
Projet d'histoire de l'ICANN
Entretien avec Ram Mohan
28 juin 2016

STEVE CROCKER : Alors, merci beaucoup. J'ai quelque peu structuré cela dans ma tête et on va donc pouvoir progresser rapidement. Donc, Ram, merci beaucoup d'avoir accepté de nous consacrer un peu de temps. Cela, je crois, est la première séance que nous avons planifiée dans le cadre du grand projet historique tentant de mettre en forme l'histoire de l'ICANN, donc nous tâtonnons légèrement.

Je vais vous poser quelques questions pour définir le cadre, et puis nous pourrons progresser. Vous avez été associé avec l'ICANN et avec la communauté servie par elle depuis un long moment, ce qui est l'une des raisons pour lesquelles nous vous avons retenu pour une discussion.

Deux questions. L'une, facile, et puis nous rentrerons davantage dans les détails. Décrivez globalement le calendrier de votre participation, ce qu'elle a été, votre poste, et ainsi de suite, pour juste donner un cadre rapide, et que nous puissions vous situer dans les divers points de la séquence et je poserai des questions plus intéressantes.

RAM MOHAN : C'est un plaisir d'être ici. J'ai commencé à participer à l'ICANN proprement dite en 2001. Je suivais ce que faisait l'ICANN depuis la fin des années 90, lorsque l'administration Clinton a participé à sa création, mais seulement de loin, et je le suivais parce que j'avais lancé une

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.

entreprise qui suivait ce que les sociétés faisaient en ligne. Et l'une des choses, l'une des façons dont nous suivions ce que les entreprises faisaient en ligne était d'examiner dans le WHOIS les enregistrements des noms de domaine réalisés par les entreprises.

Et donc, ma première exposition à l'ICANN s'est produite, je crois, en 1998, fin 98, ou quelque chose comme cela, lorsque, avec ce produit que j'avais aidé à créer, nous avons constaté que le CTO de MCI, une société de télécommunications à l'époque, avait enregistré un nom de domaine, SkytelWorldCom.com. Et les serveurs que j'avais créés avaient constaté qu'un nom avait été créé, et j'ai examiné le WHOIS pour le chercher et il s'est avéré que Skytel, une société cotée — son nom avait été enregistré par le CTO de MCI WorldCom.

Et cela nous a conduit à en parler au *le Wall Street Journal*, et l'action de Skytel s'est envolé, +23 % une fois cela paru — *Le Wall Street Journal*, et tout le monde travaillant dans ces deux sociétés ont nié l'existence d'une transaction en cours, puis le jeudi, ils ont annoncé l'acquisition de Skytel par WorldCom. En réalité, ils avaient planifié, apparemment, de l'annoncer le lundi de la semaine suivante.

Et c'était parce que, vous savez... Alors, voici en quelque sorte ma première rencontre, si vous voulez, mais en 2001, j'avais réussi à me retrouver sans travail, et je cherchais ce que je pouvais faire maintenant. Et donc il y avait une petite société appelée Afilias qui avait postulé auprès de l'ICANN, puis remporté la licence, si vous voulez, d'ouvrir le premier nouveau gTLD apparu après com, dot org, qui est dot info.

Et ils cherchaient quelqu'un pour faire fonctionner la boutique, et j'ai été pris, et de ce jour, cela n'a été qu'une belle aventure.

STEVE CROCKER : Mon Dieu. Notre rencontre par le SSAC, et vous en étiez l'un des membres fondateurs, recruté par Andrew McLaughlin, avant ma participation, cela semble aller, en quelque sorte, plus ou moins à l'envers. J'ai été recruté à la présidence du SSAC après que tous les membres ont été recrutés.

RAM MOHAN : Tout à fait. Je me souviens de Vint me disant, « Ram, vous allez aimer le gars qui j'ai recruté », car je lui demandais, « alors, qui va être le président ? » Il m'a dit, « je ne peux pas encore vous le dire, mais vous allez aimer le gars. » Et il ne savait pas à quel point il avait raison.

STEVE CROCKER : Et déjà, vous m'avez fait... je n'avais vraiment pas pensé à vous entraîner sur ce thème, mais puisque nous y sommes, être parachuté pour présider un groupe qui avait déjà été mis en place — ce n'est pas ce que j'avais en tête. Je me suis vite rendu compte que mes premières actions devaient être de bâtir une relation avec chacune des personnes, et de démontrer à la fois un niveau de connaissance et une certaine crédibilité qui me rendait légitime à ce poste.

Alors j'ai discuté avec chacune des personnes avant de nous rassembler en tant que groupe. Eh bien, le SSAC c'est un ensemble de petites histoires. Il y a de nombreuses façons de construire l'histoire de l'ICANN. Il existe des tonnes et des tonnes de documents écrits dans les archives, et des transcriptions, et tout cela. Je veux essayer de lui donner une sorte de dimension différente, qui est la plus intéressante, la plus grande, bien,

je vais changer cette formulation. Les grandes histoires, mais pas aussi grandes que celles nous faisant passer pour des simples d'esprit. Vous le savez, nous avons créé l'ICANN et en quelque sorte changé le monde. Mais l'endroit où se sont concentrés la véritable énergie, les controverses, l'énergie, le travail, qui nous a absorbés en tant qu'individus, qui a fait une différence, parfois même négative, mais qui a en général fait une différence positive et c'est pourquoi nous essayons d'avoir une image de cette vie interne, si vous voulez, du processus.

Alors, permettez-moi de vous demander de choisir un nombre, un, deux, trois, ou n'importe quel nombre d'histoires vous souhaitez raconter qui peuvent couvrir un temps plus ou moins long, et peuvent se dérouler à l'échelle des organisations ou des sujets, ou quoi que ce soit, et qui peuvent impliquer d'autres personnes, mais racontées avec votre point de vue, vos épisodes ou, comme je l'ai dit, les histoires qui vous viennent à l'esprit et qui ressortent de toute cette expérience.

RAM MOHAN :

Je suis d'accord avec vous, Steve. Je pense que l'histoire de quelque chose, et en particulier d'une organisation et d'une communauté comme la nôtre, elle se raconte par des épisodes, des histoires doit se raconter par des petites histoires, et ses points charnières provenir des petites choses plutôt que des grandes. Les grandes choses sont souvent la combinaison d'une série de petites choses qui se sont produites avant. Et ce qui est drôle, et là, je crois, la véritable valeur d'un projet historique, est d'être capable d'assembler et de comprendre ce que sont ces différentes petites choses qui ont finalement conduit à ce grand moment, car comme vous l'avez dit, tout le monde comprend un grand moment.

Alors, je vais vous donner différentes choses, des histoires intéressantes qui me viennent à l'esprit. Et pour cet entretien, permettez-moi de mettre l'accent sur les premiers jours. Vous le savez, 2001, 2006, et cette période.

Vous le savez, l'an 2000, la période 1999-2000 a été marquée par le fait que l'ICANN faisait naître des nouveaux bureaux d'enregistrement pour la première fois. Il y avait à l'époque un seul bureau d'enregistrement, Network Solutions. Je payais un nom 100 \$, et j'ai eu chez eux 3 500 noms. Et Network Solutions faisait, je veux dire, mon postier connaissait vraiment bien Network Solutions, parce que la façon dont Network Solutions fonctionnait, elle me facturait ses services en m'envoyant, chaque année, une enveloppe pour chacun des noms de domaine que je possédais.

J'ai donc reçu, chaque année, 3 500 enveloppes de Network Solutions, ce que, bien sûr, à raison de 100 dollars par nom, ils pouvaient se permettre et en envoyer des milliers sans soucis. N'est-ce pas ? Mais je me souviens d'être allé créer, enregistrer des comptes chez Register.com, et créer des comptes chez Domain Bank, et il y avait quatre bureaux d'enregistrement au banc d'essais, je ne me souviens pas des quatre autres, plutôt des deux autres.

Mais cela a été un moment déterminant, car cela n'était pas... Ce moment ne concernait pas du tout la naissance d'une concurrence, ce moment était que, il y avait pour la première fois un réel choix, et vous n'étiez plus coincé avec un seul acteur qui faisait tout, n'est-ce pas ? Et de mon point de vue, je ne pense pas que Network Solutions ait réellement bien réagi face à la concurrence qui débarquait.

Ils avaient le monopole, ils avaient la meilleure main, ils pouvaient doubler la mise, mais ils semblent s'être dit, contentons nous de consolider notre position et d'engranger. Mais je me souviens de noms enregistrés chez Register.com, et avoir essayé de les transférer, et personne n'avait la moindre idée de ce qu'il fallait faire.

Je suis rentré à l'ICANN, et le chef des nettoyeurs de l'ICANN, le réparateur en chef, était à cette époque, Louis Touton. N'est-ce pas ? Et je me souviens de m'être assis avec Louis, et lui et moi avons défini et avons schématisé ce que ce processus devrait être, comment transférer un nom de domaine d'un bureau d'enregistrement à un autre. Et c'était sympa de foncer et de le faire.

Nous voici maintenant avec plus d'acronymes que nous pouvons gérer, mais vous savez, dans les premiers jours, même cette première chose était un très gros problème. Et je dirais que ce sont de nombreux efforts héroïques de quelques personnes dans les premiers jours qui ont vraiment fait cette organisation et ont fait fonctionner l'ensemble du système. L'autre histoire qui est restée très fraîche dans mon esprit, et elle a vraiment changé ma vie à tout point de vue, a été lorsque l'ICANN a décidé de prendre dot org, et de le mettre aux enchères.

STEVE CROCKER :

Oui, permettez-moi de vous interrompre un instant. Je tiens à entendre cette histoire, mais retournons au sujet précédent. J'ai entendu des éléments que je tiens à marquer pour un suivi, pas seulement avec vous, mais avec d'autres, trois choses. L'une est l'introduction d'un choix/concurrence parmi les bureaux d'enregistrement, l'entière création du système des bureaux d'enregistrement.

C'est certainement un très grand chapitre, et doit être... mais il est bon que... Je pense que c'est assez marquant que cela vous vienne rapidement à l'esprit comme l'une des grandes choses de votre vie. Vous avez également mentionné que vous aviez un jugement sur la manière dont Network solutions a géré la concurrence. Cela m'apparaît comme un cas classique possible pour la Harvard Business School ou un cas du journal Harvard Business Review, des choix réalisés par l'entreprise, et je n'ai pas suffisamment de renseignements pour savoir s'ils ont fait un bon choix ou un mauvais choix, parce que certaines choses un peu perverses que les entreprises font finissent par devenir exactement les choses à faire, même si elles n'apparaissent pas comme telles de l'extérieur. Et maintenant, j'essaie de me rappeler la troisième chose.

RAM MOHAN :

Louis ?

STEVE CROCKER

Oh, oui, Louis est un vrai roman, mais la question ici est de comprendre le fonctionnement du processus de transfert inter-bureaux d'enregistrement, et vous le savez, il y a une vive compétition et tout à coup vous avez un problème nouveau, qui n'existait pas auparavant, et ça aurait dû être évident dans un sens, mais cela a généré beaucoup de travail.

Je tiens donc à marquer ces trois choses. Et je voulais m'assurer que nous savions quelle serait la prochaine histoire est, et que nous ne l'avions pas perdu en route. Allons, reprenons sur dot.org.

RAM MOHAN : Oui. Et je repars rapidement sur la précédente, juste une seconde. C'était... les transferts inter-bureaux d'enregistrement, je crois effectivement que c'est une histoire qui pourrait être creusée de multiples côtés. L'histoire qui est souvent et habituellement racontée, ça va être l'histoire des gens comme moi. Les gens des registres, des bureaux d'enregistrement, etc., mais la vraie histoire doit être la mienne en tant que titulaire de nom de domaine, ou celle de quelqu'un d'autre en tant que titulaire de nom de domaine, ce qui leur est vraiment arrivé ?

Car permettez-moi de vous le dire, j'ai passé de nombreuses heures au téléphone avec ces deux bureaux d'enregistrement, et peut-être qu'ils essayaient d'être serviables. Je ne pense pas qu'ils cherchaient en fait à être utiles, mais chacun essayait de me garder chez eux. Et il n'y avait rien qui aurait pu les empêcher de venir témoigner et prendre mon parti.

Et pour moi, il y a vraiment une grande histoire, est-ce que l'ICANN a vraiment aidé ces gens-là ? Est-ce que l'ICANN prend réellement le parti du véritable utilisateur d'une identité Internet ? Car pour moi, c'est effectivement à la base une grande partie de la mission de cette organisation. On ne parle pas ici uniquement du choix du consommateur. Il s'agit en fait de savoir si vous avez vraiment aidé une personne qui a effectué un investissement de temps, d'effort et d'argent à utiliser les ressources sur Internet ?

STEVE CROCKER : C'est un large sujet, très important. Et ce que vous dites, c'est, si je peux mettre vous mettre ces mots dans la bouche, il semblait évident que vous souhaiteriez que l'ICANN, que quelqu'un, et probablement l'ICANN aurait dû être à vos côtés, et qu'il n'est pas évident qu'elle l'ait été, ou peut-

être, qu'elle n'avait pas encore évolué et développé le processus et ainsi de suite.

Et, « Oh mon dieu, ils l'ont encore fait ? » Et il y a donc là un grand thème que nous pouvons suivre en divers points sur le rôle de l'ICANN en tant qu'avocat des titulaires de noms de domaine. Bonne remarque.

RAM MOHAN :

Donc, j'ai quelques autres histoires, mais celle qui vient toujours à mon esprit est celle de dot org, à cause de deux choses. Numéro un, l'ICANN a réalisé l'impensable. Elle a pris un grand TLD, une marque connue, un nom digne de confiance, et elle l'a mis aux enchères à l'échelle mondiale.

C'est le genre de chose que beaucoup de gens de l'industrie effectivement pensaient, en restant assis là, et disaient : « Ça n'arrivera pas, vous savez. » VeriSign, Network Solutions, VeriSign, avaient tout bien pensé. Bien sûr. Et nous avons tous un sentiment de fierté en regardant cette petite organisation qui n'avait que quelques collaborateurs, s'engager et le faire.

Et par la même, cela en dit beaucoup quant à son caractère. Je pense qu'ils ont effectivement mis en place un joli processus, bien ficelé. L'évaluation comportait trois volets. C'était la première fois qu'il y avait un appel d'offres pour un TLD. Il existait à l'époque 2,7 millions de noms TLD, et s'ils passaient de VeriSign à quelqu'un d'autre, il y allait avoir une transition massive.

Il y allait avoir un énorme montant de risque, et j'ose dire qu'aujourd'hui, l'ICANN d'aujourd'hui n'aurait pas fait ce que l'ICANN d'hier a réalisé, parce qu'il n'y avait absolument aucun filet de sécurité. Et, à l'exception

de VeriSign, il n'y avait vraiment personne qui possédait l'expérience nécessaire pour faire fonctionner un registre à telle échelle.

Et cela a été un sacré coup de dés. Mais j'ai été très heureux d'être du côté qui a finalement été sélectionné dans le cadre de ce coup de dés. L'histoire à laquelle je trouve un intérêt particulier en fait étroitement partie. L'Internet Society était dans une situation désespérée, avait des difficultés financières, et dans l'entreprise dans laquelle je travaillais, Afilias, nous avons eu une idée.

Nous avons décidé de faire une offre pour gérer dot.org. Nous n'avions pas de proposition unique de vente, d'USP pour ainsi dire, n'est-ce pas ? Et nous avons des inquiétudes sur la façon de concourir face à VeriSign. Nous nous attendions à ce que VeriSign participe à l'appel d'offres. Ils n'en avaient pas l'interdiction.

STEVE CROCKER :

Oh, je ne savais pas.

RAM MOHAN :

Et nous nous disions, comment vous différenciez-vous d'un gorille de 800 livres ? Et notre pensée a été, peut-être pouvons-nous former un partenariat, ou quelque chose comme ça. Puis nous en avons discuté ; il s'agit de dot.org, et l'argent provenant de dot.org devrait retourner au sein de la communauté, et il devrait servir à la communauté qui a aidé et soutenu le nom et qui l'a fait progresser.

Et l'ISOC dans notre esprit nous semblait le bon endroit. Nous en avons parlé aux gens de l'ISOC, et leur vote a été très serré. L'ISOC ne voulait

absolument pas y toucher et je me souviens que Lynn St. Amour, alors directrice générale de l'ISOC et moi-même avons fait une présentation au conseil de l'ISOC expliquant pourquoi, si cela fonctionnait et que nous gagnions, cela fournirait la stabilité et la sécurité financière à l'organisation, ce sur quoi il nous a été demandé de sortir de la salle parce que le jury allait délibérer.

Nous sommes restés à l'extérieur pendant trois heures et demie, parce que le conseil était divisé sur la question de savoir s'il fallait ou non participer. Et il s'est avéré qu'une grosse partie des raisons pour lesquelles le Conseil, la partie du conseil qui n'avait pas envie de participer, leur grosse raison était parce que l'ICANN était ce genre d'organisation quelque peu sale, quelque peu dégoûtante, à vocation commerciale, qui était plutôt pragmatique dans son approche, et pas vraiment à l'échelle et à la taille de -- en vrai, cela manquait de probité.

Mais le... Si on regarde en accéléré, l'ICANN a réalisé de grands appels d'offres internationaux. 11 concurrents internationaux se sont présentés. VeriSign avait effectivement deux offres parmi ces 11. Et je me souviens d'être allé à la réunion de l'ICANN à Bucarest, il s'agissait d'une réunion du conseil d'administration, à Bucarest, en Roumanie. Il y avait une estrade et la façon dont cela avait été structuré, il y avait une finale, il y avait de la concurrence.

On a eu le nom des finalistes, et l'offre de l'ISOC-Afilias a fait partie des finalistes. Il y a eu quatre finalistes, nous avons été l'un deux. Et chacun des finalistes avait 15 minutes pour sa présentation auprès du Conseil. C'était minuté. Vous ne pouviez pas dépasser les 15 minutes. Vint (Cerf) et moi sommes arrivés à Bucarest quatre ou cinq jours avant la réunion, et vous savez, nous avons travaillé très dur pour créer une bonne

présentation PowerPoint, pour faire passer le message, et tout bien cadré, etc.

La présentation devait être faite de l'ordinateur portable de Lynn. Elle avait un Mac à ce moment-là, et le moment fixé est arrivé. Nous nous tenions devant le Conseil. Vint était le président à ce moment-là. Et nous avons passé... le minuteur a commencé son tic-tac, la première minute est passée, la deuxième minute elle aussi, et rien n'apparaissait sur l'écran.

Nous avons environ 16 diapos à couvrir en 15 minutes, et rien n'apparaissait à l'écran. Et le technicien arrive en courant, joue avec le dongle, et, s'il le tient d'une certaine façon, l'écran s'allume, s'il le lâche, ça disparaît, et le tic-tac continue.

Et finalement le tech revient, prend un tournevis, et visse le dongle dans la fente de l'ordinateur. Et Vint prend la parole et dit aux personnes chargées du minuteur, « faire repartir le minuteur, je veux m'assurer que Lynn n'est pas lésée (NDT vissée en anglais). » OK ? Cela a fait totalement tomber la tension que nous avions.

N'est-ce pas ? Parce que c'était une grosse transaction, mais voici qu'ici Vint faisait une plaisanterie, et l'auditoire entier a éclaté de rire. Nous avons fait notre présentation, 15 minutes, nous en sommes venus à bout, et il y a eu une séance de Q&R, et l'un des membres du jury a fini par nous demander, « alors presque la moitié d'entre nous ici sur l'estrade, en tant que membres du conseil d'administration, presque la moitié d'entre nous sur l'estrade sommes membres de l'Internet Society, n'y a-t-il pas là un conflit d'intérêts ? »

Et Lynn a donné une réponse réellement mémorable. Elle a dit, « qu'est est-ce qui ne va pas chez l'autre moitié ? »

STEVE CROCKER : Exactement.

RAM MOHAN : Encore une fois, de nombreux rires. Mais pour moi, cela signifiait l'esprit de la façon dont cela devait fonctionner, ou de ce que cela être, qui est que vous déclariez avoir un intérêt pour quelque chose, mais que cela ne devait pas vous empêcher de participer en fait à un truc important.

Et je pense que c'est un principe très important qu'il faut conserver au sein de l'ICANN. Il était là au début, ce trait était là au début, et je suis très optimiste et je pense que c'est vraiment important d'essayer de préserver cette sorte de principe à l'avenir, parce que parfois vous pouvez vous perdre dans les nuances du conflit, et c'est une chose importante, mais en même temps, l'ouverture et l'honnêteté sont vraiment de très bons antidotes à la suspicion et les théories conspirationnistes.

STEVE CROCKER : Des tas de choses, même sur cette courte période, des tas de choses différentes me viennent immédiatement à l'esprit. Vous avez mentionné ce sentiment au sein du conseil de l'ISOC de ne pas vouloir être associé avec l'ICANN, parce qu'elle sentait un peu mauvais. J'ai eu le même lorsque j'ai réalisé des entretiens en personne, que j'ai fait le tour de l'...

Et chaque, j'ai parlé à chaque personne individuellement. Il n'y a pas eu d'échanges entre elles et un thème est ressorti d'une façon répétitive, qui était, à la sécurité sur Internet est importante. Nous sommes intéressés par ce sujet et nous ne savons pas si nous voulons vraiment être impliqués avec l'ICANN, mais si nous pouvons rester en dehors du terrain, et nous concentrer seulement sur les questions de sécurité, nous sommes d'accord pour participer.

Je pense donc qu'il y a quelque chose qui en découle. J'ai été très intéressé par votre, vous avez décrit que c'est vous que avez lancé la recherche de partenaire dans ce cas. C'est vraiment le cas, c'est vous avez abordé l'ISOC et ils n'y avaient pas réfléchi avant ?

RAM MOHAN :

Tout à fait. Nous avons décidé que nous avons besoin d'un partenaire. Nous n'avions personne, nous ne connaissions personne qui à l'époque, faisait partie du conseil d'administration de l'ISOC, de sorte que nous fini, Ken [Stubbs] a fini par parler à Don [Heath], qui avait fait partie du conseil de l'ISOC, et qui nous a présenté Lynn.

Et puis nous avons rencontré Lynn, nous avons directement accroché. Nous partagions des idéaux, des principes communs, et qu'elle a compris qu'il y avait... Ce n'était pas seulement une affaire à faire, mais les termes que nous offrions étaient très simples. Nous paierions toutes les factures. Nous paierions tous les frais de déplacement, etc.

Tout cela serait financé dans le cadre d'un prêt, qui serait annulé si nous perdions l'appel d'offres, et qui serait remboursé sans intérêt si nous le gagnions, OK ? Et nous devons, je crois, trois cycles de paie et nous avons

fait les chèques, mais oui, c'est comment il a commencé, a été - nous avons approché l'ISOC et Lynn m'a dit que IFC aussi.

Et le choix qu'ils avaient à faire à ce moment-là était, faites-vous quelque chose ? Et si vous ne faites rien, si vous le faites quelque chose et avec qui ?

STEVE CROCKER :

Avec qui ? C'est intéressant. Donc, deux points. Le premier, Lynn St. Amour est une des personnes les plus importantes, même si elle n'est pas jamais été quelqu'un de l'ICANN, mais l'interdépendance entre l'ISOC et l'ICANN est importante, et elle va bien au-delà de son rôle très, très important à l'ISOC, l'une des personnes importantes dans la communauté Internet.

Alors, permettez-moi de noter qu'il me faut avoir un entretien avec elle. Je n'étais pas au courant de la concurrence de l'IFC. Quoi... ? Êtes-vous au courant de la raison pour laquelle l'ISOC vous a choisi plutôt qu'eux ?

RAM MOHAN :

Je ne sais pas pourquoi l'ISOC nous a choisis plutôt qu'eux, mais je sais... J'ai une idée de la raison pour laquelle Lynn nous a choisis plutôt qu'eux. Je crois que premièrement c'était, il y avait un sentiment de mission partagée, un sentiment de principes communs, il y avait juste une chimie personnelle entre... Peu d'entre nous interagissaient avec Lynn à cette époque, il y avait Hal Lubsen, le PDG Ken Stubbs, moi-même, Roland [LaPlante], nous étions quatre ou cinq et pour nous tous, c'était une mission commune et partagée.

Ensuite, je crois que nous étions financièrement beaucoup plus stables que l'IFC, même à l'époque. Et finalement, nous avons, nous étions en mesure de montrer à Lynn le niveau d'investissements techniques que nous faisons dans la technologie du registre, dans l'espace du DNS, et le niveau d'engagement que nous avons, nous avons grandi depuis 2001, où nous n'étions que quatre personnes dans la société, nous étions passés — à la fin de 2001, il y avait environ 20 personnes. Mais sur les 20 personnes, environ 17 étaient des ingénieurs. OK ? Et c'était une équipe que j'avais contribué à faire grandir, mais il y avait un axe très fort, très clair, avoir la bonne ingénierie. Bâtir un solide registre. Bâtir un système solide, OK ? Et je pense que cela impressionnait, car nous nous concentrons sur le long terme.

Et je pense que Hal a pu montrer que nous étions une société privée qui avait des visées à cinq, 10 ans.

STEVE CROCKER :

Vous avez mentionné la présentation à Bucarest - il se passe que c'était ma toute première réunion de l'ICANN, et il s'est passé que pendant l'enregistrement pour le vol pour aller à Bucarest, à l'aéroport Washington Dulles, et, donc il n'y a pas de vol direct de Washington à Bucarest, il fallait passé par, je crois, Francfort, et je m'enregistre sur le vol, et il y avait une femme à côté de moi qui s'enregistrait sur le même itinéraire. Quelle est la probabilité ?

Alors, bien sûr, elle allait, en fait, à la réunion de l'ICANN, et nous avons passé la totalité du vol — elle était quelque peu impliquée dans le processus d'appel d'offres. Donc, je ne participais pas à ce processus,

mais je croyais savoir quelques trucs sur la communauté, et donc je lui ai demandé de me parler des 11 offres.

Elle m'a parlé des 11 offres, et chacune d'entre elles était faite par une combinaison de deux ou trois groupes, et ma tête tournait. Je n'y comprenais rien. Je ne pouvais pas parier, mais je pensais être en mesure de distinguer ceux qui pourraient vraisemblablement être pris ou pas. Alors, j'ai été surpris, puisque je n'avais pas de prédiction, mais très agréablement, que ça soit vous, les gars, ayez remporté l'appel d'offres.

J'ai pensé que c'était un excellent résultat, et je me contenterai de signaler que l'autre personne s'appelle Miriam [Sapiro] qui sera aussi une personne très intéressante et il sera important de lui parler à un moment donné. Quels étaient les critères d'évaluation, le savez-vous ?

RAM MOHAN :

Il y en avait, c'est public. C'est toujours sur le site Web de l'ICANN. En fait, toutes les enchères sont visibles sur le site Web de l'ICANN, tout comme les critères d'évaluation. Il y avait trois volets. L'un était d'ordre technique. L'autre avait à voir avec quelque chose comme faire de bonnes actions, ou avoir une efficacité sociale, ou quelque chose comme ça. Je ne me souviens plus de la formulation exacte.

L'ISOC dominait largement sur ce point, non ? Et il y a un troisième élément qui était en quelque sorte un consensus d'opinions données par un groupe de CIO universitaires, qui a évalué toutes les enchères, et qui a produit un système de notation qui pondérait la viabilité technique de chacune des enchères, et a donné une évaluation donnant l'enchère qui, vous savez, était le mieux placée.

Et pour celui-là, nous avons battu tout le monde. Donc, c'est comme cela que ça s'est passé.

STEVE CROCKER : Donc, vous dites que vous êtes sorti premier de deux de ces éléments ?

RAM MOHAN : Deux sur trois, oui ? Donc, dans le troisième, qui est un élément purement technique, nous sommes arrivés en deuxième place. Quelqu'un d'autre était premier, mais, lorsque vous preniez l'ensemble des trois éléments, nous avons gagné.

STEVE CROCKER : Wow, c'est ça. C'est vraiment bien. J'avais un tableau légèrement différent, mais...

RAM MOHAN : Quelle était votre vision ?

STEVE CROCKER : C'était, donc je n'ai pas regardé le premier... les données... J'ai juste, quelqu'un a fait la remarque que l'offre n'était pas excellente pour l'ensemble du conseil, mais elle était très bonne pour ce même conseil, et ce que vous me dites, c'est que c'était encore meilleur que ce que j'avais en mémoire. J'avais pensé que c'était en quelque sorte plus agité, mais c'est super. C'est bien. Alors, cela dit beaucoup de bien de vous.

Si VeriSign participait, j'imagine qu'il était extrêmement difficile de s'afficher face à eux en termes techniques. Donc, c'est excellent.

RAM MOHAN : Écoutez, il y avait différentes choses qui étaient différentes, vous savez ? VeriSign n'avait pas du tout proposé la nouvelle génération de technologie. VeriSign a un protocole appelé Protocole du bureau d'enregistrement de registre, RRP, et dans leur proposition, ils utilisaient le RRP. Leur proposition était de continuer à faire tourner sur le RRP, et ne comportait aucun risque, parce que cela fonctionnait déjà.

Eh donc, notre candidature proposait d'utiliser un nouveau protocole, entièrement nouveau, qui n'avait même pas obtenu le statut RFC. Il s'agissait d'un projet ID, c'était un ID 06 pour l'IETF, et nous l'avons récupéré, et ils m'ont dit, nous allons le faire. Ça allait être le schéma XML, XML était totalement nouveau à l'époque. Nous avons dit que cela allait être XML Schema.

Nous avons dit que cela allait être un registre détaillé, cela n'avait jamais été fait. N'est-ce pas ?

STEVE CROCKER : Et vous aviez un gars comme Vint au sein du conseil qui faisait l'évaluation, je peux voir, oui, c'est exactement ça. Vous deviez le faire.

RAM MOHAN : Donc, je pense que cela a aidé, nous a aidés à être plus qualifiés que VeriSign, parce que nous étions... Si vous regardez de plus près, nous avons pris des risques plus importants, n'est-ce pas ? Nous étions... Il n'y

avait que deux offres parmi les 11 qui proposaient une base de données source ouverte, et nous en étions une. Parce que nous avons proposé de faire tourner l'ensemble du registre sur PostgreSQL, OK ?

Et il y avait une base de données source ouverte et pendant le processus d'évaluation, l'ISOC Afiliat a été vraiment débordé par tous les concurrents, VeriSign avait un premier vice-président d'IBM. Ils utilisaient DB2. Et d'IBM, commentant les observations du public, a annoncé qu'il fallait rejeter, absolument, totalement les sources ouvertes en général, et PostgreSQL en particulier, OK ?

Et j'ai oublié qui était l'autre société. C'était peut-être Neustar, ils utilisaient Oracle, et ils ont fait venir un VP d'Oracle qui a déclaré que l'open source n'était pas sécuritaire. Le code était rendu public et par conséquent, il pouvait être détourné, non ? Et quand j'ai vu cela, j'ai effectivement eu une assez bonne sensation parce qu'il y avait des technophiles au Conseil qui étaient chargés d'étudier cette question et qui pouvaient analyser et voir le mensonge.

STEVE CROCKER :

C'est exact. Très intéressant. Je n'avais pas la moindre idée de tout cela, c'est intéressant. Aujourd'hui, et assez rapidement, je tiens à vous faire parler de, une autre entité a émergé à la suite de ce processus, le registre d'intérêt public, PIR. Quand cela est-il apparu dans le processus ? Mais l'idée originale, lorsqu'Afiliat était allé discuter avec l'ISOC, c'était que l'ISOC serait l'opérateur de registre, et Afiliat serait le fournisseur de service de registre.

Et que tout l'argent qui proviendrait des inscriptions de dot org serait versé à l'ISOC, et l'ISOC paierait à Afiliat une taxe pour la fourniture du

service. Mais, le conseil de l'ISOC, les deux choses, en fait, dont je me souviens, ont été le facteur de — et Lynn en saura plus — mais le premier était ce désir de mettre un peu de distance entre l'ICANN et de l'ISOC.

Mais le second facteur, plus important, était qu'il y avait une claire probabilité de problème avec le statut fiscal à but non lucratif, 501C3, de l'ISOC. Et par conséquent, l'ISOC a décidé de créer le Registre d'intérêt public, un nouvel organisme à but non lucratif, dont elle serait la seule partie prenante. Pour avoir un peu plus de protection de... pour son statut fiscal.

STEVE CROCKER :

Cela a-t-il été fait après avoir remporté l'offre ?

RAM MOHAN :

Oui. La société n'a pas été formée avant que l'offre ne soit faite, parce que nous ne voulions pas perdre d'argent. L'ISOC n'avait pas envie de dépenser l'argent. Mais dans l'offre faite auprès de l'ICANN à ce moment-là, la façon dont elle a été formulée, l'offre qui a été présentée par l'Internet Society pour dot org, lorsque vous ouvriez l'offre et la lisiez, ce que l'offre disait, c'est que l'Internet Society utiliserait Affilias en tant que fournisseur de registre.

Et l'accord que l'ISOC et Afilias avait à ce moment-là était le suivant : Tant que vous avez org, nous avons org, mais dans l'offre elle-même pour l'ICANN, il était écrit que si nous gagnions, nous créerions une nouvelle entité appelée le registre d'intérêt public, qui aurait pour mission d'être un registre exemplaire afin de donner l'exemple au monde des

fournisseurs de registre, qui serait une entité distincte ayant son propre conseil d'administration, avec sa propre structure de gouvernance, etc.

Une organisation à but non lucratif. Donc, l'ICANN savait qu'il y aurait cette nouvelle entité, mais si l'offre était...

STEVE CROCKER : Cela a-t-il été vraiment poser problème dans le dialogue durant l'évaluation ? Ou y a-t-il eu des questions concernant les personnes auxquelles le conseil aurait à faire ?

RAM MOHAN : Les concurrents étaient autorisés à faire des commentaires sur chacune des offres des autres concurrents. Les concurrents ont soulevé cette question, et ils ont dit que c'était d'une complexité inutile ; de plus, ils ont également soulevé le fait qu'il fallait retirer des points de l'offre de l'ISOC parce qu'il y avait cette idée de créer une nouvelle entité, avec une structure de gouvernance inconnue, un conseil inconnu, etc.

Et que tous les points qui allait être accordés à l'ISOC, devaient tous être retirés, car l'entité réelle qui allait vraiment gérer était inconnue.

STEVE CROCKER : Intéressant. Vous avez mentionné un mot qui résonne beaucoup dans mon esprit, que le PIR allait être un registre *exemplaire*. Alors, je veux simplement noter que c'est une autre histoire et faire un fil sur le rôle de qu'a joué le PIR dans la constellation des registres, parce que la structure initiale était que VeriSign gérait com et net, et il gérait org.

Et quand Neustar est arrivé dans ce... ?

RAM MOHAN : 2001.

STEVE CROCKER : 2001.

RAM MOHAN : Décembre 2001.

STEVE CROCKER : Et si ceux-là étaient des registres établis, et maintenant nous faisons rentrer... y en avait-il d'autres ? Il n'y en avait pas. Alors, nous proposons un nouveau registre, et lorsque j'ai été appelé à participer, j'ai vu que l'ICANN avait certaines, beaucoup de bureaucratie et un fort sentiment de contraintes sur ce qu'elle pouvait faire et comment elle devait se comporter.

Par conséquent, même si elle voulait agir généralement dans l'intérêt public, elle se sentait également obligée d'être plutôt neutre, et ne faisait pas trop pression lorsque [inaudible]. Donc, j'ai eu l'idée, et j'ai eu plusieurs rôles dans tout cela, car j'étais membre du conseil de l'ISOC pendant quelque temps, après l'offre ; j'étais membre du conseil de l'ISOC de 2003 jusqu'en 2006.

Et à ce moment-là, les choses étaient en place et tournaient, mais encore à un stade précoce. Et je me souviens, en exprimant à, en fait au PIR... J'ai été invité à donner un discours à leur comité consultatif et à leur

personnel un soir, disant que le PIR avait naturellement un rôle très spécifique d'être exactement le terme que vous avez dit, un registre *exemplaire*. Exemplaire sur trois dimensions. Il devait être exemplaire en tant qu'entreprise.

Il devait en fait être réussir en tant qu'entreprise. Il n'y a aucun doute à ce sujet. Il devait être couronné de succès à prendre la tête d'un fonctionnement propre. Et il devait être exemplaire comme leader d'opinion dans la communauté.

Nous pourrions examiner la réussite du PIR dans ces dimensions. Quelques-unes sont bonnes, certaines sont en deçà des attentes, mais généralement assez bonnes. Mais je suis heureux que vous ayez soulevé la question, car cela a une forte résonance dans mon esprit.

Nous sommes presque à la fin de cette séance. Mais nous avons le temps pour, quelques minutes de plus. Une autre histoire courte, ou par une idée ou un enjolivement, ou des suggestions concernant la façon dont nous devrions procéder pour cette opération ?

RAM MOHAN :

J'aimerais entendre votre histoire, savoir pourquoi vous avez décidé d'accepter la demande de Vint de devenir président du SSAC.

STEVE CROCKER :

Ce sera, comme dirait mon fils, une histoire très humble, et depuis, et c'est un terme péjoratif... Je vais repartir quelques années en arrière. J'ai participé à une start-up très agressive qui était pionnière dans le déplacement des transactions financières sur Internet, une entreprise

appelée Cyber Cash. Fondée en 90... Nous avons entamé les discussions en 93, et l'avons créée en 94. J'y suis rentré. Nous avons eu un essor très rapide, sommes rentrés en bourse immédiatement, puis avons rencontré progressivement des troubles.

En juin 98, j'ai quitté l'entreprise. Et j'ai envoyé des notes à divers amis signalant que j'étais sur le marché. Un très vieil ami, Bob Metcalfe, qui était un gars très connu, m'a répondu en disant, ne faites rien pendant six mois. Et je lui ai dit, vraiment ? Il a dit oui.

J'ai pris des vacances d'été, puis j'ai graduellement commencé à chercher les problèmes. Et je me suis investi dans une start-up personnelle, qui est morte quelques années plus tard. Donc, il y a eu le 11 septembre, et cela a eu des effets sur une large échelle, et entre autres choses, cela a définitivement scellé le sort de cette société avec laquelle nous nous débattions.

Et pour Halloween, le 31 octobre, nous avons mis la clé sous la porte. Donc, à la fin du mois d'octobre 2001, je suis sans emploi. Je suis personnellement en bonne posture financière. L'aventure Cyber Cash et ce que j'avais fait avant m'ont donné une bonne aisance. Donc, je suis maintenant à une étape de ma vie où je suis, j'ai plus de liberté que je n'ai jamais eue avant, et je commence à regarder autour de moi pour trouver quoi faire.

Et Vint me téléphone. J'avais bien regardé de loin la création de l'ICANN, mais je n'y avais pas participé. Et il me dit, m'explique que... donc, l'une des conséquences du 11 septembre est que l'ICANN, comme toutes les autres organisations dans le monde, a déclaré que la sécurité était

importante, et ils ont organisé un symposium à Marina del Rey en novembre, si je me souviens bien. Je n'y étais pas.

RAM MOHAN : J'y étais.

STEVE CROCKER : Et vous y étiez.

RAM MOHAN : Nous étions sept.

STEVE CROCKER : Et il y a eu quelques très bonnes présentations, qui sont toujours disponibles en ligne. Et Vint explique qu'il a eu lieu et que l'intention était de créer un comité consultatif, et si je voulais juste... Vint et moi, on se connaît depuis longtemps. Si je voulais juste intervenir et le faire démarrer. Six mois seraient suffisants.

Bon, je savais parfaitement que c'était une sous-estimation pour le moins. Mais j'ai pensé que ça serait amusant, et j'avais une certaine expérience. J'avais déjà été le premier directeur de secteur pour la sécurité au sein de l'IETF. Donc, lorsque la zone de sécurité a été mise sur pied au sein de l'IETF, et qu'ils recherchaient quelqu'un pour la faire, je me suis retrouvé à ce poste.

Donc c'était, selon un point de vue, lié, une transition naturelle, une autre façon de faire. Et comme je viens de le dire, il m'a attrapé au moment, lorsque j'avais du temps libre, et était à la recherche de différents projets.

J'ai pris trois engagements, mais ce seul — l'un d'eux est mort. L'autre a été la société que j'avais créée, et le troisième ma participation à l'ICANN.

Et j'ai adoré. J'ai aimé le défi de structurer le SSAC et d'essayer d'avoir un agenda ensemble et une direction. Les personnes étaient agréables et l'ICANN, ma réaction à l'ICANN n'a pas été aussi négative que certaines personnes que vous connaissez, j'ai bien vu qu'il existait la politique, mais j'ai également constaté que sa mission était positive.

Et dans quelques cas au moins, ça a été des personnes fabuleuses, dont vous en tête de liste.

RAM MOHAN : Vous êtes très aimable.

STEVE CROCKER : Non, réellement. C'est l'un de mes plaisirs personnels, en plus des personnes que je connaissais déjà comme Vint ou d'autres personnes, mais en termes de nouvelles personnes, j'ai eu, beaucoup plus tard dans ma vie, le plaisir d'apprendre à vous connaître. Vous êtes une personne fantastique, mais c'est peut-être une autre histoire. Et alors, voici comment je me suis mis à participer et puis il a eu une longue, descente à partir de là pour présider le Conseil.

RAM MOHAN : Oui, la présidence du conseil d'administration. Et puis vous m'avez tenté pour me faire participer au conseil d'administration, après vous.

STEVE CROCKER : Ouais, et ça, ce sont encore d'autres histoires. Merci beaucoup. Vous venez ici d'assister à notre tentative de créer un processus. Vous êtes dorénavant accueilli au sein de ce processus consultatif, et en tant de contributeur principal.

[FIN DE LA TRANSCRIPTION]