaines responsabilités. Les sections 19 et 20 vous permettent donc de rentrer un peu plus dans le détail.

Je me demande, Tom, quelles sont les considérations qui entrent en jeu pour se présenter pour une candidature communautaire ?

Tom Barrett :

Dans un monde idéal, toute personne faisant une demande de candidature pour un TLD en obtiendra un. Et j'espère que ce sera le cas pour vous tous. Mais il est clair qu'il y a des chaînes qui auront davantage de succès que d'autres et qui auront donc davantage de candidats ; si les deux sont génériques il y aura une

Être prêt :

Comprendre le questionnaire du Guide de candidature

mise aux enchères. Mais l'ICANN a aussi identifié la préférence de cette communauté comme une manière de démontrer que vous bénéficiez du soutien d'un groupe d'intérêt spécial pour une chaîne qui est très populaire.

Ce n'est pas un aspect à prendre à la légère. Si vous avez l'intention de présenter votre candidature comme communauté en janvier, vous devez déjà avoir le soutien des membres de votre communauté ; le Guide de candidature donne beaucoup de détails sur ce point, sur la façon dont vous pouvez démontrer ce niveau d'engagement. Il est intéressant de noter que, comme vous bénéficiez d'une préférence dans l'évaluation des candidatures, cela peut représenter le domaine où il y aura le plus de tentatives pour tricher dans la mesure où certains vont réclamer leur appartenance à une communauté alors qu'en réalité ils ne peuvent rien démontrer. Donc ce sera aussi probablement l'un des principaux domaines de litiges.

Dernièrement on a vu des différends liés aux TLD .xxx et .jobs, qui concernent vraiment la question de la communauté ; par conséquent je pense que l'on va voir surgir beaucoup de différends liés à la communauté. Cela peut arriver à n'importe quelle candidature mais cette éventualité surgit en particulier si vous réclamez votre appartenance à une communauté.

Être prêt :

Comprendre le questionnaire du Guide de candidature

Fred Felman :

C'est un sujet très intéressant. Les points qui me paraissent les plus intéressants sont certaines parties du questionnaire et la question : « Comment cette communauté est-elle définie, et est-elle clairement définie ? ». Il s'agit d'une caractéristique importante car lorsqu'on regarde certaines communautés elles ne sont pas clairement définies. « Comment sont-elles structurées? Comment allez-vous examiner les registrants pour être sûr qu'ils appartiennent vraiment à cette communauté ? » Cela est donc relativement complexe et j'étais juste curieux de savoir si quelqu'un voulait faire d'autres commentaires sur la question de la communauté avant de passer à la question concernant les relations de la communauté ? Mike, quelqu'un a quelque chose à ajouter sur ce point ?

Mike Rodenbaugh :

Je pense qu'il va être très, très difficile de démontrer que l'on est une candidature communautaire, particulièrement si on se présente pour un terme plus générique. De fait le Guide de candidature mentionne cette possibilité. Il stipule que « Les candidatures communautaires sont destinées à être une catégorie réduite ». Sur l'ensemble des directives, il y a dix pages de directives concernant la notation pour savoir si vous formez une communauté ou pas.

Être prêt :

Comprendre le questionnaire du Guide de candidature

Vous devez obtenir 14 points sur 16. Cette notation est faite pour éliminer les faux positifs, c'est-à-dire une communauté créée seulement pour obtenir un terme générique recherché comme chaîne gTLD.

L'ICANN avertit spécialement contre cela, et si vous êtes éliminé au niveau des critères d'évaluation cela va être très difficile à démontrer. Le résultat : vous perdrez deux points, ce qui signifie que les 14 points restants doivent être absolument parfaits, si deux groupes non négligeables ou davantage s'opposent à votre candidature. Vous allez aussi perdre un point et par conséquent à cause de cela votre demande de candidature sera annulée, si deux groupes non négligeables s'opposent à votre candidature et que votre chaîne a une signification alternée ; autrement dit, comme mot générique. Il me semble donc que les mots verticaux génériques ne sont simplement pas destinés à être qualifiés dans presque toutes les circonstances.

La seule chose que je veux ajouter à ce propos est qu'il faut aussi démontrer l'existence de politiques d'utilisation dédiées, de politiques de vérification de sécurité. Cela est vraiment destiné à tenter de limiter votre public plutôt qu'à vous permettre d'avoir un public très large, et il faut accepter ces règles pendant toute la

Être prêt :

Comprendre le questionnaire du Guide de candidature

durée du terme. Cela va être très, très difficile pour un candidat communautaire de changer ces règles plus tard.

Fred Felman :

John veut ajouter quelque chose.

John Matson :

Oui, je voudrais ajouter qu'il faut se rendre compte du fait que la gestion de ces politiques a un coût et qu'il faut donc s'assurer que votre candidature reste cohérente d'une section à l'autre ; il est clair que si vous êtes une communauté, votre structure de coût doit refléter la gestion additionnelle de ces politiques.

Sarah Langstone :

Je voulais seulement m'assurer que tous ceux qui pensent se porter candidat en tant que communauté ont bien compris. Des fois je vois que les gens ne comprennent pas bien et pensent que s'ils optent pour une évaluation de priorité de communauté, il ne va pas y avoir de mise aux enchères. Et parfois les gens ne se rendent pas compte qu'il y a beaucoup de parties qui vont recevoir la note de 14 sur 16 et que l'on court donc toujours le risque de se retrouver face à une mise aux enchères et de devoir assumer le coût de gérer

Être prêt :

Comprendre le questionnaire du Guide de candidature

une base de registrants plus réduite et des politiques d'éligibilité plus larges... Enfin, juste pour reprendre ce que John a dit.

Fred Felman :

Est-ce que vous avez autre chose à ajouter ? Il me semble qu'il y a aussi des frais associés à l'évaluation de la priorité d'une communauté qu'il faut aussi envisager. Il y a donc une question de coût dont il faut tenir compte. Il faut être sûr de pouvoir assumer ces frais avant de s'engager. Est-ce que vous avez autre chose à ajouter ? Chris ou quelqu'un d'autre ? Bien.

Alors abordons rapidement la question géographique, car les noms de villes, de régions et de pays sont un secteur pour lequel nous avons constaté qu'il y avait beaucoup d'intérêt. Il existe la possibilité que les gens se rassemblent autour de leurs propres drapeaux, qu'ils créent des noms géographiques et qu'ils obtiennent des enregistrements de domaines de premier niveau géographique. On a donc proposé des noms de Berlin à New York. Alors comment un candidat peut-il établir son éligibilité pour un nom géographique et existe-t-il des risques d'objection et de litige pour les communautés?

Être prêt :

Comprendre le questionnaire du Guide de candidature

Tom Barrett :

Oui. Je pense que le problème était que le GAC a de nouveau insisté pour réserver des noms géographiques ; non pas en les réservant mais en établissant des règles spéciales d'affectation pour les noms géographiques. Cela comprend une série de standards ISO pour leurs formes développées et abrégées, également connues comme 'et etc'. C'est donc une opportunité pour se porter candidat pour un nom géographique, mais il faut obtenir le soutien des gouvernements concernés dans cette zone géographique et il ne faut pas sous-estimer l'effort requis pour obtenir le soutien d'un gouvernement pour un nom géographique. Ce n'est pas un aspect à prendre à la légère. En fait, comme nous l'avons vu pour le GAC, les gouvernements ne prennent parfois pas de décisions. Idéalement, vous obtenez donc une lettre de soutien et de non-objection mais vous pouvez garder le silence et si vous décidez de continuer sans soutien formel du gouvernement c'est sous votre responsabilité.

Je voulais aussi parler d'un risque lié au nom géographique pour d'autres candidats : vous devez vous assurer que la chaîne pour laquelle vous vous portez candidat, même si elle est générique pour vous, n'est pas une traduction d'un nom géographique parce que cela représente une objection possible qui peut être présentée si votre chaîne est une traduction d'un nom géographique dans une autre langue, peu importe laquelle.

Être prêt :

Comprendre le questionnaire du Guide de candidature

Fred Felman :

C'est intéressant parce que beaucoup de noms de produit technologique qui ont en réalité adopté des désignations culturelles, linguistiques ou géographiques comme noms de produit ; je pense à des plateformes de langues et de soutien pour des environnements en ligne qui tombent tous dans ce type de catégorie. Et, à mon avis, c'est là que les différends apparaissent. C'est une remarque intéressante et je reconnais que je me suis trompé, Cette question était adressée à Tom. Je m'excuse John.

L'autre section dont nous pourrions en discuter est celle des services de registre. Elle est au centre du fonctionnement de votre TLD d'un point de vue technique, et les réponses à la Question 23 et certaines des réponses suivantes définissent les services qui seront offerts. Une chose qui est compliquée pour beaucoup de gens appartenant au secteur du commerce qui envisagent d'offrir un domaine de premier niveau c'est la manière dont ils vont répondre à ces questions, comment ils vont se préparer pour ce faire et s'ils vont devoir utiliser un fournisseur de registre externe. Je pense que c'est une bonne question. Si vous voulez nous pouvons poser ces prochaines questions directement à Sarah et à Chris. Commençons par Sarah pour celle-ci.

Être prêt :

Comprendre le questionnaire du Guide de candidature

Sarah Langstone :

Merci, Fred. Alors, dans la réponse à la question 23 vous avez besoin de décrire vos services de registre ; commençons donc avec une définition claire de ce que c'est qu'un service de registre. Il s'agit des données qui passent entre les bureaux d'enregistrement et les registres concernant les enregistrements. Il s'agit de questions comme la dissémination des fichiers de zone et la sécurité y afférente, et c'est un service que seulement l'opérateur de registre est capable de fournir du fait de sa désignation. Et, en revenant à l'un des points mentionnés par Chris, cette question n'est pas évaluée mais je souligne l'importance de prendre du temps pour la compléter. Elle est critique car elle est la base du reste des réponses de la section concernant les capacités techniques et opérationnelles.

De sorte qu'il est essentiel de se conformer aux composantes de sécurité requises pour protéger les données entre le registre et le bureau d'enregistrement ainsi que pour protéger les données des accès non-autorisés et des interférences. Il est très important de fournir une description complète de ce que sont vos services de registre ; sur ce point, je voudrais signaler qu'il ne faut pas tellement se focaliser sur le « quoi », mais plutôt sur le « comment ». Je recommande donc, à tous ceux qui complètent la réponse à cette question de faire la liste de chacun des services de registre, des composants techniques, des composants d'affaires, des risques y associés, de la manière de les atténuer ; et puis,

Être prêt :

Comprendre le questionnaire du Guide de candidature

utiliser ce cadre lorsque vous aurez à compléter le reste des questions dans la section technique.

Maintenant, pour revenir à ce que John a mentionné, si l'un de vos registres exige une analyse ultérieure, celle-ci va être considérée par la commission d'évaluation technique des services de registre (*Registry Services Technical Evaluation Panel - RSTEP*) Ceci ne concerne pas seulement les nouveaux TLD. Je veux dire que les opérateurs de registre doivent aussi mener ce processus pour tous les nouveaux services de registre. Pour vous donner quelques exemples de services de registre soumis par Verising, vous avez le verrouillage du bureau d'enregistrement qui demande des autorisations additionnelles pour les changements à faire au nom de domaine de deuxième niveau ; bien évidemment lorsque nous allons pour DNSSEC, .com et .net autorisés DNSSEC - un autre exemple de service de registre.

Ceci ne concerne simplement les nouveaux gTLD ; ceci concerne également les TLD existants. De sorte que l'ICANN cherche vraiment à assurer votre conformité avec tous les RFC dont vous avez besoin ainsi que votre conformité avec tous les standards de l'industrie. Et si vous avez des risques ou des soucis qu'il peut y avoir des risques vous empêchant de ce faire, vous devriez considérer de contacter un fournisseur de services de registre.

Être prêt :

Comprendre le questionnaire du Guide de candidature

Il résulte donc évident qu'il vous appartient, ainsi qu'au candidat, de connaître les questions, vos réponses, l'évaluation et puis, faire les analyses de risque d'un registre interne contre l'utilisation des services d'un fournisseur technique. Je vous recommande de parler avec les registres, d'obtenir leurs tarifs ; vous devrez comprendre la différence entre le service que vous serez en mesure de fournir par rapport aux leurs ainsi que l'impact des évaluations potentielles. Après cela, vous devrez faire une analyse des coûts/bénéfices de votre décision. « Je fais cela à l'interne ? Je le fais à l'extérieur, je le sous-traite? ». Vous devrez évaluer cela suivant les risques et penser sérieusement aux points présentant des coûts supplémentaires.

Vos frais supplémentaires seront, par exemple, vos systèmes d'avitaillement, le SRS (système d'enregistrement partagé) ; le WHOIS, la capacité de respecter toutes les exigences d'IPv6, de DNSSEC ; la redondance que vous devez avoir mis en place, le monitoring, les rapports et tout ce dont vous avez besoin pour assurer la conformité du dépôt. Alors, à ce stade, Fred, je dirais tout simplement, faites les analyses des risques, parlez avec les registres, faites vos analyses coûts/bénéfices ; et si vous faites cela comme il faut, ceci vous amènera à prendre la décision pour votre propre candidature TLD.

Être prêt :

Comprendre le questionnaire du Guide de candidature

Fred Felman : Et je suppose qu'il y a très peu d'organisations ayant les moyens de faire elles-mêmes les services techniques ; ceci dépendra notamment des tiers, sauf très peu d'exceptions. Je crois que Tom voulait dire quelque chose.

Tom Barrett : Bon, je pense que les candidats doivent prendre en considération non seulement l'identification de leurs services de registre mais aussi ils doivent décider ce qu'ils ont l'intention de révéler quant à leur feuille de route parce que s'ils ne la dévoilent pas maintenant, ils devront revenir en arrière et passer à travers un processus RSTEP avec l'ICANN. Et vous n'avez qu'à jeter un coup d'œil au site de l'ICANN pour comprendre que cela peut bien des fois être un long processus qui peut, d'une manière ou d'une autre, bouleverser vos plans d'affaires. Vous devez donc considérer ce que vous voulez révéler d'avance et qui pourrait, peut-être, éliminer ce RSTEP plus tard.

Être prêt :

Comprendre le questionnaire du Guide de candidature

Fred Felman : Bien, questions 24 à 44 sur des questions plus techniques et opérationnelles. Il semble que le choix d'un partenaire pour fournir des services de registre sera vraiment important pour éviter une évaluation plus approfondie du processus de candidature et pour opérer un gTLD. Chris, quelles sont tes considérations vis-à-vis de l'élection d'un fournisseur de registre ?

Chris Wright : En termes généraux il y a bien de choses différentes auxquelles vous pourriez penser lorsque vous parlez à un partenaire de services de registre. Bien entendu, l'expérience sera très importante ; quelqu'un qui sera fiable pour la gestion de votre TLD et effectivement quelque chose pour laquelle vous avez payé au moins 185 000 USD ; et je dis « au moins » parce que vous allez certainement dépenser plus que ça. Vous devez vous assurer qu'ils savent ce qu'ils font. Vous devez vous assurer que tous ces processus techniquement complexes ayant été décrits vont être respectés et que le système sera performant et se comportera comme prévu.

Le contrat de registre de l'ICANN en vigueur contient des dispositions disant que si vous n'êtes pas conforme à ces services et si vous n'êtes pas capable de vous y conformer dans un délai raisonnable, il pourra reprendre le TLD indépendamment des

Être prêt :

Comprendre le questionnaire du Guide de candidature

sommes d'argent que vous aurez versées, etc. Si vous n'êtes pas capable de vous conformer à toutes les exigences établies par l'ICANN, l'organisation a le droit de reprendre le TLD. Je suis sûr que cela sera bien plus compliqué, mais cela doit être mentionné quelque part.

Surfer le paysage ICANN peut devenir une expérience décourageante ; vous voulez donc vous assurer que votre fournisseur de services de registre est familiarisé avec l'environnement ICANN, avec le processus RSTEP déjà décrit, et avec tout le nécessaire pour se conformer aux politiques de l'ICANN, et que l'ICANN soit content.

La stabilité est également importante. C'est un atout important de faire confiance à la personne responsable de la gestion ; de sorte que vous voulez être sûr que cette personne, ou son partenaire, seront là à long terme. Le fait de prendre votre TLD et d'aller d'un fournisseur à un autre ne sera certainement pas une bonne expérience pour vos clients ou pour vos utilisateurs finaux. Les bureaux d'enregistrement se sentiront particulièrement frustrés d'avoir à se connecter à différents registres et ainsi de suite ; cela aura des effets dévastateurs sur votre canal, de sorte que vous voudrez vous assurer que le fournisseur choisi sera là à long terme.

Être prêt :

Comprendre le questionnaire du Guide de candidature

La flexibilité est également importante. Avec tous les différents TLD qui apparaissent, il y aura plusieurs modèles d'affaires différents et plusieurs manières que les gens utiliseront pour se différencier. De sorte que vous devrez vous assurer que votre fournisseur de services de registre est préparé pour être flexible, qu'il travaillera avec vous dans vos différents modèles d'affaires et que vous êtes capable d'innover et d'entrer en concurrence de manière efficace.

Il y a encore d'autres points à en tenir compte : se focaliser, avoir des ressources disponibles, être engagé, être sûr que vous avez affaire à une organisation étant un fournisseur de services de registre - voilà son activité principale, voilà ce qu'il fait ; il ne s'agit pas simplement de quelque chose qui a commencé à côté et essaie de devenir une partie du processus TLD. Essentiellement, vous voulez tout simplement choisir un partenaire dont les antécédents pour avoir affaire avec les TLD soient prouvés et qui puisse vous aider à naviguer cet environnement si complexe. Il y a pas mal d'autres points à en tenir compte, mais je crois que nous allons manquer de temps.

Fred Felman :

Voyons la prochaine question et puis on va en sauter quelques unes pour arriver à des sujets plus juteux. Mais, avant tout, la

Être prêt :

Comprendre le questionnaire du Guide de candidature

prévention des abus a été une question vivement débattue le long du processus, notamment pour ce qui est des mécanismes de protection de droits. En effet, je pense qu'il y a eu deux ou trois groupes qui ont été créés, le STI, l'IRT, et d'autres, pour aborder quelques unes parmi ces questions et il est vrai que le GAC en a participé activement.

Ceci dit, quelles sont les exigences minimales pour les mécanismes de protection de droits et comment une organisation peut-elle décider ce qu'il faut mettre en œuvre et comment, Tom ?

Tom Barrett :

Conformément le Guide de candidature récent, tous les TLD doivent offrir une période sunrise et un service de réclamation pré-lancement sur les marques. Ils doivent tous avoir un point de contact pour les abus potentiels. Mais voici une opportunité pour vous de travailler là-dessus, d'être plus novateurs et d'offrir d'autres mécanismes de protection des droits. Vous obtiendrez des points supplémentaires si vous trouvez la manière de promouvoir l'exactitude WHOIS et si la protection des droits devenait l'un de vos principaux objectifs.

Être prêt :

Comprendre le questionnaire du Guide de candidature

Je tiens à souligner l'importance de vos prévisions budgétaires. L'ICANN a déclaré que le coût du clearinghouse de marque serait partagé non seulement par les détenteurs de marques mais aussi par les registres et les bureaux d'enregistrement. N'oubliez donc pas d'inclure au moins une ébauche dans votre budget. À ce point, c'est la seule possibilité parce que le coût du clearinhouse de marque n'a pas encore été défini pour les registres ; vous devez vous assurer de mettre quelque chose dans votre budget de sorte à ne pas être pris au dépourvu lorsque ces coûts seront connus.

Fred Felman :

OK. Mike, voulez-vous ajouter quelque chose sur ce point ?

Mike Rodenbaugh :

Je pense que ce serait probablement négligent de ma part si je n'abordais pas cette question. En effet, tel que Tom l'a mentionné, les candidats ont une véritable opportunité d'aller plus loin et d'obtenir des points supplémentaires dans le Guide de candidature, en se postulant eux-mêmes comme un registre plus sécurisé qui serait attrayant pour pas mal de registrants, je pense. Vous pouvez faire la vérification WHOIS à l'avance ; vous pouvez fournir une fonctionnalité WHOIS consultable qui vous permettra d'obtenir un point supplémentaire. Vous pourriez avoir une politique anti-

Être prêt :

Comprendre le questionnaire du Guide de candidature

hameçonnage et anti-programmes malveillants ; vous devrez donc mettre en œuvre ce que l'on appelle le processus uniforme de suspension accélérée ayant été développé pour les questions concernant les marques.

Mais vous pouvez également, et je le recommande vivement, avoir une politique pour lutter contre l'utilisation frauduleuse des noms de domaine. La catégorie finale contient en général des restrictions, notamment si vous êtes une communauté TLD, mais même si vous êtes un gTLD vertical. Vous voudrez probablement avoir des règles sur le contenu de votre TLD, de sorte que s'il ne devient pas un « .com », ceci ne fera pas l'objet de spéculations en dehors de l'industrie. Peut-être vous ne désirez pas des pages « payer par clic » dans votre TLD. Voici des règles qu'il vous faudrait prendre en considération à l'avance.

Fred Felman :

Excellent, merci beaucoup, Mike. La prochaine question concerne la sécurité et il y a eu pas mal de séances sur la sécurité. En effet, aujourd'hui il y a eu une séance DNSSEC ; il s'agit d'un point très important mais je crois qu'il ne pourra pas être traité pendant cette période de sorte que nous n'allons pas le traiter maintenant. Après cela, il y a une présentation technique sur le registre proposé, à

Être prêt :

Comprendre le questionnaire du Guide de candidature

savoir la question 31. Là on parle de l'histoire des aspects techniques et opérationnels, des plans d'externalisation, etc.

Nous allons aussi passer à autre chose car je trouve qu'il ne faut pas s'attarder à analyser cette sorte de section amorphe, à savoir les capacités financières. Voici une section puissante du Guide de candidature parce que, vous savez, le fait que vous ayez fait l'audit du bilan, des comptes de résultat, de la trésorerie et de tout ça, ce n'est qu'un aspect ; mais cela veut dire que vous vous êtes attardés longtemps à penser à l'affaire et à ce qu'il y en a derrière. Je me demandais, John pourrais-tu nous parler un peu de la procédure de planification des activités à réaliser avant le lancement d'un TLD ?

John Matson :

Avant tout, il faudrait un peu de contexte pour que vous puissiez comprendre à quoi pensent les évaluateurs ou pourquoi ces questions sont-elles structurées de cette manière. La question 45 dit : « Quelle est l'état financier de votre entité ? » celle qui se porte candidate, ce qui vous permet d'évaluer la capacité financière de l'entité qui présente sa candidature. Mais si le numéro 46 est le registre pro forma actuel, il s'agit là de deux choses bien différentes, pour que cela soit clair.

Être prêt :

Comprendre le questionnaire du Guide de candidature

Puis, les numéros 47, 48 et 49 donnent plus de détails sur l'état financier du registre au numéro 46 pour savoir si « vous comprenez clairement quels sont vos coûts ». Vous comprenez bien vos financements et vos revenus ? » et puis finalement « Vous comprenez bien vos dépenses extraordinaires ? » Alors, les évaluateurs cherchent à comprendre si vous êtes vraiment capable de faire des prévisions et des plans pour une approche financière conservatrice. Et l'encouragement est vraiment conservateur pour vous, parce que quand vous lisez les notes et les critères, ils disent « Y-a-t-il du financement pour les comptes concernés ou comptez-vous sur les revenus opérationnels pour faire marcher votre activité pendant les années qui viennent ? »

Et je peux vous dire que si vous travaillez avec un modèle de faible coût prévoyant que « dans l'année deux ou trois je vais compter sur les revenus de la vente de noms », cela sera évalué de manière plus défavorable que si quelqu'un dit « j'ai le financement total pour les trois ans et les revenus obtenus de l'opération seront des sommes supplémentaires ».

En revenant à la question 18, il faut être clair. Il ne s'agit pas de révéler vos prévisions de revenus ou la manière dont vous pensez gagner de l'argent. C'est ce que vous faites ici. Et puis, lorsque vous considérez la manière dont vous allez vendre vos volumes et

Être prêt :

Comprendre le questionnaire du Guide de candidature

vos prévisions sur les noms, comment les comparer avec des lancements préalables ? Les études comparatives (*benchmark*) que j'ai faites auparavant envisageaient les TLD précédents et elles sont disponibles aussi bien dans le site Web de l'ICANN que dans celui d'Architelos.

Et si vous voulez, vous pouvez voir comment les gTLD précédents ont atteint leurs volumes de noms avec le temps, et comparer leurs projections avec les résultats ; ou avoir d'autres études de marché pour expliquer pourquoi vos projections sont valables ; parce que les évaluateurs verront cela et diront « l'histoire financière colle avec ça ? »

Fred Felman :

C'est une bonne réponse à la question. J'avoue que j'ai entendu des tas de discussions concernant les modèles de distribution et même des causeries sur la manière d'y arriver. Et je me demande, y-a-t-il quelqu'un qui puisse dire comment vous devez penser au marché, quelle est la manière de mettre vos TLD sur le marché, et de quoi vous devez vous préoccuper ? Tom ?

Être prêt :

Comprendre le questionnaire du Guide de candidature

Tom Barrett : Bien sûr. Je crois qu'un facteur clé c'est votre canal de distribution. Vous devez passer par les bureaux d'enregistrement de l'ICANN, mais cela ne veut pas dire qu'ils soient vos canaux de vente, de sorte que vous devez évaluer cela soigneusement. Les bureaux d'enregistrement seront dépassés par le nombre des nouveaux TLD et par conséquent l'espace sera très limité. À vous de décider de travailler avec quelques-uns d'entre eux qui sont prêts à travailler avec vous. Vous pouvez décider suivant les intégrations verticales de la réalité de devenir votre propre bureau s'enregistrement et essayer d'établir votre propre canal de cette manière ; mais je crois qu'il s'agit là d'une réflexion immense. Et ça vaut la peine de revoir les TLD précédents pour évaluer quels sont ceux capables d'utiliser effectivement le canal des bureaux d'enregistrement de l'ICANN et ceux incapables de le faire.

John Matson : Je veux simplement ajouter que si vous regardez l'évaluation (*scoring*), vous avez besoin d'obtenir huit points dans cette section et il y a six questions. Cela veut dire que vous devez obtenir un 2 aux numéros 47, 48 et 49 ou bien un 3 au numéro 50. Je crois que Sarah peut dire quelque chose sur le numéro 50 mais vous devez penser au degré d'agressivité ou pas de votre plan d'affaires. Et vous verrez qu'il y a des cas plus risqués ; nous vous demandons un éventail ou les évaluateurs doivent voir les variétés de vos imprévus et la manière dont vous allez établir votre plan d'action.

Être prêt :

Comprendre le questionnaire du Guide de candidature

Vous devez donc établir un modèle financier très solide des pour et des contres.

Aussi, le nouveau Guide de candidature demande que l'information que vous partagez soit la même que vous avez partagée avec les investisseurs car ils veulent s'assurer qu'il s'agit de la même chose à laquelle vous vous êtes engagés. Il n'y a donc pas deux manières de faire les choses dans ce processus de candidature. Nous parlons de la transparence : la même transparence que l'on espère de l'ICANN lors du processus est celle à laquelle s'attend l'ICANN lors de la présentation de la candidature.

Fred Felman :

Si l'on regarde l'ensemble du processus, on voit qu'il implique un engagement financier substantiel de la part des individus ainsi qu'un engagement du point de vue de la planification. Dis-moi Chris, qu'est-ce que les gens doivent faire exactement pour démontrer leur engagement financier envers l'ICANN lorsqu'ils se portent candidats ?

Être prêt :

Comprendre le questionnaire du Guide de candidature

Chris Wright :

Il y a plusieurs considérations à en tenir compte pour ce qui est de l'engagement financier. La réponse à la question 18 a quelque chose à voir avec cela : de quoi s'agit votre TLD, quel est le public ciblé et quelle est votre politique. Quel est le nombre potentiel de gens pouvant s'enregistrer dans votre espace de noms ? Combien d'entre eux pourrez-vous convaincre ? Et ceci nous amène, en quelque sorte, à la valeur de votre espace de noms et ainsi de suite.

Il est évident que le coût technique est important et que l'engagement technique est grand ; cela nous amène à ce dont on parlait avant en termes de sous-traitance ou de travailler en interne et faire ça soi-même. Le canal, dont on parlait aussi : comment allez-vous faire pour mettre cela dans le marché ? Comment allez-vous faire la concurrence pour cet espace aux bureaux d'enregistrement et quelle est la somme que vous pensez investir pour y réussir ? Quelles seront les ressources nécessaires pour que votre TLD soit comme ceux vendus par les bureaux d'enregistrement ou pour les intégrer ?

Marketing. Comment allez-vous faire pour que les utilisateurs finaux achètent votre TLD au lieu d'un autre ? Il est clair que là il y a un engagement financier. Un point sur lequel nous n'avons pas parlé : les conflits. Si vous n'êtes pas le seul à présenter sa candidature pour ce TLD et si vous finissez dans une mise aux

Être prêt :

Comprendre le questionnaire du Guide de candidature

enchères, il y aura un montant potentiellement significatif requis pour ce faire ; de sorte que vous devez être sûr d'avoir considéré cette possibilité.

Il est évident qu'il sera difficile de décrire tout cela à l'ICANN ; vous devrez alors considérer quels sont les coûts potentiels lors de la présentation de votre candidature. Nous savons tous que les frais de candidature établis par l'ICANN sont de 185 000 USD ; mais il faut tenir compte qu'il existe des coûts supplémentaires pour développer votre candidature ; peut-être devrez-vous engager les services d'autres organisations pour faire les vérifications sur les marques, sur le contexte, sur les possibles conflits de chaîne ; ou bien il vous faudra parler aux fournisseurs de services de registre sur la manière d'avoir des services de registre, ou peut-être vous faudra-t-il de l'aide pour rédiger tout ça et le présenter à l'ICANN d'une manière appropriée. Il y a donc des dépenses potentielles à en tenir compte.

Et puis, il vous faut tenir compte de toutes les questions typiques à considérer quand vous préparez un plan d'affaires : quels sont vos objectifs de long terme, quand est-ce que vous pensez avoir un rendement ; avez-vous été réaliste quant à vos projections ; quel est votre meilleur cas, quel en est le pire, etc. Il y a donc un engagement financier important à en tenir compte et vous devez

Être prêt :

Comprendre le questionnaire du Guide de candidature

être sûr que vous comprenez bien qu'il s'agit de bien plus d'argent que ces 185 000 dollars. Et si ces 185 000 vous effraient, vous ne voudrez même pas penser au reste de l'argent qu'il vous faudra !
Merci.

Fred Felman :

Et en fait, vous devrez avoir une ligne de crédit irrévocable ou faire un dépôt pour trois ans d'opérations. Alors on va analyser l'état financier de la société pour établir si vous possédez effectivement les moyens de ce faire pendant trois ans. Et vous allez donc prêcher par l'exemple.

Vous avez quelque chose à ajouter à tout ce que nous venons de dire avant de passer à la section suivante ? OK. La dernière question avant d'aborder vos questions relève des opérations techniques, des opérations de registre critiques, c'est-à-dire les rouages de tout registre. Quelle est donc la meilleure approche pour répondre à la question 50, Sarah ?

Sarah Langstone :

Je ne vais pas m'attarder parce que nous n'avons pas trop de temps, mais ceci concerne les cinq secteurs critiques de l'opération

Être prêt :

Comprendre le questionnaire du Guide de candidature

de registre : votre résolution DNS, l'opération de votre service d'approvisionnement et votre WHOIS, les rapports de dépôts de données de registre, la maintenance de la zone correctement signée conformément à toutes les exigences de DNSSEC. Tout cela montrera le degré de sécurité de votre registre et de ses opérations que vous serez en mesure d'offrir à vos bureaux d'enregistrement et à vos registrants.

Ceci est vraiment important parce qu'ici vous avez 3 points ; et tel que Fred l'a mentionné, vous devez être en mesure de fournir une lettre de crédit ou un dépôt en espèces irrévocable pour une valeur équivalente à trois ans d'opérations de ces secteurs critiques. Il y a un point sur lequel je voudrais insister, il faut bien comprendre qu'on ne peut pas faire de bêtises dans ce domaine. S'il y a quelque chose qui va mal une fois que l'attribution a été faite, cela peut mettre votre nomination d'opérateur de registre en danger. Cela doit aller au-delà du fait de se faire attribuer un TLD, il faut être capable de faire fonctionner ces 5 domaines critiques. C'est tout.

Fred Felman :

OK. Maintenant, à vous de poser vos questions. Vous avez des micros à votre disposition. Je vous invite donc à venir ici... Et s'il y avait des questions en ligne, je crois que Carole pourrait les lire.

Être prêt :

Comprendre le questionnaire du Guide de candidature

OK, nous allons commencer par les questions en ligne et puis on continue ici.

Carole Cornell :

Merci. La première question de Danny Younger. « Le guide de candidature dit qu'une organisation intergouvernementale - IGO - peut déposer une objection pour violation des droits d'autrui si elle répond aux critères d'inscription d'un nom de domaine .int. Est-ce que les candidats ont reçu une liste officielle des abréviations/acronymes IGO protégés par l'article six de la convention de Paris pour la protection de la propriété industrielle ? »

Mike Rodenbaugh :

Il existe sans doute une section du Guide de candidature qui emmène à plusieurs listes contenant les noms réservés. Je ne suis pas sûr sur la référence qu'a faite Danny sur la liste IGO, mais je crois qu'au moins il doit y avoir un lien là.

Fred Felman :

Oui, Monsieur. Veuillez nous dire votre nom et affiliation.

Être prêt :

Comprendre le questionnaire du Guide de candidature

Dirk Krischenowski : Dirk Kirschenowski de .berlin. Il y a encore un bon nombre de sociétés qui vont présenter leur candidature pour un .brand, un .trademark ou un .nomdesociété, et elles ont toujours le problème de savoir si la candidature doit être standard ou communautaire. Bien entendu, il y a des marques qui sont partout dans le marché, mais il y en a qui sont vraiment locales. Il y a de grandes sociétés qui sont clairement une communauté avec quelques centaines de membres ; ou bien de petites sociétés de cinq personnes... Le Guide de candidature ne donne pas de réponse à cette question et même les grandes sociétés sont embêtées par cette question.

John Barrett : Oui. À priori je dirais que l'on n'a pas besoin de faire une route communautaire. S'ils sont détenteurs d'une marque de cette enseigne cela ne sera pas contesté, et il n'y a aucun intérêt à revendiquer l'existence d'une communauté de gens utilisant par exemple, des appareils photos Cannon ou des ordinateurs IBM.

Être prêt :

Comprendre le questionnaire du Guide de candidature

Dirk Krischenowski : Mais il y a toujours une question sur laquelle on a discuté pendant les deux dernières années, des candidatures telles que .sun ou .son ou quoi que ce soit, et il doit y avoir un avantage pour la candidature d'une société s'ils ont une candidature communautaire.

John Barrett : D'accord, alors ils diront qu'il y a une communauté de gens qui achètent des ordinateurs Sun, quel que soit leur produit.

Fred Felman : Ou un utilisateur d'un produit technique. Il y a en réalité une spécification dans le questionnaire, je suis en train de la chercher, mais j'ai aussi pris quelques notes, comment la communauté est-elle spécifiquement définie ? Cela est nécessaire, de façon à ce que l'on puisse spécifier quels sont les attributs qui différencient les individus de cette communauté. Il faut démontrer qu'elle est réellement structurée. Vous devez aussi démontrer votre relation avec cette communauté, et cela implique une réponse verbale : comment vous identifiez les registrants de cette communauté et de quelle manière vous pouvez garantir que les enregistrements se feront au sein de cette communauté, et enfin comment vous allez maintenir une relation transparente avec cette communauté. Ce sont en quelque sorte les questions qui sont posées dans le Guide

Être prêt :

Comprendre le questionnaire du Guide de candidature

de candidature en ce qui concerne la possibilité d'identifier votre statut de membre de cette communauté.

Mike Rodenbaugh :

Je voudrais ajouter quelque chose à ce propos. Il faut choisir si l'on va présenter une demande de candidature standard ou communautaire, et Dirk mentionne des points importants. Oui, il peut y avoir certains avantages, surtout s'il existe des possibilités de litige. Il s'agit donc d'essayer d'éclaircir cela et de trouver une stratégie le plus tôt possible, mais pour .brands il y a aussi la notion d'être un TLD registrant unique qui a finalement été définie dans la dernière version du Guide de candidature.

Cela vous autorise à le faire, dans la mesure où vous allez enregistrer tous les noms pour vous même ou pour votre compagnie ou votre partenaire commercial ; à ce moment-là vous n'avez pas besoin d'utiliser les bureaux d'enregistrement accrédités d'ICANN et vous êtes libéré de certaines des obligations établies dans le Guide de candidature. C'est donc une autre option que peut explorer .brand.

Être prêt :

Comprendre le questionnaire du Guide de candidature

Carole Cornell : La question suivante est : « Que se passe-t-il si une nouvelle société se porte candidate sans aucune histoire financière ? »

John Matson : Cela est envisagé et on s'attend à ce qu'il y ait des sociétés qui présentent leur candidature sans histoire financière puisqu'elles viennent d'être créées. Il suffit qu'elle indique cela dans leur candidature, en signalant clairement les conditions dans lesquelles elles se trouvent et comment elles ont été formées.

Carole Cornell : La question à se poser est la suivante : « Que se passe-t-il si l'état de la structure propriétaire change après la phase d'évaluation ? Je sais que nous devons en informer l'ICANN mais est-ce que cela a un impact négatif sur la candidature? »

John Matson : Cette question est assez compliquée, c'est pour cela que l'ICANN vous demande de fournir des informations. Il est clair que, si après la candidature, une décision est prise avant la mise aux enchères, les deux parties peuvent décider de se réunir et de modifier la structure propriétaire formelle. A nouveau, il faudra vérifier les

Être prêt :

Comprendre le questionnaire du Guide de candidature

antécédents ; il y a énormément de choses qui peuvent arriver au cours de ce changement matériel qui devront être évaluées. Cela peut donc avoir un impact significatif.

Fred Felman :

Et, si mes souvenirs sont bons, les sociétés nominales ne sont pas non plus encouragées à présenter leur candidature. Y-a-t-il une autre question ?

Carole Cornell :

J'ai une question et ce sera la dernière car c'est l'heure.

Fred Felman :

Parfait.

Carole Cornell :

Je la lis « Pouvez-vous donner une estimation des fonds nécessaires outre la taxe de 185.000 USD pour un nouveau gTLD ? »

Être prêt :

Comprendre le questionnaire du Guide de candidature

Fred Felman : Est-ce que quelqu'un veut répondre à cette question ?

Mike Rodenbaugh : Je vais vous donner une réponse d'avocat : cela dépend de votre modèle d'entreprise et de beaucoup d'autres facteurs vous concernant mais concernant aussi les modèles d'activité d'autres entreprises appartenant au même secteur, et cela dépend aussi de la possibilité que vous avez de tomber dans un ensemble conflictuel. Il y a beaucoup de réponses possibles mais le plus prudent est de compter au moins sur deux fois ce montant et même plus dans beaucoup de cas.

Fred Felman : Oui, j'ai entendu beaucoup de chiffres associés à cela. C'est-à-dire, si vous avancez et que vous créez vos états financiers, vous allez devoir en tenir compte et compter au moins sur un chiffre équivalant à trois fois le montant de votre budget opérationnel annuel pour une question de continuité.

Bon, je souhaite remercier tout les participants et conclure ici, surtout que nous allons passer à la prochaine section qui est le

Être prêt :

Comprendre le questionnaire du Guide de candidature

Forum ouvert. Mais avant je voudrais remercier les membres de ce panel qui ont fait du très bon travail. Et remercier l'ICANN d'avoir organisé cette session, et le personnel, y compris Carole et Karla, et les scribes et les traducteurs, et bien sûr le public. Je vous remercie beaucoup d'être venus travailler à l'heure du repas, merci à tous.

[Fin de la transcription]