
MARRAKECH – Sessions quotidiennes des boursiers
Mardi 25 juin 2019 – 12h00 à 13h30 WET
ICANN65 | Marrakech, Maroc

SIRANUSH VARDANYAN : Nous vous demandons de terminer de manger. Nous allons commencer dans deux minutes. Merci.

Veillez revenir dans la salle, chers boursiers.

Bonjour à tous de nouveau. J’espère que c’est bon. J’espère que la journée se passe bien. Il fait beau, n’est-ce pas ? Très bien.

Alors, nous avons des invités aujourd’hui. Nous avons notre équipe régionale africaine. Vous savez déjà que lorsque nous nous rendons dans une région, en général, nous invitons l’équipe engagement des parties prenantes mondiales de la région en question pour parler de la stratégie spécifique à la région.

Je sais que nous n’avons pas beaucoup de personnes qui viennent de la région africaine dans ce groupe des boursiers, mais la signification de cette approche est assez unique par rapport aux autres régions. Donc il y a des spécificités et il est important de bien comprendre l’approche principale. Donc c’est l’objectif, que nous en apprenions davantage sur comment les

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

régions travaillent au sein de l'ICANN et sur ce que vous pouvez faire pour en faire partie.

Donc Yaovi... Alors, où est-ce que vous êtes Yaovi déjà ? Bob ! C'est Bob, je suis vraiment désolée. Vous êtes à Nairobi. Bob est au bureau de Nairobi. Bob Ochieng s'occupe de l'équipe de parties prenantes mondiales en Afrique. Et je posais la question sur Yaovi, je me suis mélangé les pinceaux. Donc Yaovi va venir tout à l'heure avec nous. Il va arriver. Donc merci Bob d'être ici. Merci de prendre le temps de discuter avec notre groupe. Et sans plus attendre, je vais vous passer la parole.

BOB OCHIENG : Merci beaucoup Siranush. Ce n'est pas grave si vous m'appellez Yaovi.

SIRANUSH VARDANYAN : Mais je vous aime tous les deux.

BOB OCHIENG : Alors, cela me rappelle justement d'un incident récent à Kampala la semaine dernière. Yaovi est un nom difficile pour nos amis de l'Ouganda. Donc ils lui ont donné un nouveau nom qui était plus facile à prononcer pour les Ougandais. Donc voilà. En

ce qui concerne le nom, je le laisserai vous dire ce qui a été choisi pour l'appeler.

Alors, je vais maintenant introduire cette séance. Pour ceux qui ne le savent pas, nous avons une équipe en Afrique composée de trois personnes. J'espère que l'équipe grandira, mais nous sommes dirigés par Pierre Dandjinou qui est notre vice-président régional. Il n'a pas pu venir à la réunion cette semaine parce qu'il a eu des problèmes urgents importants. Mais je suis là avec mon collègue Yaovi Atohoun. Je ne sais pas, vous nous avez peut-être déjà vus pendant la réunion. Mais autant que possible, nous cherchons à couvrir toute la région africaine dans la mesure ce que nous pouvons faire. Et bien sûr que nous avons également les ressources de l'ICANN.

En partie, la raison pour laquelle nous sommes là, certes, nous ne sommes que trois mais c'est donc d'avoir un impact important sur ce qui est fait. Nous n'avons pas besoin d'être partout. Nous devons simplement nous donner les moyens, vous donner les moyens pour livrer certains des produits dans vos différents pays. L'idée, c'est vraiment de nous adresser à une plus grande partie de l'Afrique.

Ce que je vais faire maintenant, c'est de me baser sur cette stratégie africaine pour vous faire cette présentation. Mais ce qu'il faut bien comprendre, c'est qu'il y a différentes régions

ICANN qui ont des stratégies spécifiques parce qu'en fait, nos besoins sont différents. Il y a une grande diversité. Donc ces stratégies doivent quand même être en lien avec la stratégie ICANN au niveau mondial, bien sûr. Donc il y a des identités régionales au niveau de la mise en œuvre qui, quand même, doivent répondre à la mission générale de l'ICANN et doivent correspondre au mandat. Donc il y a des priorités dans certaines régions qui ne font pas partie de la mission de l'ICANN. Donc de temps à autre, il y a certaines variantes suivant la région. Voilà. J'espère qu'ensuite, nous pourrons avoir une discussion. Étant donné que pour beaucoup, vous êtes d'anciens boursiers, vous avez une certaine expérience dans ces réunions de l'ICANN. Donc j'imagine que pour certains d'entre vous, tout ceci ne sera pas nouveau. Mais j'apprécierais vos points de vue, vos questions, vos idées et peut-être même vos solutions qui pourront nous aider à aller de l'avant.

Alors, j'espère que cela fonctionne... Diapositive suivante s'il vous plaît. Si je dis cela, peut-être que cela marchera tout seul. Parfait, très bien.

Parfois, lorsqu'on parle de l'Afrique, je ne sais pas ce qui vous vient à l'esprit, surtout si vous ne venez pas d'Afrique mais en général, on pense à cela. C'est à cela que ça ressemble. La plupart du temps, il faut clarifier pour les gens qu'il ne s'agit pas d'un seul pays. Ce n'est pas juste l'Afrique du Sud, ce n'est pas

juste le Nigéria ; c'est en fait 54 économies, pays, voire plus. Donc le contexte est important lorsqu'on parle de l'Afrique.

Autre chose qu'on entend beaucoup, c'est que l'Afrique, c'est l'avenir. Alors cela dépend qui dit cela. Mais il faut quand même se poser la question, est-ce que l'Afrique, c'est l'avenir ou est-ce que l'Afrique, c'est le présent ? C'est quand cet avenir, en fait ? Et donc si on remet ceci dans le contexte par rapport au type de choses que nous souhaitons effectuer, il faut bien apprécier les enjeux qui existent dans certaines de ces activités.

Donc notre stratégie a été mise en place il y a environ cinq ans grâce à un processus ascendant qui a impliqué beaucoup de discussions au sein de la communauté pour identifier quelles étaient les priorités tout en considérant la mission de l'ICANN, donc que pouvait faire l'ICANN dans le cadre de l'Afrique.

Ce document, vous pouvez y avoir accès, vous avez les liens sur les diapositives. Donc cette stratégie est disponible en anglais et en français, donc vous pourrez aller la consulter. Voilà un petit peu pour les grands points. C'est ce que je vais vous présenter maintenant.

Donc il y a deux domaines principaux : premièrement, la sensibilisation – j'imagine que vous en avez déjà parlé au cours des quelques jours passés – et le renforcement des capacités. Le renforcement des capacités, c'est un terme qui est beaucoup

utilisé et parfois de manières très différentes suivant le sujet. En termes de renforcement des capacités, on cible des domaines précis. La sensibilisation avait pour objectif, elle, d'améliorer deux choses. La sensibilisation, c'est le continent africain et faire comprendre l'ICANN et également encourager la participation aux processus de l'ICANN. Donc c'était ces deux volets.

Donc faire connaître l'ICANN dans la communauté, de quoi s'agit-il ? Dire aux gens qu'il y a quelque chose qui s'appelle l'ICANN. Et souvent, lorsque vous vous rendez à une conférence ou à une réunion, on se rend compte que dans une salle remplie, lorsqu'on mentionne le nom ICANN, personne ne sait ce que c'est, personne n'en a entendu parlé. Peut-être que certains d'entre vous êtes partis de ce point-là et maintenant, vous vous trouvez ici avec nous. Donc cela, c'est la première étape.

Mais ensuite, il faut passer de l'étape où on apprend ce qu'est l'ICANN au point où on participe, où on est impliqué dans le processus. C'est vous, c'est ce que vous faites aujourd'hui. Donc c'est le passage de la sensibilisation au renforcement des capacités. Et il y a beaucoup de sujets dans ce domaine. Et nous avons vraiment essayé de cibler cette perspective de renforcement des capacités.

Deux points là-dessus. La sensibilisation avec focalisation sur les objectifs et renforcement des capacités pour avoir un certain

nombre de thèmes, de thématiques que nous prenons en considération. Nous avons des centres d'engagement régionaux. Nous en avons un qui est à Nairobi. Pour l'instant, je suis seul dans ce centre, dans ce bureau, mais l'espoir, c'est que nous allons aller au-delà de cela, donc avoir d'autres personnes.

En ce qui concerne la stratégie, nous l'avons commencée en 2012. Cette révision a impliqué en fait un processus ascendant. L'environnement de l'ICANN est multipartite, donc la plupart des choses que nous faisons nécessitent le point de vue de la communauté. Donc nous sommes toujours passés par ces différentes étapes de lancement, de mise en œuvre et de révision. Nous en sommes maintenant à la deuxième révision qui a été effectuée l'année dernière.

N'oublions pas que nos besoins évoluent. Il y a une certaine dynamique. Donc il y a cinq ans, nous étions différents donc nous devons évoluer. Et ce document doit le refléter. Donc l'ICANN est en cours de processus de mise à jour de certaines choses. Donc une fois qu'il y aura une adaptation, les régions devront également adapter leur document parce que finalement, nous sommes des sous-ensembles de l'organisation. Donc il devrait y avoir une autre révision de ce document pour l'aligner aux changements de la stratégie générale de l'ICANN.

Ce que nous avons actuellement, c'est 10 objectifs qui considèrent différents thèmes identifiés par le comité qui donc doivent être traités. Vous voyez à l'écran de quoi il s'agit. Je vais essayer de le trouver... Je vais vous présenter cette diapositive qui est en fait les différentes initiatives, domaines de renforcement des capacités sur lesquels nous nous focalisons dans notre région.

Le premier carré doit être bleu en principe, donc en haut à gauche. C'est bleu, ça va ; c'est donc du bleu. Abus du DNS et atténuation des abus du DNS sous forme d'ateliers. Nous avons eu différentes sessions sur la sécurité, sur les questions de cybersécurité. Si vous vous rendez dans la salle du GAC, vous verrez que tout le monde parle de cybersécurité et de sécurité en général et des différentes facettes de ces questions. Et la réalité, c'est qu'ils se rendent bien compte qu'il n'y a pas de solution unique à appliquer qui permettrait de résoudre tous les problèmes de sécurité. Donc cela veut dire qu'on traite de cette thématique par différentes interventions.

Par exemple, si vous êtes Telco, si vous êtes ICANN, vous ne pouvez vous occuper que de la sécurité du DNS. N'est-ce pas ? Donc il y a des questions de sécurité par rapport au DNS qui sont des questions d'abus du DNS.

Alors comment est-ce qu'on peut abuser du système de noms de domaine ? On peut considérer les choses du point de vue de l'impact, l'impact de ne pas traiter ce problème. Alors, je vais vous donner un petit exemple.

S'il y avait par exemple un nom de domaine au Kenya avec un ccTLD du .ke, donc pour le Kenya. Nous avons un président, Uhuru, d'accord. Et en swahili, uhuru veut aussi dire liberté. Donc si quelqu'un enregistre un nom, uhuru.ce.ke, donc deux choses : vous avez le nom du président et vous avez la liberté. Donc ce nom de domaine, est-ce qu'il est malveillant ou pas ?

Si quelqu'un va au tribunal dans ces circonstances et si quelqu'un demande à ce que ce nom soit éliminé, étant donné qu'il y a la partie application de la loi du système qui ne comprend pas vraiment ce que c'est que cette histoire de noms de domaine, et s'ils rendent un jugement comme quoi il faut éliminer non seulement le nom de domaine mais aussi le TLD, donc on élimine le ke. N'est-ce pas ? Donc vous imaginez un petit peu l'impact que cela aura. Et vous pouvez être sûr que le juge qui rendra ce jugement ne l'a pas fait parce qu'il souhaitait éliminer tout le .ke. Son intention aurait pu être simplement d'éliminer – je ne dis pas qu'il a raison – mais le nom de domaine. Mais ils ne comprennent pas bien la différence, qu'est-ce que cela veut dire lorsqu'on parle du deuxième niveau, du premier niveau et du troisième niveau. Et donc le résultat de sa

décision aura un impact énorme. Donc on peut effectivement éliminer un TLD. C'est possible du point de vue de la loi.

Donc c'est cela que nous essayons de traiter en termes d'ateliers d'abus du DNS. Donc nous faisons des formations au niveau du gouvernement national, au niveau du système juridique de manière à ce qu'ils comprennent bien pour s'assurer que leurs agissements soient vraiment délibérés et qu'ils comprennent ce qu'ils font, qu'ils sachent exactement ce qu'il faut faire. Donc cela, c'est la première fois.

Ensuite, nous avons les tournées DNSSEC qui ont pour objectif que les ccTLD en Afrique déploient la sécurité. J'imagine que vous avez déjà beaucoup entendu parlé des DNSSEC. Lors de la séance précédente, pendant la réunion AFRALO AfrICANN, les DNSSEC ont été mentionnés comme un des sujets brûlants, un des sujets d'actualité. Il s'agit de sécurité sur le DNS et de convaincre les ccTLD de mettre en œuvre les DNSSEC.

Nous avons également des ateliers de renforcement des capacités pour les gouvernements, pour le GAC. Justement dimanche, nous avons organisé un atelier de renforcement des capacités pour les gouvernements. C'est vraiment pour sensibiliser les gouvernements à apprécier le type de travail qui est effectué dans l'écosystème de l'ICANN, parce que nous ne partons pas du principe que ces gouvernements connaissent

l'ICANN. Et donc vous avez pu voir sur certains des noms de domaine que certes, on comprend bien que le sujet des noms de domaine est important mais il faut vraiment qu'ils arrivent à adhérer au principe et qu'ils comprennent que c'est important pour eux, que cela les concerne.

Ensuite, en bas à gauche, vous avez les ateliers d'entrepreneuriat sur le DNS. C'est important et je vais vous expliquer pourquoi tout à l'heure. Donc de pair avec ce programme, nous avons lancé un partenariat avec l'Égypte et nous avons donc maintenant un centre d'entrepreneuriat sur le DNS. Donc c'est vraiment pour former des entreprises, des entrepreneurs qui s'intéressent à cet espace et pour les encourager à se lancer dans ce domaine parce que l'internet, c'est également un lieu où on fait des affaires. Donc comment pouvons-nous vraiment faire partie du commerce électronique, de tout ce que l'internet nous promet en matière de commerce, surtout avec le point de vue des noms de domaine ?

Alors n'hésitez pas, si vous avez des questions, vous pouvez les poser quand vous voulez. Allez-y.

KRISTINA HAKOBYAN : Kristina d'Arménie.

Je me suis intéressée sur les statistiques liées au DNS. Combien de compagnies en Afrique ont des ccTLD et des IDN ?

BOB OCHIENG :

C'est une très bonne question, question dont la réponse est dans la prochaine diapositive. Vous avez donc lu ma diapositive.

Comme je l'ai dit au début, nous sommes au moins 54 pays ou économies si vous voulez voir cela de cette façon-là. En 2016, un comité de l'ICANN a étudié le marché du DNS en Afrique et ces données sont sur notre site. Si vous regardez l'industrie complète du DNS en Afrique, vous pouvez voir ces chiffres. Nous avons ces données que nous n'avions pas auparavant. Et donc je vous encourage à regarder les détails sur toutes les statistiques qui nous viennent de tous les pays. Les statistiques sont celles de chaque pays, pays par pays encore une fois.

Quand il s'agit du marché DNS – et je reviens sur la focalisation que nous avons mise sur le DNS –, nous avons identifié 52 ccTLD qui fonctionnent. Il en reste donc deux qui doivent être délégués à ce jour.

Du côté marché, nous avons parlé d'un modèle sur trois ans. Donc vous achetez votre nom de domaine mais vous l'achetez d'un opérateur de registre lui-même ou vous avez des échanges entre les bureaux d'enregistrement. Il y a donc seulement 13 de

ces pays qui sont sur le marché des bureaux d'enregistrement, un marché complètement compétitif.

Ces données sont intéressantes. On a pu identifier 5 millions de noms de domaine qui viennent d'Afrique. Donc il faut mettre cela dans le contexte. Je sais qu'on doit avoir les chiffres africains. Si mon collègue était là dans la salle avec moi, il vous aurait dit qu'en Afrique, sur chaque six personnes, un est un Nigérien. Donc nous sommes 1,6 milliards d'habitants. Cela se compare à la Chine ou à l'Inde au niveau de la population. Mais nous avons 5 millions de noms de domaine. Sur ces 5 millions, 1,5 million sont des enregistrements gTLD. Et cela correspond à 3,5. De ces 3,5 millions, 1,2 millions sont des enregistrements qui viennent d'Afrique du Sud. Donc cela nous laisse potentiellement 2 millions de noms de domaine à être enregistrés pour le reste des 52 ou 54 pays. C'est donc un chiffre important au niveau commercial pour l'industrie des noms de domaine en Afrique. C'est donc pour cela qu'on se focalise là-dessus, c'est pour cela qu'on se focalise sur l'entrepreneuriat du DNS.

Comment est-ce que la communauté africaine peut participer de façon efficace sur le côté commercial de cette industrie ? L'enregistrement complet en Afrique pourrait être approximé à 50 et quelque millions \$. Donc cela dépend bien sûr du nombre d'enregistrements multiplié par le coût de chacun de ces noms

de domaine. Et ce n'est quand même pas un gros chiffre. Nous pensions que peut-être cette étude aurait eu des résultats différents si elle avait été faite aujourd'hui, mais c'était une étude de suivi qu'avait faite l'AFNIC. Je pense que certains d'entre vous connaissent l'AFNIC. C'était un rapport qui a été fait pour le GGD et disponible publiquement.

Sur un de leurs tableaux, nous pouvons trouver le taux d'enregistrements par région ICANN. Ici, pour la première partie, vous voyez dans la première colonne les ccTLD, les .com ensuite, les autres TLD legacy – c'est les autres, les amis du .com, les .net, .org, etc. qui existent depuis longtemps – ensuite, vous avez les nouveaux gTLD qui sont arrivés après 2014. Et voilà, vous avez une colonne pour les totaux.

Voilà donc l'Afrique, l'Amérique latine, l'Asie-Pacifique. Ensuite, vous avez l'Europe et l'Amérique du Nord. Ce que je voulais souligner sur cette diapositive, c'est que si vous observez les contributions ou l'impact des enregistrements à travers les différents chiffres des TLD, quand vous regardez les enregistrements CCT, vous voyez qu'on en est à 1 % pour l'Afrique. Si vous regardez les perspectives .com, vous avez aussi 1 %. Et c'est 1 % sur toute la ligne. Et le chiffre agrégé est à 1 %, donc le total est à 1 %. Ce qui veut dire qu'aujourd'hui, les enregistrements combinés des noms de domaine qui viennent d'Afrique sont comparés avec les enregistrements au niveau

global, et nous en sommes à 1%. Ce sont des chiffres qui correspondent à l'étude qui avait été faite auparavant, donc nous nous sommes rendus compte que c'est important pour nous en tant que région de nous focaliser sur ce côté de partenariat dans le marché des noms de domaine.

Donc nous allons faire les choses dans le sens des aiguilles d'une montre. Voilà.

CALEB OLUMUYIWA UGUNDELE : Je m'appelle Caleb. Je suis préoccupé par rapport à ces statistiques que vous nous avez données. Vous avez parlé de 52 pays par rapport à 54.

BOB OCHIENG : Oui, je parle des ccTLD.

CALEB OLUMUYIWA UGUNDELE : De quel pays parlez-vous ?

Et aussi, je sais qu'on en a déjà parlé, on a parlé de la Namibie auparavant. Quelles sont les informations sur la Namibie à ce jour ? Parce que comme vous savez, nous avons des problèmes au niveau des opérateurs de registre. Comment est-ce que le pays peut retrouver son propre ccTLD ? Qu'est-ce que l'ICANN

fait dans ce cas-là ? Est-ce que la Namibie fait partie de vos statistiques ?

BOB OCHIENG : C'est une suggestions mais peut-être que ceux qui ont des ccTLD peuvent informer leur gouvernement qu'à chaque fois qu'il y a un enregistrement au niveau commercial par le gouvernement, quand ils enregistrent une entité, ils devraient faire correspondre cela avec un nom de domaine spécifique et avec certaines marques déposées. Mais ces questions ont besoin d'une réponse, c'est sûr.

ORATEUR NON-IDENTIFIÉ : Vous avez deux questions. Quels sont les pays qui sont opérationnels ? Je me souviens d'ailleurs, nous avons le Soudan du Sud qui est devenu indépendant il y a très peu. Et ce pays n'était pas prêt ; le .ss n'était pas délégué à l'époque, donc cela ne devrait pas faire partie de vos statistiques parce qu'ils étaient encore en processus de délégation pour le .ss. Je ne sais pas s'il y a d'autres exemples. On peut vérifier mais je sais qu'à l'époque, le .ss n'était pas encore déléguée puisqu'il a été délégué l'année dernière ou du moins à la fin de cette année.

De toute façon, quand il s'agit des questions sur les ccTLD, oui, il y a des enjeux, des défis au niveau de la gouvernance ou de la

gestion de certains ccTLD au sein de certains pays. Ces problèmes nous ont été communiqués. ICANN ne signe pas de contrats avec les ccTLD, du moins des contrats spécifiques. Et il s'agit dans ce cas-là de problèmes qui sont nationaux. Nous avons des contrats avec les gTLD. Les ccTLD ne sont pas des parties contractantes. Donc ils sont contraints par d'autres articles qui n'ont rien à voir avec l'ICANN.

Ce que nous pourrions faire, c'est d'offrir des avis. Il est important de noter que l'OCDE en 2006 a fait une étude sur les modèles de gouvernance pour les ccTLD. Ils ont donc observé trois modèles : le premier était celui-compagnie en tant qu'entité gouvernemental ; deuxième, il s'agissait d'une entité privée qui serait responsable ; et en troisième, il s'agissait d'une entité multipartite. Ils ont essayé de déterminer quelle était la meilleure solution. Et en conclusion, on s'est rendu compte que le processus pour déterminer le modèle que pouvait choisir chaque pays devrait être celui du modèle multipartite. Mais en fait, les modèles qui sont utilisés ne sont pas multipartites. Il y a des cas où il y a des gouvernements qui gèrent des ccTLD qui fonctionnent très bien. Mais dans beaucoup de cas, il s'agit du secteur privé qui gère ces ccTLD qui marchent bien d'ailleurs, et il y a aussi des cas où les modèles multipartites gèrent les ccTLD d'intérêt public et qui fonctionnent très bien.

Donc il y a une décision collective qui a tendance à aller vers tel ou tel modèle. Et cela dépend bien sûr si cela fonctionne pour chacune des communautés dans chacun des pays.

AMRITA CHOUDHURY : J'ai deux questions. Vous êtes une équipe globale mais vous observez les régions en particulier. N'est-ce pas ? Donc pour l'équipe, il y a des questions qui sont communes à chaque région, il y a des questions qui sont communes aux pays d'Afrique. Donc quand nous parlons de la promotion des noms de domaine et pour qu'il y ait des activités qui soient mises en œuvre, quels sont les défis rencontrés à ce jour ?

Aussi, y a-t-il des préoccupations quand on parle des ccTLD par rapport [inaudible] jusqu'à ce jour ? Il y a certains pays qui parlent anglais ou qui parlent français et qui ne veulent pas leur propre ccTLD. S'agit-il du prix qui a un impact ? Donc je voudrais savoir où en est-on.

BOB OCHIENG : C'est une combinaison de beaucoup de problèmes. Certaines de ces questions sont soulignées dans le rapport dont je vous ai parlé. On ne peut pas vraiment sélectionner une question ou une autre. C'est une combinaison de questions ou d'enjeux.

Pour l'internet, vous avez besoin de collectivité. Donc on doit parler de prix, le prix de se connecter en ligne. Il ne s'agit même pas du coût des noms de domaine, il s'agit de connectivité, les coûts d'hébergement parce que vous savez très bien vous et moi que normalement, quand on va en ligne ou même si on veut un domaine, en fait, ce que vous voulez c'est peut-être même pas un domaine, juste un site web, mais pour que vous ayez un site web, un domaine doit être créé. Donc les consommateurs demandent des noms de domaine indirectement en demandant un site web. Le coût du domaine en lui-même peut coûter très peu cher. Voilà pour la perspective du coût.

Il y a aussi la sensibilisation. Nous avons des pays ou des marchés où les personnes ne connaissent pas ou n'imaginaient pas que si on n'avait pas .com, que leur courriel pouvait dépasser leurs frontières si vous voulez. Donc il faut sensibiliser, il faut apporter des connaissances sur ce sujet. Il faut donc s'assurer que tout soit fait et il faut qu'ils mettent en place des systèmes de paiement, il faut préparer la plateforme pour que ces services soient efficaces. Et dans ce sens-là, il y a un délai. Pour beaucoup d'opérateurs, il faut rattraper le retard. Donc il y a énormément de différents problèmes dans chaque pays.

AMRITA CHOUDHURY : Je comprends qu'il y a des hésitations. Moi, je viens par exemple d'Inde donc je connais ces questions. Avec la population en Inde, nous savons très bien qu'il y a beaucoup de gens qui ne sont pas connectés. Mais pour les personnes qui ont des petites entreprises, quand elles vont en ligne, peuvent-elles aussi aller sur les réseaux sociaux pour mettre leur commerce en ligne ? Est-ce que c'est une façon de grandir pour eux ? Ce que j'essaie d'expliquer, c'est que, est-ce que vous avez vu que pour eux, cela leur rendait la vie plus facile afin de promouvoir leurs affaires ? Est-ce que c'est une tendance au niveau commercial ?

BOB OCHIENG : Il n'y a pas eu d'études régionales à proprement parler. Quand on regarde l'industrie des noms de domaine au niveau global, surtout depuis 2017, il y a eu un plateau qui a été atteint. Donc un niveau de l'industrie globale en elle-même, il faut voir si c'était un domaine sur lequel il y a eu un impact de croissance. Je ne suis pas sûr sur l'ICANN pourrait faire une telle étude. Je ne sais pas. Je ne sais pas si c'est dans sa mission de faire une telle étude.

Mais nous avons contribué spécifiquement en Afrique à une étude de marché sur l'industrie des noms de domaine. Il y a des associations de bureaux d'enregistrement comme AFNIC, CENTR ou AfTLD, des associations africaines qui ont fait ce genre

d'études pour essayer de comprendre quel serait l'impact des nouvelles technologies et des réseaux sociaux lorsqu'il s'agit du point de vue commercial. Donc c'est un point très valide.

Maintenant, nous en sommes là dans la présentation. Nous reviendrons en arrière si nous avons le temps.

PETERKING QUAYE :

Je voudrais poser deux questions.

Quand il s'agit de renforcement des capacités et dans l'avenir, la stratégie de l'ICANN en termes des blogs africains se focalise sur le Nigéria, le Ghana. Donc que se passe-t-il avec les autres pays ? Parce que si vous voulez travailler de façon égalitaire, il faut inclure tout le monde. Quelle est donc la stratégie pour les pays qui sont moins visibles ou qui sont moins bien servis ?

Dans certains de nos pays, le mot ICANN est complètement inconnu. C'est une communauté. Moi, en tant que boursier, quand je vais revenir au Libéria, je vais essayer peut-être d'expliquer. Mais les gens ne vont pas comprendre. Et moi, je dois faire connaître ICANN en tant que boursier quand je vais rentrer chez moi. Des pays comme le Libéria où nous avons eu des problèmes avec la propriété des ccTLD par rapport aux gouvernements et aux institutions, quel est le rôle de l'ICANN quand il s'agit d'identifier les éléments sur les marchés pour voir

qui a quoi et qui a droit à quoi ? Quel le rôle de l'ICANN du moins dans ce sens ?

BOB OCHIENG :

Vous avez deux questions. À chaque fois que nous mentionnons l'Afrique, nous assumons déjà que l'Afrique comprend déjà. Maintenant, quand on vient en Afrique, on se rend compte que les pays ne sont pas desservis de la même façon. Cela fera partie de notre présentation pour la stratégie Afrique demain.

En observant toutes ces données, on se rend compte que certains pays d'Afriques ont plus desservis que d'autre. Notre intention d'ailleurs, c'est de desservir l'Afrique de façon équilibrée. Nous faisons énormément d'efforts dans ce sens. Nous avons aussi des problèmes de ressources parce que nous n'avons pas des ressources à notre disposition. Nous comprenons que vous connaissez votre pays mieux que nous et nous comprenons cela, mais nous voulons que vous travailliez avec nous dans ce sens. Nous pouvons vous fournir des outils, du contenu, du matériel pour que vous puissiez établir des communications. Vous avoir sur le terrain, c'est important pour nous. Ce que nous n'avons pas pu faire jusqu'à présent, c'est de travailler avec vous de façon proche. Nous devons faire un effort de notre côté et vous aussi, vous devez faire un effort. Nous

devrions communiquer les uns et les autres et nous pourrions nous aider les uns les autres. Nous sommes ouverts à cette idée.

Quand il s'agit du marketing, et la question, c'est est-ce qu'ICANN devrait participer dans ce sens, si vous parlez à différentes parties de la communauté, vous entendrez des opinions différentes. Ce que nous devons vraiment faire, c'est du renforcement des capacités et de donner des connaissances sur le commerce du DNS. Par exemple, on pourrait voir : « Pourquoi est-ce que vous ne faites pas du marketing, pour .ke ? », etc. Donc il faut faire comprendre aux gens que c'est une affaire, que c'est une entreprise et que les parties prenantes nationales dans telle ou telle communauté, les opérateurs de registre, les bureaux d'enregistrement, etc. doivent faire des investissements dans ce sens. Et c'est à eux d'exécuter et de faire les choses sur le terrain. Voilà, cela fait partie des travaux qu'on fait au niveau de l'entrepreneuriat du DNS.

CHOKRI BEN ROMDHANE : Je suis Chokri, je viens de Tunisie. Comme vous le savez sans doute, enfin, je l'imagine, il y a certains pays en Afrique qui appartiennent à la fois au Moyen-Orient et à l'Afrique, qui ont un petit peu deux engagements. Comment est-ce que vous gérez ceci ? Comment est-ce que vous coordonnez les efforts entre ces deux parties prenantes ?

Et puis autre question par rapport au domaine de focalisation de la stratégie, je comprends bien que la stratégie est née du travail des activités de la communauté, mais je crois que vous vous focalisez sur deux choses : le renforcement des capacités et la sensibilisation. En termes d'infrastructures, j'aimerais savoir ce que vous faites. Et par rapport à la version suivante de la stratégie, de quoi avez-vous parlé de cette question d'infrastructure ? Lorsque vous avez fait cette stratégie, y avez-vous réfléchi ?

BOB OCHIENG :

Du point de vue des serveurs racine, nous en avons 13 avec divers opérateurs. L'ICANN est un des opérateurs qui s'occupent du serveur L. Et par le passé, nous avons un protocole d'entente avec AfriNIC, le RIR pour l'Afrique, par rapport au soutien d'hébergeurs éventuels pour le matériel parce qu'il faut du matériel.

Mais l'idée, c'est qu'on s'est rendu compte que lorsque vous nous posez la question, par exemple sur un serveur racine, la question c'est de savoir si vous en avez vraiment besoin d'un et que c'est celui de l'ICANN qui vous convient le mieux. Nous pouvons nous mettre en lien avec l'opérateur qui vous convient le mieux pour votre région mais nous avons déployé un certain nombre de L – et d'ailleurs, on vous en parlera avec Paul –

suisant les régions. Effectivement, nous soutenons le déploiement des serveurs racine exploités par l'ICANN. Cela dépend des cas. Nous évaluons pour voir si c'est l'infrastructure qui vous convient. Si nous déterminons qu'un L vous convient dans votre situation, nous vous aidons dans ce sens. Mais s'il vous faut un F ou un E, alors nous vous mettons en lien avec l'opérateur concerné pour qu'il puisse vous aider. Mais si c'est pour le L, oui, nous sommes là pour vous.

CHOKRI BEN ROMDHANE : Première question par rapport à la coordination entre le Moyen-Orient et le reste de l'Afrique.

BOB OCHIENG : Ah oui, pardon. C'est vrai. Si vous regardez les régions de l'ICANN et c'est intentionnel, c'est une décision interne et certaines des régions se chevauchent, certes, mais aujourd'hui, nous sommes au Maroc. Et si vous regardez la diversité en Afrique, si vous regardez la diversité même dans nos équipes au niveau du personnel de l'ICANN, on se rend compte que dans les équipes, il y a des personnes qui correspondent bien pour s'occuper d'un certain pays, quelle que soit la région de ce pays. C'est comme cela que nous procédons. Donc il y a des pays qui appartiennent à différentes régions. En Afrique, il y a certes, beaucoup de pays de langue arabe, surtout au Nord, au Maroc,

en Égypte, en Algérie. Donc il est tout à fait possible que vous travailliez avec les collègues de notre équipe du Moyen-Orient qui travaille avec vous. Mais lorsqu'on détermine que par exemple quelqu'un de notre équipe pourra mieux vous aider sur un sujet spécifique, à ce moment-là, nous reviendrons.

C'est assez flexible en fait. Nous ne sommes pas en fait trop cadrés. Nous considérons vraiment la langue, la culture, etc.

MESUMBE TOMSLIN SAMME-NLAR : J'ai une question un peu similaire. Vous avez parlé de la solution de l'entrepreneuriat pour résoudre le problème de la croissance du marché des noms de domaine. Mais est-ce que cela résout réellement les problèmes qui sont au cœur des statistiques sur le marché des noms de domaine en Afrique ?

BOB OCHIENG : Pas totalement, effectivement. Et peut-être que cela vous donnera une perspective. Mais lorsqu'on parle de l'Afrique, quel est le point de vue que vous avez sur l'Afrique ? Parce que si vous regardez la photo, ces deux photos pourraient se trouver en Afrique peut-être. À gauche... Je ne sais pas quelle est la gauche et quelle est la droite. Mais vous voyez, ces deux cas, ces personnes pourraient être en ligne, avoir un nom de domaine s'ils peuvent se le payer avec une adresse sur un téléphone

intelligent, etc. Donc on se rend compte un petit peu de la dynamique qui existe. Donc les choses ne sont pas toujours très claires. Parfois, il y a des problèmes d'accès et là on ne peut pas faire grand chose. Mais est-ce qu'on pourrait peut-être entrer en lien avec les personnes qui sont les plus à même d'intervenir en termes d'accès ? Si vous regardez un petit peu les ateliers qui sont organisés, vous n'avez pas que l'ICANN, vous avez le reste des acteurs dans le secteur. Nous incluons des acteurs qui travaillent au niveau mondial qui donnent leurs perspectives, qui expliquent certains projets. Parfois même, nous impliquons les gouvernements. Donc c'est bien de présenter notre point de vue et voir un petit peu les points communs de travail. Mais nous ne pouvons faire que ce que nous pouvons faire, donc notre travail est limité. Mais voilà un petit peu le marché.

MESUMBE TOMSLIN SAMME-NLAR : Pour faire un suivi, par rapport aux cinq ans, par rapport à la stratégie que vous avez présentée, est-ce que vous avez pu mesurer l'impact de l'entrepreneuriat sur le marché ?

BOB OCHIENG : Apparemment, la diapositive n'aime pas votre question. Effectivement, c'est important. Ce que nous avons fait, c'est justement de faire ce que vous venez de mentionner. Nous avons un rapport détaillé sur l'impact de cette mise en œuvre de

la stratégie qui nous donne les différentes facettes, si vous prenez par exemple le DNSSEC, qu'est-ce que vous avez réussi à faire avec le DNSSEC, quel est le résultat. Il y a eu quelques ccTLD qui sont passés à la mise en œuvre des DNSSEC. Donc cela dépend de ce que vous programmez, de ce que vous cherchez à voir. Donc on essaie de confirmer si on en est arrivés à des résultats efficaces. D'ailleurs, ce rapport est disponible et je vous invite à aller le consulter parce que vous aurez davantage de détails sur tout cela.

Oui, allez-y.

PAUL MUCHENE :

Bob, j'ai seulement deux questions. Une grosse question et une petite.

Lorsque je regarde les statistiques, le 1 % d'enregistrement de noms de domaine, donc 5 millions de noms de domaine enregistrés en Afrique, peut-être qu'une des raisons de ce bas niveau d'enregistrement, c'est qu'il n'y a pas suffisamment de bureaux d'enregistrement accrédités pour le continent parce que si vous regardez la liste des bureaux enregistrés en Amérique du Nord et dans l'Union européenne et de plus en plus en Chine, nous n'en avons pas autant. Donc dans votre travail, est-ce que vous vous occupez de ceci dans votre renforcement des capacités ? Est-ce que vous allez vous adresser à des

entrepreneurs qui sont en mesure de créer une infrastructure, de devenir bureau d'enregistrement accrédité ?

SIRANUSH VARDANYAN : Je souhaite vous présenter Yaovi. Je ne sais pas si vous le connaissez, mais il est arrivé un petit peu en retard. Peut-être que vous pouvez répondre à cette question.

YAOVI ATOHOUN : Merci. Vous avez dit que je m'appelle Yaovi. Je suis responsable des opérations et de l'engagement des parties prenantes en Afrique. Mais ce que vous êtes en train de dire, je ne sais pas s'il y a des bureaux d'enregistrement accrédités par l'ICANN dans la salle, le point de vue, c'est qu'en fait, ils se rendent compte que le marché n'est pas pour eux. Donc ce qu'il faut faire, c'est sensibiliser parce qu'il y a beaucoup de choses que nous pouvons faire à distance. Vous avez différentes options pour avoir un nom de domaine, donc il faudrait que les gens sachent ce qu'il faut faire pour avoir un nom de domaine.

Et en plus de ce que nous faisons, nous essayons de fournir des informations pour expliquer aux gens comment ils peuvent devenir accrédités par l'ICANN. Justement pendant l' AIS à Kampala, nous avons expliqué que devenir un bureau d'enregistrement accrédité, ce n'est pas facile. Donc nous

fournissons les informations et nous voyons également que beaucoup des bureaux d'enregistrement accrédités se rendent compte que parfois, il n'y a pas d'énorme profit et que finalement, ce n'est pas forcément avantageux.

Vous savez, de plus en plus, on met en lien les noms de domaine avec les sites web. Ce n'est pas cela. Aujourd'hui, les gens doivent comprendre que les noms de domaine, c'est quelque chose que l'on peut utiliser pour un courriel ; c'est une décision personnelle, donc ce n'est pas uniquement les sites web.

En tout cas, merci Siranush de m'avoir donné cette opportunité. Je dois m'enfuir.

SIRANUSH VARDANYAN : Je vous remercie, Bob et Yaovi. La séance a été très interactive, très intéressante. J'apprécie énormément que vous ayez pris le temps de venir nous voir. Je sais qu'il y a encore beaucoup de questions pour Yaovi et Bob, mais je souhaite vous remercier. Bob et Yaovi, je vous libère. Bob peut-être pourra rester un peu plus longtemps. Il y a une autre séance qui va commencer, les gens vont arriver dans la salle, je ne peux pas garder la salle. Mais peut-être que vous pourrez vous adresser directement à Bob qui restera dans la salle et qui pourra vous parler individuellement.

[Applaudissements]

Je vous remercie encore une fois. Merci, merci aux interprètes et merci à tous d'avoir participé à cette séance. Nous nous retrouverons demain. Et n'oubliez pas de vérifier vos courriels également. Et je vous enverrai cette présentation PowerPoint.

[FIN DE LA TRANSCRIPTION]