
ICANN84 | Réunion générale annuelle – Séance plénière d'At-Large 2 : Accroître la capacité des opérateurs de registre et des bureaux d'enregistrement dans les régions mal desservies
Mercredi 29 octobre 2025 – 10h30 à 12h00 IST

MICHELLE DESMYTER

Cette session va commencer. Veuillez lancer l'enregistrement. L'enregistrement est lancé. Merci beaucoup. Bonjour à toutes et à tous et bienvenue à cette deuxième séance plénière de l'At-Large – Accroître les capacités dans les régions mal desservies, opérateurs de registre et bureaux d'enregistrement. Je m'appelle Michelle DeSmyter. Je serai la responsable de la participation à distance pour cette séance aujourd'hui. Veuillez noter que cette séance est enregistrée et qu'elle est régie par les normes de comportement attendues de l'ICANN, ainsi que la politique anti-harcèlement de la communauté l'ICANN.

Lors de cette séance, les questions et les commentaires seront lus à voix haute que s'ils sont soumis dans la fenêtre Questions-réponses sur Zoom. L'interprétation sera assurée en français, anglais et espagnol. Si vous souhaitez vous exprimer lors de cette séance, veuillez lever la main dans Zoom. Lorsqu'on les appellera, les participants à distance auront l'autorisation d'activer leur micro.

Les participants en présentiel utiliseront un micro physique. Veuillez donner votre nom pour l'enregistrement ainsi que la

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.

langue dans laquelle vous allez parler, si c'est une autre langue que l'anglais et veuillez parler à un rythme raisonnable. Je vais maintenant donner la parole à Jonathan Zuck, président de l'ALAC, ainsi qu'à Owen Smigelski, président du groupe des représentants des bureaux d'enregistrement.

JONATHAN ZUCK

Eh bien, merci. Merci beaucoup à toutes et à tous de participer à cette séance. Je suis très heureux de pouvoir organiser cette séance. Donc, aux côtés du groupe des représentants des bureaux d'enregistrement, je pense qu'on partage le même intérêt. On voit une croissance au sein des parties contractantes et un accroissement de l'intérêt des régions mal desservies.

Ça a été le cas déjà depuis longtemps, et cela s'applique à la fois aux bureaux d'enregistrement et aux et aux opérateurs de registre. Et il est même possible que l'un dépend de l'autre, c'est-à-dire que les réussites des opérateurs de registre dans les régions mal desservies dépendent aussi de l'avancée des groupes de représentants des bureaux d'enregistrement dans ces régions. Et je vais maintenant vous donner la parole, Owen.

OWEN SMIGIELSKI

Merci beaucoup, Jonathan. Je suis président du groupe des représentants des bureaux d'enregistrement et PDG de Namecheap. Donc, lorsqu'on planifiait cette réunion, on avait parlé d'une potentielle réunion, on en a parlé.

On a eu une réunion de stratégie après la réunion de Prague. Donc on a passé encore une journée ensemble et on s'est dit qu'on voulait parler notamment de l'expérience des bureaux d'enregistrement, car on veut impliquer davantage de bureaux d'enregistrement. On y reviendra, mais je pense que c'est un sujet qui intéresse beaucoup, notamment par le prisme au vu de la nouvelle série des nouveaux gTLD.

Ce qui nous manque, c'est le soutien pour les bureaux d'enregistrement. On accorde beaucoup d'attention au fait de faire en sorte que plus d'opérateurs de registres nous rejoignent, mais les bureaux d'enregistrement sont tout aussi importants pour faire en sorte que cette nouvelle série de ccTLD soit une réussite. Merci.

JONATHAN ZUCK

Eh bien, je pense que, récemment, nous avons participé à des réunions avec le conseil d'administration. Nous avons exprimé nos préoccupations à cet égard. Une partie du problème est liée au programme de soutien aux candidats pour les opérateurs de registre. Et peut-être qu'on n'accompagne pas assez les opérateurs de registre lors de leur candidature. Il y a des processus qui sont vraiment lourds pour les bureaux d'enregistrement et les opérateurs de registre dans les régions mal desservies. C'est ce sur quoi on va se pencher aujourd'hui.

L'idée n'est pas de convaincre davantage de personnes à rejoindre notre programme, mais on va plutôt traiter des problèmes systémiques qui empêchent certaines personnes, en tant que

parties contractantes, de nous rejoindre. Donc, nous allons traiter des problèmes auxquels sont confrontés les opérateurs de registre et les plus petits opérateurs de registre dans les régions mal desservies. On va parler du soutien accordé aux candidats également, et je vais maintenant donner la parole à Edmon.

EDMON CHUNG

Comme John le disait, une mesure qui a été mise en place par l'ICANN, c'est le programme de soutien aux candidats – l'ASP. On vient d'avoir une discussion avec le conseil d'administration et je pense que Jonathan a soulevé un très bon point, c'est-à-dire que la mise en œuvre de tout cela porte surtout sur l'atténuation des risques. Mais pour vraiment accompagner les candidats, je pense qu'il faudrait sans doute en fait plutôt mettre l'accent sur l'accompagnement des opérateurs de registre plutôt que sur le fait d'atténuer les risques. Voilà ce que je voulais dire pour commencer.

Alors, s'agissant de l'ASP, bon, ce qui est intéressant par rapport à cet ASP qui a été mis en œuvre, c'est qu'il y a des mesures 4+1 qui permettent de soutenir les ASP. Il y a la réduction des frais de candidature, le soutien non financier, le mécanisme de crédit d'enchères, la réduction des frais, Donc, pour les opérateurs de registre, il y a également le mécanisme de remplacement des chaînes.

Diapo suivante, s'il vous plaît. Diapo suivante, s'il vous plaît. Non, il n'y a pas de diapo suivante. Est-ce qu'on pourrait passer à la diapo suivante, s'il vous plaît? Bon, pas de souci. En fait, cette diapo

suivante, l'idée c'est de mettre en lumière certaines de ces mesures qui sont vraiment essentielles et surtout pour parler des processus qui sont futiles.

Bon, peut-être qu'on cherche à me censurer ici, je ne sais pas. Bon, pas de souci. Ah, ça y est! Donc une slide en arrière. Voilà. Merci. Alors je voulais mettre en lumière le fait que oui, le mécanisme de réduction des frais de candidature, c'est utile. La réduction des frais pour les opérateurs de registre. C'est une mesure utile également.

Le soutien non financier. Bon, oui, c'est une bonne chose, mais ce n'est pas exceptionnel. C'est tout de même une bonne chose de l'avoir. Par contre, le mécanisme des crédits d'enchères, bon, ça ne sert pas du tout les intérêts des personnes qui le concerne. Et le mécanisme de remplacement des chaînes est également problématique. Diapo suivante.

Donc ce crédit d'enchères, en fait, c'est une mesure utile, mais en apparence, parce qu'une réduction de 35 % pour les enchères qui vont peut-être atteindre le million de dollars, ça veut dire que les ONG et les candidats qui vont devoir payer des centaines de milliers de dollars et même peut-être 1 million de dollars, ça veut dire que, au final, l'éligibilité est limitée. Je pense que ce serait plutôt utile de faire une réduction de 75 à 80 % des frais de candidature.

Le mécanisme de remplacement des chaînes, c'est aussi une mesure qui vise à soutenir les candidats. Mais je ne sais pas si vous vous êtes penchés sur les détails de cette mesure. Le mécanisme

actuel de remplacement de chaînes n'est pas une bonne mesure, parce que si, par exemple, deux opérateurs de registre s'intéressent, si deux candidats s'intéressent au .eggplant - .aubergine en français.

Le candidat A veut le .eggplant. Le candidat B veut .eggplant. Bon, comme alternative, l'un d'entre eux pourrait choisir le .aubergine, mais ce n'est pas autorisé. Si le candidat B veut remplacer sa chaîne .eggplant par .aubergine. En fait, ce n'est pas autorisé et ça c'est un cas très simple. Un exemple très simple qui ne permet pas au candidat de poser sa candidature pour un nom de domaine.

Si par exemple, un candidat veut aussi utiliser son nom d'entreprise comme TLD, disons qu'il s'agit d'une petite entreprise, d'une région en développement. Ces entreprises veulent se porter candidat pour des noms génériques qui ont une certaine valeur commerciale et ils ne peuvent pas le faire. Et donc je pense que c'est un obstacle à leur candidature. Diapo suivante.

Un autre point intéressant, problème auquel les opérateurs de registre sont confrontés. D'un côté, il y a une exigence de traitement égal vis à vis des opérateurs de registre. Il y a aussi une intégration verticale qui permet aux opérateurs de registre de se lancer. Mais s'ils ne sont pas déjà un bureau d'enregistrement, en fait, il ne sera pas très utile pour eux d'établir à la fois un opérateur de registre et un bureau d'enregistrement.

Et je pense que c'est une tâche vraiment difficile, à tout le moins. Comment résoudre cela? Eh bien, peut-être qu'on pourrait

potentiellement demander aux grands opérateurs de registre d'assurer un certain service des grands gTLD. Ça pourrait aider, mais ce n'est pas ce dont on discute actuellement.

On manque également de bureaux d'enregistrement au niveau local, et ça, ça veut dire qu'il est très difficile pour les opérateurs de registre de pouvoir atteindre leurs clients finaux dans les régions mal desservies. Il y a de plus en plus d'exigences politiques pour les opérateurs d'enregistrer les bureaux d'enregistrement qui limitent toutes ces choses.

Je voudrais terminer par une observation assez intéressante, c'est-à-dire qu'il y a vraiment un traitement de faveur pour les grandes marques, et notamment dans le cadre de cette nouvelle série, parce que non seulement ces marques sont autorisées à bénéficier du remplacement de chaînes, mais aussi ils peuvent changer de chaîne. Et si par exemple, le .adidas, s'ils veulent remplacer leur chaîne par .sneakers – .basket en français, ils pourraient le faire. Et cela va donc limiter les candidatures de plein d'autres candidats.

Bon, selon moi, c'est un point très intéressant et on le verra figurer dans l'AGB, dans le guide de candidature. Et les plus grands opérateurs de registres à l'heure actuelle, ils sont différents. Ils ont des difficultés, notamment pour avoir des bureaux d'enregistrement au niveau local et pour pouvoir atteindre leurs clients finaux. Je pense que c'est l'un des problèmes les plus importants auxquels on est confronté. Merci.

JONATHAN ZUCK

Merci beaucoup, Edmon. Avri, voulez-vous prendre la parole? Non. Bien, dans ce cas, je vais me tourner vers le côté des bureaux d'enregistrement.

OWEN SMIGIELSKI

Merci. Alors si vous n'êtes pas sur la réunion Zoom, je vous encourage vraiment à la rejoindre car on va commencer par un petit sondage sur Zoom. On aime bien faire ça au sein du groupe des représentants des bureaux d'enregistrement. D'abord, je vais vous parler de certaines de nos préoccupations, et puis je vais donner la parole aux représentants de bureau d'enregistrement qui ont été véritablement confrontés à ces problèmes que je vais mentionner. Diapo suivante. Diapo suivante.

Voilà. Première question. Première question du sondage si on peut la faire apparaître à l'écran sur Zoom. J'ai regardé le site de l'ICANN avec la liste de tous les bureaux d'enregistrement accrédités. Il y en a plus de 3 000. Et combien parmi ces plus de 3 000 bureaux d'enregistrement, combien y en a-t-il dans les régions mal desservies? Qu'en pensez-vous? Eh bien, votez! Choisissez la réponse qui est... Donc. Voilà. Évidemment, ces régions mal desservies. Évidemment, elles ne désignent pas tout ce qui est Europe, États-Unis et autres pays plus développés. Alors, on vous donne encore quelques secondes pour voter. Oui. Bien.

Pourrions-nous afficher les résultats à l'écran? B. La réponse B a été celle qui a été la plus choisie et c'est la bonne réponse : 39. Donc, parmi tous ces bureaux d'enregistrement, il y en a 39. Bon, peut-être que ce n'est pas aussi précis que cela, mais cela met vraiment en lumière le fait que je pense qu'il y a beaucoup de pays où il n'y a pas de bureaux d'enregistrement.

Voulez-vous prendre la parole? Reg?

REG LEVY

Est-ce qu'il y a une liste de ces pays qu'on considère comme étant mal desservis? Où est-ce qu'on trouve cette information?

OWEN SMIGIELSKI

Oui, moi je me penchais plutôt sur les régions qui en général sont considérées comme des régions où il n'y a pas beaucoup de bureaux d'enregistrement. Donc l'Afrique, l'Afrique du Sud. Voilà, ça c'est moi qui ai déterminé ce critère. C'est une estimation assez brute, mais l'ICANN n'a pas vraiment de données à ce sujet. Prochaine diapositive, s'il vous plaît.

MICHELE NEYLON

Oui. Question assez similaire. Il y a eu plusieurs sections et plusieurs réunions sur la question de la définition de régions mal desservies, parce qu'il y a un argument qui dit que mal desservies, elles sont de plus en plus desservies, ceci dit. Mais évidemment, cela ne veut pas dire qu'il ne faut pas qu'il y ait de bureaux d'enregistrement, mais ce sont en fait des citoyens... Dire mal

desservies, cela voudrait dire que ce sont des citoyens de seconde ou de tierces zones de l'Internet, donc d'utiliser ce type de terminologie, c'est assez problématique désormais.

OWEN SMIGIELSKI

Très bien, c'est noté. Effectivement, on prendra cela en compte pour les prochains mois, les prochaines années, prochaines réunions, prochaines questions. L'ICANN requiert que les candidats au bureau d'enregistrement. Alors, quel type de fonds de roulement doit être approuvé par les candidats? La réponse A, 5 000 \$. Réponse B, 50 000 \$. Réponse C, 70 000 \$. Réponse D, 150 000 \$. Je vous laisse quelques secondes pour voter.

Est-ce qu'on peut voir les résultats s'il vous plaît? La réponse C a été la réponse la plus votée et effectivement, c'est correct. L'ICANN requiert 70 000 \$, pas seulement en liquidités disponibles à la banque, mais en fonds de roulement. Mais c'est effectivement ce montant qui est requis. Troisième question. Alors j'ai perdu l'accès à Zoom, donc désolé, je vais regarder ce qu'il y a à l'écran.

Alors, le formulaire de candidature d'accréditation de bureau d'enregistrement de l'ICANN comporte combien de questions? Combien de questions y a-t-il dans ce formulaire? 6, 20, 58 ou 1963871. Pour avoir rempli ce formulaire, on a l'impression que c'est autant de réponses que de questions que la réponse D. C'est très long.

Veuillez voter. Tout le monde a choisi. Presque tout le monde a choisi la réponse. C'est effectivement, c'est la bonne réponse. Il y a 58 questions. Une question a été retirée pour des questions d'assurance et de responsabilité. Prochaine diapositive. Je vais être obligé de regarder sur l'ordinateur de Jonathan.

Combien de mots y a-t-il dans l'accord d'accréditation des bureaux d'enregistrement de 2013 : 43, 3 291, 15 822 ou 26 231. Je n'ai pas compté mot par mot. Bien sûr, j'ai utilisé la fonctionnalité de comptage de mots sur Word, alors je vous laisse voter.

La technologie est censée nous rendre la vie plus facile, mais ce n'est pas toujours le cas. Pour celles et ceux en ligne, on a des petits soucis techniques. Ah ça y est, voilà, vous avez la question à l'écran. Ah voilà, ça y est, le sondage est affiché. Vous pouvez donc voter. Combien de mots y a-t-il dans l'accord de bureau d'enregistrement? Très bien.

Pouvons-nous voir les résultats, s'il vous plaît? Alors cette fois, les résultats ne montrent pas la réponse correcte puisque la bonne réponse était la réponse D. C'est un document très long, comme vous le voyez. Il nous reste une question. Prochaine diapositive et prochain sondage, s'il vous plaît.

Combien de politiques de consensus de consensus de l'ICANN existe-t-il? Six, 8, 14 ou 22? Je vous laisse voter. Et comme Michele l'a noté dans le chat, le contrat ne comprend pas ces politiques de consensus. Mais évidemment, ces politiques de consensus sont

contraignantes pour les bureaux d'enregistrement et les opérateurs de registre.

Pouvons-nous afficher le résultat, s'il vous plaît? La bonne réponse était la réponse C.14. On a l'impression qu'il y en a 22, voire plus, mais en réalité non, il y en a bien 14. Prochaine diapositive, s'il vous plaît. C'est tout simple. Alors je fais une petite annonce. Je ne me plains pas de cette question de conformité. Bien sûr, c'est quelque chose qui est nécessaire pour toutes les parties contractantes. C'est absolument fondamental de s'assurer que nous soyons protégés. Mais parfois, cela peut entraîner des coûts supplémentaires. Cela a pris énormément de temps dans le processus de développement des politiques. Lorsque l'on change ces processus, les bureaux d'enregistrement doivent investir beaucoup de temps et beaucoup d'argent dans ces politiques de conformité.

Il y a eu trois versions du RAA entre 2001 et 2003. Nous en avons une version, puis la version suivante avait beaucoup d'amendements. Cela a augmenté énormément le travail nécessaire de la part des bureaux d'enregistrement. Nous nous sommes rendus compte que nous avions énormément de travail à fournir et beaucoup de bureaux d'enregistrement ont fini par être radiés ou ont décidé de se définir en tant que revendeur, puisque c'était désormais plus efficace d'être revendeur plutôt que bureau d'enregistrement. Et plutôt que de faire ce travail de conformité de manière interne.

Lorsque cela se passe, on perd une voix à la table qui ne rejoint plus le processus d'élaboration des politiques et qui ne rejoint plus donc ce groupe de représentants des bureaux d'enregistrement. Donc, il est important de permettre aux bureaux d'enregistrement de participer.

Il y a également des audits de l'ICANN. Cela dépend du champ d'application évidemment. Parfois, il est très restreint, parfois il est beaucoup plus large et cela prend beaucoup de temps d'évaluer tous ces documents. Encore une fois, je ne dis pas que c'est une mauvaise chose. Ce sont des faits pour dire qu'il y a toujours des coûts associés à ces questions de conformité.

Un autre point également qui a un impact sur les bureaux d'enregistrement, et en particulier en Amérique du Nord, c'est une question de langue. Parce que ce document est un document avec une terminologie très juridique qui est parfois difficile pour les personnes qui ne sont pas anglophones. Donc, la question de traduction est importante. Je sais que certaines traductions ont été fournies par l'ICANN. Dans le RAA de 2013, il avait été traduit en chinois et le mot nom de transfert de nom de domaine avait été traduit par le vol d'oiseau.

Donc, vous vous rendez compte que cela rend ce document complètement incompréhensible et cela entraîne des difficultés. Et il faut garder ces questions en tête. Prochaine diapositive, s'il vous plaît. Alors, comme je vous l'ai dit plus tôt, quand il y a un changement de politique, il y a toujours des coûts pour se

conformer à ces politiques. Par exemple, lorsque nous avons ces questions d'UDRP, nous avons des temps associés à cette à cette politique. Parfois, il faut répondre dans ces 72 h, donc cette politique de règlement des litiges relatifs aux noms de domaine. Il y a des personnes qui sont dans votre équipe et parfois cela rend les choses bien difficiles.

Et encore une fois, je ne me plains pas, mais je souligne seulement le fait que cela peut rajouter un poids sur et ou une charge de travail. Et en ce qui concerne les spécifications, pareil. La mise en œuvre du RGPD a entraîné une augmentation du travail des bureaux d'enregistrement. Comme je l'ai mentionné, parfois certains bureaux d'enregistrement préfèrent devenir des revendeurs puisque cela leur évite de travailler, de se conformer à toutes ces législations. Mais encore une fois, peut-être qu'on perd de l'argent en faisant cela et on perd la possibilité de participer au processus de l'ICANN. Prochaine diapositive.

Alors voilà ce qui nous avait été présenté dans la session de stratégie pour notre groupe de parties prenantes des bureaux d'enregistrement à Prague. On nous avait dit qu'il y avait un événement sponsorisé par l'ICANN au Rwanda, et certains étaient inquiets du fait qu'un bureau d'enregistrement doit prouver les liquidités de 70 000 \$ en capital. Encore une fois, ce n'est pas de l'argent en liquide, mais une manière de convertir ces fonds et de démontrer que ce fonds de roulement soit disponible pour pouvoir

être considéré dans le processus d'accréditation. Donc, on reparlera de cela plus tard, évidemment.

Alors, je me rends compte qu'ici j'ai une coquille. Je pensais qu'il y avait des exceptions qui peuvent être offertes, mais ce n'est pas exactement le cas. Et cela ne permet pas de réduire ce chiffre de 70 000, et nous ne savons pas d'où ces 70 000 viennent.

D'ailleurs, quelqu'un a peut-être décidé il y a longtemps, on ne sait pas pourquoi, par qui, comment, quand? Et cela peut entraîner un découragement de la part des bureaux d'enregistrement. Si vous êtes un revendeur, si vous êtes une organisation ou un commerce qui a déjà plusieurs années d'expérience et que vous n'arrivez pas à atteindre 70 000 \$, c'est difficile pour vous d'imaginer pouvoir travailler.

Et on se pose parfois la question de quel est ce montant aux États-Unis ou en Irlande par exemple? Ou combien cela représente au Brésil ou en Argentine, quand on voit que cela coûte presque 800 fois ce prix en réalité, quand on compare à l'économie locale. Et encore une fois, il y a des coûts bien différents liés aux bureaux, à la technologie, à l'électricité dans ces pays. Et 70 000 \$ aux États-Unis, c'est bien différent de 70 000 \$ au Rwanda par exemple. Donc, encore une fois, nous ne proposons pas de solutions ici, mais nous soulignons le fait qu'il y a ce problème des entités qui veulent devenir des bureaux d'enregistrement accrédités par l'ICANN, et ceci est un obstacle clair pour cette participation.

Alors, je vous ai dit tout à l'heure qu'il y a une question qui avait été retirée du questionnaire dans l'accord précédent. Il y avait ces questions de responsabilité et d'assurance de responsabilité. Et elle était tout simplement impossible pour certains bureaux d'enregistrement. Je crois que cela représentait 500 000 \$, je crois.

Le conseil d'administration a décidé d'enlever cet obstacle pour pouvoir permettre à des entités et à des parties prenantes de participer. Donc, ça, c'est une première étape. Qu'est-ce qu'on peut faire en tant que communauté pour abolir ces obstacles, pour pouvoir permettre à plus de bureaux d'enregistrement de nous rejoindre?

Dans la nouvelle série de nouveaux gTLD, nous avons le programme de soutien aux candidats. Il y a beaucoup d'attention qui est portée sur les entreprises qui ne peuvent pas se présenter en tant qu'opérateur de registre, mais ce n'est pas le cas pour les bureaux d'enregistrement. Donc, encore une fois, je ne dis pas que nous voulons que les entreprises qui n'ont pas les possibilités de devenir un bureau d'enregistrement, d'en devenir, mais nous voulons prendre en compte toutes les entreprises, même celles qui n'ont pas forcément les fonds de roulement pour participer. Encore une fois, on veut tout simplement mettre les choses à égalité pour tout le monde.

Encore une fois, lorsque l'on devient un bureau d'enregistrement, félicitations! Mais ensuite, il faut être accrédité pour tous les TLD et c'est un processus très long et très difficile. Donc, avec le .com, .net,

.org, il faut à chaque fois être accrédité pour chaque TLD. Donc, il y a des coûts supplémentaires pour le fait de devenir un bureau d'enregistrement, et nous voulons absolument garantir des ressources. Prochaine diapositive. Je vais maintenant donner la parole à Prudence.

PRUDENCE MALINKI

Merci beaucoup, Owen. Bonjour à toutes et à tous. Je m'appelle Prudence Malinki. Alors moi, je n'ai pas de présentation bien sophistiquée. Je vais juste partager une expérience qui nous est arrivé à Markmonitor, afin de lancer le dialogue qui, maintenant, se fait aussi au niveau du conseil d'administration de l'ICANN.

Je suis en charge des relations avec les parties prenantes de l'industrie pour les bureaux d'enregistrement et l'année dernière, à Kigali, l'opérateur de registre local, nous a invité à organiser un événement pour les bureaux d'enregistrement locaux, et on a vraiment saisi cette occasion pour faire des efforts de sensibilisation avec les bureaux d'enregistrement locaux, et on a eu vraiment d'excellentes conversations avec eux. On en a appris plus de leur expérience et on voulait vraiment comprendre où ils en étaient s'agissant de leur croissance. On voulait parler de potentielles possibilités de soutien. On voulait vraiment ici chercher à faciliter le dialogue. Et on a vraiment eu l'occasion de le faire.

Pendant qu'on préparait cet événement, l'ICANN a gentiment préparé aussi à la préparation de l'évènement. Ils ont contribué et

ils nous ont présenté leur perspective. S'agissant aussi de la nouvelle série, on a vraiment eu des informations très à jour concernant les bureaux d'enregistrement dans la région. Cet événement était vraiment un excellent événement. On a eu beaucoup de discussions, tout le monde était très content, mais il y a eu un retour d'information, une information qu'on nous a ramené encore et encore et encore par beaucoup d'enregistrements locaux. Lors de cet événement, et ce commentaire concernait directement l'ICANN et a été énoncé lors des de la discussion sur la nouvelle série.

Donc l'idée bien sûr, c'est que l'ICANN encourage tout le monde à se porter candidat. Mais à cet événement, il y avait beaucoup de bureaux d'enregistrement qui nous ont tout simplement dit que bon, ça avait l'air fantastique, ça avait l'air génial qu'ils adoreraient pouvoir participer à cette nouvelle série, mais qu'ils n'étaient pas accrédités par l'ICANN et qu'ils n'avaient pas de relations avec l'ICANN. Donc ils nous disaient qu'on adorerait pouvoir être membre de l'ICANN. `

On voudrait pouvoir participer à ce programme, mais on ne peut pas, parce que ces frais d'accréditation, cette exigence en matière de fonds de roulement, c'est un obstacle énorme qu'on ne peut pas surmonter. Et donc ils nous ont demandé directement à ce moment-là : Est-ce que vous pouvez nous aider? Est-ce qu'il y a quelque chose qu'on peut faire de façon à ce qu'on puisse participer à ce programme parce qu'on veut y participer? Et voilà. Malheureusement, la réponse qu'on leur a donnée, c'était non. La

situation est telle qu'elle est et puis c'est comme ça. Mais bon, on a tenté quand même de faire en sorte que les bureaux d'enregistrement puissent s'entretenir les uns avec les autres. On a tenté de trouver des solutions, mais voilà, c'est un problème qui avait déjà été mentionné avant et beaucoup de bureaux d'enregistrement qui étaient à cet événement ne participaient même pas à la réunion de l'ICANN qui se tenait à Kigali.

Donc, il y a une réunion de l'ICANN qui est organisée dans leur pays, et ils n'y participent même pas, non seulement parce qu'ils ne sont pas accrédités par l'ICANN. Et lorsque l'on n'est pas accrédité par l'ICANN, alors on n'a pas de relations avec l'ICANN. On ne sait pas. L'ICANN ne sait pas qui vous êtes. Ils ne travaillent pas avec vous.

Mais ces bureaux d'enregistrement, alors, veulent pouvoir faire connaissance avec l'ICANN. Ils devraient participer à la réunion, mais ils ne le pouvaient pas. Et donc ça m'a vraiment ouvert les yeux. Je me suis rendu compte qu'on devrait faire davantage pour tenter d'impliquer les bureaux d'enregistrement qui voudraient avoir l'occasion de participer à nos travaux et de s'engager dans nos travaux. Et on a l'obligation d'explorer différentes pistes de solution pour pouvoir le faire et d'une façon qui a du sens, de façon à ce que les bureaux d'enregistrement qui veulent participer, qui veulent être membres de notre écosystème puissent le devenir. Et lors de cet événement, je me suis dit bon, il faut vraiment qu'on communique cette information à tout le monde.

Et lors de notre session de stratégie en tant que bureau d'enregistrement, on a parlé des domaines d'intérêt, des différents éléments qui avaient été soulevés. Et j'ai parlé de cela. J'ai parlé du fait que les bureaux d'enregistrement à Kigali ne pouvaient pas être accrédités par l'ICANN, mais ils ne pouvaient même pas être de vrais bureaux d'enregistrement. En fait, ils étaient revendeurs parce qu'ils n'étaient pas accrédités. Donc ils n'étaient pas de vrais bureaux d'enregistrement en tant que tel.

Et donc, nous, en tant que groupe de représentants des bureaux d'enregistrement, on devrait tenter d'explorer des pistes de solution pour les soutenir, pour encourager ceux qui veulent devenir membres de l'ICANN puissent le devenir. Il faut trouver une façon de rendre cette accréditation plus accessible.

Owen a fait un travail incroyable. On a pu partager différentes idées concernant la meilleure façon de faire. On a eu aussi un très bon dialogue avec le conseil d'administration au début de cette semaine. Et donc je pense que c'est vraiment le début, le début de progrès à faire pour être aussi diversifié que possible et pour pouvoir nous engager dans ce modèle multipartite, mais aussi par le prisme des bureaux d'enregistrement et pour avoir vraiment autant de bureaux d'enregistrement qui nous rejoignent que possible.

Je vais m'arrêter là parce que je voudrais vraiment maintenant donner la parole à Niyonsaba, qui appartient à un bureau d'enregistrement intitulé KiTech, basé à Kigali et qui va pouvoir

vous dire quel a été son expérience en tant que bureau d'enregistrement à Kigali. Niyonsaba, vous avez la parole.

NIYONSABA FRIDOLIN

Merci beaucoup, Prudence. J'espère que vous m'entendez bien. Alors je vous rejoins à distance. Là maintenant, je suis à Kigali. Donc je m'appelle Niyonsaba Fridolin et je représente KiTech qui est une entreprise technologique qui fonctionne comme bureau d'enregistrement, supervisée par LIKTA.

Nous sommes également une entreprise de développement de logiciels et nous nous spécialisons notamment dans les petites entreprises, les petits entrepreneurs qui veulent avoir une présence en ligne. Donc, nous avons un paquet avec un enregistrement de nom de domaine qui comprend aussi d'autres outils, et nous pensons que ces outils sont nécessaires pour promouvoir nos marchés locaux. Donc, comme je l'ai dit, on travaille sur la révision de LIKTA et je voudrais maintenant parler du défi que représente l'accréditation.

À Kigali, c'est quelque chose qui n'existe pas dans notre environnement parce que sur 52 bureaux d'enregistrement, 40 sont basés à Kigali. Mais aucun de ces bureaux d'enregistrement n'est accrédité par l'ICANN. Pourquoi? Eh bien, nous sommes très heureux d'avoir eu cette session avec Markmonitor. Ils nous ont présenté les différentes étapes à suivre. Mais le défi, c'est que quand on voit que des événements sont organisés par l'ICANN, on a l'impression que c'est l'entreprise qui gère tout, mais qui est très

loin de nous en fait. On ne peut pas atteindre l'ICANN, on ne peut même pas entamer le processus d'accréditation avec l'ICANN.

Là, pour le moment, nous vendons, nous revendons les noms de domaine. Mais s'agissant des gTLD, pour pouvoir leur vendre, en fait, on doit contacter d'autres bureaux d'enregistrement. Mais on pense que cette accréditation, elle est quand même importante parce qu'elle pourrait nous ouvrir la voie à d'autres opportunités. On fait vraiment beaucoup d'efforts. Comme je l'ai dit à KiTech, on a commencé à travailler il y a trois ans. Et maintenant, on a beaucoup d'entreprises au niveau local, mais le fait est qu'on ne peut pas vendre le .rw en dehors de notre pays. Et parfois, on a des personnes qui nous demandent de pouvoir s'enregistrer pour d'autres noms de domaine, mais c'est difficile pour nous de pouvoir faire cela. Et donc on doit rediriger ces clients vers d'autres bureaux d'enregistrement.

Aussi je voudrais savoir si c'est possible d'avoir un processus d'accréditation équilibré et flexibles qui nous permettent de vous rejoindre. Peut-être qu'après cette séance, nous pourrions effectivement trouver une solution qui pourrait nous aider. Merci beaucoup de m'avoir donné la possibilité de présenter ma perspective.

Je voudrais remercier beaucoup Prudence et Markmonitor qui a vraiment ouvert nos yeux par rapport à cette question. Je pense qu'à l'avenir, on pourra pouvoir saisir différentes occasions qui se présenteront à nous. Merci beaucoup.

OWEN SMIGIELSKI

Merci beaucoup, Niyonsaba. C'est une bonne chose effectivement qu'on puisse avoir la perspective de personnes sur le terrain. Je voudrais mentionner ce que fait le groupe de représentants des bureaux d'enregistrement. Dans le cadre de cette séance stratégique, on tente en interne de contacter d'autres membres de bureau d'enregistrement pour les impliquer à nos travaux.

On essaie d'établir un partenariat avec l'ICANN aussi avec des bureaux d'enregistrement qui sont en dehors de la communauté de l'ICANN. On veut les impliquer dans notre groupe des représentants. On a également un projet pilote d'observateurs qui permet à des bureaux d'enregistrement accrédités auprès de l'ICANN, de nous rejoindre comme observateurs pendant six mois et savoir ce que fait le groupe des représentants des bureaux d'enregistrement.

Nous avons aussi changé notre système d'adhésion à une adhésion par niveau, de façon à ce qu'on puisse envisager peut-être des frais réduits d'accréditation pour les bureaux d'enregistrement qui en ont besoin. On essaie vraiment de travailler sur l'implication des bureaux d'enregistrement au sein de notre groupe des représentants. Nous allons maintenant entendre Mouhamet. On vous entend.

MOUHAMET DIOP

Merci. Merci, monsieur le président. Je voudrais saisir cette occasion pour partager une de nos expériences, donc une expérience de notre bureau d'enregistrement, car on était l'un des premiers en Afrique.

Je m'appelle Mouhamet Diop et je suis le PDG de Kheweul.com qui a été accrédité en 2007. Depuis lors, je peux dire qu'un des premiers bureaux d'enregistrement venait d'Afrique du Sud et a été accrédité, je pense, plus ou moins au même moment que nous.

Donc Internet Solution a été le premier bureau d'enregistrement en Afrique du Sud, je crois. Quand on parle de régions mal desservies, l'Afrique est l'une des régions les plus concernées par cette question. Et je pense qu'on est confronté à deux défis. Premier défi, c'est de devenir bureau d'enregistrement. Le deuxième, c'est de participer au processus de l'ICANN.

Pour être accrédité, on a été confronté à beaucoup de défis. L'ICANN le sait très bien, car il cherche tout le temps à augmenter nos nombres depuis 2007. Et ce que je peux vous dire, c'est que maintenant, il n'y a que 14 bureaux d'enregistrement accrédités en Afrique. C'est un nombre très réduit.

En 2011, il y a eu un programme dans le cadre duquel l'ICANN tentait d'avoir au moins 25 bureaux d'enregistrement accrédités en Afrique. Mais il n'y a pas eu de programme de soutien qui permettait justement aux bureaux d'enregistrement de passer les

différentes étapes. Et un des obstacles mentionnés était notamment celui de l'argent.

Et ce n'est même pas le plus grand défi. Parce que bon, en fonction du bureau d'enregistrement, on est confronté à différents défis. Il y a certaines choses qui peuvent se faire au niveau de l'ICANN ou alors au niveau du groupe des représentants des bureaux d'enregistrement. Mais pour être honnête, à ce moment-là, en fait, les gens ne considéraient pas qu'il était nécessaire d'avoir plus de bureaux d'enregistrement en Afrique parce qu'un bureau d'enregistrement, c'est en quelque sorte un marché ouvert qui est basé en Afrique ou à Dublin.

Et quand on tente de créer un nouvel écosystème où on va tenter d'insister sur une présence plus locale pour que les revendeurs deviennent des bureaux d'enregistrement, parfois le marché ne le permet pas. Et donc, plus nous allons avoir de bureaux d'enregistrement dans les régions mal desservies, plus ces bureaux seront expérimentés sur base des normes qu'ils devront appliquer. Parce que pour devenir bureau d'enregistrement, il y a énormément de critères, de conditions à remplir, et notamment s'agissant de l'expertise nécessaire de la mise en conformité.

Il y a énormément de choses à faire et l'argent n'est qu'une chose parmi tant d'autres au final. Mais on comprend toutes et tous que le plus grand problème pour devenir un bureau d'enregistrement en Afrique, c'est la taille du marché.

Il y a beaucoup de bureaux d'enregistrement locaux qui s'en tiennent à leur petite affaire locale avec les ccTLD, mais on sait que ce n'est pas un gros marché. Si on se penche sur les chiffres, ça ne représente pas beaucoup pour toute l'Afrique combinée. Aussi, je pense que tout ce que le groupe de représentants des bureaux d'enregistrement peut faire pour éliminer ces obstacles, quoi qu'il fasse, en fait, ça aidera à impliquer davantage de personnes. Et j'en ai parlé hier, je parlais des frais à un moment où nous étions très actifs au sein des groupes des représentants. Les frais étaient de 300 \$, puis ensuite ça a augmenté pour passer à 1 000 \$. Et c'était difficile pour les petits business locaux de respecter cette barrière.

Et donc, si on veut plus de gens mais qu'on augmente les frais, au final, ça ne marche pas. On veut des bureaux d'enregistrement qui représentent les intérêts des petits et des grandes entreprises. Et toute initiative qui permettrait aux petites entreprises d'être plus actives doit être la bienvenue. Et c'est là, ce que j'attends du groupe des représentants des bureaux d'enregistrement. Pour revenir sur les frais d'origine que les bureaux d'enregistrement pouvaient proposer, cela serait plus juste puisque les petits bureaux d'enregistrement comme Kweweul.com ne peut pas rentrer en compétition, en concurrence avec d'autres bureaux d'enregistrement qui ont bien plus de capacités.

La beauté de notre modèle, c'est de travailler ensemble pour pouvoir élaborer des politiques. Et pour le moment, nous n'avons pas toutes les voix à la table, toutes les voix de tous les petits bureaux d'enregistrement. Parce que vous êtes un bureau

d'enregistrement, peu importe si vous avez dix domaines ou des millions de domaines ou 10 millions de domaines. Vous êtes un bureau d'enregistrement, vous faites partie de cette communauté. Et c'est la beauté de ce modèle multipartite.

Et je crois que si on perd de vue cette ce fait et qu'on a de moins en moins de bureaux d'enregistrement actifs dans les zones les plus faiblement desservies et qu'on oublie qu'on peut travailler ensemble pour l'élaboration des politiques dans l'intérêt de toute la communauté, on perd de vue notre mission, et c'est ce que je voulais souligner aujourd'hui. Comment est-ce qu'on peut aider les petits bureaux d'enregistrement dans toutes les zones les plus faiblement desservies, pour pouvoir les aider, pas seulement à être observateurs?

Nous ne voulons pas être observateurs. Nous voulons être à la table des négociations, de voter, d'être capables d'élaborer des politiques et de pouvoir contribuer à cet effort collectif, pas seulement parce que nous n'avons pas suffisamment d'argent. Nous devrions devenir observateurs. Non, nous voulons être inclus. Nous voulons que l'accréditation soit plus simple pour pouvoir se conformer aux politiques, aux frais de l'ICANN. Parce que sinon, nous ne sommes plus des bureaux d'enregistrement, nous sommes des bureaux d'enregistrement parce que nous remplissons notre mission. Point.

Et moi, ça fait depuis... Avant d'être un bureau d'enregistrement, j'ai commencé mon entreprise depuis 1998. Je suis là depuis le

début. Donc je faisais partie de l'ICANN en tant que bureau d'enregistrement. J'étais même au conseil d'administration pendant trois ans. Et quand j'essaye d'alerter, c'est parce que je vois un risque qui se présente ici, c'est qu'on va avoir de plus en plus de bureaux d'enregistrement des régions les plus faiblement desservies qui ne vont pas pouvoir dépasser ces obstacles alors qu'ils veulent participer.

Voilà ce que je voulais partager aujourd'hui. Et plus nous avons une présence importante de l'ICANN, plus nous avons une présence importante dans les zones faiblement desservies. Plus cela permettra à toute la communauté d'en bénéficier. Merci.

JONATHAN ZUCK

Oui, nous devons vraiment passer à cette partie discussion. Merci beaucoup pour vos contributions parce qu'elles sont vraiment très utiles. Et je veux revenir sur ce que Michele a dit. Ici, on a toujours l'impression que dans la communauté At-Large qu'il y a des valeurs communes, des valeurs innées, qu'il n'y a pas de limites, que les bureaux d'enregistrement sont au service des utilisateurs finaux dans leur région.

Et lorsqu'on parle de communautés mal desservies, qui est le mot que l'on utilise souvent dans les régions, c'est de cela dont on parle, parce qu'évidemment tout le monde peut avoir un nom.com si on veut, On peut avoir des bureaux d'enregistrement en dehors de notre région, mais il y a une vraie valeur à cette perspective culturelle, à ces crédits différents, ces scénarios, d'avoir un bureau

d'enregistrement local qui serve à ces communautés locales d'une manière assez différente que d'autres types de bureaux d'enregistrement pourraient le faire, et c'est ce que nous considérons à l'At-Large.

MICHELE NEYLON

Alors, je crois qu'il y a une vraie nuance ici à apporter. Ce n'est pas aussi simple qu'A ou B. Au nom de mon entreprise, je crois que nous sommes à trois ou quatre bureaux d'enregistrement accrédités par l'ICANN de manière légale dans ce pays, en Irlande. Quand on a été accrédités à l'époque, nous n'avions qu'un. Avant d'être accrédités, nous étions un revendeur pour une entreprise américaine pour les .com et pour d'autres types de gTLD qui existaient à l'époque. Mais bien sûr, nous avons dû échanger de relation avec les ccTLD et d'autres types de ccTLD, et je crois que vous vous verrez que dans différents marchés, cela se produit de la même manière.

Désormais, comme Mouhamet l'a dit, il faut avoir des relations directes avec l'ICANN. En tant que bureau d'enregistrement, il faut être plus gros, plus puissant si on veut participer à l'élaboration des politiques et à l'élaboration des contrats, etc. Mais je crois qu'il faut faire très attention à la manière dont nous faisons face à ce problème.

Parce que si on parle à des bureaux d'enregistrement et j'ai parlé d'ailleurs à des bureaux d'enregistrement que je connais dans le monde, en dehors des Etats-Unis et de l'Europe. Nous entendons

qu'il y a de plus en plus de concurrence, mais en réalité, parfois, cela rend la chose plus facile.

La question n'est pas de limiter la concurrence, c'est au contraire de savoir comment est-ce que, en tant qu'entreprise, après avoir sué sang et eau pour devenir le premier bureau d'enregistrement au Maroc par exemple, Hamza pourrait vous le dire. Il m'a dit d'ailleurs : J'ai fait cela pour être le premier enregistrement au Maroc. Ce serait formidable d'avoir des améliorations, mais je ne veux pas qu'il y ait 25 bureaux d'enregistrement qui soient accrédités, puisque cela créerait une concurrence énorme. Je crois que quelqu'un l'a écrit dans le chat. Il faut faire attention également à ces questions.

Quand vous nous posez la question Qu'est-ce que vous voulez que nous fassions pour améliorer notre sécurité et notre stabilité, il y a une connotation assez négative. Si on augmente cela, la possibilité d'être en contact avec des entreprises 24 h sur 24, 7/7, ce n'est pas forcément un avantage parce qu'il faut avoir un contact qui puisse prendre des décisions, et ce n'est pas forcément simple. Alors, certains vous diront : Oui, bien, c'est le coût de travailler comme cela, mais très bien si vous voulez. Mais est-ce qu'on veut arriver à une situation où les seuls bureaux d'enregistrement qui sont capables d'être à la table, ce sont deux ou trois acteurs et personne d'autre. Ce n'est peut-être pas l'objectif non plus. Donc réfléchissons au processus qui nous permette l'accréditation. Comment est-ce que tout est formulé?

On a commencé nous, en 2007 et on a fini ce processus en 2009. Donc, parce que cela prend tellement de temps, il y a une terminologie très complexe qui se réfère à des concepts américains, très américains. Cela ne veut pas dire qu'il faut que vous fassiez telle ou telle chose, mais il faut avoir un objet spécifique, une capacité spécifique qui n'existe peut-être même pas en dehors des États-Unis. Alors est-ce que vous pouvez prouver que vous êtes une entreprise viable? Ce n'est pas la question qui nous est posée. On nous demande est-ce que vous êtes un bureau d'enregistrement existant pour votre ccTLD local? Est-ce que vous pouvez le prouver? Ça, ce sont des choses qui seraient plus logique de demander. Parce que ce qu'on veut au final, c'est de garantir l'écosystème.

Nous voulons des bureaux d'enregistrement qui peuvent servir et ça, ça a de la valeur. Moi, je sais que mes clients ne veulent pas parler avec des personnes qui n'ont pas un accent irlandais, par exemple. C'est bête, mais c'est vrai. C'est comme ça que ça se passe. S'il y a des opérateurs de registre qui viennent et qui nous disent: Voilà, vous pouvez utiliser cette vidéo, vous pouvez l'utiliser très bien, mais ils parlent avec un accent du Texas. Ça ne parlera pas aux titulaires de noms de domaine qui viennent de West Clare. Ils nous diront: Voilà, encore une fois, ce sont des choses américaines qui viennent chez nous et ça ne nous aidera pas.

J'ai un collègue du .ie qui a un accent de Cork très prononcé, et c'est cela que mes clients recherchent. Ce que je dirais, c'est qu'il

faut trouver un équilibre. Il y a énormément de nuances à prendre en compte parce que sinon, certaines personnes prendront avantage de la situation et en n'ayant pas forcément les meilleures intentions. Et l'objectif de l'ICANN n'est pas de créer non plus une concurrence déloyale.

OWEN SMIGIELSKI

Merci beaucoup, Michele. Ce retour est très utile. Nous prendrons cela en compte bien sûr. Calvin.

CALVIN BROWNE

Pour apporter mon expérience dans les projets où j'ai été impliqué, nous avons fait face à certains obstacles assez intéressants d'ailleurs, quand on a eu le .Afrique qui a été délégué. Nous nous sommes rendu compte qu'il n'y avait pas d'écosystèmes de bureaux d'enregistrement en Afrique. Donc nous nous sommes rendu compte très rapidement qu'il fallait faire une intégration assez verticale qui nous permettait de payer des bureaux d'enregistrement, de les accréditer et de s'assurer que ces bureaux d'enregistrement puissent dépasser ce modèle simple du revendeur. Donc, c'est-à-dire de garantir qu'ils puissent servir le marché africain. Et d'un point de vue de revendeur, cela veut dire, c'est ce que nous avons souligné.

Cela nous a permis de passer le .Africa dans le marché africain. Et en réalité, on a dû créer toute l'infrastructure. Et bien sûr, à ce moment-là, pour nous, ça a du sens de permettre aux personnes

d'avoir accès aux ccTLD. Et une de nos forces, ça a été vraiment de créer des sections commerciales. Et je crois que pour moi, le succès le plus important c'est que nous ayons rencontré, c'est lorsque les revendeurs ont fait migrer toutes leurs plateformes sur notre bureau d'enregistrement, et ça, c'est quelque chose que nous avons réussi à faire.

REG LEVY

Merci. Jonathan a commencé en disant que nous avons cette impression qu'il y a toujours un avantage d'avoir un bureau d'enregistrement dans notre zone locale, mais de ce que j'ai compris de ce que Mouhamet nous a dit, il y a déjà effectivement cet avantage. Et Michele nous a dit ici que ses clients veulent rentrer en contact, faire affaire avec des membres de la communauté locale.

Et j'encouragerais l'ALAC que de garder cela en tête lorsque vous faites des révisions des politiques qui sont proposées, en particulier des soutiens, parce que beaucoup de ce que nous faisons ici rendent les affaires plus difficiles pour les entreprises. Les politiques pour le moment, sont difficiles. Elles sont fondamentales pour les petites entreprises, mais en réalité, elles pourraient empêcher ces entreprises de continuer à fonctionner. Si on continue de dire qu'on veut soutenir les zones faiblement desservies, il faut le prendre en compte dans nos élaborations des politiques. Comment est-ce qu'un petit opérateur de registre comme l'opérateur de registre de Michele, l'Irlande, fait face à cela?

Est-ce qu'on peut faire face aux mêmes obstacles que des grands bureaux d'enregistrement?

Et je sais que, encore une fois, l'Irlande ne fait pas partie des zones faiblement desservies, mais je voudrais demander à l'ALAC de garder cela en tête. Je voudrais également dire que les expériences qui nous ont été présentées ici aujourd'hui, c'est une des raisons pour lesquelles je continue de plaider à voyager. Je sais que cela coûte beaucoup d'argent, ça nous coûte beaucoup d'argent, cela coûte beaucoup d'argent à l'ICANN. Et d'ailleurs, merci au personnel formidable qui nous soutient dans nos travaux.

Et je pense qu'il y a une proposition ici d'avoir une un ou deux hubs – carrefours – et qui voudraient que ce soit en Europe ou aux États-Unis, mais nous n'avons pas besoin d'aller à Paris, à Madrid, à Dublin, à Londres, parce que c'est assez local pour nous en Europe. Nous pouvons tous nous retrouver au même endroit. On peut se retrouver dans un centre de conférence par exemple. Ici, ce sont des conférences, c'est formidable, mais il faut continuer d'aller au Vietnam par exemple.

On a besoin d'aller à Kigali, on a besoin d'aller dans ces zones faiblement desservies. Nous avons besoin de continuer à voyager et je suis absolument déçu de voir que nous ne sommes pas à Oman. Je sais qu'il y a des gens qui ne se sentent pas en sécurité et j'entends cela. Mais il y a également une question à se poser de se dire qu'il faut aller dans des zones qui ne sont pas forcément accueillantes pour toutes les personnes autour de la table, d'aller

à table avec nos stickers de la Pride des fiertés et de montrer que c'est une option, que c'est faisable.

Encore une fois, je comprends toutes les raisons pour lesquelles nous ne sommes pas à Oman, mais j'espère vraiment que nous pourrions y aller bientôt, parce qu'il y a des personnes à Oman qui ont besoin de nous voir, qui ont besoin d'interagir avec nous. Et bien sûr, je ne parle pas que d'Oman ici.

L'autre point que je voudrais souligner concerne le soutien de l'ALAC à différentes politiques. Il semblerait qu'il y ait un thème sous-jacent qui consiste à faire faire faillite, entre guillemets, au revendeur ou au bureau d'enregistrement, parce qu'il y a une étape supplémentaire, en fait, entre nous, et parce que c'est une étape supplémentaire entre nous et le titulaire de nom. Bon, ça ne concerne pas que l'ALAC, ça concerne tout l'ICANN.

Et je suis sûr que certains diraient la même chose. Nous fournissons des services de bureau d'enregistrement pour les petites entreprises qui ne peuvent pas encore être des bureaux d'enregistrement, et nous soutenons ces petites entreprises dans leur objectif de devenir des bureaux d'enregistrement. Aussi, nous nous chargeons de tout ce qui est conformité pour elle et ensuite on leur enseigne comment faire, on les soutient aussi. On leur fournit un soutien dans les coulisses, on va dire.

Donc, il y a une diversité d'entreprises, une diversité de localisation, et ça représente une véritable richesse. Et je voudrais qu'on garde cela à l'esprit lorsqu'on se penche sur les différentes

politiques et qu'on décide ou non de soutenir ou de ne pas soutenir une politique en particulier. Et aussi, je voudrais vous dire que moi, j'aime toujours entendre les accents irlandais quand je contacte différentes personnes.

OWEN SMIGIELSKI

Merci beaucoup. Alors je vois qu'il y a une question dans le chat qui se demande si on pourrait augmenter le nombre de bureaux d'enregistrement et comment rendre ce processus plus facile. Bon, ce n'est pas tant le fait de faciliter le processus, mais plutôt d'éliminer les barrières financières, c'est-à-dire qu'il faut montrer les capacités techniques, le fait que vous avez le personnel, les connaissances qui permettent de devenir bureau d'enregistrement.

Mais comment savons-nous que tous les bureaux d'enregistrement ont de bonnes pratiques commerciales? Comment? Si vous ne le savez pas, moi j'ai travaillé dans la conformité avec l'ICANN. Cela fait sept ans que je travaille à l'ICANN et j'ai beaucoup géré de plaintes lorsque les gens notent une violation, l'ICANN résilie et radie le bureau d'enregistrement. Voilà, ça arrive. Il y a aussi un processus d'audit de l'ICANN qui se penche notamment sur les utilisations malveillantes du DNS. Tout ça, c'est en cours, mais au final, tout ça va se répercuter aussi sur les bureaux d'enregistrement. Cela va concerner les bureaux d'enregistrement à l'avenir. Donc l'ICANN a mis des mesures en place.

Et si cela vous inquiète, n'hésitez pas à contacter le mécanisme des plaintes de l'ICANN. Michele?

MICHELE NEYLON

Merci beaucoup. Alors tout d'abord, je voudrais dire qu'il y a beaucoup d'appels de centre d'appels en Irlande. Donc, quoiqu'il arrive, on pourra couvrir les demandes. S'agissant de ce qui s'est passé de par le passé, l'équipe de l'ICANN a fait toute une série de choses au cours des 10 ou 15 dernières années dans différentes régions du monde.

Nous avons mené des ateliers au Caire, par exemple au Paraguay, et je pense qu'il y a d'autres activités qui ont été menées aussi en parallèle, d'autres événements, par exemple TrustEven, qui organisait un événement. Et parfois, c'est une bonne idée parce que cela permet d'impliquer plus de personnes.

Alors les obstacles linguistiques, ça c'est une réalité aussi en Europe. Peut-être parlez-vous français, espagnol ou italien. Et lorsque vous vous entretenez avec ces personnes qui parlent une autre langue que l'anglais, elles ne se sentent pas à l'aise avec l'anglais. Alors la langue qui est utilisée dans les contrats, bon, ça paraît très compréhensible à un avocat, mais pour la plupart d'entre nous qui travaillons dans le monde commercial, c'est très difficile à comprendre.

Et rappelez-vous aussi que les bureaux d'enregistrement ne travaillent pas dans ce domaine. Ce n'est pas ça qui leur permet de

générer des profits. Non, ils génèrent des profits grâce à la vente de services d'hébergement, de serveurs dédiés, de bande passante de fibre. Voilà les produits et les services qui permettent à ces personnes de générer des revenus. Les noms de domaine, bien sûr, font partie de ces services offerts.

Mais ici, John McCormack a contribué dans le chat et il a dit qu'il avait suivi de près le marché de l'hébergement de services à travers le monde au cours des 20 dernières années. Et lors de cette période, il se demandait s'il y avait des infrastructures qui émergeaient dans certains pays ou seulement dans un ou deux pays. Donc, il s'est penché sur le passé.

On se rend compte que dans le début des années 2000, la plupart des services d'hébergement étaient fournis aux États-Unis. Puis, au fil du temps, il y a eu de plus en plus de fournisseurs de ce genre de services à travers le monde. Donc les services ont été répartis, mais il y a encore des problèmes à travers le monde parce que la connectivité, par exemple, ça coûte cher. L'Australie, par exemple, c'est une île, une grande île, mais c'est une île. Et donc le coût lié aux services d'hébergement en Australie est bien plus élevé qu'ailleurs dans le monde. Ici en Irlande. Lorsque j'ai commencé à travailler dans ce domaine il y a 20 ans, ça coûtait à peu près 1 000 €. Maintenant, ça a atteint un chiffre. Ce n'est plus un très, très grand montant. Je pense que c'est des centimes, mais dans d'autres régions du monde, le coût de ces services est encore un problème.

Et c'est quelque chose sur lequel on peut travailler au sein de l'espace de l'ICANN. Et beaucoup de bureaux d'enregistrement ont mentionné cela. Lorsqu'on veut des modifications apportées aux contrats, il faut le comprendre. Si on veut un contrat avec un point de contact disponible 24 h sur 24, ça ne demande pas qu'il y ait des millions de personnes qui s'occupent de ce service.

JONATHAN ZUCK

Oui, figurez-vous qu'à la session des RALO, on se demandait effectivement comment travailler sur ces obstacles aussi. Et je suis très heureux, moi, de participer à des séances pour parler de ce qu'on fait pour atténuer les utilisations malveillantes du DNS. Mais ici, à cette séance-ci, on se demande s'il y a des barrières artificielles, des obstacles artificiels que l'ICANN pourrait traiter, par exemple la langue utilisée dans les contrats. On n'a pas vraiment un programme cherchant à faciliter la tâche des revendeurs ou pas, ou la compliquer. Et si le processus est difficile alors que ce n'est pas nécessaire, peut-être qu'on peut changer les choses.

Encore une fois, on n'a pas une baguette magique qui va nous permettre de résoudre tous ces problèmes d'un coup. Surtout que bon, on dit toujours mais le processus c'est nuancé, ce n'est pas aussi facile que ça. Mais voyons s'il y a quand même une ou deux choses qu'on pourrait faire pour essayer de résoudre les problèmes. Voilà, j'espère que ça vous aide un peu.

MICHELE NEYLON

Merci Jonathan. Bien, je pense que ce qui s'est passé au fil des années, depuis qu'on a été accrédités, c'est que les gens à réviser certains des formulations utilisées pour tout ce qui concerne l'accréditation des bureaux d'enregistrement, Mais je pense qu'on pourrait simplifier encore plus le langage utilisé.

Par exemple, on pourrait dire que si vous n'êtes pas une entité américaine établie d'une façon bien particulière, voilà ce qu'on pourrait accepter comme alternative. Voilà le but qu'on cherche à atteindre, Voilà les différentes manières d'atteindre ce but. Ça ne veut pas dire qu'on abaisse ou qu'on lève la barre. Non, ça permet d'établir ce qu'on veut clairement, c'est-à-dire qu'on ne veut pas des entreprises qui vont abandonner d'un jour à l'autre les bureaux d'enregistrement.

La question des 70 000 \$, par exemple, c'est ridicule, c'est absolument ridicule. Quand le conseil d'administration a retiré la clause concernant l'assurance, ils s'en sont arrêtés là et on n'a pas expliqué clairement pourquoi ces 70 000 \$ n'étaient pas, en fait 40 000 \$. Cette exigence-là, elle est vraiment bizarre.

PRUDENCE MALINKI

Merci beaucoup. Je suis totalement d'accord avec vous Michele concernant ces 70 000 \$. Et effectivement, il y a une discussion en cours pour tenter de parler d'alternatives à ces 70 000 \$. Et

j'apprécierais vraiment le fait qu'un membre de l'ICANN, qu'un représentant de l'ICANN prenne la parole et en parle.

Je vois qu'on a Andy avec nous. En fait, je pense aussi qu'il serait important de noter que voilà, on discute de tout cela dans le chat Zoom. On parle beaucoup de cette question et je voulais dire aussi peut-être qu'il y a un problème de communication. Un point dont je parle tout le temps, et bien c'est la langue. La langue, la langue, le fait de se comprendre.

Et il s'agirait de savoir quelles sont les alternatives à ce à ces 70 000 \$. Mais peut-être qu'on ne comprendrait pas ce que sont ces alternatives et comment les mettre en œuvre. Aussi. Je serai vraiment. Je vous serais vraiment reconnaissante si vous pouviez prendre la parole et parler un peu de ces alternatives qu'on cherche à explorer aujourd'hui.

HOWARD LI

Howard Li de l'ICANN. Donc, je suis dans l'équipe Services. Je suis aussi à la tête du programme d'accréditation des bureaux d'enregistrement. Bon, effectivement, il y a eu beaucoup de messages dans le chat où on mentionne ces 70 000 \$.

C'est l'une des premières politiques qu'on a adoptées à l'ICANN. Je pense qu'elle date de 1999. La première concernait l'UDPR et elle datait de 1998. Donc cette politique date d'il y a très longtemps et elle n'a jamais changé.

Alors, à cette époque, je ne travaillais pas encore pour l'ICANN, mais j'imagine que ce chiffre a été choisi pour servir de ligne directrice, en fait, pour essayer d'avoir des candidats au bureau d'enregistrement qui soient à même de prouver qu'ils sont stables financièrement et qu'ils peuvent gérer un bureau d'enregistrement stable. On ne veut pas d'un bureau d'enregistrement qui se porte candidat aujourd'hui et qui, le lendemain, fait faillite et soit radié. Voilà, ça c'est une ligne directrice.

Alors, s'agissant des détails, en pratique, on a déjà traité de différentes questions, par exemple les enregistrements groupés. Et pour les bureaux d'enregistrement qui sont en affaire dans ces régions mal desservies, on envisage aussi une réduction des frais. Mais il y a toute une série de critères qui sont énumérés. Et lorsque les candidats soumettent leur candidature, si certains critères ne sont pas remplis, ils peuvent en expliquer la raison.

Par exemple, en Afrique, un candidat pourrait avoir le 10^e, s'il a le 10^e ou le 20^e d'un candidat qui est basé aux États-Unis par exemple, on examine leur candidature minutieusement et on se demande si oui ou non cette candidature fait sens.

Si, par exemple, le candidat projette qu'ils vont générer 1 million de revenus et qu'en fait ils n'ont qu'une réserve de 40 000 \$, ça ne fait pas sens, non? Donc, nous voulons surtout en fait que la candidature fasse sens.

PRUDENCE MALINKI

Merci beaucoup. C'était très utile, Howard. Je crois que ce qui ressort de votre retour dans la session que nous avons déjà tenue, c'est un manque de compréhension sur ces 70 000. Parce qu'en réalité, ces 70 000 n'est pas un chiffre défini, qu'il y a une flexibilité et peut-être que c'est quelque chose sur laquelle nous devrions travailler ou que l'ICANN peut s'engager à travailler, c'est de partager cela, de partager avec les bureaux d'enregistrement dans les régions comme le Rwanda qui voudraient participer au processus de l'ICANN. Et je sais que vous avez fait énormément de travail sur cette sensibilisation, mais encore une fois, c'est quelque chose à garder en tête parce que la plupart des bureaux d'enregistrement auxquels nous avons parlé ont vu ces 70 000 et ne savaient pas que c'était un chiffre assez flexible qui pourrait être adapté.

HOWARD LI

Alors, pour parler de cela, nous avons mis à jour ces formulaires de candidature de manière régulière, et il y a eu énormément de changements depuis 10 ans, depuis 20 ans. Nous avons toutes ces politiques désormais qui sont incluses dans les candidatures qui peuvent être évaluées. Et nous devons nous assurer qu'il y ait une vraie compréhension des prérequis, des exigences de politique, de contrat avant de nous rejoindre, parce qu'il faut se conformer avant de rejoindre l'ICANN. Nous fournissons tous ces liens aux candidats dans les formulaires de candidature. Nous avons également publié des formations. Elles sont disponibles sur notre site web. Il y a également l'ICANN Learn pour les bureaux

d'enregistrement. Chaque personne peut s'y inscrire et tout est gratuit. Nous avons l'équipe de GSE – d'engagement des parties prenantes – qui discute avec les communautés et les gouvernements pour voir s'il y a un intérêt d'avoir des formations menées par nous-mêmes dans les communautés locales. Merci.

JONATHAN ZUCK

Je cède la parole désormais à Justine Chew.

JUSTINE CHEW

Merci beaucoup. Pour répondre au point de Michele, nous vous soutenons bien sûr à 100 %, surtout lorsque vous avez parlé du fait que tout est assez centré sur les États-Unis. Et je dois vous dire que l'ALAC a toujours été le plus grand opposant à cette situation. Et on n'arrête pas de répéter qu'on ne parle pas qu'aux Américains, on parle au monde entier et on demande de sortir de cette bulle américaine.

Nous sommes des grands avocats de cela, vous m'entendez le dire, et je sais que nous avons besoin de plus de monde dans d'autres espaces de l'ICANN qui doivent le dire également, et que ce ne soit pas seulement un point de l'ALAC.

Je crois que Jonathan l'a dit également, notre objectif n'est pas d'avoir des opérateurs de registre, des bureaux d'enregistrement ou des revendeurs qui font faillite. Notre objectif, c'est de demander aux bureaux d'enregistrement et aux opérateurs de registre de garantir qu'ils font des bonnes choses. Et nous faisons

des études de marché qui s'appliquent à toutes les parties contractantes.

Nous avons des normes minimums. Nous avons des attentes minimums et nous attendons que chacun remplisse sa mission. Donc, nous sommes toujours heureux de travailler avec tout le monde qui est d'accord avec nous sur ce point.

REG LEVY

Alors, je crois que Mouhamet a levé la main et ça fait un moment qu'il souhaite la main.

MOUHAMET DIOP

Alors, je voulais soulever deux points. C'est que tout d'abord, l'ICANN est une organisation à but non lucratif. Tous ces frais dans les années 90 ont été développés à cette époque pour pouvoir équilibrer les budgets. Mais nous savons que depuis les années 90, il y a énormément de différences.

Les enchères apportent énormément d'argent et nous savons qu'au départ, tous les budgets étaient basés sur le frais de 0,80 centimes sur tous les noms de domaine enregistrés. Je sais que dans le passé, nous avons ce type d'exemple où nous essayons de pousser des petits acteurs des régions faiblement desservies.

Je me rappelle lorsque nous avons lancé le premier programme de gTLD, il y avait 1,8 million de dollars qui était proposé, qui était alloué pour l'enregistrement de nouveaux gTLD. Je crois que nous sommes arrivés à un moment de notre histoire où il faut évaluer les

déclarations de budget de l'ICANN. Nous sommes une organisation à but non lucratif.

Tout ce que nous faisons depuis 20 ans désormais, que nous voyons comme un obstacle pour la situation actuelle, doit être retiré puisque notre objectif, c'est le renforcement des capacités, qu'elles soient techniques ou autres, ou financières.

Tout ce qui empêche les personnes qui souhaitent s'impliquer de s'impliquer comme les frais, c'est que ces processus d'enregistrement, cette participation dans les unités constitutives doivent être retirés. Voilà la suggestion que je voulais vous faire. Merci.

JONATHAN ZUCK

Très bien. Donc, Reg, vous avez la parole.

REG LEVY

Pardon, j'ai oublié qui l'a dit, mais je sais que plus tôt, quelqu'un a dit que les bureaux d'enregistrement pour les ccTLD sont assez restreints dans leur marché, puisqu'une fois qu'ils deviennent un bureau d'enregistrement pour les ccTLD, ils ont suffisamment de succès et ils veulent désormais devenir des bureaux d'enregistrement accrédités par l'ICANN. Et cela ne fonctionne pas toujours à cause des coûts.

Y a-t-il une manière d'évaluer cette situation? Et je crois que c'est Michele qui a dit que les 70 000 \$ ont été définis en 1998, et peut-être que nous devrions faire changer ce chiffre quand on voit

l'évolution de la situation, il faut se poser la question de ces bureaux d'enregistrement qui nous sont, qui sont des bureaux d'enregistrement, mais pas forcément des bureaux d'enregistrement accrédités, parce que les ccTLD ont des exigences différentes.

Parfois, elles sont alignées avec celles de l'ICANN, parfois elles sont bien pires ou peut-être meilleures en fonction de la manière dont on l'évalue. En tout cas, ce n'est pas toujours une très bonne chose, mais c'est une manière dont on peut évaluer cela. Si les 70 000 \$ ont été décidés pour des questions de stabilité, pour moi, cela n'a aucun intérêt puisque s'ils sont désormais établis en tant que bureaux d'enregistrement, c'est qu'ils ont convaincu des banques qu'ils sont viables. Donc de se concentrer sur la stabilité dans cette zone de marché est quelque chose qui serait suffisant. Pardon, Howard, je vous regarde, mais je voulais juste dire cela. Je n'attends pas forcément de réponse.

HOWARD LI

Alors si je vais quand même répondre à votre question. Dans notre formulaire de candidature, nous demandons si les candidats sont déjà accrédités par un ccTLD ou plusieurs ou s'ils sont déjà des revendeurs, ou s'ils sont accrédités par d'autres ccTLD. Dans ce cas-là, ils peuvent fournir leur rapport financier de l'année écoulée pour prouver qu'ils ont un roulement de fonds stable et des liquidités stables.

JONATHAN ZUCK

Merci beaucoup. Edmon Chung, vous avez la parole.

EDMON CHUNG

Je ne sais pas si j'ai bien entendu Howard tout à l'heure, mais je crois que vous avez parlé de l'UDRP comme politique contentieuse qui pourrait empêcher l'accréditation des bureaux d'enregistrement. Alors, ce n'est pas une politique qui est gérée uniquement par le personnel de l'ICANN, parce que le mandat des RAA est également entre les mains de l'ICANN et des bureaux d'enregistrement.

Donc, je voulais clarifier cela. Je voulais soulever deux points. Le premier, c'est que les bureaux d'enregistrement locaux sont fondamentaux, et ce, pas uniquement pour promouvoir de nouveaux gTLD, mais également pour permettre aux titulaires de noms de domaine qui souhaitent enregistrer leur nom de domaine sous un compte puissent le faire avec leurs bureaux d'enregistrement locaux. Ces bureaux d'enregistrement locaux peuvent les aider et peuvent aider les TLD des régions faiblement desservies. Donc ça, c'était le premier point.

Et le deuxième point lié à tout ce qui a été dit déjà, c'est que l'ICANN a une tradition de travailler sur ces sujets, que ce soit le programme de soutien aux candidats ou le programme d'accréditation de soutien de régions faiblement desservies, qui est une bonne chose. Donc, nous faisons beaucoup de travail superficiel. Parfois, nous

avons l'impression que c'est un travail assez superficiel, mais en réalité, l'ICANN est une organisation à but non lucratif qui n'est pas un régulateur, mais qui est un coordinateur. Et nous avons un rôle à jouer lorsqu'il y a des échecs dans le marché, lorsque le marché s'effondre.

Si nous ne pouvons pas avoir des bureaux d'enregistrement ou des opérateurs de registre dans des régions faiblement desservies, nous devons intervenir sur le marché et cette intervention peut être une bonne chose. Nous ne pouvons pas toujours nous cacher derrière la loi du marché, qui n'est pas juste ou qui n'est pas équitable. Cela ne nous aidera pas. Je pense qu'il faut tendre la main. Il faut offrir notre soutien et s'assurer que le personnel de l'ICANN comprenne que cela n'a pas pour objectif de répondre seulement au marché unique du Royaume-Uni, mais au marché mondial.

VOLKER GREIMANN

Volker Greimann de CentrNIC. Je pense que les régions faiblement desservies ou sous-desservies, on devrait utiliser le mot sous-représenté plutôt que faiblement desservi, puisque les bureaux d'enregistrement ont commencé d'abord en tant que revendeur. Et les petits bureaux d'enregistrement ont tout appris du fait qu'ils étaient revendeurs au départ, mais ils n'ont pas de contact avec l'ICANN. Ils ne peuvent pas participer au processus d'élaboration des politiques en dehors de leur nom propre. Ils ne peuvent pas participer en tant que bureau d'enregistrement.

Nous pouvons donc augmenter le nombre de ces voix pour encourager tous ces bureaux d'enregistrement qui sont dans le processus de candidature et qui souhaitent depuis des décennies désormais participer à l'ICANN. Ils ont déjà leur voix, ils ont déjà leur manière de parler en leur nom propre. Ils parlent avec l'ICANN sans être membres. Ils devraient pouvoir parler à l'ICANN en tant que bureau d'enregistrement et pas seulement en tant que personne individuelle.

JONATHAN ZUCK

Merci beaucoup à tout le monde. Merci d'avoir participé à cette conversation. Nous essayons vraiment de lancer cette conversation. Nous savons que nous aurons beaucoup de travail à faire pour améliorer le paysage des nouveaux venus, que ce soit des opérateurs de registre ou des bureaux d'enregistrement, pour que les peuples locaux puissent entendre leurs propres accents, qu'ils soient irlandais ou autres.

Et comme tout le monde ici, j'ai hâte d'accueillir de nouveaux noms de domaine, de parler de chaînes de blocs, etc. Mais l'objectif, c'est vraiment de rester concentré sur ce qui se passe au niveau de la communauté, des opérateurs de registre et des bureaux d'enregistrement et d'essayer d'avancer dans la bonne direction.

OWEN SMIGELSKI

Merci beaucoup, Jonathan. Je voulais vous remercier de nous avoir invités pour discuter de ce sujet. Je pense que c'est un sujet très

important et il y a beaucoup de choses à faire. Nous essayons de capturer cette volonté lors de la nouvelle série de gTLD. Nous allons continuer de travailler avec l'ALAC et en tout cas, du point de vue des bureaux d'enregistrement, c'est une bonne chose de savoir que l'ALAC travaille dessus puisque nous travaillerons également dessus. Donc, encore une fois, merci à toutes les personnes qui ont été impliquées dans ces travaux. Merci à tout le monde.

JONATHAN ZUCK

Merci aux interprètes, aux vélotypistes et aux membres du personnel. Nous apprécions beaucoup votre travail et les interprètes vous remercient.

[FIN DE LA TRANSCRIPTION]