
ICANN80 | Forum de politiques – Réunion conjointe : GAC et l'ALAC
Mercredi 12 juin 2024 – 9h00 à 10h15 KGL

JULIA CHARVOLEN : Bienvenue à la réunion conjointe entre l'ALAC et le GAC en ce 12 juin 2024. Cette séance sera régie par les normes de comportement de l'ICANN. Les commentaires et les questions seront lus dans le chat s'ils sont bien rédigés. N'oubliez pas d'indiquer si vous allez parler dans une autre langue que l'anglais. Parlez lentement et clairement pour permettre une bonne interprétation de vos propos et n'oubliez pas d'éteindre tous les dispositifs lorsque vous parlez. Vous pouvez accéder aux fonctionnalités de la séance dans le menu de Zoom. Je cède maintenant la parole à Nico Caballero, président du GAC.

NICOLAS CABALLERO : Merci beaucoup, Julia. Bonjour à tous ou bonsoir pour ceux qui sont en ligne. Bienvenue à la réunion conjointe de l'ALAC et du GAC de l'ICANN80 Nous allons avoir une discussion très intéressante.

Aujourd'hui, je vais passer avec vous en revue l'ordre du jour. Nous allons avoir une présentation sur deux points principaux. Premièrement, le règlement dans le contexte des conflits et le programme de soutien aux candidats. Donc, je présente ceux qui sont avec moi. J'ai donc Jonathan Zuck, Claire Craig et d'autres personnes qui sont avec moi.

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

Nous allons donc parler de la résolution des conflits de l'ASP avec Jonathan Zuck lui-même. Et ensuite, il y aura une autre présentation par M. Nigel Hickson. Nous devons nous assurer que nous allons suffisamment de temps pour la partie Questions-réponses et pour tout autre commentaire dont vous souhaitez parler. Ceci étant, nous allons démarrer la séance.

JONATHAN ZUCK :

Merci Nico, Merci d'être avec nous de nouveau, de nous avoir invités. Nous apprécions beaucoup le temps que nous passons avec le GAC. Nous avons beaucoup de priorités qui sont similaires ou de réflexions similaires et l'ALAC. Donc il est toujours intéressant de pouvoir tenir ces conversations dans le cadre d'un partenariat sur les avis, sur les commentaires que nous apportons, sur les politiques de gTLD et sur tout ce qui se passe dans la communauté. Je serai heureux de vous écouter pour les questions-réponses, mais j'ai l'impression avec toutes ces tous ces projecteurs que ce sera peut-être plutôt un interrogatoire. On verra.

Comme Nicolas dit le premier sujet c'est les règlements de litige pour les conflits et c'est un sujet dont on parle. Mais les gens ne savent pas nécessairement ce qu'on veut dire par là lorsqu'on en parle. Donc, Nigel m'a demandé de parler un petit peu du contexte de cette question et de vous expliquer pourquoi c'est important pour nous, comme ça l'est pour vous dans le cadre de la prochaine série.

Nous parlons de règlement de litiges pour les conflits et ce que cela veut dire, c'est deux organismes qui deux entités qui demandent le même domaine de premier niveau. Donc en d'autres termes, si Nico et moi on veut tous les deux acheter le .galerie, ceci pourrait donner lieu à une vente aux enchères en fin de compte à la fin du processus. Et donc c'est de là que vient le programme de de subventions. Mais il y a eu des directives en 2012 pour résoudre, en passant par des joint ventures, en passant par des opérations privées et les ventes aux enchères de l'ICANN, on les a appelées les ventes aux enchères de dernier recours. Donc, il y avait d'autres manières alternatives de résoudre ce problème, entre autres, les enchères privées. Et donc finalement, cela a été assez mal perçu parce qu'il y avait des sociétés qui donnaient d'énormes sommes d'argent pour obtenir leurs résultats, et il y avait des gens qui demandaient des chaînes pour perdre, avoir de l'argent et ensuite utiliser cet argent pour obtenir une autre chaîne qu'ils voulaient vraiment. Donc, en 2012, il y avait une sorte de jeu avec tout ceci qui favorisait les millionnaires. Donc je sais que c'est une priorité pour le GAC et pour l'ALAC de manière à changer la réalité et la perception des choses lors de la prochaine série pour vraiment mettre l'accent sur les communautés faiblement desservies, sur les organismes à but non lucratif, de manière à ce que le programme de soutien aux candidats fonctionne réellement. Et je pense que la dernière série était un peu une sorte de plaisanterie à cause de ceci. Il y avait aussi d'autres problèmes et on pourra en parler autour d'une bière si vous voulez, mais c'était quelque chose d'assez négatif pour la communauté. Parce que c'était un petit peu comme si les millionnaires s'amusaient dans un jeu malsain.

Donc le GAC et nous-mêmes, nous sommes positionnés de manière à essayer d'éviter ces enchères privées en particulier. Au-delà de ça, il y a la notion de résolution privée de ces conflits qui est similaire, c'est-à-dire qu'il y a quelqu'un qui paye quelqu'un d'autre de manière à ce qu'il n'y ait pas d'enchères. Et donc, dans une certaine mesure, ceux qui ont travaillé sur les procédures ultérieures ont essayé d'ouvrir la voie vers des possibilités de joint-ventures ou d'autres méthodes pour éviter ces ensembles conflictuels. Mais vous le savez peut-être, il y a eu un blog récent écrit par Tripti qui parle d'une étude qui avait été commanditée. Cette étude, de manière très claire, dit qu'il serait très difficile, voire impossible, d'éviter ces jeux si on permet les résolutions privées. Donc on commence à avoir des histoires d'argent qui sont échangées, etc.

Le GAC et l'ALAC se sont positionnés de manière assez ferme sur cette question des enchères privées. Le conseil d'administration a reconnu le positionnement et je pense qu'on s'éloigne maintenant de l'idée de ces enchères privées. Mais ce que nous aimerions suggérer, c'est qu'il faudrait aller un petit peu plus loin, parce qu'apparemment, ce qui se passe, c'est qu'il y a des recommandations qui sont de moins en moins fermes. Et au bout de cinq ans, quel que soit le délai, on va se retrouver dans la même situation.

Donc la recommandation de l'ALAC, c'est tout simplement d'interdire ces résolutions privées. Donc tout doit être géré par les enchères de l'ICANN. Et puis on va un tout petit peu plus loin en disant que les enchères devraient avoir lieu dans le cadre du processus de candidature, parce que là, on n'a même pas de conflit. Donc il n'y a plus

de tentation d'aller traiter en privé derrière un rideau. Et puis c'est plus efficace parce que, dans le cadre de toutes les analyses qu'on a faites sur toutes les candidatures, eh bien on a besoin que d'une candidature dans l'ensemble conflictuel, parce que ça fait partie du processus de candidature.

Donc, ce qui veut dire qu'on dit quel est le montant que l'on souhaite allouer à cette chaîne. Les chiffres sont comparés et celui qui a le chiffre le plus élevé gagne et paye le deuxième prix le plus élevé. C'est un peu comme ça que ça fonctionne. Donc on parle de soumissions sous pli caché avec adjudication au deuxième prix. Donc c'est très clair. Le candidat qui ne gagne pas, eh bien, regagne son argent immédiatement. Les gens savent ou ne savent pas qu'il y avait eu un conflit. Donc il n'y a pas de tentation à acheter qui que ce soit. Donc on élimine l'opportunité de jeu dans le système.

Il y a quelque chose qui s'est présenté récemment dans le cadre d'une étude coordonnée par le SSAC sur la collision des noms et qui suggère qu'il y aurait des opportunités de jeu dans le système en utilisant justement la collision des noms. Donc l'idée, c'est d'éliminer de la vue du public cette idée de conflit et donc cette possibilité de visibilité et d'éviter les jeux.

J'espère que cela est plus clair en termes de contexte et de manière à mieux comprendre pourquoi le GAC et l'ALAC souhaitent changer un petit peu les choses par rapport à avant. Et maintenant, nous sommes là aujourd'hui pour parler de comment procéder, comment employer la recommandation ou l'interpréter. Et sachant que les deux groupes

sont intéressés à être un petit peu plus ferme. Et donc voilà pourquoi nous sommes là avec vous.

NICOLAS CABALLERO : Merci beaucoup, Jonathan. Avant de donner la parole à M. Hickson, je voulais m'assurer que tout le monde dans la salle comprenne bien le concept des soumissions sous pli caché avec adjudication au deuxième prix. J'ai une main dans le chat. Alan Greenberg, allez-y.

ALAN GREENBERG : Je peux attendre Nigel, mais ce que j'ai à dire est très bref. Alors quel que soit le type d'enchère, que ce soit au début ou à la fin, je crois que l'obstacle principal du conseil d'administration contre l'interdiction ou contre en utilisant uniquement les enchères, c'est le concept des joint-ventures. Et j'ai posé la question combien de joint-ventures y a-t-il eu la dernière fois? Je crois que la réponse, c'était zéro. Donc est-ce qu'on est susceptible de voir des gens qui vont réellement présenter des offres l'un contre l'autre et opérer conjointement le TLD? Ça ne s'est jamais produit la dernière fois. Donc je ne pense pas qu'il soit nécessaire de s'en préoccuper. Je pense que c'est un aspect important parce que c'est un obstacle ou l'obstacle qui pourrait permettre aux conseils d'administration de permettre d'autres types de résolutions.

NICOLAS CABALLERO : Merci Alan. Je ne vois pas d'autres mains levées. Ça veut dire que tout le monde comprend ce que c'est que ces soumissions sous pli cacheté, adjudication au deuxième prix. Donc j'ai Nigel, mais peut-être qu'on

pourrait aussi parler de cette question numéro trois, le facteur de multiplication. Qu'est-ce que ça veut dire pour résumer?

JONATHAN ZUCK :

Oui, merci de me l'avoir rappelé, C'est la troisième partie de notre recommandation. Je sais que vous avez parlé avec le conseil d'administration de la possibilité de garder en fait d'empêcher les candidats soutenus de toute cette idée des conflits. Et il y a une certaine résistance. Donc une des solutions que nous avons trouvées pour essayer de traiter de ceci, au moins un peu, c'est l'idée de du facteur de multiplication des offres. Alors ça peut être un facteur de dix. Par exemple, si le candidat fait partie du programme de soutien aux candidats, il pourra dire : Écoutez, je suis prêt à dépenser jusqu'à 1 million de dollars pour obtenir ce nom de domaine. Mais dans la vente aux enchères, cela compterait un niveau de 2 millions de dollars. Donc, voilà ce que ça veut dire. En fait, on multiplie le montant que la personne est prête à dépenser et il faut réfléchir aux facteurs qu'on utilisera. Ça peut être dix et ce serait le chiffre, le montant qui apparaîtrait, mais personne n'a vraiment trouvé de moyen de leur permettre de ne pas être présents dans les enchères. Donc peut être que ce facteur de multiplication pourrait être une solution. C'est en tout cas la meilleure tentative que nous ayons imaginée.

NICOLAS CABALLERO :

Merci Jonathan. Désolé pour cette question, mais je pense que c'était quand même important, surtout pour les nouveaux membres du GAC, de bien comprendre ce que c'était que ces soumissions sous pli

cacheté, ces adjudications au deuxième prix. Et même chose avec cet effet multiplicateur. J'ai la Suisse.

JORGE CANCIO :

Merci Nico et merci Jonathan. Ce que je voulais ajouter pour information que le conseil d'administration a publié une résolution sur cette question. Je ne sais pas si vous l'avez vue, elle a été distribuée entre hier et aujourd'hui. Donc elle est datée du 8 juin et ils ont donc annoncé qu'ils ont l'intention de ne pas suivre l'avis du GAC sur la question de candidature commerciale et non commerciale. Même si, pour eux, ils ont utilisé le terme d'intention. Je ne sais pas si c'est une décision définitive, mais peut-être qu'il y aurait une opportunité de discussion avec le conseil d'administration – donc vous, nous, le GAC et d'autres – pour essayer de voir quelles pourraient être les meilleures solutions dans ce domaine.

NICOLAS CABALLERO :

Merci beaucoup, la Suisse. C'est noté. Et maintenant, je cède la parole à Nigel Hickson du Royaume-Uni. Nigel?

NIGEL HICKSON :

Merci. Bonjour à tous. Merci beaucoup, Jonathan, pour cette introduction. Il me semble très important de pouvoir présenter ce contexte. Les ventes aux enchères et les soumissions sous pli cacheté sont un domaine très intéressant, mais pour beaucoup d'entre nous, ce n'est pas dans notre expertise. Donc, s'il y a entre vous des personnes qui n'auraient toujours pas compris pourquoi cela a été tout aussi

nuisible dans la série précédente et pourquoi l'ICANN par conséquent a vu un effet négatif sur sa réputation dans certains secteurs. C'est parce que, par exemple, si je savais qu'elle allait demander le .bouchon ou autre et je sais qu'elle a de l'argent et que probablement elle va pouvoir se faire déléguer le .bouchon, je vais demander ce nom. Je ne le veux pas, mais pourquoi pas? Si ma candidature ne passe pas et n'est pas acceptée, de toute façon, l'argent me serait rendu. Donc finalement, il finit par y avoir deux ou trois d'entre nous qui présentons des candidatures pour le .bouchon. C'est résolu à travers une enchère privée. C'est ça le principe. Je me dis : Bon, je vais investir 300 000 \$. Quelqu'un d'autre offre 500 000. Le tout est rassemblé. La personne qui gagne l'enchère va avoir le domaine et les autres vont recevoir la moitié de ce qu'ils ont offert. Donc si j'avais mis 3 000 \$, je recevrai la moitié de l'argent qui avait été proposé par l'autre candidat, offrant donc la moitié de 11 000 et ce qui se passe dans beaucoup d'autres parties de nos vies. Au Royaume-Uni, quand on vend des maisons, par exemple, cela n'est pas légal.

Et cela m'amène à la partie des soumissions sous pli cacheté. Il s'agit d'une procédure qui est utilisée pour la vente de maisons. Dans certaines parties du Royaume-Uni, par exemple, on vend une maison pour 500 000 livres, il y a beaucoup de personnes qui sont intéressées par ma maison et ce qu'elles font est d'écrire combien ils seraient prêts à payer pour cette maison. Ils mettent cela dans une enveloppe qui ferme. Peut-être qu'il y aurait une ou deux personnes qui vont offrir 500 000 livres. C'est le prix demandé, mais d'autres pourraient offrir

plus que cela. Et c'est comme cela que fonctionnent les enchères. Celui qui a proposé le prix le plus élevé serait le gagnant.

Voilà quelque part le contexte, et c'est ce que j'ai ajouté ici, tout en haut de ma diapo. Nous prenons très au sérieux cela. Le GAC agit pour essayer d'éviter ces conflits et ces résultats d'enchères entre les candidatures commerciaux et non commerciaux. Il existe d'autres méthodes alternatives que l'on pourrait envisager, par exemple, le tirage au sort. On pourrait interdire les enchères privées ou les moyens monétaires privés pourraient être dissuadés pour le règlement de ces ensembles conflictuels.

Le conseil d'administration a dit étudier la question cette semaine. Ils ont commandité une étude de NERA. Je ne me souviens plus ce que veut dire NERA. Mais en tout cas, ils leur ont demandé de se pencher sur la question de savoir comment dissuader sans interdire. On ne peut pas interdire les enchères privées sans proposer une alternative. C'est très difficile en tout cas de le faire, comme le disait Jonathan, et l'étude de NERA a essayé de chercher la manière de dissuader les acteurs d'arriver aux enchères privées à travers différentes méthodes sans avoir à les interdire.

Entre autres, ils ont trouvé qu'ils pourraient utiliser la procédure des joint-ventures. Donc par exemple, si on demandait tous les deux le .bouchon, on pourrait s'unir pour discuter de cette possibilité d'avoir une joint venture qui nous permette à tous les deux de bénéficier de .bouchon. Parfois, ça pourrait être une bonne manière d'avancer et ça pourrait être satisfaisant, surtout lorsqu'on a des candidats

commerciaux et non commerciaux ou que vous avez une charité qui demande le .bouchon et une entreprise qui demande ce même nom de domaine. Donc les deux pourraient s'unir et travailler ensemble et parvenir à une solution qui soit satisfaisante à tous les deux.

Par ailleurs, si on avait deux candidats commerciaux pour le .bouchon, même s'ils formaient une joint-venture, peut-être que l'un finirait par racheter l'autre et on finirait par avoir une résolution privée et peut-être pas avec de l'argent, mais avec des actions ou une autre méthode. Donc ça ne va pas nécessairement fonctionner pour tout le monde.

L'autre proposition pour décourager ces enchères privées que signalait l'étude était l'idée de demander à ce qu'il y ait des frais qui soient avancés. Donc, si vous allez participer à une enchère privée, vous allez devoir avancer ces fonds, ce qui est un facteur de dissuasion, parce qu'après, outre le fait d'avoir perdu l'enchère, il y aura un frais non remboursable que vous auriez dû payer pour pouvoir y participer.

Voilà quelques-unes des idées que signalait le rapport. À ce que je sache, comme Jorge a lu la résolution, le conseil d'administration n'a toujours pas pris de décision là-dessus. C'est ce qu'ils nous ont dit lundi. Ils ont exprimé leur préoccupation par rapport à la manière de faire la distinction entre les candidats commerciaux et non commerciaux. Mais comment décourager la tenue de ces enchères privées? Ils en discutent toujours. Voilà ce qu'ils nous ont dit.

Nous comprenons que le conseil d'administration a abordé la question et nous nous attendons à voir quel est l'avis du Conseil par la suite. Et ce n'est pas pour prêcher aux convertis, je ne suis qu'un État membre parmi 180 et quelques ou 190 et quelques. Mais en tant que GAC, nous voyons le temps passer. Jonathan le disait très clairement. Pendant cette série de nouveaux gTLD, on a senti la pression de résoudre ces problèmes avant de commencer. Vous vous souviendrez de ce que cela a donné la fois d'avant, dans la série précédente. Et donc il y a des problématiques qui n'ont pas été résolues à ce jour. Alors, même si nous avons beaucoup de problèmes à résoudre, le temps passe, on sent la pression. Et à moins que le GAC veuille s'impliquer, comprendre tous ces problèmes, on finira par trouver que ces problèmes vont finir par être décidés et résolus. Sans nos contributions, la question sera tranchée sans nous. Finalement, je pense que c'est ça le principal.

Je n'ai peut-être pas apporté beaucoup plus d'informations au débat, mais Jonathan a déjà proposé des idées à propos des idées et des avis que l'on pourrait proposer au conseil d'administration. Si vous avez des commentaires là-dessus, ce serait très bien reçu. Mais il est très pertinent de discuter de cette question. Je vais céder la parole à Nico. Je suis sûr qu'il y aura des personnes souhaitant intervenir dans la salle.

NICOLAS CABALLERO :

Merci le Royaume-Uni. Comme vous disiez, Nigel, nous voudrions connaître l'avis des membres du GAC. Avant de céder la parole à Claire Craig, je vais voir ce qu'en pensent les personnes ici présentes dans la salle. Des questions, des commentaires? Non, je ne vois pas de

mains qui soient levées, ni dans la salle, ni dans le chat. Et nous passons donc directement à Claire. Claire à vous. Pardon? Oui, allez-y.

JONATHAN ZUCK :

Oui, je voulais ajouter quelque chose. Cette étude de NERA qu'évoquait Nigel disait clairement qu'il est impossible d'empêcher qu'il y ait ce jeu dans le système sans résolution privée. Donc tout ce qu'on essayait de faire était d'interdire la résolution privée pour éviter ce jeu sur le système. Et comme c'était dit sur le chat, c'est vrai qu'il n'y a pas de solution parfaite. On ne peut pas attendre à ce qu'une chaîne soit déléguée avant de la racheter et de la faire revenir au système. Il y a des sauvegardes dont on a besoin pour les personnes qui vont concrétiser des transactions commerciales. Voilà ce sur quoi on essaye d'insister. Merci.

NICOLAS CABALLERO :

Merci Jonathan. Encore une fois, des commentaires dans la salle? Oui, allez-y.

PAUL HJUL :

Oui, Paul Hjul. J'avais apporté un autre commentaire sur le chat. Ce n'est pas celui dont parlait Jonathan, mais sur la question des joint-ventures. Je voulais savoir s'il existe une interdiction en lien avec la résolution ou le règlement de conflits privés. Les commentaires semblent suggérer que c'est le cas, mais le commentaire de Nigel à propos des joint-ventures entre les entités commerciales et non commerciales pourrait être positif. Donc, si je ne me trompe pas et j'ai

bien compris, je voudrais savoir comment on appliquerait l'interdiction. Est-ce que l'interdiction ne serait applicable qu'une fois qu'on aurait reçu les candidatures et qu'on verrait quels seraient les intérêts des personnes qui les auraient envoyées?

JONATHAN ZUCK :

Merci Paul. Oui, alors l'interdiction ne s'appliquerait qu'à l'étape de candidature comme méthode de règlement de conflit, c'est-à-dire que l'ICANN et nous, en tant que communauté, encouragerions la formation des joint-ventures qui se forment avant le dépôt de la candidature. Sans doute, il y a des processus pour s'occuper des joint-ventures. Une fois que les chaînes ont été déléguées comme c'était le cas d'Amazon, comme mécanisme de résolution de conflits, de règlement de conflit, ce serait interdit. En tout cas, c'est ça qu'on veut dire.

NICOLAS CABALLERO :

Merci Jonathan. D'autres commentaires, questions? Oui, il y a une main qui s'est levée là-bas. Allez-y.

EDUARDO DIAZ :

Oui, Eduardo Diaz de l'ALAC. Ma question, est-ce qu'il y a un minimum de conflits, s'il doit y avoir deux ou plus ou trois ou plus pour que cela puisse se faire? Si on n'en a que deux et que l'on cherche, on a attribué la chaîne de l'adjudication au deuxième prix. Alors quel en serait le cas?

-
- JONATHAN ZUCK : Oui, en fait. Mais vous ne sauriez même pas que vous êtes en train de demander un ensemble conflictuel jusqu'à la fin du processus. Donc vous devez être honnête et penser et réfléchir vraiment à ce que vous êtes prêt à offrir pour une chaîne. Personne ne sait qui fait partie d'un conflit et, c'est ça, l'idée d'un processus de candidature, que ce soit confidentiel.
- NICOLAS CABALLERO : Merci. Alors, y a-t-il des questions ou des commentaires? Non, je ne vois pas de mains levées sur la salle de chat. Claire, à vous.
- CLAIRE CRAIG : Bonjour. Bienvenue à tous ceux qui nous accompagnent dans la salle comme à distance. Je suis Claire Craig. Passons à la diapo suivante. Je vais vous présenter la perspective de l'ALAC sur le programme de soutien aux candidats. Une des choses que l'ALAC a noté, c'est que le rapport de la GNSO souligne l'importance de créer un programme de sensibilisation. Le programme des nouveaux gTLD et l'ASP sont liés intimement. Donc la sensibilisation et l'engagement doivent aller de pair. Nous croyons à l'ALAC et dans la communauté de l'At-Large. Il faut donc confirmer cette nouvelle série, parce que notre sensibilisation et notre réseau d'engagement est très vaste. Donc il existe un objectif de collaboration régionale entre les RALO et GSE avec des plans de sensibilisation régionaux jusqu'à l'exercice fiscal de 2025. Nous devons comprendre le potentiel des marchés des différents pays. Nous devons identifier les publics ciblés, renforcer les capacités des RALO, disséminer des supports de communication concentrés sur la valeur
-

d'opérer des gTLD et des cas commerciaux. C'est un peu comme ce qui est fait pour l'acceptation universelle où vous allez dans les communautés. Et il y a une sorte de forfait de kit pour s'assurer que la personne qui présente ces informations aux communautés a à disposition ces informations.

Comme vous le savez peut-être, nous en sommes à la phase de sensibilisation de la communauté, qui a commencé en mai et qui aura lieu jusqu'à octobre 2024. Donc, même s'il y aura le lancement des candidatures en avril 2026, nous pensons malgré tout que le moment est approprié pour lancer cette campagne de sensibilisation de manière à ce que les communautés soient au courant de ce qui se passe, soient au courant du programme et des publics ciblés. Il faut donc que ces publics puissent faire partie de cette série qui arrive. Donc, certains travaux initiaux ont été lancés en 2023 avec 10 pays, mais il faudrait qu'il y ait davantage d'efforts concertés à l'avenir.

En matière de collaboration, essayons de réfléchir à ce que nous pouvons faire avec vous de manière efficace au GAC sur la sensibilisation et l'engagement. Nous sommes en train de travailler à la finalisation des frais de candidature des chaînes, à la finalisation du fonds SP et à la réception de supports de communication, et nous sommes donc en discussion avec les équipes GSE.

Donc, nous attendons de vous de nous dire comment nous pouvons collaborer, surtout que nous n'en sommes qu'au tout début de ce programme de sensibilisation et donc nous souhaitons vraiment être

en lien avec en particulier les régions faiblement desservies, les lieux qui n'étaient pas impliqués dans la dernière série. Donc, merci beaucoup de m'avoir donné cette opportunité de m'adresser à vous ainsi.

NICOLAS CABALLERO : Nico au micro. Merci beaucoup Claire. Je fais une pause pour voir s'il y a des réactions dans la salle. Je ne vois pas de mains levées. Pas de mains non plus dans le chat. Donc, cela veut dire que tout va bien et que nous pouvons passer à la suite. Et, je cède la parole à Ros, mon amie du Royaume-Uni.

ROSALIND KENNYBRICH : Ros au micro. Merci Nico. Pour clarifier, est ce qu'il y a d'abord une introduction de l'ALAC là-dessus avant que je ne présente mes réactions? Désolé, je croyais qu'il y avait un point de suivi, mais c'est moi qui me trompe. Très bien. Donc oui, je voulais simplement dire déjà merci. De proposer de collaborer avec l'ALAC. Et encore une fois, toutes mes excuses, j'ai été un petit peu distrait. Donc, de toute évidence, c'est un sujet d'intérêt crucial pour le GAC. Donc, la question de s'assurer que le programme de soutien aux candidats se concentre sur la diversification des. Du programme de candidature des nouveaux gTLD. Vous vous en souvenez certainement, lors de l'ICANN 79 de San Juan, nous avons eu une excellente session bilatérale avec l'ALAC et je remercie l'ALAC. Puisque vous avez pris en charge la proposition d'incubateur. Donc désolé, la diapositive n'est pas à jour, mais ce sont de bonnes nouvelles puisque nous avons vu qu'il y avait des

recommandations révisées qui ont été approuvées par le Conseil d'administration. Donc, du point de vue du GAC, nous sommes très heureux de cette évolution. Et donc, avec cette approche holistique du programme de soutien au candidat et sa mise en œuvre, nous serons très heureux.

Donc, le GAC et l'ALAC ont travaillé en dehors des réunions de l'ICANN pour suivre les progrès de l'ASP. Nous n'avons que trois opportunités de nous rencontrer dans l'année. Et, une des réflexions sur lesquelles nous nous sommes penchés depuis San Juan, c'est la communication conjointe. Donc je pense que nous pouvons réfléchir à voir comment employer notre temps intersessions avant l'ICANN 81 pour suivre le progrès ensemble. Parce que ce sur quoi je souhaite faire le suivi aujourd'hui, c'est que dans le cadre de ce programme, il y a du travail de mise en œuvre qui a été effectué en matière de sensibilisation, etc. Mais, pour réellement s'assurer que nos voix sont entendues et que la mise en œuvre de la sensibilisation et du programme réussisse, eh bien, je pense qu'il faudra consacrer du temps intersessions entre les réunions de l'ICANN. Donc, encore une fois, j'encourage les membres qui ne sont pas encore impliqués à rejoindre le programme. La petite équipe du programme de soutien aux candidats. Et il y aura une bilatérale avec l'ASP de cette petite équipe avec le conseil. Donc, nous pourrons vous faire un rapport. Ceci aura lieu juste après cette réunion et nous allons employer cette réunion pour faire du brainstorming, pour rester en étroite collaboration jusqu'à Istanbul.

Deuxièmement, nous en sommes à des étapes clés pour la livraison de ce programme. Donc, j'encourage les membres du GAC des régions faiblement desservies à communiquer cette opportunité à leurs organismes dans leur pays. Il y a un moment opportun maintenant pour préparer tout ceci, et ceci aidera les candidats à s'assurer qu'ils sont prêts lorsque les douze mois démarrent.

Et puis, il y a d'autres points que le GAC considère. Par exemple, il y a eu beaucoup de questions soulevées par rapport à la question du premier arrivé, premier servi. C'est une question qui a été soulevée dans le cadre de l'approche de la période de douze mois. Donc, nous attendons certaines discussions au GAC sur cette question et donc nous vous ferons un rapport lors de la réunion bilatérale. Mais, pour conclure, je remercie encore les collègues de l'ALAC pour tout leur travail de collaboration et donc travaillons ensemble, y compris après cette réunion bilatérale, pour trouver des moyens d'atteindre nos objectifs communs ensemble intersessions. Donc, c'est un travail qui peut être utile. Nous avons déjà un petit peu avancé dans ce sens. Donc, merci

NICOLAS CABALLERO : Merci au Royaume-Uni. Des réactions dans la salle?

CLAIRE CRAIG : Il y a un commentaire dans le chat de Joanna.

NICOLAS CABALLERO : Je ne vois pas de main.

CLAIRE CRAIG : Non, Joanna disait qu'il serait peut-être bien de revenir aux séances de renforcement des capacités, dans un commentaire dans le chat, pour sensibiliser les deux communautés sur les procédures et sur l'importance de ces questions de manière intersession, et elle dit qu'avec Christina, elles sont prêtes à appuyer ses efforts.

NICOLAS CABALLERO : Parfait, Je vous remercie. Des réflexions, des commentaires, des questions? Nigel.

NIGEL HICKSON : Oui. Merci Monsieur le Président et merci Ros pour ces remarques sur le soutien aux candidats. Je crois qu'il est très bien de poursuivre la discussion là-dessus. J'avais une question et un commentaire. Ma question c'est. La question de la qualification de ceux qui pourront être aidés, Est ce qu'ils seront traités différemment de ceux qui seront candidats normaux, entre guillemets? Donc, s'ils sont qualifiés pour le soutien aux candidats, il y aura des réductions de frais, etc. Mais, est ce que ce sera différent en termes de conflit? Je pense qu'il faudrait y réfléchir.

Et deuxième chose, la fenêtre de candidature. Et, je signale ceci pour les collègues de l'ALAC, puisqu'ils ont été très généreux dans leurs partages de commentaires sur ce soutien aux candidatures. Et donc, je remercie les collègues. Alors, je parle maintenant en mon propre nom. Peut-être

que d'autres ont d'autres opinions, mais pour moi, ce n'est pas acceptable qu'il y ait ce système premier arrivé, premier servi pour ces candidatures, pour donc être admis au programme de soutien.

Alors, si on n'a que 40 à 50 candidats, ce qui est l'hypothèse de l'organisation, et bien il faudra réfléchir aux besoins et les évaluer pour voir si peut-être il y a un groupe de personnes ou un processus qui considère le bien fondé. Ce n'est pas le bien fondé, ce n'est pas si quelqu'un arrive le premier ou le 2 février, cela n'a absolument rien à voir. Il faut vraiment réfléchir à ces candidatures sur la base du bien fondé. Nous souhaitons la diversification, l'inclusion. Nous avons passé toute la journée de dimanche à parler d'inclusivité. Mot très difficile à dire. Donc, pourquoi réfléchir à une procédure où il y aurait un premier arrivé, premier servi? Il nous faut un processus qui nous permette d'évaluer la valeur, ce que ce qu'apportent les candidats, de quelle communauté ils viennent, etc. Je voulais simplement apporter cette réflexion.

NICOLAS CABALLERO : Merci Nigel. Y a-t-il d'autres commentaires? Des réflexions, des questions? Je ne vois pas de mains dans la salle. Allez-y.

MOHAMED EL MOCTAR MOHAMEDINE : Je suis le représentant du GAC au GAC pour la Mauritanie. Merci pour vos réflexions et je voulais vous dire ce à quoi tout ceci me fait penser sur la question des ensembles conflictuels. Je me disais pourquoi ne pas appliquer cette évaluation premier arrivé, premier

venu, premier servi. Je crois qu'on y a déjà beaucoup réfléchi étant donné que l'on soulève cette question. Je pense qu'il serait tout à fait logique pour l'ICANN d'être cohérente dans son approche en matière de conflits et de résolution de conflits. Donc, je resoulève la question. Je ne sais pas s'il y a une... si c'est une solution à la question du règlement des litiges en matière de conflits.

NICOLAS CABALLERO :

Merci à la Mauritanie. Des réactions là-dessus?

CLAIRE CRAIG :

Oui, je voulais répondre à Nigel. Je suis d'accord avec ce que Nigel dit, mais le problème à ce stade, c'est que, que ce soit vrai ou non, nous devons absolument informer les candidats de ce à quoi ils seront confrontés. S'il y a une politique premier arrivé, premier servi, le candidat doit savoir qu'il faut être prêt très tôt. Et puis c'est la raison pour laquelle, à l'ALAC et à l'At-Lage, nous encourageons cette communication, cette sensibilisation, cette présence dans les régions. Dès qu'on aura les supports de l'équipe de communication, nous devons lancer le travail avec le GAC dans les régions, avec les RALO, avec les ALS dans les régions, de manière à nous assurer que tous comprennent bien ce qui se passe et comment ils peuvent participer à la prochaine série. Donc il faut absolument mettre l'accent sur la sensibilisation. Nous souhaitons travailler avec vous et avec ICANN org pour nous assurer que tous savent bien ce qu'il faut faire pour réussir. Merci.

NICOLAS CABALLERO : Merci Claire. L'Inde maintenant. Sur la question de la Mauritanie. Allez-y.

JONATHAN ZUCK : Alors, vous parliez de cet établissement de priorités par ordre d'arrivée qui pourrait être une réponse. Comme Nigel le disait, si on jugeait la valeur que pourrait apporter les différentes candidatures, je crois que l'ICANN a peur de cela et donc leur classement par ordre d'arrivée pourrait résoudre cela. Et pour ce qui est du règlement de conflit, je ne sais pas si c'est la réponse. Peut-être que vous devriez informer les personnes qu'on aurait tout un groupe de personnes qui se battraient pour arriver en premier. Et ce n'est pas non plus la meilleure manière de procéder.

NICOLAS CABALLERO: Merci Jonathan. Toutes mes excuses à la Mauritanie, j'avais oublié la question. J'ai l'Inde maintenant qui souhaite intervenir. Allez-y.

T. SANTOSH : Merci. Je suis M. Santosh de l'Inde. Comme le disait mon collègue Nigel, nous appuyons ce qu'il disait. Nous voudrions essayer de comprendre s'il est prévu qu'il y ait un plan d'action qui soit adopté, surtout par rapport au rôle et au soutien nécessaire de la part du GAC à propos de la sensibilisation pour la deuxième série. Merci.

NICOLAS CABALLERO : Et le Royaume-Uni. Merci. Pourriez-vous répondre ou répéter la question. Pardon, l'Inde.

T. SANTOSH : Oui. Je voudrais savoir si on a l'intention d'élaborer un plan d'action, notamment à propos du rôle et du soutien que auquel on s'attend de la part du GAC quant à la sensibilisation pour la deuxième série dont parlait Nigel.

ROSALIND KENNYBIRCH : Merci pour la question. J'ai différentes manières d'aborder la question et de l'interpréter. Entre autres, le GAC a demandé à ce qu'il y ait un plan de communication et de sensibilisation. Et, ça nous amène à penser aux actions par rapport à la participation. Mais, nous avons également demandé des actions par rapport à un budget et à des paramètres financiers clairs pour le programme de soutien au candidat. Nous suivons de près les deux questions et normalement, dans notre communiqué, cela devrait être reflété étant donné que ce sont des sujets qui sont apparus à maintes reprises dans nos délibérations de cette semaine. Quant au Plan d'action du GAC lui-même, nous avons une petite équipe consacrée au programme de soutien aux candidats qui se réunit périodiquement et qui invite des experts pour pouvoir avoir des retours à propos de certaines questions spécifiques. Entre autres, Il nous appartient maintenant de discuter de l'idée de la Plate-Forme de services de registre backend que nous avons proposée auparavant. Nous continuerons à nous réunir avec des experts de toute la communauté multipartite pour en discuter. Et j'avais déjà dit et c'est une bonne nouvelle, nous aurons une réunion bilatérale avec le

personnel de l'organisation ICANN et ce sera l'occasion de discuter comment nous pourrions continuer à nous réunir pour faire le suivi des actions spécifiques que nous leur avons demandé de suivre. Donc, si vous voulez en parler en plus de détails, ce sera avec plaisir. Merci

NICOLAS CABALLERO : Nico Caballero au micro. Merci le Royaume-Uni, et merci à l'Inde. Est-ce que nous avons bien répondu à la question? C'est bon? L'UPU. Allez-y!

TRACY HACKSHAW : L'UPU Tracy Hackshaw! Merci Nico. Je voulais rebondir sur ce que disait Claire à propos des premiers venus, premiers servis et revenir sur la question des langues surtout, qui me semble très importante. Nous comprenons que le manuel et le guide de soutien aux candidats et tous les documents seront traduits dans les six langues de l'ONU. Il faut reconnaître que cela n'inclut pas toutes les langues du monde. Il faut donc comprendre que lorsque nous allons dans d'autres pays où l'on ne parle pas les langues de l'ONU, ce matériel doit être retraduit dans les langues locales et cela prend du temps et cela a un coût. Entre autres, nous promouvons cette idée de ne pas agir suivant le principe de l'ordre d'arrivée et de pouvoir garantir que toutes les personnes impliquées puissent avoir les mêmes chances de consulter les documents, les comprendre en leurs langues locales, non nécessairement dans les langues de l'ONU ou en anglais. Je pense qu'il est important de le comprendre et je crois que c'était également un problème de la série précédente que nous souhaiterions corriger. Je sais que c'est une petite nuance peut-être pour certains d'entre vous,

mais j'y attache une grande importance, surtout pour les régions faiblement desservies. Merci.

NICOLAS CABALLERO : Nicolas Caballero au micro. Merci UPU. Royaume-Uni.

ROSALIND KENNYBIRCH : Royaume-Uni au micro. Merci pour ce commentaire. Excellente intervention et il est vrai que nous n'avons pas répondu de manière explicite à la question. Elle n'a pas été abordée dans les communiqués précédents. Donc, ça pourrait être l'occasion de le faire cette semaine en raison des délibérations que nous avons tenues.

NICOLAS CABALLERO : L'Argentine maintenant.

MARINA FIEGO EIRAS : L'Argentine. Merci, Président et estimé délégué. À propos de ce concept de l'ordre d'arrivée. En tant que membre du GAC Aurons-nous des prévisions pour savoir à quoi s'attendre au début de la série de candidatures. Je me souviens que lors de la précédente réunion publique, on avait vu un tableur qui avait des dates prévues, et ce à partir de 2025 si je ne me trompe. Alors, pour générer plus de sensibilisation à propos de ce sujet, je voudrais savoir si on sera au courant de quand commencera cette série de candidatures? Merci.

ROSALIND KENNYBIRCH : Le Royaume Uni. Merci pour cette question. Très bonne question. Il y a différents éléments qui y sont compris. D'une part, on a la question du fonctionnement et l'importance de faire le travail de sensibilisation à propos du programme dès une date très précoce. Pour ce qui est du lancement prévu, il me semble que le programme de soutien aux candidats sera disponible à partir des douze mois avant que l'on commence à admettre des candidatures dans la prochaine série de nouveaux gTLD. Il me semble que normalement, ça devrait être dans le quatrième trimestre de 2024, mais vous me corrigerez si je me trompe, il me semble que c'était bien les attentes dont on parlait. Donc, si l'idée est que l'on commence à travailler au programme de soutien aux candidats dans le quatrième trimestre de 2024, le moment de faire le travail de sensibilisation est maintenant. J'espère avoir répondu à cette question de chronologie.

Et, je sais que j'ai parlé de l'ordre d'arrivée dans mon intervention, mais je pense que les membres du panel et les intervenants du public l'ont très bien dit, mais je réitère et je précise au niveau du cas, que nous en avons discuté l'autre jour et nous avons manifesté notre préoccupation de voir qu'il y a des groupes qui ont plus de ressources que d'autres et que cela impliquerait un privilège pour ceux qui ont plus de ressources. Donc je voulais revenir sur le commentaire de Tracy à propos des langues. Par exemple, si quelqu'un prépare une candidature ou une organisation et pas une candidature alors que leur langue maternelle n'est pas l'anglais et qu'ils doivent engager des services de traduction, etc, cela pourrait leur prendre plus de temps. Donc l'idée serait vraiment de s'assurer que l'ordre d'arrivée ne résulterait pas en un désavantage pour certaines

parties prenantes, toujours dans la période accordée de douze mois.
L'Argentine, souhaitez-vous reprendre la parole?

ARGENTINE :

Non merci.

NICOLAS CABALLERO :

Merci. Aucun problème. D'autres interventions, demandes de prises de parole? Des questions? Je ne vois pas de demande de prise de parole dans la salle de chat. Oui, Claire.

CLAIRE CRAIG :

Je voulais ajouter à ce que vient de dire Roz. Mais le travail de sensibilisation de la communauté devrait se faire entre mai et octobre 2024, c'est-à-dire qu'en ce moment, on devrait être en train d'y travailler. Il est par conséquent très important que nous travaillions avec l'organisation ICANN et son département de communication pour faire en sorte que toutes ces campagnes de communication soit concrétisée. Nous devons également à présent travailler ensemble entre le GAC et l'ALAC pour faire en sorte que les informations puissent être circuler auprès des communautés pour qu'elles soient au courant. Tracy a aussi parlé du besoin de communiquer dans les langues des candidats potentiels et nous savons que cela prend du temps, effectivement. Mais nous avons une ligne chronologique qui a été établie et nous devons la mettre à profit. Alors oui, on peut demander à l'organisation ICANN de faire circuler ces informations dans les langues des candidats potentiels, mais nous devons également insister sur le

besoin d'avoir des documents de communication et d'information qui soient circulés également pour nous assurer que nous aurons une campagne satisfaisante qui fonctionne pour augmenter la sensibilisation de cette communauté pendant cette période. Merci.

NICOLAS CABALLERO : Merci Claire. Je ne vois pas de main dans la salle ni sur Zoom. Je vais donc maintenant céder la parole à Kristina Hakobyan, agente de liaison du GAC, qui va modérer la séance de questions et réponses. Kristina, à vous.

KRISTINA HAKOBYAN : Merci Nico et aussi, je vous remercie tous pour ces présentations et réactions. Je vais donc maintenant modérer la séance de questions-réponses s'il y en avait. J'encourage chacun à partager ses pensées, à poser ces questions. On avait une observation de l'Inde que je pourrais lire, qui a été reçu sur le chat. Je lis : À mon humble opinion, une stratégie de traitement de candidature qui prend en considération les conflits nous échappe. L'approche de traitement par ordre d'arrivée est simple et permet d'éviter les conflits et de commencer à avancer tout de suite sans problème. Je ne vois pas de mains levées pour répondre à cette remarque. Je vous encourage à lever la main ou à écrire sur le chat si vous avez des questions. Paul, vous levez la main.

PAUL HJUL : Je considère que cette remarque est généralement vraie. Je vois qu'il y a une valeur pour les opérateurs de registres, au moins dans ce type de

solution. S'ils ont un nom de domaine, ils peuvent tout simplement dire on va revenir au critère de l'ordre d'arrivée pour la délégation de chaînes dans notre registre. Mais le fait que ce soit difficile ou imparfait ne veut pas dire qu'on ne doit pas entreprendre ce travail. Et le problème fondamental qui apparaîtra à travers l'utilisation de cette approche par ordre d'arrivée aux noms de domaine mondiaux, en fait, dépasse de loin les difficultés ou imperfections que l'on pourrait identifier. Je suis d'accord avec le fond de cette remarque, mais la conclusion à laquelle il arrive n'est pas la même que la mienne. Merci.

KRISTINA HAKOBYAN :

Merci. Nous avons une autre personne ici.

BILL JOURIS :

Bill Jouris de l'ALAC. Il me semblerait qu'il y a un consensus parmi un certain nombre d'entre nous qui se sont exprimés. Le premier arrivé, premier servi, c'est une idée qui est mauvaise. Peut-être qu'on pourrait mettre en place un message commun de l'ALAC et du GAC qu'on adresserait au conseil d'administration de manière diplomatique. On pourrait leur dire : Écoutez, pour vous, la diversité, Les régions desservies sont importantes. Donc vous avez deux possibilités : faire des évaluations de ce qui vous arrive ou alors vous pouvez traduire le guide de candidature dans toutes les langues qui existent. Il y en a déjà 3 000 en Afrique. Donc bonne chance! Et si vous ne faites pas cette traduction, vous devrez faire cette évaluation. Ce sont vos deux possibilités. On pourrait peut-être exprimer les choses de manière plus

diplomatique, mais je pense que c'est l'essence de ce qu'on pourrait dire au conseil d'administration.

ROSALIND KENNYBIRCH : Si je peux me permettre de répondre, je pense que c'est une excellente suggestion qui reflète la discussion d'aujourd'hui et cela nous montre à quel point nous sommes d'accord sur cette question. Nous pouvons donc travailler entre les réunions. Nous avons une lettre commune que nous avons envoyée au conseil d'administration après la dernière réunion. Donc, et les possibilités que vous avez exprimées, les deux possibilités sont notées. Je trouve que c'est une très bonne idée.

KRISTINA HAKOBYAN : Nous avons Greg. Il a également mis une question dans le chat. Greg, allez-y.

GREG SHATAN : Je suis président de NARALO. Je crois que c'est un devoir de l'ICANN d'éviter la collusion de manière à s'assurer que le processus soit juste et équitable, compétitif. Sinon, il y aura des problèmes en matière de loi antitrust et il y aura des problèmes de réputation et autres. Donc, c'est quelque chose qui est évident lorsqu'on gère un processus d'enchères, il faut être juste et redevable.

Deuxièmement, le processus premier arrivé, premier servi, c'est vraiment un changement total par rapport au système d'allocation des domaines de premier niveau. Cela changerait toute la perspective avec

cette fenêtre de candidature. L'idée de la fenêtre de candidature, c'est que tous ceux qui passent par la fenêtre sont traités sur un pied d'égalité. Et donc l'idée est de transformer ceci en une course pour quelque chose d'aussi important et d'exceptionnel qu'un domaine de premier niveau qui reste unique au monde. On peut bien sûr avoir des substitutions, des équivalents, mais il n'y en a qu'un seul. Donc tout ceci, si c'est basé sur la rapidité, encore une fois, je crois que cela modifie totalement les choses, et sans compter les autres raisons qui ont été mentionnées. C'est une idée absolument mauvaise, comme l'a dit Bill. Donc tout changerait et cela ne correspond absolument pas à ce que le groupe de travail, le conseil de la GNSO, le conseil d'administration avait prévu. Et c'est un petit peu comme si on mettait une bombe sur ce qui avait été conçu et donc c'est une très mauvaise idée.

KRISTINA HAKOBYAN : Oui, Roz.

ROSALIND KENNYBIRCH : Oui, je crois que nous sommes en train d'écouter beaucoup d'excellentes idées et suggestions dans la salle. Là-dessus, je pense que le consensus est en train de se former entre le GAC et l'ALAC sur ces questions. Donc j'ai hâte de vous entendre les autres. Mais pour répéter mes commentaires précédents et ceux des panélistes qui sont avec moi, je crois que nous sommes d'accord. Merci Greg.

KRISTINA HAKOBYAN : Merci. Nous avons ensuite Hannah. Je crois qu'elle fait partie du programme des boursiers.

HANNAH FRANK : Oui, je suis boursière de l'ICANN. 81 et je suis argentine. Je lisais ce qui a trait aux frais de candidature, donc 300 000 \$ à peu près pour le programme des nouveaux gTLD. Et donc apparemment, le programme de candidature pourrait recevoir plus de candidatures, étant donné ces nouveaux frais?

KRISTINA HAKOBYAN : Très bien, merci. Alan Greenberg, ensuite. Excusez-moi, Alan.

ROSALIND KENNYBIRCH : Oui, je voulais quand même rebondir sur ce commentaire. Je ne crois pas avoir compris votre question. Vous avez parlé de réduction des frais, je crois. Le GAC a précédemment demandé, dans des communiqués précédents, une élimination des frais pour ceux qui participent au programme de soutien aux candidats. Ces frais de candidature pour ceux qui passent par l'IRT SubPro pourront avoir accès à une réduction de 85 à 75 %. Bien sûr, le GAC préférerait que tous les frais soient éliminés, mais pour l'instant, voilà où on en est. Et n'hésitez pas à faire vos commentaires là-dessus. Et encore un point là-dessus pour vous dire qu'une des choses sur lesquelles nous avons insisté et nous allons continuer de le faire, c'est que lorsque le programme sera démarré, s'il y a davantage de candidats que prévu par rapport à 45 qui sont prévus, le GAC pourrait demander à l'ICANN s'il y

a davantage de fonds qui pourraient être mis à disposition pour aider les candidats qui se qualifieraient.

KRISTINA HAKOBYAN : Alan, c'est à vous.

ALAN GREENBERG : Peut-être que j'ai raté quelque chose. Mais cette idée du premier arrivé, premier servi, d'où vient-elle? Parce que si l'ICANN l'adopte, on revient au problème du tir à l'arc numérique.

JONATHAN ZUCK : Si les gens demandent de l'argent et qu'on n'a plus d'argent, là on dit aux gens qu'ils ne peuvent plus demander de soutien. C'est ça le contexte. Ce n'est pas pour la série globale.

ALAN GREENBERG : Ah oui, d'accord. C'est quand il n'y a plus d'argent, d'accord, mais c'est quand même un problème de tir à l'arc numérique.

JONATHAN ZUCK : Oui, l'idée reste stupide, mais peut-être que c'est un tout petit peu moins stupide.

KRISTINA HAKOBYAN : Très bien. Donc il nous reste encore deux minutes pour la partie questions-réponses, mais je ne vois pas de mains. Natalia.

NATALIA FILINA :

Merci beaucoup. Je suis secrétaire de RALO et j'aimerais parler en russe. J'aimerais revenir au sujet de la communication avec les futurs candidats et j'aimerais clarifier la chose suivante. Nous allons beaucoup sensibiliser dans la région. Nous allons communiquer des détails importants sur le changement apporté au programme de soutien aux candidats. Nous allons travailler également dans les régions et nous souhaitons que nos efforts au GAC et à l'ALAC soient effectués en parallèle. Nous souhaitons que la communication soit cohérente parce qu'il est très important pour nous de réfléchir aux régions prioritaires qui ont été sélectionnées. Donc, comment allons-nous disséminer nos efforts? Est-ce que la distribution se fera de manière égale? Et la principale question pour nous, pour l'ALAC et pour le GAC, c'est est-ce que nous sommes sûrs? Est-ce que nous connaissons le potentiel du marché? Est-ce que l'ICANN comprend bien dans le processus des candidatures, si les régions ont bien été sélectionnées comme régions prioritaires? C'est la question.

ROSALIND KENNYBIRCH :

Merci. C'est une excellente question. Par le processus d'orientation de la GNSO qui a eu lieu et qui donc cible certaines choses dans le programme de candidature des candidats, il y a des choses qui ont été ajustées par rapport à ça. Donc, il y a un travail qui est effectué dans ce domaine. Mais regardez le document sur cette orientation de la GNSO, donc le rapport GGP. D'ailleurs, Iann.org a accepté les recommandations du GPP.

Alors, je crois que pour le GAC, la focalisation a été sur les régions faiblement desservies en particulier et en ce sens, je vous renvoie à la définition utilisée par le GAC depuis plus d'une décennie déjà sur la classification des régions faiblement desservies. J'ai mis un lien là-dessus l'autre jour et je peux le refaire. Je peux le mettre dans le chat?

KRISTINA HAKOBYAN : Merci Rose. Nigel, allez-y.

NIGEL HICKSON : Oui, merci beaucoup. Il y a beaucoup de choses sur le chat par rapport à cette question du premier arrivé, premier servi. Donc, dans le cadre du programme de soutien aux candidats, je n'ai pas été très clair, mais je parlais de ce programme-là. Je ne parlais pas du contexte plus large des candidatures pour les nouveaux gTLD. C'était simplement dans toutes ces diapositives que nous avons reçues sur ce programme, le mécanisme d'ICANN Org, il y avait une suggestion comme quoi les candidatures pendant cette fenêtre pour le programme des candidats seraient considérées selon cette méthode du premier arrivé, premier servi. C'était ça ma préoccupation. La préoccupation donc, c'est par rapport à ce que je disais. Elle est liée aussi aux discussions que nous avons eues pendant six ou sept heures dimanche, en ce qui concerne cette question, à la réunion gouvernementale de haut niveau. Pendant cette série de candidatures pour un soutien aux candidats, il pourrait être possible d'avoir des gens qui se présentent du Royaume-Uni, de certaines régions reculées. Donc on peut se poser cette question. Mais

pourquoi le Royaume-Uni, un soutien? Mais on pourrait dire la même chose par rapport au Canada, aux États-Unis ou d'autres pays qu'on ne considère pas comme des pays qui sont en développement. Mais il pourrait y avoir des communautés marginalisées qui souhaitent se présenter et donc il faut que ces dossiers soient comparés à ceux des régions faiblement desservies. Et c'est pour nous, pour le GAC, ce qui vraiment doit constituer le programme de soutien. Donc, c'était mon commentaire. Cela ne ferait aucun sens d'accepter 45 candidatures, c'était la limite du financement. Si tous ces dossiers venaient d'un seul pays simplement parce que les gens avaient agi plus vite par rapport à d'autres pays.

KRISTINA HAKOBYAN :

Merci Nigel. Nous n'avons pratiquement plus de temps, mais il nous reste encore une question. Nico, est-ce qu'on peut céder la parole à cette personne si ça ne vous dérange pas trop? C'est la dernière question, c'est Mohamed. Allez-y.

MOHAMED EL MOCTAR MOHAMEDINE : Merci. C'est moi qui avais soulevé l'idée de cette candidature selon la méthode du premier arrivé, premier servi pour les nouveaux gTLD selon une approche large. Et la raison pour laquelle je l'ai proposé, c'est que c'est un principe qui est très utilisé et qui est même utilisé ici au sein de l'ICANN pour le soutien aux candidats. Et il n'y a absolument aucun problème en termes de résolution de conflit. Ça, c'est la première chose.

Deuxième chose. J'ai entendu ici même dans cette salle que la première série était une plaisanterie pour l'ICANN, malheureusement. Et donc, si vous cherchez de nouvelles approches, eh bien, il faut de toute évidence changer la manière de fournir ces nouveaux GTD. Donc il faut être ouvert aux idées, il faut les recevoir, il faut en parler. Et je crois qu'il ne faut pas les évincer tout de suite de la manière dont cela a été fait aujourd'hui. Donc cela n'est pas encourageant en termes de feedback large de la part de la communauté. Donc je voulais vraiment être très, très clair là-dessus.

NICOLAS CABALLERO : Merci beaucoup à la Mauritanie. Des réactions à cela? Le Royaume-Uni?

ROSALIND KENNYBIRCH : Merci pour ces commentaires. Je pense que le GAC et l'ALAC aussi probablement avons passé plus de quatre heures à écouter, à discuter du programme de soutien aux candidats cette semaine. Bien sûr, il nous faut un débat de toute la communauté à ce sujet et ce n'est pas exclusivement un domaine d'intérêt pour le GAC. Mais effectivement, aujourd'hui, dans la salle, on a vu apparaître un principe de consensus. On a entendu dire qu'étant donné que cette période de douze mois avait déjà été accordée auparavant, il y avait d'autres points qui mériteraient notre attention. Donc je voudrais quelque peu m'opposer à ce que vous dites, mais j'apprécie votre commentaire général. Il est vrai que le programme de soutien aux candidats a manqué le coup la dernière fois. Effectivement, il y a eu trois candidatures dont seule une a réussi. On en a déjà parlé au sein du GAC. Il faut que les résultats soient

beaucoup mieux cette fois ci ou autrement, on sera tous critiqués pour ne pas avoir profité de cette excellente opportunité pour ne pas avoir insisté pour que les candidats du programme puissent bénéficier de l'exploitation de ces nouveaux gTLD. Et avec raison.

CHRISTINA HAKOBYAN : Merci à tous. Nous allons maintenant céder la parole à Nico qui va clore cette séance.

NICOLAS CABALLERO : Merci d'avoir modéré cette séance, Kristina. Merci à Nigel, Ros, Jonathan et Claire. Merci à l'ALAC. Merci à tous. Pendant que vous prendrez votre café, pensez à cette idée de soumissions sous pli cacheté, adjudication au deuxième prix gagnant et l'idée du facteur de multiplication également. Cela reste à discuter, bien sûr. On doit peaufiner ces principes. Nous nous excusons d'avoir dépassé l'heure de conclusion. On a déjà trois minutes de retard. Jonathan, vous avez des conclusions finales?

JONATHAN ZUCK : Merci de nous avoir invités. On aime bien toujours travailler avec le GAC. Et comme Roz disait, on ne devrait pas limiter nos échanges à ces réunions. On pourrait travailler à travers nos agents de liaison et garder les lignes ouvertes pour essayer d'accorder nos réponses. Et comme Jorge le suggérait, on devrait ajouter cette disposition à propos des candidats commerciaux versus non commerciaux. Et puis, si vous avez l'occasion de réfléchir au processus de traitement de candidature et

peut-être que l'on pourra ensemble trouver une meilleure solution qui ait un meilleur impact.

NICOLAS CABALLERO : Merci. Nous allons faire une pause d'une demi-heure. Soyez de retour à 10 h 45 s'il vous plaît et profitez de la pause. Merci.

[FIN DE LA TRANSCRIPTION]