
HYDERABAD – Session portant sur les sujets d’actualité : les régions faiblement desservies à l’ICANN

Lundi 7 novembre 2016 – 17h00 à 18h30 IST

ICANN57 | Hyderabad, Inde

ALICE MUNYUA: Bonjour à tous. Nous sommes à la réunion du Groupe de travail des sous-régions faiblement desservies. Nous avons parlé des thèmes qui concernent les sous-régions. Je suis co-présidente du groupe de travail, de la Commission de l’Union africaine – pardon. Mon nom est Alice Munyua.

ABDALLA OMARI: Merci Alice. Je m’appelle Abdalla Omari. Je suis là au nom de la ccNSO ou pour représenter la ccNSO.

OLGA CAVALLI: Je suis Olga Cavalli, représentante au GAC de l’Argentine et vice-présidente au GAC. Et je suis ici pour vous parler du groupe qui a rédigé une charte, un projet de charte, pour l’avenir du groupe de travail intercommunautaire sur le produit des enchères.

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.*

PUA HUNTER: Bonjour. Pua Hunter. Je suis co-présidente du groupe de travail sur les régions faiblement représentées.

SIRANUSH VARDANYAN: Bonjour. ICANN staff.

ANDREW MACK: Andrew Mack. Je suis co-président pour les BC, entre autres.

TIJANI BEN JEMAA: Tijani Ben Jemaa. Je représente l’ALAC.

CHERYL LANGDON-ORR: Je représente l’APRALO, la plus grande organisation de l’ALAC. Et je suis ici pour deux raisons. Je participe à toutes les questions qui touchent la Piste de travail numéro 2 et aussi, beaucoup des sujets dont il est question m’intéressent énormément.

MICHELE NEYLON: Bonjour. Michele Neylon au micro. Je n’ai d’avis sur rien. Je suis membre de l’unité constitutive des bureaux d’enregistrement. Je préside le groupe actuel ou je suis plutôt conseiller de la GNSO sur ce panel.

J’ai travaillé beaucoup sur le renforcement des compétences et sur ce projet.

RUBENS KUHL: Bonjour. Rubens Kuhl. Je suis représentant du Brésil, l’un des pays considérés comme région faiblement desservie et je travaille également pour les opérateurs de registre gTLD et d’opérateurs de registre ccTLD.

JONATHAN ZUCK: Jonathan Zuck. Je suis président - de l’Association, président pardon – du groupe de travail sur la confiance des consommateurs, la concurrence pour l’application et l’évaluation du processus concernant les régions faiblement desservies.

ALICE MUNYUA: Merci beaucoup à tous. J’espère que nous allons avoir une discussion très intéressante.

Et pour commencer, un petit historique sur le groupe de travail et ses travaux concernant les régions faiblement desservies au GAC. Il s’agit surtout des régions faiblement desservies dans l’industrie du DNS, les petits États insulaires et les économies faiblement développées. Et nous avons, nous nous sommes

concentrés sur une définition adoptée par les Nations Unies concernant les régions faiblement desservies.

Nous pensons que le terme « desservi » a une connotation négative ou péjorative. Donc, nous cherchons un meilleur terme. Il y a des idées qui ont émanées : par exemple, parler d’inclusion, de régions à haut potentiel, de nations en évolution. Bref, on essaie de trouver un nouvel intitulé pour ce groupe de travail.

Et sans plus attendre, je crois que nous avons plusieurs membres à notre panel et on va commencer par la présentation d’Andrew Mack qui va nous parler des résultats d’une recherche sur les régions faiblement desservies. À vous.

ANDREW MACK:

Bonjour. Andrew Mack au micro. Veuillez m’excuser, parce que j’avais des graph. très intéressants à vous montrer, mais je ne les ai pas ici aujourd’hui.

Je suis consultant. Je suis basé à Washington et entre autres, on s’est concentré énormément sur la partie Sud de l’hémisphère, ce qui se passe de ce côté-là.

Et on nous a demandé, le CCTRT nous a demandé de voir ou d’examiner l’absence de demande de candidats dans cette partie-là du monde pour cette nouvelle série de gTLD.

Comme vous pouvez l’imaginer, c’est très difficile de se pencher sur quelque chose qui n’est pas encore arrivé. Donc, ça a représenté un grand défi. C’est également difficile, parce qu’on essaie de contacter des gens qui, par définition, ne pensent pas que c’est une urgence puisque cette série n’est pas encore finie.

Donc ce qu’on va faire, et on va passer à la diapo suivante s’il vous plait, donc ce que l’on a fait, c’est structurer notre recherche pour essayer de comprendre pourquoi la plupart des candidatures provenaient de l’hémisphère Nord et les régions faiblement desservies ne sont pas forcément concentrées dans le Sud. C’est un terme que l’on utilise pour se référer à ce que l’on appelle le Tiers-Monde ou les marchés émergents.

L’Europe, les États-Unis et la Chine par exemple. On a regardé deux questions : d’abord pourquoi. Qu’est-ce qui influençait sur la décision des gens de ne pas présenter leur candidature et ensuite, pourquoi ou que pense faire la communauté de l’ICANN pour remédier à la situation pour les séries ultérieures. Donc, quelles sont les limites et quel avis est-ce que la communauté a sur cette question?

Brièvement, on a examiné les aspects transversaux pour essayer de parvenir à un réel dialogue avec les décideurs politiques qui sont des leaders dans l’hémisphère Sud pour essayer d’avoir

leur point de vue là-dessus et essayer de bien comprendre pourquoi ils agissent ainsi.

Donc, à gauche, vous voyez ici les principaux secteurs, les principales organisations qui auraient pu présenter leur candidature et on a pris la décision de diviser les groupes dans la région Amérique latine. Pourquoi? Parce qu’on voulait s’assurer que nous puissions disposer de suffisamment de données comparables.

L’idée, c’était d’avoir des entretiens de fond qui allaient de trente minutes à une heure trente.

Et ce qui a résulté de cela, c’est, si vous voulez, des résultats abaissés, c’est principale limite : sensibilisation aux consciences. Trop peu de gens connaissaient l’existence de cela. Ensuite, trop peu de temps pour la prise de décision; l’information était incomplète, était dense, le langage n’était pas compréhensible et il n’y avait que peu de connaissances. D’un côté, des décideurs politiques très occupées, le PDG ou les personnes qui sont à la tête d’une organisation doivent donner leur feu vert avant que les choses de passent d’un côté, et de l’autre, trop peu de connaissances du côté de l’opinion publique générale. Parce que si vous essayez d’expliquer pourquoi c’est important pour notre organisation, pour notre entreprise, pour notre

communauté, le fait que l’opinion publique ignore son existence même, c’est une limite, premièrement.

Ensuite, le modèle commercial, le modèle d’entreprise. On ne sait pas à quoi ressemble la réussite d’un modèle commercial. Donc, on nous a dit : « Montrez-nous ce qui fonctionne. Montrez-moi – surtout dans l’hémisphère Sud – à quoi cela ressemble. » Il y a également des préoccupations par rapport à la confusion des consommateurs et il y a eu également beaucoup de confusion par rapport à ce que veulent dire les – gTLD pardon – TLD génériques. Donc, ils pensaient à des catégories et dans l’hémisphère Sud, c’est beaucoup moins commun. Et dans l’hémisphère Sud, les gens nous disaient : « Je ne comprends vraiment pas pourquoi pour obtenir un .BANK ou un .FRUIT, quelque chose qui pourrait vendre de manière beaucoup plus générale. »

Et troisièmement, la complexité et les canaux. 195. 185 000 dollars, c’est perçu comme une grosse somme. Donc, il ne s’agit pas de dire qu’ils ne peuvent pas se le permettre, mais 185 000 dollars dans d’autres pays du monde, c’est une grosse somme.

Donc, première raison : la complexité du programme. C’est un autre motif et même si les gens apprécient le processus de l’ICANN, ils considèrent qu’ils n’ont pas suffisamment d’information.

Ensuite, les canaux pour, les canaux de vente au niveau mondial. Donc, toutes ces réponses, ces catégories A, B et C, nous ont amenés à ce sentiment qui ne considère pas que c’est une priorité.

Donc, que faisons-nous en tant que communauté? D’abord, premier avis. Il faut disposer de moyens de sensibilisation pour un public qui n’a pas de connaissances, qui n’a pas de connaissances sur le processus, le calendrier et sur ce que fait l’ICANN en tant qu’organisation. Il faut que nous disposions de ces outils, qu’on les donne à ces gens-là.

Ensuite, expliquer les différentes utilisations des nouveaux gTLD. L’écrasante majorité des personnes à qui on a parlé partaient du principe que le nom qu’ils pouvaient demander était leur nom. En fait, il y a d’autres utilisations qui peuvent être faites de cela.

Ensuite, troisièmement : avis très important. Mettre en place des plans ou des programmes à long terme autour de la sensibilisation et avant même que ce programme soit lancé, parce que les gens prennent du temps à s’approprier des idées et à bien comprendre ces idées. Donc, qu’il y ait une combinaison entre les réunions en face à face et les campagnes vis-à-vis de la sensibilisation de l’opinion publique, et également, promouvoir et encourager les messages qui doivent

être cohérents. Il ne s’agit pas simplement de dire une seule fois un seul message, mais de le répéter, de le marteler.

Ensuite, l’assistance quelle qu’elle soit. On a parlé du prix. On pourrait envisager un soutien pour ce prix. Les gens dans l’hémisphère Sud disent qu’ils ne savent pas où ils peuvent trouver par exemple des consultants dans leur partie du monde.

Et dernière diapo.

Par rapport aux grandes questions, on est parti du principe selon lequel nous, en tant que communauté, on est engagé vis-à-vis de cela. Et je sais que le GAC examine cela.

Et est-ce qu’on est engagé vis-à-vis de la promotion des nouveaux gTLD dans l’hémisphère Sud, et ce, de quelle manière, dans quelle mesure? Et quelle serait la réussite de cela? À quoi ressemblerait la réussite de cela et pourquoi ce serait important pour l’ICANN et pour la communauté de l’ICANN? Il ne s’agit pas de beaux discours, il faut s’engager et s’engager sur le terrain de manière pragmatique. Merci.

ALICE MUNYUA:

Merci beaucoup, Andrew, de cette présentation.

Est-ce qu’il y a des questions à l’attention d’Andrew ou aux autres membres du panel? D’ailleurs, je me tourne vers les autres membres du panel. Y a-t-il des questions?

OLGA CAVALLI:

Merci Andrew. Expliquer l’idée des nouveaux gTLD en Amérique latine, je l’ai fait peut-être 200 fois auprès de 300 personnes différentes. Et on a très peu de demandes en Amérique latine même s’il y a plusieurs noms de domaine qui sont intéressants pour le marché en général et pour la région en particulier. Alors, lorsque vous dites, à quoi ressemblerait un programme réussi ou une situation réussie par rapport à cela? À quoi faites-vous référence exactement?

Parce que les gens peuvent se demander quel est l’objectif de cela. Lorsqu’on a commencé à penser en Argentine et on a commencé à demander des TLD dans les différentes régions, on s’est aperçu qu’on allait en demander un par région, parce que ça représente énormément d’argent.

Donc, si vous pensez que c’est une bonne idée, c’est une chose, mais les choses se compliquent ensuite.

ANDREW MACK:

Excellente question. D’abord, excusez-moi. Je sais qu’on est limité par le temps. Donc, j’ai parlé très vite.

Effectivement, il y a plusieurs choses qui ont résulté de nos discussions en Amérique latine. D’abord, ça prend du temps de développer ce genre de message. Donc, ce que nous ont dit beaucoup des gens qui ont participé à ces entretiens, c’est qu’il faut compter entre six et neuf mois avant de pouvoir faire en sorte qu’une idée soit validée dans mon entreprise, que les gens comprennent bien pourquoi ça a un sens pour eux. Ça, c’est la première chose.

Deuxièmement, les gens ont dit qu’ils étaient intéressés par cette idée en théorie, mais on ne sait pas comment expliquer aux gens en dehors de notre champ d’action pourquoi et c’est pourquoi j’ai parlé des deux pointes. Dans notre communauté, le monde CEO-CTO, oui on comprend bien cela. Mais il faut expliquer au PDG ou à un président d’une association qui a très peu de connaissances techniques, d’expliquer cela, parce qu’il faut qu’il dispose de connaissances tout à fait différentes.

Sans même parler de l’opinion publique qui ne perçoit pas cela, parce qu’elle ne dispose pas, cette opinion publique, des connaissances nécessaires. Donc, pourquoi faire cela maintenant alors que l’opinion publique n’est pas consciente de cela.

Donc, si on a l’opportunité d’apprendre de ce qui s’est passé jusqu’à présent, il faut le faire. Il faut voir quels sont les modèles

potentiels et dans une situation où peut-être il existerait des modèles potentiels, comment faire en sorte que ces modèles soient plus adaptés à l’hémisphère Sud, parce que, bien entendu, il faut faire un travail de traduction. Il y a un travail linguistique à faire.

Dans nos entretiens avec un professionnel au Pérou, il nous a dit que ça c’est une nouvelle idée pour son marché. Je ne veux pas m’éloigner trop des clients, mais je veux être prêt lorsque mes clients seront prêts.

Donc justement, de quoi s’agit-il? De voir si cette proposition qu’on peut faire soit aussi simple que possible.

Et je vois une personne qui est assise ici au premier rang et qui est très active dans ce domaine.

ALICE MUNYUA:

Merci beaucoup, Andrew.

Jonathan.

JONATHAN ZUCK:

Oui. Ce qui me semble intéressant par rapport à tout cela, c’est que, pour l’instant, le nombre de titulaires de noms de domaine est relativement limité actuellement en Amérique latine et dans d’autres parties de l’hémisphère Sud. Donc, voir cette idée selon

laquelle c’est un investissement significatif, c’est intéressant. Il y a un certain nombre d’explications à cela. Et je me demande : est-ce qu’on ne met pas la charrue avant les bœufs pour créer ou lancer ce programme des nouveaux gTLD et des nouvelles chaînes sans prendre le temps d’expliquer aux gens d’abord et développer ce marché et leur dire à quoi va ressembler ce marché pour qu’il soit plus attrayant.

Pourquoi est-ce qu’on fait cela? Parce que, parfois, lorsque l’on parle de l’hémisphère Sud, on parle de gens qui trouvent des opportunités sur leur propre marché et d’une certaine manière, il y a une sorte de colonialisme du DNS de la part du Nord vers le Sud. Et ce qui est intéressant dans mon travail, c’est que, par exemple, l’une des applications les plus populaires pour les cas de catastrophe naturelle nous est venue de Nairobi.

Ce sont des applications africaines utilisées pour faire appel à des bénévoles, etc. Et en raison de cet environnement qui fait que, eux, n’ont pas pu trouver des clients sur leur marché, mais sur le marché international.

Donc, peut-être qu’il serait bon de mieux comprendre plutôt que d’essayer de voir s’il y a un marché qu’on pourrait constituer des titulaires de noms de domaine dans l’hémisphère Sud, mais voir s’il y a une opportunité de chaîne générique et d’un marché de chaînes génériques dans l’hémisphère Nord. Et j’oublie toujours

son nom, mais le PDG ou le Directeur des télécoms au Mexique a plaidé dans ce sens-là.

ANDREW MACK:

Oui, merci. Effectivement, on ne veut pas être limité d’une manière ou d’une autre. On ne veut pas être limité en pensant à l’hémisphère Sud comme étant la cible, parce que dans notre objectif, il faut pouvoir essayer de développer le marché à l’intérieur comme à l’intérieur vis-à-vis de l’extérieur. Il s’agit ici des ccTLD et ce qu’on veut, c’est avoir la possibilité d’emprunter de tous ces marchés et de tirer parti de toutes les opportunités. Et l’expérience dont vous avez parlé est très intéressante.

Et j’ai été frappé par le nombre de personnes qui, lors des entretiens, nous ont dit : « On n’est pas suffisamment rattachés, on sent qu’on n’appartient pas suffisamment à cette organisation pour pouvoir vendre autant qu’on voudrait. ».

BARTLETT MORGAN:

Je m’appelle Bartlett Morgan. Je viens de la région des Caraïbes.

Ma question est la suivante. Quelle est la contribution que vous avez reçue de la part de la région des Caraïbes pour arriver à ces conclusions?

ANDREW MACK:

Merci. Question intéressante.

Sur les 37 entretiens qu’on a eus, deux étaient faits dans la région des Caraïbes. Donc, on a eu un responsable des télécoms, on a eu la perspective ou le point de vue du secteur privé comme du niveau régional. Et c’est un très petit marché, peu diversifié, mais il a fallu constituer un tout cohérent et à chacune de ces occasions, on s’est aperçu qu’ils avaient un certain niveau de connaissances du programme, mais ils ont décidé de ne pas aller plus avant.

Et peut-être que c’est en lien avec ce qu’on disait justement, pour les petits États insulaires du Pacifique. Est-ce qu’il n’y a pas un modèle qui pourrait être construit pour s’adapter spécifiquement aux besoins de ces petits groupes d’États. Je sais qu’il y a deux ou trois marchés qui fonctionnent de la même façon, qui ont les mêmes dynamiques dans le monde.

ALICE MUNYUA:

Oui. J’ai bien peur qu’on doive continuer d’avancer, parce qu’on a peu de temps. Je vais demander à Tijani d’intervenir.

TIJANI BEN JEMAA:

Merci beaucoup.

Je n’ai pas de présentation PowerPoint. Mais je vais vous faire une présentation orale donc.

Tout d’abord, je n’aime pas ce titre, cet intitulé de « régions faiblement desservies ». D’abord, parce que le terme région peut être confondu avec les cinq régions officielles de l’ICANN et deuxièmement, parce que je ne vais pas parler de régions, mais de parties et de sous-parties. Et ces parties au pluriel incluent des pays, des groupes de pays, des territoires et des communautés.

Mais je vais continuer à parler de région pour respecter cet intitulé.

Que sont les régions? Il s’agit de régions où l’ICANN ne se rend jamais pour organiser ses réunions.

Vous savez qu’à chaque fois que l’ICANN se rend dans une zone pour organiser une réunion, cela implique beaucoup de bénéfices pour la communauté qui s’y trouve.

L’un de mes collègues à l’ALAC m’a dit que dans son pays, plusieurs professeurs d’IT de l’université ne connaissent pas l’existence de l’ICANN – professeurs d’informatique, pardon. Il y a beaucoup de gens qui viennent aux conférences de l’ICANN. Donc, c’est un gros avantage d’organiser ce genre de conférences dans ces zones.

Je ne parle même pas des avantages économiques; là, je parle uniquement des avantages en termes de connaissances.

Les régions faiblement desservies, ce sont également les régions qui ne sont pas considérées par l’ICANN ou qui sont moins prises en considération par l’ICANN.

Si vous lisez les statuts et les articles concernant l’incorporation de l’ICANN, vous verrez que l’ICANN doit agir pour le bien ou dans l’intérêt du public mondial. Et pour moi, il faut s’assurer que les parties bénéficient sur un pied d’égalité des services fournis par l’ICANN, y compris dans les régions faiblement desservies.

Comme vous le savez, les gens dans les régions faiblement desservies ne viennent pas assister aux réunions de l’ICANN pour des raisons évidentes. Ces personnes ne sont pas soutenues. Je sais que l’ICANN fait énormément par l’intermédiaire du programme des boursiers ou autres. Mais, comme vous le savez, ce n’est pas suffisant. Donc, ces régions sont réellement faiblement desservies à ce niveau-là.

Les régions faiblement desservies devraient être considérées également et prises en compte lorsque l’ICANN développe des politiques. Et je vais m’expliquer.

Pour les nouveaux gTLD, lorsque ce programme a été élaboré, il a été décidé que les frais devraient être fixés à 185 000 dollars pour toute nouvelle candidature. Vous savez que c’est un chiffre ou un montant que les gens doivent, que les régions faiblement desservies ne peuvent pas payer. Il y a eu beaucoup de réclamation de la part de la communauté et en fin de compte, on a réussi à faire en sorte que le Conseil d’administration prenne la fameuse Résolution 20 à Nairobi qui a consisté à créer un groupe de travail pour voir comment l’ICANN pouvait aider les candidats qui avaient besoin d’assistance pour demander de nouveaux gTLD.

Il s’agissait du groupe de travail bien connu, qu’on appelait le JAS. Et ce groupe de travail s’occupait, non pas simplement des gens qui faisaient du lobby, mais également ouverts à tous. Certaines personnes qui n’étaient pas d’accord avec cette approche sont venues et ont travaillé avec nous. Et pendant toute la durée du travail de ce groupe de travail, à chaque fois qu’on faisait une proposition, ces gens nous disaient : « C’est joué d’avance. » Il y avait chaque fois plus de barrières.

Donc, on a fixé des critères très stricts à tel point que même si vous obtenez un financement de la part de l’ICANN pour soutenir 14 candidats, en fin de compte, on en a que trois candidats.

Entre temps, l’ICANN à l’intérieur de ce programme a lancé une campagne de sensibilisation des nouveaux gTLD et ils l’ont fait, l’ICANN l’a fait en Amérique du Nord et en Europe. Et ils ont dit : « Ce n’est pas suffisamment efficace. On va le faire en ligne. » Et les régions faiblement desservies sont les régions où les gens sont le moins connectées. Donc, il s’agit de personnes qui ne verront pas cette campagne.

Il y a une grande différence entre le fait d’aller vers les gens, leur parler, leur expliquer et faire des campagnes de sensibilisation en ligne. C’est une grande différence.

C’est une autre manière de négliger ou laisser de côté ces régions faiblement desservies.

Donc, je vous parlais de ces critères très stricts. Je vous parlais de trois candidats qui restaient en lice en fin de compte et le résultat, c’est qu’il en restait zéro.

Ce n’est pas la peine que je continue pour vous expliquer pourquoi nous ne servions pas correctement ces régions. Je pense que le plus important pour nous, c’est que l’ICANN prenne dûment en considération ces régions, surtout lorsque l’ICANN développe ces politiques.

ALICE MUNYUA: Merci. Merci beaucoup, Tijani, d’avoir partagé ces défis. Peut-être qu’on va pouvoir y revenir plus tard. Mais, pour l’instant, je crois qu’on a une présentation pour comprendre le travail que fait le groupe de travail auquel travaille Cheryl ainsi qu’Olga. Merci.

OLGA CAVALLI: Je vais vous présenter brièvement où en est le travail du groupe intercommunautaire qui s’occupera à l’avenir du produit des ventes aux enchères.

Pour l’instant, il y a une équipe de rédaction préliminaire à laquelle plusieurs d’entre nous avons participé. Nous avons donc une charte préliminaire qui est encore en considération par la communauté.

Je voudrais remercier Marika Konings qui a déjà présenté cette présentation. J’ai en fait ajusté un petit peu ce qu’elle avait fait – elle était beaucoup plus importante, sa présentation – donc à des fins de respect des délais et donc je l’utilise avec son autorisation bien sûr.

Je voudrais mentionner que l’équipe de rédaction était sous la houlette de Jonathan Robinson. Il y avait également le coprésident, Alan Greenberg, de l’ALAC. Nous avons des membres, trois membres du Conseil d’administration, des membres des

ASO. J’ai participé du point de vue du GAC. Il y avait la GNSO, le RSSAC. Et la GNSO, je l’ai déjà dit.

Donc, nous nous retrouvés à plusieurs reprises. Nous avons reçu plusieurs commentaires dans le cadre de la période de commentaires publics et nous avons également eu une réunion à Helsinki.

Alors, diapositive suivante.

Donc, cela vous donne une petite idée du calendrier de notre groupe de travail.

Nous allons passer à la diapositive suivante.

Alors la charte, de quoi s’agit-il? Où en sommes-nous maintenant?

Il y a eu plusieurs discussions. Comme je l’avais mentionné, nous avons reçu des commentaires de la communauté, nous avons également eu plusieurs appels de conférence et grâce à tous ces points de vue, nous avons mis au point une charte. Et le résultat de toutes ces discussions est reflété dans la charte. Maintenant, il y a différentes organisations de soutien et comités consultatifs qui sont invités à participer à la charte et à commenter, et surtout s’ils sont d’accord, de se manifester.

S’il n’y a pas de problèmes principaux, de grosses préoccupations, et bien nous devrions l’adopter. Certains des comités et certaines des organisations ont déjà indiqué qu’ils étaient en train de considérer l’adoption.

Alors, s’il y a d’autres membres de l’équipe de rédaction dans la salle qui souhaitent ajouter un commentaire à ce que je dis, n’hésitez pas à le faire.

Vous avez différentes parties à cette charte que je vais vous mentionner.

Premièrement, nous avons parlé du problème : quels sont les objectifs, les buts et l’ampleur du groupe de travail intercommunautaire; comment définit-on les membres; comment allons-nous organiser notre travail, les questions de personnel; qu’est-ce qui est acceptable comme produit livrable, comme rapport; et les règles de fonctionnement.

Ensuite, ceci est important, parce qu’il y a eu certaines interprétations mauvaises du groupe de travail. Donc, l’objectif est la mise au point de propositions qui doivent être prises en considération par les organisations de la charte sur les mécanismes qui doivent être mis au point pour allouer le produit des ventes aux enchères des nouveaux gTLD.

Donc, le groupe de travail intercommunautaire ne va pas allouer ces fonds; ils vont mettre au point un mécanisme qui permettra d’allouer les fonds.

Donc, c’est une distinction très importante et qu’il faut bien comprendre.

Ensuite, nous allons prendre en compte l’ampleur de l’attribution des fonds, les conditions nécessaires pour préserver le statut fiscal de l’ICANN et comment s’occuper des éventuels conflits d’intérêt. Il est tout à fait possible qu’il y ait des implications en matière fiscale – pardon.

Et donc, nous allons avoir des recommandations à faire, des recommandations et des déterminations en ce qui concerne les décisions de financement spécifique.

Alors, davantage de détails.

Donc, transparence, ouverture. On va s’assurer de la responsabilité, les processus et les procédures doivent être *lean* et efficaces. C’est peut-être évident, mais je crois que c’est important de le mettre dans la charte. Nous allons prendre des mesures appropriées pour s’occuper des conflits d’intérêt, y compris la divulgation dans le cadre du processus du CCWG, ainsi qu’éviter les conflits à différentes étapes, les questions de diversité pour avoir une distribution équitable et juste du

produit des ventes aux enchères conformément à la mission de l’ICANN pour assurer la diversité des membres et des participants, ainsi que des observateurs au groupe. Nous avons donc parlé il y a un instant.

Ensuite, alors les contraintes juridiques et fiduciaires.

OLGA CAVALLI:

C’est difficile à dire en anglais; j’aurais dû parler en espagnol.

Alors, pour ce qui est de l’attribution, nous allons devoir prendre en compte les fonds des ventes aux enchères qui devront être utilisés conformément à la mission de l’ICANN. Le CCWG doit faire des recommandations sur l’évaluation dans la mesure desquelles les produits seront alignés avec la mission de l’ICANN.

Ensuite, responsabilité ultime de la confirmation de tous les remboursements.

Propositions qui ne doivent pas mettre en danger le statut donc exempt d’impôts.

Et puis, les hautes normes en termes de conflits d’intérêt.

Ensuite, les réponses et les questions auxquelles on va répondre.

Quel est le cadre de travail qui doit être mis en place pour permettre le déboursement du produit des ventes aux enchères

des nouveaux gTLD? Donc ça, c’est le travail sur lequel va se concentrer le groupe de travail.

Quelles seront les limites en matière d’attribution des fonds? Il faut bien comprendre que les fonds doivent être utilisés dans le cadre de la mission de l’ICANN tout en reconnaissant la diversité des communautés que sert l’ICANN. Ça ne sera pas facile.

Les dispositifs de sécurité à mettre en place pour s’assurer que la création du cadre de travail ainsi que son exécution et son opération respectent les contraintes fiduciaires et juridiques.

Quels aspects doit-on prendre en considération pour définir les délais d’attribution des fonds? Donc, cela prendra un certain temps et quels sont ces délais. Et puis également, le déboursement des fonds.

Conflit d’intérêt.

Priorité à donner.

Donc, plusieurs questions qui font partie du travail de ce groupe de travail intercommunautaire futur. Donc, nous devons bien définir tout ceci.

Est-ce que l’ICANN doit superviser l’évaluation des propositions ou travailler avec une autre entité? Par exemple, une fondation

créée à cette fin précise. Ça, c’est quelque chose que le groupe de travail devra décider. Est-ce que c’est l’ICANN ou est-ce que c’est une fondation séparée?

Quels sont les aspects à prendre en considération pour déterminer un niveau qui soutienne les principes définis dans la charte?

Quel est le cadre de travail de gouvernance à suivre?

Dans quelle mesure est-ce que l’ICANN, l’organisation ou une partie de cette organisation, sera bénéficiaire des fonds des ventes aux enchères?

Et est-ce qu’il faut mettre en place un mécanisme de révision pour s’occuper des ajustements à venir au cadre de travail suite au travail du CCWG?

Alors, voici certaines des questions que le groupe de travail intercommunautaire devra utiliser dans son travail. Donc, il y a beaucoup de liens, beaucoup d’informations que l’on peut trouver à la fin de cette présentation. Bien sûr, vous pouvez passer en revue toute la charte. Alors, le statut actuellement est que les SO et les AC sont en train de prendre en considération l’adoption de la charte. On devrait la lancer rapidement. Je pense que les SO vont adopter trois à cinq membres qui seront membres de ce groupe de travail. On devrait donc se retrouver à

20-21 membres à peu près. La première réunion n’est pas encore prévue, mais je pense que ce sera au premier trimestre de 2017.

Et s’il y a d’autres membres de l’équipe, qui a rédigée la charte, qui sont présents dans la salle, n’hésitez pas.

ALICE MUNYUA:

Merci Olga. C’est effectivement un travail important. Nous en avons parlé au niveau du GAC et au niveau des différentes SO et AC. Il faut absolument qu’il y ait différentes personnes qui représentent les différentes régions qui participent au travail de ce groupe de travail.

Et puis, il faut prendre en considération les enjeux, les défis, que ces SO ont et que ces AC ont en matière de diversité justement. Et je crois qu’il faut justement traiter cette question dans la sélection des membres du comité qui vont se joindre à ce groupe de travail et également, comme membre. Donc, j’aimerais demander à Cheryl Langdon-Orr qui travaille dans un des groupes de travail les plus importants, qui s’occupe de la diversité, de prendre la parole maintenant.

CHERYL LANGDON-ORR:

Oui, merci. Je suis justement très intéressée par ceci. Il y a eu un travail important qui a été fait lors de la Piste de travail numéro 1 et je reconnais que tous ces sujets sont très importants. Notre

propre responsabilité et redevabilité auprès des AC et SO, notre intention de prendre en considération la transparence de manière efficace, de manière adéquate, et en particulier – sans prêter attention au reste – donc avoir un membre dans tous ces groupes. Mais ce groupe-là a vraiment, est important.

La diversité, c’est important. La diversité, c’est important. C’était une présentation que j’avais faite lors de la Piste de travail numéro 1 et je le répète, la diversité c’est important.

Il y a la question de la diversité lors de la Piste de travail numéro 2 : un groupe de travail a été créé et vous avez tous l’opportunité d’être observateur ou de participer de manière active au processus.

Si je ne me trompe pas, nous n’avons eu que quatre réunions et nous en sommes à des propositions vraiment de base, de départ. Donc la diversité, c’est important. Et si vous souhaitez que les voix que vous entendez dans vos communautés, que l’intérêt des personnes qui vous intéressent soit écouté et entendu, et bien il y a moyen. Donc, impliquez-vous, joignez-vous au groupe.

Ceci est un indicateur de l’importance de la diversité au sein de l’ICANN et de l’attention que cela attire. J’ai eu l’honneur et le privilège au cours des dernières années dans un travail qui est en fait devenu un groupe de travail intercommunautaire sur

l’accessibilité. Il y a eu vraiment une augmentation en matière d’intérêt sur ces sujets au cours des années passées de la part de tous. En tout cas, c’est ce que je vois, moi.

Et j’espère que le travail de ce groupe de travail sur la diversité va vraiment repenser la diversité dans tout ce que nous faisons à l’ICANN. Ça doit faire partie de l’ADN de ce que nous faisons. On ne devrait même pas avoir à en parler, le nombre en genre, le nombre en langue. Je n’ai pas utilisé ces termes. La diversité d’une manière générale, c’est important.

Et il faut nous améliorer par le renforcement des capacités, par la sensibilisation, par la formation à l’éducation, quoi que ce soit. L’ABC d’Andrew par exemple ou la révision, excellente, qu’il a présentée. Tout ceci va nous permettre, va nous donner davantage d’opportunités de manière à avoir d’autres voix à l’ICANN et cela va augmenter les opportunités dans l’espace du DNS. Et donc, améliorer la situation des régions faiblement desservies. Il existe des opportunités pour le prochain milliard et pour le milliard qui suivra.

Alors, je voulais ajouter quelques points. Et d’ailleurs, j’ai noté quelques termes lorsque je vous écoutais. Tijani a parlé du coût de l’exercice. Et bien sûr, vous avez relevé ceci, Andrew. Mais vous avez relevé ceci de manière un petit peu différente.

Tijani nous a expliqué que le point d’entrée dans le programme des nouveaux gTLD, c’était en fait quelque chose de difficile. Pour vous, c’était quelque chose qui n’était pas possible. Et il y a autre chose, ce n’est pas que le coût. Il y a autre chose. Cette autre chose est vitale. Donc, de demander un tel montant, une telle contribution financière ou alors la simplicité de modèle d’affaires non testé, donc c’est un risque. De toute évidence, les gens ont peur.

Je voulais vous suggérer que ceci n’est pas simplement une activité d’un petit groupe de travail où on coche la case et c’est bon, on s’est occupé de la diversité. Non. La diversité, c’est quelque chose de durable. C’est quelque chose de continu. Nous devons y être engagés, à long terme, et à mon avis, nous avons vraiment un engagement continu à avoir pour nous assurer que les aspirations en matière de diversité sont respectées. Il nous faut absolument y arriver et pour y arriver, il y aura des personnes qui prendront des décisions dans des groupes qui ne sont pas représentés dans les prises de décision. Et c’est un peu près tout ce que j’ai à faire.

ALICE MUNYUA:

Alors, merci beaucoup, Cheryl.

Nous allons passer la parole à Jonathan Zuck.

JONATHAN ZUCK:

Donc, nous considérons la concurrence, la confiance et le choix du consommateur. Nous nous appelons donc le groupe de CCT, révision CCT, mais il y a autre chose dans notre révision. Nous considérons l’efficacité des candidatures et du processus d’évaluation. Et il y a beaucoup de composantes dans tout ceci, et pour beaucoup, c’est le PDP sur les procédures ultérieures. Donc, il y a des avantages, je crois, en aval pour beaucoup de candidats, y compris ceux qui font partie de l’hémisphère Sud.

Ce que nous avons choisi dans notre équipe, c’est de nous focaliser sur la notion de ce qu’on appelle en fait une discrimination non-intentionnelle dans le cadre de ce processus et comment le processus en particulier avait pu représenter un désavantage pour l’hémisphère Sud. Et il y a bien sûr les langues dans lesquelles les choses étaient disponibles, la manière dont les informations étaient présentées, etc. Et donc, la manière dont le programme aussi de sensibilisation a fonctionné, le programme de soutien, tout ceci.

Et je crois qu’il y a trois points à mon avis qui sont intéressants. Premièrement, si l’on considère la structure du système des opérateurs de registre, il y a trois niveaux. Vous avez donc les fournisseurs et vous avez les canaux de distribution, donc les bureaux d’enregistrement. Et, lorsqu’on considère ceci du point

de vue économique, et bien si vous n’avez besoin que d’être performant sur un domaine, et bien c’est moins compliqué. Vous avez le service de *backend*. Vous avez les canaux de distribution. Arriver à trouver un modèle de fonctionnement sur tout, c’est difficile.

Donc, souvent nous considérons cette notion d’échelle minimale pour une entreprise et on ne sait pas en fait quels sont les chiffres dans ce domaine. Tout le monde attend un petit peu en retenant le souffle pour voir si ces opérateurs de registres un petit peu plus inférieurs peuvent survivre. Et donc, pour ce qui est des acteurs dans l’hémisphère Sud, ils ont été intelligents parce qu’ils n’ont pas voulu être les cobayes de ce système, mais dans le Nord, on ne savait pas vraiment quel allait être le modèle de travail. Et donc, on va pouvoir voir un petit peu ce qui fonctionne et ce qui ne fonctionne pas plutôt que d’essayer d’utiliser tout un tas de modèle d’entreprise et de lancer une entreprise qui n’a pas vraiment la capacité d’être durable.

Donc, il y a quelque chose d’inhérent à la structure de ce marché qui rend les choses possibles pour un acteur de petite taille. Donc, en fait la survie à minima est peut-être possible.

Ce dont nous nous sommes rendu compte, c’est que le processus de candidature ignorait ces structures et donc les candidats devaient assumer beaucoup de responsabilités pour

les fournisseurs de service de registre. Et donc, c’est un petit peu compliqué en termes de lettre de crédit, etc.

Et donc, même si, vous, vous engagiez VeriSign pour être votre *backend*, donc vous deviez être testé encore une fois pour voir si vous pouvez en fait vous occuper de votre chaîne.

Donc, on s’est retrouvé dans une situation où il y avait beaucoup de coûts qui n’étaient pas nécessaires dans un marché qui aurait dû être segmenté. Donc, voilà un petit peu pourquoi il y a eu un certain nombre de discussions en matière de certification. Ceci est justement intéressant pour les acteurs de l’hémisphère Sud, parce que si on pouvait traiter le processus de candidature, je pense qu’on pourrait en fait réduire les coûts grâce à ces spécificités. Et je pense que pour l’hémisphère Sud, les choses seraient moins impressionnantes.

Donc, nous avons également un sondage par AMGlobal et donc nous sommes enthousiasmés par les résultats et nous essayons de les incorporer. Je crois qu’il reste deux aspects dans l’analyse.

Premièrement, un des points de friction qui a sans doute beaucoup affecté l’hémisphère Sud et que nous allons peut-être éliminer du système. Donc, éliminer tout ce qui est aspect discriminatoire non-intentionnel du processus.

Et deuxièmement, une question plus importante pour la communauté et Andrew en a parlé. Que pouvons-nous faire pour promouvoir de manière active les candidatures à l’avenir dans les procédures ultérieures? Je crois que ça doit être notre objectif et je crois que c’est une décision que la communauté dans son ensemble doit prendre, en faire notre objectif.

La question reste ouverte. Donc, du point de vue économique, est-ce qu’il y a, par exemple, vingt candidats qui viennent du Sud plutôt que cinq? Est-ce que cela crée un avantage économique? Ou alors, est-ce que la question est plutôt de mieux comprendre comment fonctionne le DNS et de fonctionner en tant que titulaire de nom de domaine ?

Andrew a bien expliqué qu’on ne peut pas tout faire et qu’il faut avoir une approche équilibrée. Je comprends, mais en même temps, si la recherche n’est pas bien faite, et bien, de toute évidence, ça ne fonctionne pas.

Donc, je crois que notre équipe va faire des recommandations pour rationaliser le processus, pour éliminer certains des obstacles. Beaucoup des questions dont nous avons discutées, c’est de cette fenêtre, de cette limite et d’apporter un soutien à la participation.

À l’avenir, s’il n’y a pas des séries... S’il y a des séries qui sont en fait un petit peu un modèle hybride avec une certaine

prévisibilité et donc la notion aussi de ne pas être à court de temps.

Donc, je crois que pour nous ce qui est important, c’est d’éliminer la friction du système et la décision la plus large, c’est de savoir si ce programme est un programme pour lequel il nous faut des objectifs pour l’hémisphère Sud.

ALICE MUNYUA:

Merci beaucoup, Jonathan. Je crois qu’on s’est mis d’accord hier au sein du GAC du fait qu’il était important d’avoir des données qui appuient vraiment les hypothèses que nous pouvons faire.

Et donc, pour nous, ces recommandations sont très importantes. Nous les attendons avec impatience. Lorsque je considère l’Afrique et d’autres régions en développement, donc promouvoir l’industrie du DNS ne suffit pas. Je pense que je ne suis pas seule à le dire, mais il est très important de penser de manière plus large pour savoir ce qu’on peut faire. Parce que, parfois, c’est une question d’accès, d’accès plus large, pas simplement de DNS. Donc, il nous faut travailler avec nos organisations de manière à ce que ceci se produise d’abord, avant de promouvoir l’industrie du DNS.

Mais donc, d’ouvrir... Oui, Andrew.

ANDREW MACK:

Sur la base de ce qu’a dit Jonathan, j’ai un petit commentaire à faire. Je crois que, de toute évidence, on ne veut pas promouvoir quelque chose qui ne doit pas être promu, qui n’a pas de viabilité, de fiabilité économique. Mais ce que j’aimerais qu’on fasse en communauté, c’est d’essayer d’obtenir autant de données que possible par rapport à ce que nous avons appris pour vraiment bien connaître les choses, pour viser le Sud et prendre toutes ces données de manière à retirer toute la valeur et éliminer tout ce qui ne va pas pour vraiment cibler les choses lors de la série suivante. Parce que parler du milliard suivant d’utilisateurs, ça ne résout rien. Donc, il faut vraiment qu’on travaille pour qu’on y arrive.

JONATHAN ZUCK:

Andrew, oui. On parle du prochain milliard d’utilisateurs. Je me demande si on ne devrait pas se focaliser là-dessus plutôt que des cinq candidats à venir. Je ne sais pas si je peux vraiment tracer une ligne très claire entre donc les candidats qui viendront du Sud et puis, avoir davantage d’utilisateurs sur l’Internet ou plus de titulaires de noms de domaine dans la communauté de l’hémisphère Sud. En fait, quel est le lien entre les deux ?

Donc l’objectif, c’est de faire quelque chose dans la communauté locale. Lorsque quelque chose d’innovant se

passer, et bien il est tout à fait possible qu’une chaîne customisée soit plus adéquate. Et dans le cas des IDN, il y a une exception. Il y a quelque chose de très fort qui se passe dans le programme des nouveaux gTLD au niveau de ces IDN. Beaucoup de théories qui existent sur l’enregistrement et sur les utilisateurs de l’Internet sont liées au contenu. Donc y a-t-il suffisamment de contenus pertinents au niveau local sur l’Internet pour justifier du paiement d’un ISP pour avoir accès à l’Internet?

Donc, du point de vue du contenu, le fait que je dois faire une petite gymnastique pour y arriver. Les caractères de l’alphabet romain dans des régions qui n’ont pas cet alphabet. Donc, il y a le potentiel vraiment d’amener des acteurs qui n’étaient pas présents avant.

Donc, davantage de participation dans l’hémisphère Sud sur l’Internet en lui-même. Je crois que c’est ça. Je ne sais pas si cela fait partie de la mission de l’ICANN. Je ne suis pas convaincu que notre vecteur, c’est vraiment de demander à des gens de se porter candidat pour de nouvelles chaînes.

ALICE MUNYUA:

Nous n’avons plus vraiment le temps, donc on va quand même donner la parole à Siranush et on va lui donner cinq minutes. Allez-y, Siranush.

SIRANUSH VARDANYAN: Merci Alice. Étant donné que nous n’avons pas beaucoup de temps, je vais être très brève. Donc, le programme que propose l’ICANN pour impliquer davantage de personnes, pour amener les gens à cette communauté de l’ICANN, c’est donc le programme de responsabilité publique de l’ICANN, et donc nous avons les boursiers, les NextGen et les nouveaux. Donc, ces trois programmes.

Je vais vous parler des principales différences de ces programmes. Donc, boursiers, programme de renforcement des capacités pour soutenir la communauté internationale de l’ICANN. Nous avons donc des gens qui se portent candidat pour chaque réunion de l’ICANN.

Le NextGen, c’est un programme basé sur les régions pour créer, pour sensibiliser, pour promouvoir de la discussion au niveau des universités et dans d’autres forums régionaux.

Donc, encore une fois, trois par an aux alentours des réunions de l’ICANN.

Les nouveaux, ceux qui viennent d’arriver dans la communauté de l’ICANN qui donc utilisent la page web des nouveaux et qui peuvent participer en personne ou à distance dans la réunion de l’ICANN.

Donc, les boursiers fournissent une opportunité d’entrer en lien avec les différents leaders de la communauté de l’ICANN dans un environnement privé pour ainsi dire. Donc, les gens peuvent se rencontrer en personne, poser des questions et ils peuvent également, par la suite, être encouragés dans leur travail au sein de l’ICANN.

NextGen, donc interaction avec la communauté pour encourager une implication future. Ils doivent créer une présentation de dix minutes qu’ils présentent pendant la réunion.

Pour les nouveaux, donc expérience d’apprentissage structurée, qu’ils participent à la réunion ou à distance, qui permet donc aux nouveaux de se sentir accueillis et prêts à participer aux activités de l’ICANN.

Donc, il y a du financement de soutien de ces programmes. Pour les boursiers, donc logement et voyage ainsi que bourse. Pour NextGen, voyage et logement et bourse; et pour les nouveaux, pas de financement.

Alors, en ce qui concerne le programme des boursiers et des NextGen, l’idée c’est d’encourager les nouveaux participants. Donc, ce soutien est fourni par des anciens, par des coaches et par des ambassadeurs NextGen, six semaines avant la réunion, de manière à ce qu’ils puissent se préparer et à créer un esprit

d’équipe. Il y a quelques activités qu’ils font qui sont obligatoires dans le cadre des deux programmes, pendant la réunion en elle-même. Il y a donc un résumé à faire sur leur expérience présenté par les boursiers et il y a une présentation faite par les NextGen pendant la réunion elle-même.

Alors, quelles sont les différences entre NextGen et les boursiers ? Le programme des boursiers se concentre sur le renforcement des compétences et récemment, également, s’est fondé sur les commentaires de la communauté pour faire en sorte que ce programme soit inclusif. Donc, les boursiers n’ont pas de limites maintenant en termes de pays qui peuvent se porter candidat. Tout le monde peut se porter candidat à ce programme.

Il y a jusqu’à 60 boursiers – qui peuvent être financés pour deux réunions sur trois de l’ICANN. Et également pour les anciens élèves, il y a une limite d’âge. Il faut que ces boursiers aient au moins vingt-et-un ans, mais ensuite, il n’y a pas de limite d’âge vers le haut. Ensuite, une priorité, c’est un engagement continu vis-à-vis du modèle multi partie prenante.

Pour le NextGen, on se concentre sur l’éducation, la sensibilisation et l’engagement futur. Les candidats doivent être âgés entre 18 et 30 ans et doivent être impliqués dans ce genre de question dans leurs régions.

Pour l’Asie-Pacifique, nous avons des étudiants qui ont commencé ici dans la région Asie-Pacifique.

Quels sont les objectifs à long terme? Dans le cadre des boursiers, un apprentissage et une participation active continue au sein de la communauté. Faire partie d’une équipe d’anciens boursiers.

Pour NextGen, interaction suivie avec le personnel et la communauté au cours des réunions, faciliter les événements de sensibilisation et les webinaires. Et pour les nouveaux venus, montrer des opportunités de disponibilité et les faire rentrer dans le monde de l’ICANN.

Donc, vous voyez ici les domaines d’action et pour vous donner une idée de statistiques, combien des membres du panel sont venus à l’ICANN par l’intermédiaire du programme des boursiers? Un seul. Combien des membres du panel sont venus grâce à des programmes de boursiers ici au panel?

OLGA CAVALLI:

Moi, j’ai été la première.

SIRANUSH VARDANYAN: La première donc. On est quatre sur tous ceux qui sont ici au panel. Donc, vous voyez un petit peu le succès de ce programme des boursiers.

[Applaudissements]

ALICE MUNYUA: Oui. Michele, s’il vous plait.

MICHELE NEYLON: Qu’est-ce que vous m’avez demandé de faire exactement ? Excusez-moi, j’étais distrait.

Non, non, non, je vais être sage. Je vais être sage. Excusez-moi, excusez-moi. C’était une petite blague. Alors d’abord, je crois que l’intitulé, même tout le cadre de cela doit être changé. Le terme de « desservi » est très mal choisi. Si on peut tous se mettre d’accord là-dessus, la suite va être beaucoup plus simple. Parce que, du point de vue de l’unité constitutive des bureaux d’enregistrement, on a étudié toute cette question il y a deux ans. Je crois qu’il y a deux ans, il y a eu une étude du personnel de l’ICANN sur ces régions, mais personne n’a pris le soin de définir ce que veut dire « desservi ».

Donc, on peut parler de régions en développement, d’États à potentiel de croissance, bref il y a beaucoup de termes, mais

parler de desservi, ça implique qu’on suggère que personne ne vend rien. Et c’est tout à fait faux.

Pour réagir un petit peu à certaines des choses qui ont été dites, je vais reprendre des éléments sur lesquels j’ai participé ici dans l’espace ICANN.

D’abord, je suis d’accord, tout à fait d’accord avec la plupart des choses qu’a dit Jonathan. Il est tout à fait prématuré de se concentrer de manière ridicule sur les nouveaux gTLD. C’est tout à fait fou. Ça ne fait aucun sens.

Il n’y a presque pas de demande de nouveaux gTLD dans les régions développées du monde. Donc pourquoi voulez-vous vous concentrer là-dessus dans toutes les parties du monde? Ça ne fait aucun sens. Ensuite, se focaliser sur l’industrie du DNS, là aussi on est totalement à côté de la plaque. L’utilisateur moyen s’en fiche totalement des domaines et du DNS. Il ne s’y intéresse pas et il n’y connaît rien. Il n’a pas besoin de savoir d’ailleurs.

Ce dont il est question, c’est de faire en sorte que les gens, les entreprises viennent à l’ICANN, que ces personnes participent en ligne et qu’elles soient intéressées par la question du DNS. Bien entendu, on veut leur vendre des noms de domaine, des services qui sont liés au DNS, mais tout ce qui touche au DNS en soit n’a pas d’intérêt.

Combien d’entre vous ont un nom de domaine ?

Combien d’entre vous ont un nom de domaine sans service qui y soit attaché ?

Bien, et qu’est-ce que vous en fait ? Vous l’accrochez au mur ?

Vous l’encadrez et vous le regardez tous les soirs avec admiration ?

Non, ce n’est pas bon. Écoutez, j’essaie de me contrôler dans les termes que j’utilise. Mon micro est ouvert.

Donc, effectivement ce qui a été dit par rapport au JAS, je suis d’accord. Bien entendu, c’est un modèle multipartite. Tout le monde va avoir son mot à dire et il y a forcément des gens qui vont critiquer.

S’agissant des barrières pour les gens qui se trouvent dans les régions faiblement desservies, si vous n’êtes pas en ligne, comment pouvoir accéder à un nom de domaine? Il faut être réaliste.

Alors, pour parler des choses que je connais bien depuis ces dernières années, j’ai participé à certains des projets que l’ICANN a menés dans plusieurs parties du monde, aussi bien en Amérique latine qu’en Égypte. D’ailleurs, je ne sais plus à quelle

région appartient l’Égypte, l’Afrique, le Moyen-Orient. Je ne me souviens plus, enfin bref.

L’ICANN a travaillé là-bas.

Et on s’est concentré sur le fait de permettre aux gens de faire de l’argent en ligne, de faire de l’argent grâce à l’Internet. Par exemple, j’étais au Paraguay, je crois il y a deux semaines de cela. Je vérifiais sur mon passeport. Je ne m’en souviens plus. Donc, réunir un groupe d’hommes d’affaires, d’entrepreneurs de la communauté des gTLD qui ont un intérêt dans l’exploration d’opportunités en ligne. Comment faire du développement de contenu, du marketing de contenu et que ce soit rentable ?

Il n’est pas nécessaire de venir aux réunions de l’ICANN pour y participer. Vous pouvez envoyer un courriel tout simplement.

Mais il faut y penser en termes réaliste et pragmatique.

Dans certains pays de l’Amérique latine et des Caraïbes, le principal problème c’est d’accéder à l’Internet en ligne, parce que les télécoms dans ces pays ont un monopole. Ça, c’est une réalité et ça, ça ne fait pas partie, c’est en dehors du contrôle de l’ICANN et certaines choses échappent au contrôle de l’ICANN et ne tombent pas sous le mandat de l’ICANN.

Ah, excusez-moi. On est en train de me faire signe là. Excusez-moi, excusez-moi. J’éteins mon micro ? C’est ça ?

ALICE MUNYUA: Oui. Excusez-moi. On n’a plus de temps. J’ai Ruben encore sur ma ligne. Ruben, cinq minutes.

RUBEN KUHL: J’aimerais commencer par mettre au défi un concept ou une idée selon laquelle une région faiblement desservie en termes de gTLD, d’enregistrement de gTLD, de registre gTLD, de candidature gTLD, c’est une région faiblement desservie par rapport à l’industrie du DNS. Ce n’est pas vrai. Ce qu’on appelle faiblement desservi, ça peut être une région très bien servie dans d’autres domaines.

Donc, se concentrer sur les gTLD, c’est trop limité. Alors que peut faire l’ICANN pour soutenir ces régions faiblement desservies ? Malheureusement, la seule réponse que je peux apporter, c’est qu’on a des barrières pour l’entrée et pour l’adoption, et ça, ça crée des régions faiblement desservies.

Et ça nous renvoie à l’année 2000 où nous avons 20 millions de noms de domaine avec un seul opérateur. Et cet opérateur unique facturait cent dollars par an pour chaque domaine, ce qui veut dire que c’était une activité de deux milliards de dollars par an.

Et c’est là que ce cadre est né, ce cadre contractuel de l’ICANN. Et les gens ont essayé de faire en sorte de casser ce monopole et donc il y a une séparation horizontale. Ça a engendré également une très forte dépendance entre d’un côté les opérateurs de registres, et de l’autre, les bureaux d’enregistrement.

Ces enregistrements étaient ce qu’on appelait des *Thin Registration*. Il n’y avait pas de données non plus disponibles. Donc, le bureau d’enregistrement était le seul point de référence en cas d’échec.

Et ça, ça a évolué au fil du temps. Maintenant, on a d’autres types de modèle, mais nous avons encore un cadre contractuel qui est lourd, comme au début.

Et on pourrait avoir une entrave à l’adoption qui pourrait être beaucoup plus limitée si le fait qu’un seul bureau d’enregistrement soit aussi important si cela n’était pas ainsi. On pourrait développer un autre modèle pour prendre en considération ce genre de choses.

Moins d’exigences.

Le Conseil d’administration de l’ICANN a déjà décidé d’en supprimer une de ces exigences. Ça, on peut le prendre en considération aussi. Et ensuite, on en arrive à l’époque où les nouveaux gTLD ont été proposés. On n’avait pas 20 millions de

domaine pour commencer, et ça, c’est dû à une politique intitulée intégration verticale, qui veut que même les opérateurs de registres et les différentes entités juridiques continuent de devoir passer par plusieurs étapes pour parvenir à des TLD.

Ce qui empêche beaucoup des nouveaux gTLD de se développer dans les régions faiblement desservies en l’absence de données fiables.

ALICE MUNYUA: Merci beaucoup, Ruben.

ABDALLA OMARI: Merci beaucoup. Je sais qu’on n’a pas beaucoup de temps, donc je vais être rapide.

Et là, je parle du point de vue du ccTLD, en particulier de l’Afrique.

La plupart des points que je voulais évoquer ont été déjà soulevés par Tijani.

En Afrique, dans la plupart des pays africains, mais il y a certaines exceptions de pays très avancés. La situation est celle que vous avez présentée ici. Les domaines, comme l’un de mes collègues l’a dit, doivent être activement utilisés et ils le sont à des fins commerciales. Donc, si vous regardez cela du point de

vue du commerce électronique, la plupart des pays africains et la plupart des entreprises en Afrique n’apprécient pas le fait qu’un domaine soit une nécessité. Ça va venir en quatrième ou cinquième position sur leur liste de priorités. Donc que peut faire l’ICANN sur cette question ? Et comment l’ICANN peut aider les régions à développer leurs compétences en termes de marketing?

Je vois aussi le fait qu’à l’ICANN, il y a beaucoup de domaines qui sont trop techniques. Donc, sachez que parfois, sur le terrain, les gens disposent de suffisamment d’information, mais ces informations sont intimidantes parce qu’il y en a trop. Donc, si on peut simplifier les choses dans les pays africains, ça aiderait beaucoup.

Ensuite, la traduction. Traduire la plupart de ces matériaux dans les langues locales, ce serait très important.

Par exemple, la traduction du Wiki en Swahili, et ce, pour le bien des communautés locales. Autre aspect important, le renforcement des compétences techniques. La plupart des ccTLD lorsqu’ils sont confrontés à un problème technique doivent essayer de contourner ce problème et obtenir le soutien des autres régions pour le régler, parce qu’ils n’ont pas la capacité technique suffisante.

ALICE MUNYUA: Merci Abdalla.

J’aimerais me tourner vers la co-présidente de cette réunion.

PUA HUNTER: Merci beaucoup. On va ouvrir la parole dans la salle. Est-ce que la personne qui souhaitait intervenir auparavant et encore ici dans la salle ? Parce que je l’ai interrompu avant. Oui, allez-y. Monsieur, venez au micro.

K.S. RAJU: Bonjour. Vous m’entendez ? K.S. Raju de l’Internet Society. Je pense que les régions faiblement desservies devraient être directement retirées de ce processus d’une manière générale. Comment créer un système qui aide les gens à survivre ? Ça, c’est important.

Deuxièmement, 80 % du contenu sur Internet est poubelle. D’accord. Donc, il faut aider les gens à développer leurs économies et leurs activités. Donc, il faut que ce contenu parvienne aux masses.

On devrait également voir comment faire le lien entre ces 3,4 milliards de personnes, de classe moyenne, dans les régions faiblement desservies et voir quel processus on peut mettre en place pour atteindre ces personnes.

PUA HUNTER: Merci.

MANMEET PAL: Bonjour Je suis boursier de l’ICANN. J’ai deux questions. Étant donné que l’ICANN a cette mission, pensez-vous que les opérateurs de registre et les bureaux d’enregistrement ont la possibilité ou ont la responsabilité de fixer un prix pour les noms de domaines ? Est-ce que cela fait partie de leur objectif ?

JONATHAN ZUCK: Je n’ai pas bien compris votre question.

MANMEET PAL: Laisser le champ libre aux opérateurs de registre et aux bureaux d’enregistrement vis-à-vis des nouveaux gTLD?

JONATHAN ZUCK: Je ne connais pas la réponse, parce que je ne vois pas le lien entre ces deux choses. Je pense qu’on veut leur donner la possibilité de fixer un prix à leurs produits, parce que ça leur permet à eux de se différencier les uns des autres. Par exemple, dans le cas de .BANK, j’essaie d’offrir un programme de certification que personne dans ce domaine ne peut permettre à l’exception des institutions financières. Je peux fixer un prix plus élevé pour attirer les titulaires de noms de domaine et donc, je

vais appliquer un prix plus élevé, mais parce que j’ai plus de valeur aussi.

Donc, il va y avoir des différences de prix et peut-être de la concurrence en termes de prix. Mais la concurrence s’applique au service aussi.

Donc, la réponse à votre question est oui. C’est la meilleure façon de maximiser la disponibilité.

MANMEET PAL:

Merci. Vous répondez à une partie de ma question.

Mais j’ai une deuxième question que j’aimerais poser. Michele a parlé du fait qu’il n’y a presque pas de demandes de nouveaux gTLD dans les pays ou régions faiblement desservies. Je suis tout à fait d’accord. 160 millions pour .COM versus 20 ou 35, 30 millions de gTLD.

Mais que faisons-nous pour attirer l’attention ou sensibiliser les utilisateurs finaux vis-à-vis de cela? Donc ça, c’est lié à ce que vous disiez par rapport à la sensibilisation vis-à-vis des gTLD.

En fait, ma question ne s’adresse pas à Jonathan, mais à l’équipe de la GNSO.

MICHELE NEYLON:

Vous parlez de l’équipe GDD ou GNSO?

ANDREW MACK:

Ce que je peux vous dire, c’est que ce qui s’est produit jusqu’à présent, ça n’a pas touché une masse critique jusqu’à présent. Donc, si votre question va dans le sens de : est-ce qu’on est en train d’accéder au maximum de gens? La réponse est clairement non.

On ne les atteint pas ni dans l’hémisphère Sud, ni dans le reste du monde de manière significative.

On a parlé à un conglomérat au Pakistan et à un certain nombre de personnes en Thaïlande et au Cambodge, des chefs d’entreprise qui étaient très préoccupés non seulement par le problème de sensibilisation, mais également par les problèmes techniques. Donc, la question, ce n’est pas simplement de diffuser cette connaissance, mais de faire en sorte que les gens comprennent que c’est quelque chose qui peut fonctionner du point de vue technique. Donc, pour répondre à votre question, ça va prendre du temps et plus la région est nouvelle dans la matière vis-à-vis d’une activité ou d’une participation active à l’industrie du DNS, plus ça prend du temps.

On me dit de parler plus lentement dans la salle? C’est ça? Oui, merci. Donc, il ne fait aucun doute du fait que rien n’est écrit et que les gens dans le monde ne s’attendent pas à ce que les nouveaux gTLD révolutionnent leur économie.

Cela étant dit, c’est un outil et je dirais que nous, en tant que communauté, sommes chargés d’examiner cette partie du monde et on doit, on a la responsabilité de voir ce qu’on peut faire pour avoir un impact sur l’hémisphère Sud et qu’à un moment donné, il faudra voir si le marché va rattraper les autres et voir s’il y a la volonté d’une partie des gens dans l’hémisphère Sud de saisir cette opportunité.

PUA HUNTER:

Avant de poursuivre, parce qu’on a plus beaucoup de temps, j’aimerais demander à Anne-Rachel de venir ici à la table. Peut-être que vous pourrez répondre à certaines questions.

Et si d’autres personnes dans la salle veulent intervenir, veuillez s’il vous plait dire votre nom.

NASRAT KHALID:

Nasrat Khalid, boursier de l’Afghanistan. J’ai une question sur le terme « faiblement desservi ». Votre collègue a dit que le terme « faiblement desservi » ne devrait pas être utilisé, parce que, là, il s’agit de vendre quelque chose. Et moi, je viens de l’Afghanistan et pour moi, c’est quelque chose de personnel, de voir que quelqu’un essaie de me retirer ce mot de la bouche. On est tous faiblement desservi. Ça doit être reconnu. Et la dernière chose

dont on a besoin, c’est que quelqu’un vienne nous dire qu’on n’est pas faiblement desservi.

Et je vais vous donner des exemples. On est faiblement desservi, parce qu’au cours des dix dernières années, je ne crois pas que deux personnes de l’ICANN sont venues dans mon pays. On est faiblement desservi à ce niveau-là. Et la dernière chose que l’on veut, c’est que quelqu’un me retire cela.

On a un .AF et personne ne sait en Afghanistan ce qu’est nom de domaine. On a besoin que les gens viennent en Afghanistan et nous forment. On a besoin que le personnel de l’ICANN vienne dans mon pays et parle à des gens comme moi. On a besoin de comprendre que nous sommes réellement faiblement desservis.

Ce ne serait pas suffisamment constructif de dire que le terme « faiblement desservi » est péjoratif. Nous, nous ne sommes pas un pays en développement, en Afghanistan. Nous, nous ne nous considérons pas en tant que tel.

Donc, on a besoin de personnel ICANN qui vienne dans notre pays et moi, j’y ai vécu. Si on veut vraiment que l’Internet parvienne au milliard d’utilisateurs suivant, il faut bien comprendre que certaines personnes dans le monde sont réellement faiblement desservies. J’aimerais avoir votre réaction là-dessus.

PUA HUNTER: Merci beaucoup. Les membres du panel veulent répondre peut-être?

ANNE-RACHEL INNE: Merci.

Mea culpa, effectivement. Nous avons des équipes dans la région. Nous avons une équipe Asie-Pacifique qui s’est efforcé d’aller partout. Ce n’est pas facile. Ça n’est pas une chose simple. Mais mes collègues sont là et je suis sûre qu’on vous a bien entendu.

Je crois qu’on a déjà eu un peu d’interaction avec votre pays, pas suffisamment.

NASRAT KHALID: Faiblement desservi.

ANNE-RACHEL INNE: Écoutez, les mots, ça n’est pas important pour moi. Je viens d’Afrique. Si vous regardez les statistiques, tout le monde en parle ici. Si vous prenez ma région, 1,2 milliard de personnes : taux de pénétration 28 %. D’accord? Donc maintenant, c’est l’accès. C’est la capacité, que ce soit au niveau technique, au niveau des ressources humaines, pour faire en sorte que les

réseaux puissent démontrer ce que cela représente pour la communauté et quel est le bénéfice pour eux.

Alors, du côté de l’offre, on est là. D’accord?

Mais que se passe-t-il du côté de la demande? Il faut également voir quel est le langage utilisé par les gens pour qu’ils puissent nous comprendre. On parle d’IDN. On a des gens dans ces régions qui peuvent aller dans vos pays et dans tous les pays pour s’assurer que les gens comprennent ce qu’on essaie de faire.

PUA HUNTER:

Je crois qu’on va clore cette question pour l’instant. On n’a plus beaucoup de temps. Je crois qu’il y a encore une question dans la salle. Dernière question.

PERSONNE NON IDENTIFIÉE: Merci de cette occasion. Je m’appelle [inaudible]. J’appartiens à la communauté GNSO.

Je pense que, pour répondre à Michele et à Anne-Rachel, oui effectivement, nous sommes faiblement desservis. Ma question est simple. Il ne s’agit pas d’activité commerciale. Il faut aller au-delà des entreprises. Pensez à la responsabilité sociale des entreprises et ma question et mon commentaire s’adresse à la

présidence et non pas à une personne individuelle membre du panel.

Alors, est-ce que nous sommes faiblement desservis? Oui. Les services, ça peut se faire sous forme de sensibilisation, sous forme d’investissement de la part des bureaux d’enregistrement, des opérateurs de registre. Ce pourrait être la communauté, les opérateurs de registre, les bureaux d’enregistrement qui travaillent avec les fournisseurs de service Internet pour accroître la pénétration. Oui, ça, ça ne fait aucun doute. On est faiblement desservi.

Donc, ma demande à la présidence et à la communauté dans son ensemble serait d’envisager un prix différentiel pour les nouveaux gTLD. Par exemple, si je suis basé aux États-Unis avec .BANK, je peux dépenser 1 200 dollars pour cela. C’est sûr. Donc, c’est une suggestion.

Si vous venez en Inde par exemple, si vous recherchez un hôtel, si vous êtes étranger en Inde, vous allez obtenir une chambre pour 300 dollars. Mais si moi, je suis indien et je veux me trouver une chambre dans un hôtel, j’aurais un prix différent, 150 dollars. Donc, c’est différent.

Donc, c’est une suggestion : prix différentiel. .BANK en Inde ou .PHARMACIE pour diffuser cette sensibilisation, peut-être que le prix pourrait être inférieur au prix normal. Merci.

