
JOHANNESBURG – Aspect opérationnel du plan opérationnel et du budget de l'ICANN

Mercredi 28 juin 2017 – 15h15 à 16h45 JNB

ICANN59 | Johannesburg, Afrique du Sud

GIOVANNI SEPPIA : Bonjour à tous. Nous allons commencer dans trois minutes.

Bonjour à tous. Giovanni Seppia au micro. Je suis responsable des relations externes et je suis responsable de cette séance intercommunautaire. Et je m'occupe de la partie opérationnelle du budget de l'ICANN.

Alors, l'historique de cette séance, c'est que je suis également responsable du Groupe de travail sur le plan et la stratégie de la ccNSO. Il y a environ un an, il y a beaucoup de points de vue qui ont été fournis à l'ICANN pour le plan et le budget. Et donc, on s'était dit qu'il serait bien d'avoir une séance intercommunautaire pour comprendre la dynamique des différents départements de l'ICANN, les stratégies, les nouvelles approches, les processus de planification. Donc on s'est dit qu'il serait peut-être bon d'avoir ce type de séance qui présente les différents départements de l'ICANN, plutôt que d'avoir toujours ces questions qui sont posées.

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.

Donc première séance, du côté opérationnel ; dans certains domaines de l'ICANN, certaines des choses ont été faites lors du forum public d'Helsinki l'année dernière. Cette séance a été très réussie avec beaucoup de personnes. Et l'objectif de la séance d'aujourd'hui, c'est de poursuivre le dialogue entre les différents départements de l'ICANN, et donc d'avoir davantage de participation pour comprendre ce qui se passe en matière de plan opérationnel et de budget.

C'est également une bonne manière de mettre les choses à jour parce que vous savez que la stratégie récemment était un sujet de discussion. Donc il serait quand même bon d'écouter une petite synthèse, en fait, de ces sujets.

Donc il y a trois sujets principaux, au cours de la séance d'aujourd'hui, que nous allons traiter. Et nous avons trois modérateurs. Trois modérateurs qui sont courageux et qui ont accepté de s'occuper de chacune des séances.

Donc la première session. Nous allons parler du budget de la PTI et la planification à long terme. Ensuite, engagement international. Et troisièmement, le programme des nouveaux gTLD avec l'estimation de croissance de la planification.

Donc comme je le disais, pour chaque séance, nous avons un modérateur. Premièrement, pour le budget de la PTI, notre modérateur est Andreas Musielak qui est responsable [DENIC].

Numéro deux, engagement international de l'ICANN, le modérateur est Desiree Miloshevic. Et le numéro trois, le programme des nouveaux gTLD, le modérateur est un bureau d'enregistrement Blacknight, Michele Neylon.

J'aimerais remercier tout le personnel de l'ICANN qui accepté d'être ici, d'organiser cette séance, de nous fournir des mises à jour sur les informations, sur la manière dont ils gèrent et planifient, de la manière dont ils informent le plan opérationnel et le budget.

Donc chaque séance durera environ 20 minutes, et il dépendra du modérateur de gérer les éventuelles questions de la salle ainsi que des participants à distance.

Il y a des micros dans la salle. Donc, dites-nous. Manifestez-vous avant de poser vos questions. Approchez du micro de manière à ce qu'on puisse vous donner un micro. Ceci étant, merci. Je vais passer la parole à Andreas qui va s'occuper du premier sujet.

ANDREAS MUSIELAK : Bonjour à tous. Giovanni m'a déjà présenté, donc je ne sais pas s'il a bien prononcé mon nom de famille. C'est en fait Andreas Musielak. Donc je suis bureau d'enregistrement. Je représente un bureau d'enregistrement.

Donc nous parlons du budget de la PTI et de la planification à long terme. Je fais également partie du groupe de travail OPS. Et donc, nous travaillons beaucoup à la planification à l'ICANN. Donc j'aimerais demander à l'auditoire de ne pas hésiter à poser des questions après la présentation ; étant donné que le format a été expliqué, n'hésitez pas aussi à faire le suivi lors de la prochaine réunion de l'ICANN.

Comme je l'avais dit, donc, l'idée c'est d'avoir votre feed-back. Donc, n'hésitez pas à poser des questions. Maintenant je vais passer la parole à Elise qui va faire la présentation.

ELISE GERICH :

Merci Andreas. J'ai vu qu'il y avait beaucoup de visages connus, des gens de la ccNSO, la GNSO. Et pour certains d'entre vous, vous avez déjà vu ma présentation. Donc j'espère que vous n'allez pas trop vous ennuyer.

Alors je ne sais pas si je contrôle mes diapositives. Est-ce que je demande à quelqu'un de les déplacer ? La prochaine s'il vous plaît.

Alors en ce qui concerne le budget de la PTI pour l'exercice 2019, et ensuite, je vous donnerai un aperçu de l'exercice 2018, a commencé au 1^{er} juillet 2017. Nos planifications à long terme, le cycle prochain.

Alors, pour l'exercice 2019 que nous planifions actuellement, nous allons faire le suivi – en fait, nous suivons ce qui est dans les statuts. Il faut que le budget de la PTI soit approuvé et prêt à soumission à l'ICANN avant l'exercice, donc en juillet 2018. En fait, nous sommes déjà en train de planifier le budget suivant.

L'autre partie de notre travail, nous devons avoir une consultation interne avec la communauté avant de rédiger le budget et avant la période de commentaire public. Donc voilà pourquoi la ccNSO et la GNSO ont déjà vu ces diapositives. Je leur ai parlé tout à l'heure – pardon, cette semaine. Nous avons donc discuté avec les responsables des RIR pour avoir leur point de vue. Nous avons également parlé à la communauté protocoles et nous avons donc eu leur point de vue dans le cadre des différentes consultations informelles de manière à savoir ce qu'il fallait inclure dans notre budget 2019, pour améliorer donc le service que nous fournissons.

Donc je ne sais pas si vous voyez bien à l'arrière de la salle, mais vous avez là le budget pour l'exercice 2018 qui va, je crois, commencé le 22 juillet, étant donné les délais avec les nouveaux statuts, les nouveaux pouvoirs de la communauté habilitée, etc.

Quoi qu'il en soit, vous avez là le budget de la PTI, et en haut, la partie la plus grande du tableau, c'est le budget de la PTI. Et en dessous, vous avez le budget supplémentaire qui est en fait le

budget du département IANA. Donc la PTI a un budget qui est soumis au Conseil d'administration de la PTI. Ils l'adoptent et, ensuite, la PTI soumet le budget adopté à l'ICANN pour le processus de planification de l'ICANN. À ce moment-là, l'ICANN, s'il y a des services supplémentaires, des choses supplémentaires qui vont être dépensées pour la fonction IANA, ajoute certaines choses au budget. Donc ici, l'accord sur les gestionnaires de zone racine. C'est ce que vous voyez là. Ça a été ajouté, et ça devient le budget de l'IANA qui au sein du budget de l'ICANN et qui adopté par le Conseil d'administration de l'ICANN.

Alors, s'il y a des gens dans l'audience qui peuvent répéter ceci, eh bien bravo. J'espère que j'ai été claire.

Donc si on peut passer à la diapositive suivante s'il vous plaît. Diapositive suivante s'il vous plaît ? Voilà.

Alors voilà le calendrier de préparation du budget de la PTI. Je ne parle pas du budget de l'ICANN ici. Uniquement du budget de la PTI.

Donc voilà où nous en sommes. Nous sommes dans la bulle bleue donc de juin 2017 ; consultations informelles avec les AC et les SO. Nous collectons les points de vue que nous allons considérer pour ensuite rédiger le budget de l'exercice 2019.

Ensuite, rédaction du budget. Le cycle est normal. À la fin, on a un budget qui est soumis.

Diapositive suivante s'il vous plaît.

Donc dans le cadre de la consultation, on nous a demandé quelles étaient les idées que nous avons, nous, en tant que PTI pour le budget de 2019. Et donc je vous ai mis trois de ces idées. Donc poursuite d'un projet en cours, un projet qui va durer trois ans. L'exercice 2019 c'est la troisième année pour refaire l'architecture du système de gestion de la zone racine. C'est quelque chose qui a commencé en 2009 et c'est un projet monolithique pour l'instant. Nous sommes en train de mettre en place un système beaucoup plus détaillé.

Ensuite, il y a beaucoup de points de vue des utilisateurs sur le système de gestion de la zone racine est comment l'améliorer. Donc suggestion que nous avons eue pour l'exercice 2019, d'avoir en fait une interface qui soit plus agréable pour les clients.

Autre idée que nous avons eue, donc remise à jour du site Web de l'IANA. Donc nous sommes prêts à écouter vos suggestions actuellement par rapport au projet que la PTI devrait entreprendre qui sans doute auront besoin de ressources de manière à pouvoir les prendre en considération pour prévoir le budget de l'exercice 2019.

Donc diapositive suivante s'il vous plaît.

Nous avons ici le cycle standard de planification de l'ICANN, avec la PTI en plus. Donc la PTI et à gauche si vous regardez l'écran. Et la partie ICANN est à droite de votre point de vue dans la salle.

Donc comme vous le voyez, nous avons un cycle de plan stratégique qui détermine notre budget opérationnel, notre performance, notre reporting qui ensuite informe le processus de planification du côté ICANN. Donc nous en sommes à notre première année à la PTI ; ça fait quand même neuf mois. Donc nous nous alignons sur le plan stratégique quinquennal de l'ICANN, qui est aligné avec les objectifs, les buts qui avaient été déterminés par l'ICANN. Si vous regardez donc c'est le 2.1 Identificateurs uniques.

Ensuite, donc en fait, la PTI participe au cycle de planification à long terme de l'ICANN. Nous nous sommes intégrés au plan opérationnel et stratégique quinquennal. Nous incluons donc le plan et le budget, plan stratégique budget. Il y a une discussion qui est en cours parce que la PTI a reçu un plan quinquennal pour la proposition qui est ressortie du CCWG, du CRISP et du plan IANA. Donc il y a eu une proposition au gouvernement des États-Unis, et comme vous le savez sans doute, le plan stratégique de l'ICANN est un cycle sur cinq ans. Nous essayons de voir comment nous aligner sur ce cycle sur cinq ans.

Actuellement, nous avons un cycle qui est aligné sur 2017 à 2020, aligné sur l'ICANN.

Donc voilà. Je crois que c'est la dernière diapositive que j'avais à présenter. Je vais vous repasser la parole peut-être ou alors est-ce qu'il y a des questions dans la salle ?

ANDREAS MUSIELAK : Des questions dans la salle ? Alors, dites-nous qui vous êtes.

HEATH DIXON : Bureau d'enregistrement Amazon. Deux questions pour vous.

Premièrement, je crois que les chiffres sur l'exercice 2018 montrent 5, 8 millions, je crois, pour le personnel. Et c'était de 22,6 FTE. Donc je crois que c'est 250 000 par personne ? Est-ce que c'est ça ?

ELISE GERICH : Si on calcule, c'est peut-être ça. Mais le personnel, ce n'est pas les employés à plein temps. Ce sont les équivalences. Ce que nous avons dans le budget pour le personnel, c'est le chiffre exact de personnes qui travaillent, qui se consacrent aux fonctions IANA et qui partagent des ressources de l'ICANN. Par exemple, nous n'avons pas notre propre département ressource humaine, notre propre département financier, nos propres sites.

Donc il y a des gens qui, en fait, sont partagés. Et donc nous les allons à notre budget.

HEATH DIXON : OK. Deuxième question. Vous avez demandé des idées de projets, alors pour les 22,6 personnes, est-ce que ces tous des développeurs, les ingénieurs, ou est-ce que ça inclut la partie coût, donc ressources humaines, juridiques, etc. Est-ce que ça inclut ces autres ressources ?

ELISE GERICH : Oui. Ça inclut les ressources, les personnes dans les autres départements. Pour ce qui est du développement, nous en avons très peu. Nous n'avons que deux développeurs dans le budget de la PTI. Nous partageons les ressources des TI, les ressources en ingénierie de l'ICANN. Donc nous avons une portion de ce budget, de ce financement en fait, pour le développement pour nous. Est-ce que vous comprenez ce que je veux dire ?

HEATH DIXON : Je crois que j'ai compris. Donc sur les 22,6 employés à plein temps qui sont assignés à la PTI, deux d'entre eux, deux à plein temps. C'est deux développeurs à plein temps que vous avez, qui vous sont attribués. Donc les 20 autres–

ELISE GERICH :

Non. Ce n'est pas ça. Au sein de la PTI, l'organisation PTI, nous avons quatre spécialistes IANA. Ce sont les personnes qui s'occupent de toutes les requêtes, de toutes les transactions que nous faisons. Et nous avons un poste ouvert. Donc ça fait cinq.

Nous avons deux gestionnaires de clé cryptographique qui s'occupe des cérémonies de signature de clés. Nous avons un gestionnaire de l'amélioration continue. Cette personne s'occupe de notre documentation, la satisfaction des clients, du « process » satisfaction, etc., Ainsi que les auditeurs. Nous avons également un responsable engagement avec les protocoles et les paramètres, donc l'IETF. Cette personne s'occupe de cette relation. Nous avons également une personne qui est responsable, un spécialiste IANA. Donc ça fait six au total. Nous avons un directeur sécurité. Nous avons un directeur des services techniques. Et nous avons moi. Et nous avons une personne qui consacre son travail, qui est un développeur logiciel. Et donc qui est avec l'ICANN et qui s'occupe des services techniques.

HEATH DIXON :

Merci de tous ces détails. Donc sur les deux personnes, ce sont les personnes qui travailleront à ces projets ou est-ce que ça inclut les autres aussi ?

ELISE GERICH : Donc l'idée est de demander des idées pour les projets. En fait, il faut revenir à l'équipe de développements de l'ICANN et leur dire, en fait, voilà les projets que nous souhaitons mettre en place. Il faut savoir un petit peu quelles sont les ressources que nous souhaitons emprunter chez vous. Et donc ce programme sur trois ans dont je parlais, les améliorations au système de gestion de la zone racine, il y a une équipe développement au sein de l'ICANN qui a été assigné sur ce projet avec nous. Donc si nous avons d'autres projets, nous allons avoir besoin de ressources supplémentaires et donc il nous faut revenir vers l'ICANN de manière à ce que ça soit budgété.

HEATH DIXON : Donc ça m'amène à ma deuxième question. Est-ce que ces projets que vous avez mis son couvert par les 22,6 employés à plein temps ou est-ce que vous avez besoin davantage d'employés pour couvrir ces projets plus tout ce qui serait ajouté éventuellement dans le cadre de la discussion ?

ELISE GERICH : Oui. Le projet de gestion de la zone racine est un projet de trois ans. Et nous dépensons couvertes pour l'instant. Nous sommes dans la deuxième année. Nous allons voir si nous allons rester en

ligne avec ça. Nous avons peut-être besoin de plus de ressources, un peu de regarder dans une boule de cristal pour ce projet. Les deux autres projets qui sont sur notre radar ne sont pas financés pour l'instant.

ANDREAS MUSIELAK : Y a-t-il d'autres questions ? Y a-t-il des suggestions pour l'exercice 2019 ? Des suggestions de projets ? Sinon, j'ai deux ou trois questions pour vous.

ELISE GERICH : Oui. Je suis désolée.

ANDREAS MUSIELAK : Ne vous inquiétez pas. Bon. À la base, vous avez deux couples de projets qui sont prévus ? Est-ce que vous pouvez nous expliquer ?

ELISE GERICH : Oui. J'ai parlé du système de gestion de la zone racine. Et c'est un peu une nouvelle architecture qui pourrait automatiser le processus. Donc en ce moment, c'est un système qui est monolithique, disons. Donc cela représente un projet de plusieurs années. Nous voulons passer du système monolithique

à un système modulaire sans interrompre la capacité de faire des requêtes.

Le deuxième projet dont nous parlons est lié aux paramètres de protocole. Et maintenant, nous concevons, disons, le flux pour pouvoir maintenir le registre pour l'IETF et l'IAB. C'est un programme qui vient juste de commencer. Nous sommes dans la phase de conception et nous travaillons bien sûr de façon très proche avec l'IETF sur ce projet.

ANDREAS MUSIELAK : Une autre question, et celle-là est pour Xavier.

Vous avez mentionné que le budget de l'ICANN suit un cycle différent de celui de la PTI. Avez-vous une idée de comment nous allons pouvoir combiner les deux pour que ça soit harmonisé ?

XAVIER CALVEZ : La distinction à ce jour entre les deux processus est que le processus de la PTI arrive plus tôt que celui de l'ICANN. Donc avant la transition, ces deux processus étaient alignés au niveau chronologique. Mais avec la proposition de la transition, la proposition qui a été faite par le CWG, et après son approbation, il y a eu une demande à ce que le budget PTI soit développé plus tôt et finalisé plus tôt que le budget de l'ICANN.

Donc la chronologie qui était demandée par cette proposition était celle-ci. Il faudrait qu'il y ait un budget qui soit soumis neuf mois avant l'exercice fiscal. Donc par exemple, au 1^{er} juillet 2017, ce sera le début de l'année fiscale 2019. Le budget sera donc annoncé plus tôt et sera soumis comme une version préliminaire. En fait, le 28 septembre 2016. Donc il y a neuf mois. Et ce sont les exigences de la proposition qui avait été faite après la transition et c'est dans les statuts.

Donc pour conclure, il n'y a aucune intention de synchroniser les deux. En fait, c'est désynchronisé exprès.

ANDREAS MUSIELAK : Y a-t-il des questions ? D'autres questions ? Je pense qu'il est donc temps de remercier Élise pour tout ce qu'elle a fait pour la communauté, puisqu'elle va partir.

GIOVANNI SEPPIA : Merci, Andreas, et merci à Élise. Nous allons parler de la participation de l'ICANN au niveau international et Desiree va nous en parler.

DESIREE MILOSHEVIC : Merci, Giovanni, et bienvenue à cette séance. Il y a là une opportunité de communiquer et de fournir des informations à

l'ICANN dans le sens des stratégies et de la façon avec laquelle elle est mise en œuvre. Donc avant cela, puisque nous avons 20, 25 minutes, je vais certainement juste commencer par demander à Sally ou Patrick de nous donner un peu une idée de ce qu'ils pensent, et de voir ce qu'ils pensent doit être amélioré. Puis ensuite, nous demanderons il y a des questions, des commentaires. C'est la deuxième séance de la sorte et je pense qu'il est bon de savoir que ceux qui n'ont pas lu cela, il y a aussi un groupe de travail stratégique à la ccNSO qui travaille sur ce même problème et qui a fourni des commentaires.

Avec cela, je vais aussi demander à Sally de commencer et de nous parler un petit peu du poste qui a été émis par le PDG de l'ICANN sur la gestion des bureaux, pour nous parler des changements et maintenant des centres, des trois centres, les partenariats et des centres d'engagement. Donc ces trois différents centres.

SALLY COSTERTON :

Merci, Desiree. Je vais essayer de trouver la meilleure manière d'en parler. Donc je vais essayer de commencer avec Patrick d'ailleurs, et ensuite ça sera mon tour.

PATRICK JONES :

Merci Desiree. Nous allons bâtir et suivre donc après la discussion que nous avons eue à Helsinki et à Hyderabad nous avons présenté un briefing sur l'équipe.

Nous allons passer donc à la prochaine diapositive et nous allons commencer à discuter des fonctions d'engagement et de sa position. L'engagement est beaucoup plus important que ce qui est juste fait par notre équipe. Il y a d'autres équipes qui travaillent. Il y a Cyrus qui travaille sur ce projet aussi. Il a du travail sur l'engagement qui est fait aussi par l'équipe de soutien à la responsabilité publique, par le responsable de technologie. Il y a aussi du travail qui est fait sur la sécurité, sur la stabilité, sur la résilience. Donc cette équipe travaille sur ceci et aussi sur le développement des capacités, la formation, l'engagement avec la sécurité publique. Il y a d'autres programmes sont connectés à ces fonctions d'engagement. Et la communauté de l'ICANN aussi à son rôle dans ce travail d'engagement. Prochaine diapositive.

Notre équipe essaie de relier notre travail avec le langage qui est inclus dans la nouvelle mission, dans les statuts. Et nous voulons nous assurer que tout le travail que nous faisons va pouvoir attirer une participation qui sera plus informative. Notre travail correspond à deux buts stratégiques de l'ICANN. Il faut donc mondialiser les fonctions de l'ICANN et créer un équilibre dans son approche.

Pour l'exercice [2019], nous avons divisé notre travail en cinq domaines principaux. Il y a donc les processus de l'ICANN. Il faut donc encourager la confiance des parties prenantes dans la mission technique de l'ICANN, comprendre un plan de compréhension pour les besoins des parties prenantes. Améliorer aussi les efforts de développement de capacités. Nous avons fait cela pendant beaucoup d'années. Et notre travail donc a été plus ou moins focalisé sur la représentation de l'ICANN. On a beaucoup d'activités, beaucoup de réunions en essayant d'éduquer et de faire un peu une prise de conscience sur les systèmes et les mécanismes de l'ICANN.

Et nous essayons aussi d'attirer de nouveaux participants dans nos processus et dans les groupes qui travaillent ; beaucoup de personnes, de travail que nous faisons inclus du travail sur le lancement des nouveaux TLD et la transition de l'IANA. Donc nous essayons de faire beaucoup de travail au niveau de l'éducation et nous essayons de répondre aux questions de la communauté de l'Internet.

Passons donc à la prochaine diapositive. Nous essayons de nous focaliser sur les résultats et les informations que nous recevons vis-à-vis de notre engagement. Vous allez pouvoir maintenant parler des stratégies internationales.

SALLY COSTERTON : Merci Patrick. La prochaine diapositive.

Je voudrais –

Je vais répondre à votre question, Desiree. Nos responsabilités, dans notre équipe, pour notre équipe d'engagement mondial et aussi par rapport au DPRD.

Donc 1^{er} juillet, nous avons ce nouveau nom officiellement. Ça nous donne donc la capacité, comme l'a dit Patrick, d'avoir une vue plus stratégique. Et nous savons que le conseil nous a beaucoup encouragés dans ce sens. Rinalia, d'ailleurs, a fait partie de ces personnes qui nous ont encouragés. Nous avons donc du support pour notre représentation, pour notre mission, pour nos statuts. Et nous pouvons maintenant adresser les éléments clés pour augmenter le montant de bénévoles qui soutiennent déjà la communauté. Nous savons qu'il est difficile d'être volontaire. Ça prend beaucoup de temps. C'est un problème. Il y a un manque de personnes qui seraient donc motivées pour pouvoir travailler et partager la tâche.

Nous avons donc une capacité unique de vraiment comprendre ce qui pourrait nous aider dans ce projet. Une partie de cela est de pouvoir être sur le terrain, si vous voulez. Ceci est juste un petit résumé de ce que nous avons fait. Maintenant, nous avons donc cinq bureaux régionaux clés. Nous avons des centres d'engagement et des centres de partenariat. Nous n'allons pas

passer beaucoup de temps là-dessus parce qu'on pourrait en parler pendant très longtemps. Nous avons des services de support qui fournissent de l'aide donc aux parties prenantes. Nous allons augmenter notre- nous allons nous focaliser beaucoup plus à Montevideo à travers Rodrigo de la Parra qui est notre- qui a la tête de notre bureau d'engagement en Amérique latine et caraïbe.

De la même manière, nous allons avoir un nouveau bureau à Bruxelles. Et nous avons le même objectif là-bas pour pouvoir maximiser le support pour les parties prenantes européennes avec l'aide de l'équipe d'Istanbul qui, depuis longtemps, fourni beaucoup de services à travers leurs données, leur région. Il y aura donc une coopération entre Nick à Istanbul et Jean-Jacques à Bruxelles. C'est vraiment une bonne coordination interne. Et nous allons continuer à discuter de cette coopération.

Nous avons aussi les opérations à Singapour qui fonctionne de la même façon. Jia-Rong est à la tête de ça. Cela combine un centre d'engagement et les fonctions et les services de support.

Nous avons un bureau à Genève et à Washington qui se focalisent sur les parties prenantes ciblées qui sont dans ces villes. Ce bureau est là depuis longtemps déjà. Et ensuite, nous avons un centre de partenariat. Et je pense que nous allons

mettre à jour cette diapo, car nous aurons aussi un centre de partenariat qui sera à Séoul. Donc voilà. Il faut qu'on fasse un petit réglage à cette diapositive.

Les équipes d'engagement sont basées ici. Comme vous le voyez sur la carte, il y a une grande corrélation entre la première et la deuxième, mais elles ne sont pas similaires. Et c'est intentionnel. Mais il y a vraiment beaucoup de coordination entre les équipes. C'est un plan assez statique. Nous n'avons pas fait beaucoup de changement depuis deux ans. Et nous sommes à pleine capacité. Nous voulons rajouter toujours, car par exemple nous n'avons personne en Afrique du Sud. Nous aimerions donc rajouter quelque chose, là, à court terme. Bien sûr, nous savons qu'il y a beaucoup de parties prenantes en Afrique qui ont besoin de soutien et d'aide. Donc la priorité doit être mise là-dessus pour voir où l'argent peut être dépensé.

Prochaine diapositive.

La prochaine chose dont je voulais vous parler avant que vous puissiez poser des questions, c'est la façon dans laquelle nous mesurons la chose. Et je voudrais en parler cette semaine. Nous mesurons les choses. Nous l'avons toujours fait. Mais c'est le résultat du dialogue que nous avons eu dans les réunions. Il est clair donc depuis l'année dernière et surtout depuis Helsinki et Hyderabad que nous avons besoin de soutenir l'engagement en

Afrique à travers le planning et la stratégie. Donc je voudrais vous dire ce que nous allons faire.

J'ai Jeannie Ellers qui est à la tête de cette équipe, qui est au téléphone depuis Los Angeles. Donc si vous avez des questions spécifiques à ce sujet, elle pourra vous répondre.

Vous nous avez dit, et beaucoup d'autres personnes nous ont demandé comment est-ce que nous savons que nous faisons la bonne chose. Comment est-ce que nous savons que l'argent que nous dépensons pour l'engagement est bénéfique? Comment est-ce qu'on obtient des bénévoles qui pourraient nous aider? Comment est-ce que l'on sait où est-ce que l'on s'assure que ces personnes vont rester avec nous? Nous voyons beaucoup de gens qui commencent à travailler avec nous en tant que bénévoles, mais comment est-ce qu'on va les conserver? Ensuite, ils disent que les bonnes personnes viennent à l'ICANN? Est-ce qu'il y a assez de femmes? Est-ce qu'il y a assez de transgenres? Est-ce qu'il y a assez de personnes qui viennent de deux groupes de parties prenantes diverses ou différentes? D'autres pays? Est-ce qu'on sait vraiment quel est le seuil? Est-ce que nous savons exactement ce qui se passe, de quoi il s'agit? Est-ce que nous savons mesurer les choses de la bonne manière?

Quelqu'un m'a aussi demandé si l'ICANN avait une mission légitime de cette manière-là. Est-ce que l'ICANN travailler au sein de sa vraie mission ? Mais aussi, que le modèle multipartite soit viable à l'avenir. Et je pense que c'est une grosse responsabilité pour moi. C'est une grosse responsabilité pour moi et mon équipe.

Si nous passons à la prochaine diapositive, alors, nous avons trois domaines principaux que vous voyez ici. Premièrement, s'assurer que la planification est claire, que nous communiquons à la communauté s'il y a un dialogue qui a lieu avec la communauté qui nous permet de vraiment établir les priorités de nos activités. Donc nous allons publier pour la première fois, au début de l'exercice 2018, au cours du mois à venir, le plan engagement au niveau mondial. Et je parle là des KPI, des indices de performance qui correspondent à ses plans. Donc le plan de la communauté et tout ce qui – donc là en fait, le travail de la communauté et le travail du personnel. Donc nous avons beaucoup travaillé pour que nos objectifs soient smart. Nous avons essayé de les aligner, ces buts, au plan stratégique et à la mission et nous avons vraiment essayé de créer toutes les étapes, de voir toutes les étapes, de manière à ce que vous puissiez voir le développement des buts au niveau régional et au niveau international.

Donc je suis très reconnaissant à toutes les personnes qui ont participé à ces processus. C'est un apprentissage pour moi. Ce n'est vraiment pas facile. Surtout, définir des buts que l'on puisse mesurer, des buts smart avec des indicateurs de performance clés, ce n'est pas évident. Mais vous me l'avez demandé, et nous essayons vraiment de vous donner ce que vous avez demandé.

Ensuite, nous faisons des progrès. Vraiment des progrès importants. Diapositive suivante.

Par rapport à la participation, le côté sacré de tout ceci, où sont les gens ? Est-ce que nous avons suffisamment de participation ? Est-ce que nous avons suffisamment de capacités et de compétences ? Etc.

Alors, je voulais simplement vous informer du fait que vous savez, c'est un petit peu comme un iceberg. Il y a énormément de glace sous l'eau, et il y en a très peu au-dessus. Et c'est ça qu'on mesure. C'est cette petite partie sacrée. C'est donc le modèle multipartite. Et quelqu'un m'a dit lors de la réunion de la GNSO, on aimerait savoir, en fait, qui en est à quelle étape et quels sont les coûts. Et c'est une bonne question. Nous faisons beaucoup de progrès là-dessus depuis Helsinki. Nous en sommes maintenant à la phase où la plupart de nos données

engagements, toutes les activités qui se produisent, et bien, nous pouvons les mesurer.

Nous mesurons ce qui se passe lors des activités, en particulier dans le pôle Sud. Nous avons des sondages qui nous permettent de mesurer tout ceci. Et donc cela nous permet de faire correspondre les plans et les activités à un niveau très détaillé de manière à ce que nous puissions vraiment avoir des rapports adéquats sur les régions, par type d'activité. Je pense que vous connaissez un petit peu comment tous ces types de bases de données fonctionnent.

Et dernière partie, et nous en sommes à la dernière étape au niveau interne, c'est ce que j'appelle les données participation. Donc c'est évident. Il nous faut savoir quand les gens viennent dans un groupe de travail, quand est-ce qu'il y a des boursiers qui apparaissent ici ou là. Il faut absolument que nous sachions ces informations, que nous les connaissions, de les mettre dans les bases de données pour vraiment avoir cette mesure importante, ce KPI important. C'est la dernière partie du puzzle.

Donc à chaque fois que vous venez à ces réunions, vous pourrez donc avoir ces informations.

Je voulais simplement vous remercier d'avoir pris le temps au cours de ces 12 à 18 derniers mois de vraiment comprendre les priorités. J'espère que ce niveau d'investissement en temps, que

nous avons fait dans ce processus, vous satisfait. Et je crois que c'est dans l'intérêt de tous, des membres de la communauté. Et je crois que la communauté a été très encourageante, impliquée dans le processus. Donc, continuer à le faire. Merci.

Voilà. C'est tout ce que j'avais à dire.

DESIREE MILOSHEVIC : Merci, Patrick et Sally, d'avoir répondu à ces questions qui sont des questions complexes.

Il a quelque chose qui fonctionne puisque l'ICANN a beaucoup de membres de personnel et même un membre du Conseil d'administration qui vient des programmes d'intégration.

Donc le rapport suivant, nous attendons avec impatience. Donc très heureuse de savoir qui va bientôt nous arriver. Mais d'abord, nous allons donner la parole à la salle pour les questions. Je ne sais pas s'il y a des questions en ligne également.

PAUL WILSON : Bonjour. Je suis d'APNIC et je voulais mentionner que pendant de nombreuses années, j'ai toujours un petit peu les mêmes problèmes en termes de suivi, d'évaluation, d'amélioration de l'engagement de la communauté. C'est quelque chose d'important qui demande beaucoup de travail. Il y a beaucoup

de systèmes qui existent. Et récemment, nous avons commencé à mettre en place la « Salesforce ». Et donc c'est intéressant de voir que vous aussi vous l'utilisez et vous êtes heureux des résultats.

Je voulais simplement le mentionner. Je crois qu'il ne faut pas sous-estimer les enjeux et la valeur potentielle du type de choses que vous faites. Et donc nous resterons en contact. Et sur Salesforce, j'espère que nous aurons l'occasion d'en apprendre un petit peu plus sur votre travail.

DESIREE MILOSHEVIC : Autre question de la salle ?

RENATA AQUINA RIBEIRO : Bonjour. Renata Aquino Ribeiro. Je viens de la région d'Amérique latine et des Caraïbes et je voulais parler des idées en matière d'engagement et de participation.

En Amérique latine, nous avons eu du mal à participer au cours de l'année passée étant donné les changements au calendrier. Mais je crois que nous avons travaillé de plus en plus pour avoir de nouveaux membres.

Par contre, une des lacunes, y compris lors de la séance académie GI, on l'a mentionné, c'est aussi la question de

renforcement des capacités. Donc que les gens soient prêts à participer au processus d'élaboration de politiques.

J'aimerais en savoir un peu plus sur ce point. Qu'est-ce que vous faites dans ce domaine ?

SALUT COSTERTON :

Merci. C'est une excellente question.

J'ai dit tout à l'heure que j'étais en face de révision de ces domaines, et je travaille avec tous mes collègues à l'ICANN qui s'occupe des équipes qui travaillent directement avec la communauté. Donc David Olive par exemple. C'est devenu ma première priorité au-delà de ces mesures. Et c'est exactement ce que vous êtes en train de dire. Le renforcement des capacités, l'information, les compétences. Parce que j'hésite à le dire, mais en fait, ce qui concerne la sensibilisation, on s'est beaucoup amélioré. Les gens viennent maintenant à l'ICANN. Mais par contre, en tant que communauté, nous ne sommes pas vraiment bons pour garder les gens. Et je crois qu'il y a des problèmes. Le problème principal c'est en fait que les gens ne sont pas capables de participer, ne sont pas capables. Et en fait, les gens nous disent ce que nous devons faire. Nous devons équiper les gens avec les moyens. Nous devons leur donner les moyens de participer.

Nous avons toujours fait beaucoup d'activités de renforcement des capacités dans la communauté. Cela peut porter différents noms. Renforcement de capacités, etc. Mais d'une manière générale, c'est toujours un petit peu la même chose que nous signifions.

Et ce que nous avons lancé cette année, en début d'année, d'ailleurs un collègue à moi, [Ashram] l'a fait. Nous avons fait une révision interne dans l'organisation de l'ICANN par rapport au développement des capacités que nous faisons auprès du personnel pour voir un petit peu ce que nous pouvons faire de plus sans trop dépenser non plus. Comment améliorer et comment améliorer l'efficacité. Donc quel est le rôle des rencontres en face-à-face par rapport à l'apprentissage en ligne ? Qu'est-ce qu'on fait au niveau régional ? Qu'est-ce qu'on fait au niveau des réunions de l'ICANN ?

J'espère qu'au fil de l'année, nous allons pouvoir utiliser ces informations initiales pour, de plus en plus, faire avancer la discussion au niveau de la communauté là-dessus. Parce que vous avez tout à fait raison. Ceci fait partie de la stratégie. Une des choses que Göran nous a demandées lorsqu'il est arrivé, il nous a demandé que l'engagement soit basé sur la demande. Comment s'assurer que les parties prenantes et ce dont elles ont besoin dans les régions. Et ce qu'il nous a vraiment demandé, c'est le développement des capacités. C'est ça qui nous a été

demandé. Et c'est critique pour faire avancer de manière réussie, pour avoir des bénévoles qui sont qualifiés, qui non seulement savent comment participer, mais qui souhaitent réellement, qui soient motivés pour participer.

Donc merci d'avoir soulevé cette question. C'est très important.

DESIREE MILOSHEVIC : Alors, quelques questions supplémentaires. Encore deux parce que nous n'allons pas avoir suffisamment de temps pour plus. Donc Monsieur, avec le numéro 3 là.

HEATH DIXON : Bonjour. Heath Dixon. Je voulais vous féliciter pour le travail que vous faites, c'est très important. Et j'aime beaucoup le fait que vous focalisez sur la collecte de données sur la publication de données. C'est très utile.

Est-ce qu'il va y avoir un mécanisme pour la communauté de manière à commenter sur les KPI que vous êtes en train de publier ? Que vous allez publier ? Et tout autre KPI que l'on souhaite voir ? Je crois que les gens sont très intéressés par ceci. C'est une manière de participer et je crois que la communauté souhaite vous donner son feed-back là-dessus. Donc est-ce qu'il y aura un moyen de faire des suggestions par rapport à ce que

vous mesurez ? Peut-être qu'on pourra vous faire des suggestions sur d'autres choses à mesurer.

SALLY COSTERTON :

Oui bien sûr. Mais vous ne demandez pas bien sûr un commentaire public. Mais oui tout à fait. Nous sommes tous impliqués. L'engagement c'est pour tous. Ça concerne tout le monde. Et une des choses que nous souhaitons faire, que nous prévoyons de faire de manière beaucoup plus détaillée peut-être, c'est qu'avec mon équipe, avec des groupes de sensibilisation, nous souhaitons vraiment vous donner des détails sur les volontaires. Donc, savoir quelles sont les compétences, les qualifications, etc. Parce que vous êtes tous différents. Il y a des choses qui sont communes, il y a des choses qui sont différentes. Il est possible qu'il y ait des lacunes régionales qu'il faille combler, différentes lacunes suivant les régions. Et je crois qu'il nous faut nous améliorer en matière de développement des capacités et voir ce qui est nécessaire. Ce que vous souhaitez.

Donc par exemple, lorsque nous publions les KPI, effectivement, il faut que du mieux de notre possible nous obtenions une excellente correspondance. Donc de quoi a besoin la communauté dans le cadre de ce processus, le produit livrable

pour ainsi dire, par rapport à ce que nous faisons pour bâtir le système.

Donc oui, tout à fait. Nous avons besoin de votre point de vue. Ce sera public de toute façon, donc nous sommes tout à fait prêts à avoir un dialogue sur cette question.

DESIREE MILOSHEVIC : Merci Sally. Je vais demander à Xavier de faire un commentaire supplémentaire parce que je crois qu'il veut répondre à cette question.

XAVIER CALVEZ : Merci. Xavier Calvez, directeur financier de l'ICANN.

Par rapport à ce qui a été dit sur l'engagement, en réponse à votre question, le plan opérationnel de l'ICANN, que ce soit le plan quinquennal ou le plan annuel, tout ceci contient les KPI auxquels on a fait référence ainsi que les KPI de toute l'organisation de l'ICANN et de tous les buts et objectifs stratégiques. Donc la ccNSO, le groupe SOP ccNSO a fourni beaucoup de commentaires qui orientent l'organisation de manière à améliorer la qualité de ces KPI, de ces indicateurs de performance.

Donc en ce qui concerne le plan annuel et la mise à jour sur le plan quinquennal, vous avez la période de commentaire qui se termine fin avril. Et donc, c'est à ce moment-là que vous avez l'opportunité de regarder les KPI, de nous dire s'ils sont bons ou moins bons, de nous dire comment les améliorer et comment les utiliser.

Deuxièmement, il y a un tableau de ces KPI que vous pouvez consulter n'importe quand. C'est quelque chose qui est mis à jour tous les mois et qui contient les indicateurs de performance. Et sur ce tableau, vous pouvez cliquer et fournir vos commentaires à n'importe quel moment.

Donc voilà les deux moyens de le faire. Premièrement, spécifiquement pendant la période de commentaire public. Vous allez recevoir une réponse directe à votre commentaire sur Adobe ou sur quoi que ce soit, et deuxièmement il y a la possibilité permanente du site Web. Merci.

DESIREE MILOSHEVIC : Merci, Xavier, pour ce commentaire. Nous allons écouter encore une question. Numéro 5.

CLAIRE CRAIG : Bonjour. Je m'appelle Claire Craig. Je suis de Trinidad et Tobago. Et je voudrais commencer par un commentaire d'abord.

C'est la deuxième fois que je suis boursière. C'est ma deuxième réunion ICANN. Je suis allée à l'ICANN 58 à Copenhague et je suis là maintenant, donc je suis relativement nouvelle. Donc j'apprécie beaucoup ce que fait le programme des boursiers, parce que ça aide des personnes comme moi. J'avais un coach lors de ma première réunion et j'avais également un ancien qui m'a aidé à réellement comprendre la communauté et avoir un petit peu comment naviguer les réunions.

Cependant, j'aimerais quand même vous faire part de quelque chose que j'ai partagé avec le groupe des boursiers cette semaine. Vous parliez de l'implication dans le processus de politique et de comprendre le processus de politique. L'une des choses que j'ai remarquées, et j'ai posé la question à un certain nombre de personnes qui sont boursiers, des gens qui sont là depuis un certain temps, il y a des tableaux dans la partie *boardroom*. Ce sont les différentes politiques de l'ICANN. Mais déjà, c'est écrit tout petit. C'est très compliqué pour lire. Et la plupart des gens à qui j'ai parlé ne comprennent pas quelles sont les exigences. Donc même si vous faites beaucoup de choses qui sont excellentes, il y a encore un petit peu de travail à faire dans ce domaine. Peut-être qu'il faudrait qu'il y ait quelqu'un qui soit là, qui puisse expliquer aux gens pourquoi on a affiché ceci, ce qui est exigé et qu'est-ce qu'il faut faire pour être impliqué.

Donc voilà mon commentaire sur ce point précis, parce qu'on souhaite participer. On souhaite être impliqué.

Je vous remercie également lorsque je vois le tableau et je vois qu'il y a cinq personnes qui sont assignées pour la région Amérique latine et les Caraïbes. Eh bien, c'est très bien. Justement je trouve que c'est très bien. Merci beaucoup.

DESIREE MILOSHEVIC : Nous allons prendre encore une autre question ici. Et ensuite, on conclura la séance.

RAFIK DAMMAK : Merci. J'ai deux commentaires pour Sally.

Puisque vous parlez des mesures, les paramètres et des indicateurs de performance et de la façon dont on peut engager, car participer plus de personnes, j'aimerais savoir s'il y a un effort qui a été fait par rapport au CCWG sur la responsabilité, sur le groupe de la diversité avec lesquels on a eu un dialogue. Il serait donc important que ce sous-groupe reçoive des informations de votre équipe en ce qui concerne les choses dont vous parliez. Nous avons quelques informations sur la division de la responsabilité publique, mais nous aurions besoin d'en savoir un peu plus.

Donc notre commentaire est celui-ci. Puisque vous avez parlé du renforcement des capacités et de tous ces efforts, moi j'aimerais savoir s'il y a des efforts spécifiques qui ont été faits pour cibler les lacunes, par exemple dans les compétences ou dans l'historique des gens. On comprend qu'on a besoin de ramener plus de personnes, et on a besoin de les intégrer, les former, mais je pense aussi qu'il est important de savoir que nous avons besoin de compétences spécifiques. Donc nous avons besoin de savoir les personnes que vous ciblez et comment voulez cibler.

SALLY COSTERTON :

Tout d'abord, la diversité qui existe, les statistiques de diversité qui existent sont partagées déjà. Et j'en parlerai plus tard parce que là on ne va pas avoir assez de temps. Je demanderai à Jeannie de partager ces informations. Mais pour l'instant, nous pouvons dire qu'il y a des outils de mesure que nous utilisons. Donc il faut savoir comment est-ce que nous allons récolter ces informations. Est-ce que nous avons fait ça d'une façon assez large, si vous voulez, pour ne pas gaspiller nos efforts ? Est-ce qu'on collecte les bonnes informations au bon moment ?

Et donc je pense que je vais demander à Jeannie de revenir là-dessus avec des informations, avec son opinion.

Aussi, oui, quand j'ai dit tout à l'heure que nous allons venir vers vous en tant que personne individuelle pour passer plus de

temps avec vous votre équipe de sensibilisation pour faire cela. Si vous avez besoin d'évaluer les besoins dans votre région, il faut qu'on sache exactement combien on a besoin de volontaires et quelles sont les choses que ces personnes doivent faire, quelles sont les compétences qu'ils doivent avoir. Il y a des choses logiques qui doivent être faites donc on doit savoir ce qui manque.

Nous comprenons cela, mais nous avons besoin de nous dire cela. Et je sais que vous le ferez. Je pense que c'est très important.

Et ensuite, nous avons un engagement continu que nous faisons à travers les manières dont nous mesurons les choses pour savoir exactement comment nous fonctionnons. Nous aurons des sessions. Nous parlerons des choses que nous faisons dans telle ou telle région et comment nous fonctionnons. Nous allons parler des bénévoles et nous allons voir comment nous faisons le suivi pour voir si les personnes peuvent rester au sein de la communauté et s'ils restent dans la communauté. Et nous faisons ça, par exemple, quand nous avons – nous sommes passés à travers le processus de recevabilité. Ça a été fait au sein de certaines communautés. C'était très intéressant.

Je me souviens, je regardais les résultats pour voir qui contribua à quoi. Et c'est donc très intéressant donc. Les mesures que

nous utilisons sont en place. Et c'est très possible de mesurer ce genre de participation à l'avenir. Je pense qu'il y aura un appétit qui va- un plus grand appétit pour ce genre d'information de toute façon. Merci pour votre question.

DESIREE MILOSHEVIC : Oui. Nous allons pouvoir obtenir- nous avons obtenu 10 minutes de plus pour la séance, donc on va pouvoir recevoir plus de questions et y répondre.

INTERVENANT NON IDENTIFIÉ : Je suis le boursier du Pakistan. Je voudrais parler de ce qui a été dit tout à l'heure. Il vous manque des informations puisque ICANN c'est très compliqué et c'est difficile, quand on vient à une réunion une fois, deux fois, de comprendre tout ce qui se passe à l'ICANN.

Je suis allé à la GNSO. On est allé. Il y a des boursiers qui sont allés. On leur a dit qu'ils n'avaient pas les compétences nécessaires.

Si vous avez besoin de compétences spécifiques, il faut que vous fassiez du renforcement de capacités. Vous voulez mesurer l'engagement. Et bien sûr, vous avez mis des paramètres en place. Mais avant de faire cela, je recommande deux suggestions.

Tout d'abord, allez demander aux boursiers. Et s'ils ne sont pas capables de contribuer, qu'est-ce qui les retient ? Pourquoi est-ce qu'ils ne sont pas capables ?

En deuxième, sur les 50 boursiers que vous sélectionnez, la plupart d'entre eux sont nouveaux. Donc vous demandez à un nouveau de comprendre tout ce qui se passe à l'ICANN et de contribuer à la ccNSO, à At-Large, etc.

Vous devez remplir donc cette carence avec les boursiers par exemple. Nous devons donc faire du renforcement de capacités et mettre en place des paramètres en disant bon voilà, cette personne a déjà fait le programme des boursiers et le programme de NextGen, et savoir exactement de quoi ils sont capables. Vous ne pouvez pas demander aux boursiers ou aux personnes qui viennent pour la première fois, la deuxième voie, de contribuer à ce que fait l'ICANN. C'est trop compliqué.

SALLY COSTERTON :

Oui. Je voudrais clarifier deux ou trois choses. Je ne voudrais pas donner l'impression qu'il y a une attente de la part de n'importe qui dans la communauté de l'ICANN dans ce sens-là. La raison que nous avons un programme de boursiers, c'est de pouvoir permettre, disons – la raison pour laquelle nous finançons ce genre de programme, c'est exactement pour ça. Ainsi, les

boursiers qui arrivent à l'ICANN ont le temps, le mentorat et le renforcement de capacités pour pouvoir en arriver à ce point-là.

Le problème, c'est que nous perdons des gens après le programme des boursiers. Ils disparaissent. Il n'y a pas de connexion. Il n'y a pas assez de boursiers qui restent. Ce n'est pas seulement le programme des boursiers d'ailleurs. Vous avez raison. Toutes les personnes ne s'attendent pas à ce que tout le monde et les capacités qu'ils puissent contribuer. C'est un processus d'investissement pour l'avenir.

Quand vous parlez de la complexité de l'ICANN, dans votre premier point, et donc nous connaissons ce point de vue là. Nous savons qu'il est difficile de tout comprendre au départ. Vous avez raison. Et je voudrais attirer votre attention sur la session d'hier, ou non, sur ce que nous avons mis sur le site Web hier avec notre blog. Nous avons publié donc les résultats du sondage des boursiers.

Nous avons donc fait un sondage de tous les boursiers puisque c'est le dixième anniversaire du programme. Et nous avons eu à peu près 650 boursiers qui sont passés à travers le programme. Et nous leur avons posé des questions telles que celles que vous posez. Pas seulement sur leur engagement, sur ce qu'ils font maintenant, non. On a demandé comment ça s'est passé pour eux et pourquoi ils participent, pourquoi ils ne participent pas.

Quels étaient leurs obstacles, etc. Et nous avons publié ça sur le site et je vous encourage ainsi que toutes les autres personnes d'aller lire ce rapport. Et je remercie d'ailleurs les boursiers qui ont répondu.

Il y a une autre chose qui en est sortie de ce sondage, c'est que les boursiers voulaient être intégrés plus directement, d'une façon plus structurée si vous voulez, dans les programmes au niveau régional. Mais dès le début.

Donc moi, je vais travailler pour essayer d'améliorer le programme, pour resserrer le programme. Le processus. Nous devons nous assurer qu'ils restent, qu'ils ne partent pas. Il faut qu'il y ait une meilleure transition donc après, à la fin du programme des boursiers.

DESIREE MILOSHEVIC :

Oui. Comme vous l'avez dit, ils peuvent aller lire les résultats de ce sondage en ligne et suivre avec des questions s'ils en ont pour vous ou pour Patrick. Je voudrais donc vous remercier, vous et Patrick, pour votre temps et pour avoir répondu aux questions.

Je ne sais pas si nous avons encore une question, mais je ne sais pas si nous avons le temps. Nous avons déjà dépassé le temps alloué.

GIOVANNI SEPPIA : Oui. Nous devons continuer. Nous verrons si nous aurons du temps à la fin de la session, et là, nous pourrons revenir sur les questions que vous avez maintenant. Merci Desiree.

Je passe la parole à Michele pour la dernière partie de cette séance. Merci Michele.

MICHELE NEYLON : Merci. Michele, pour la transcription.

Je m’amuse un peu cet après-midi parce que je peux modérer Cyrus. C’était sur ma liste de choses à faire.

Je ne vous modère pas d’habitude, Cyrus. Mais ça me fait plaisir quand même.

Alors, on parle de Cyrus Namazi qui a un grand, un titre incroyable dans ses fonctions. Il est vice-président de [CAINN], des services [CAINN]. Du département des services [CAINN] à l’ICANN, dans le GDD de l’ICANN. Donc le groupe de Cyrus est responsable de 95 % des revenus de l’ICANN. Peut-être même jusqu’à 98 %.

Alors pendant que Sally dépense l’argent, Cyrus, lui, doit faire de l’argent. Donc Cyrus va vous dire d’où vient l’argent ou d’où cet argent va venir à l’avenir. Il va faire une présentation assez courte et ensuite, nous allons voir si vous avez des questions et

discuter avec vous. Puisque nous n'avons pas beaucoup de temps, nous vous demandons de poser des questions qui sont reliées à ce sujet. Et puis, je vais passer la parole à Cyrus.

CYRUS NAMAZI :

Merci, Michele, pour cette introduction intéressante. Mesdames Messieurs, bon après-midi. Je m'appelle Cyrus Namazi. Je suis un membre du groupe GDD de l'ICANN. Donc ma responsabilité au sein de l'ICANN et de construire donc des modèles pour pouvoir suivre le marché des candidatures, des applications de gTLD, avec pour objectif d'informer notre chef des finances et notre groupe des finances sur ce qui va être nécessaire pour financer et sur les revenus qui rentrent dans l'ICANN.

Durant les dernières années, nous avons donc essayé de faire le suivi sur le financement de l'ICANN. Et ça a été un marché qui a été assez stable. Il y a eu donc les gTLD legacy. Et avec le lancement des nouveaux gTLD, il y a eu donc une variable qui a été significative qui est donc rentrée dans ce modèle. Nous avons fait tout ce que nous avons pu pour essayer de suivre les changements de marché et pour ainsi avoir des projections plus justes, plus exactes.

Est-ce que vous pouvez passer à la prochaine diapositive, s'il vous plaît ?

Voilà le résumé de ce qui rentre dans le financement de l'ICANN. Je pense qu'il s'agit de 98 % du financement de l'ICANN qui vient des parties contractuelles, des personnes qui nous payent. Ce que vous voyez sur la droite, ce sont les estimations et ce sont les projections sur deux scénarios. Sur trois scénarios, pardon. Donc il y a le bas, le meilleur et le haut.

En général, nous essayons de choisir ce que nous appelons le meilleur scénario. Dans ce cas, les projections les meilleurs que nous avons une vue assez conservatrice sur les estimations du financement de l'ICANN.

Le budget opérationnel pour 2018 est à 142,8; c'est une augmentation de 7,8 % depuis l'exercice 2017. Durant les quatre dernières années, comme vous le savez, l'ICANN a fait l'expérience d'une croissance assez rapide. Et il y a un point à souligner. C'est que nous avons un accord l'altitude croisière. Nous n'attendons pas que le financement change beaucoup à l'avenir. Les nouveaux gTLD, les contrats qui ont été signés pour les nouveaux gTLD ont déjà été délégués. Leur contribution a déjà commencé.

Le graphique vous voyait devant vous à quatre différentes cases. Vous voyez à gauche, en bleu, ce sont les contributions qui viennent des transactions. Et là, il s'agit des nouveaux

enregistrements, des transferts d'enregistrement ou des renouvellements d'enregistrement.

Les transactions sont souvent plus élevées–

MICHELE NEYLON :

Pour clarifier cela, les frais de transaction pour un an, vous parlez une transaction par année. Ce sont des cotisations annuelles.

CYRUS NAMAZI :

Donc les contributions des opérateurs de registres, c'est ce que vous voyez en haut. Donc les opérateurs de registres, c'est 57,3 millions de dollars, donc c'est à peu près 40 % de notre budget. Il y a les frais fixes. Et ça, c'est quelque chose qui arrive depuis le programme des nouveaux gTLD. Et donc, c'est 30,8 millions de dollars. C'est ce que vous voyez là. Donc 25 000 USD par an des parties contractantes qui ont été déléguées donc à l'ICANN. Et c'est la partie que j'ai mentionnée qui a varié au cours des quatre dernières années de lancement du programme des nouveaux gTLD. Il y a eu augmentation et nous en sommes pratiquement à l'altitude croisière. On devrait avoir quelques-uns de plus qui seront délégués au cours de l'exercice fiscal à venir, mais il y en a qui élimine leur délégation également.

En bas, vous avez les contributions payées par les bureaux d'enregistrement. Donc 36,9 ce sont les frais de transaction dont on vient de parler. Donc c'est un frais annuel de 18 centimes par transaction, 26 % de notre budget.

Et ensuite, il y a une composante de frais fixes que les bureaux d'enregistrement payent. C'est à la fois les frais de candidature et les frais d'accréditation. Alors, frais d'accréditation c'est tous les ans. Le bureau d'enregistrement accrédité paye cette cotisation à l'ICANN. Et la candidature, et c'est donc pour que la demande soit traitée. La demande de candidature. J'en parlerai à la diapositive suivante, mais ce qui est important, c'est qu'au cours des 18 à 24 derniers mois, nous avons vu une augmentation importante de demande d'accréditation qui est poussée par un modèle de marché assez spécifique, le « drop-catching ». Donc j'en parlerai dans un instant.

Et ensuite, il y a d'autres financements que vous voyez en bas. Donc 3,7 millions de dollars, 2 % de notre financement. C'est donc ce qui est sponsors, contributions bénévoles qui sont faites à l'ICANN pour les ccTLD.

Ensuite, alors, regardons un petit peu ce qui se passe le capot pour ainsi dire pour voir ce qu'il y a derrière ces contributions en recettes.

MICHELE NEYLON : Excusez-moi un instant. Est-ce qu'on pourrait clarifier la diapositive parce que les gens vont devenir aveugles à essayer de lire ça.

La diapositive sera disponible sur le site Web. Et celle-ci, celle qui est sur le site Web est mieux. J'en ai une en face de moi. Donc-

CYRUS NAMAZI : Alors je peux dire n'importe quoi puisque personne n'arrive à lire. Bon. Je vais de toute façon expliquer. Je l'ai moi aussi. Donc, ce que vous voyez ici, c'est quelque chose qui nous a été donné par nos bureaux d'enregistrement et nous opérateurs de registres. Et donc nous avons à la fois les nouveaux gTLD et les TLD historiques. Donc les transactions, les frais de transaction pour les historiques, ce sont les 22 qui existaient depuis le début, depuis l'aube du programme des TLD. Nous avons des données historiques qui font le suivi de ce qui se passe sur le marché. La croissance des nouveaux gTLD dans l'espace historique a été relativement fixe à 2,3 à 2,6 %. Donc c'est assez stable. Même une différence de 1 % c'est quand même une grosse différence en matière de financement.

Donc nos prévisions, notre meilleure estimation, c'est une croissance de 2,3 % du nombre des transactions. Donc 160 millions de transactions, pour ceux qui sont intéressés par

cette information. La haute estimation là-dessus, même chose. Je pense qu'on ne devrait pas dépasser les 2,3 % que nous avons dans le modèle de base. Et l'estimation basse, une croissance de 1,5 %, ce qui en fait ne change pas grand-chose du point de vue des contributions financières.

Avec les nouveaux gTLD, les parties contractantes de l'ICANN dans l'espace des bureaux d'enregistrement ont changé de modèle de financement. Donc tous nouveaux gTLD payent un frais fixe de 25 000 USD. Donc nous avons commencé en 2013, octobre 2013, et nous sommes arrivés au maximum. Donc 1240 environ. Nous avons atteint le pic au milieu de l'année. Donc c'était un contributeur variable pour le financement de l'ICANN, et c'est maintenant à un niveau stable. Nous ne devrions pas avoir de changement là-dessus. La contribution en dollars, 7,8 millions de dollars environ. Environ 30 millions par an. Donc c'était par trimestre, les 7,8 millions. Donc encore une fois, c'est pour la croissance du financement de l'ICANN pour les trois dernières années.

Les opérateurs des registres des nouveaux gTLD ont également leurs propres frais. Une petite différence entre les historiques et les nouveaux ; jusqu'à 50 000 transactions de bureaux d'enregistrement, pardon d'opérateur de registres. Il n'y a pas de frais à l'ICANN. Donc ça dépend surtout des frais fixes dont j'ai parlé. Donc partie un peu variable, le marché des nouveaux

gTLD est encore assez fluide de notre point de vue. Il y a beaucoup de variations. Il y a deux composantes que nous voyons dans la demande. Premièrement, la demande organique. Les gens – et puis demande spéculative aussi qui en fait assez importante. 28 à 29 millions de nouveaux qui sont gérés. Cette partie fluctue. Et donc il y a une prévision de financement qui est un peu plus complexe à analyser pour nous.

C'est un petit contributeur. 242 millions de dollars de financement. Donc les variations ne semblent pas changer le total en dessous de 542 millions de dollars.

La contribution que nous attendons des bureaux d'enregistrement et les opérateurs de registres sur la base des frais de transaction est de 9 millions de dollars, notre estimation donc.

Alors, dans l'espace des bureaux d'enregistrement, j'ai parlé de deux composants de frais qui sont payés à l'ICANN. Le frais de candidature. Et donc traditionnellement au sein de l'ICANN, nous avons en moyenne 15 nouvelles accréditations par trimestre. Et pour chaque accréditation, 4500 USD de frais de traitement. Une fois que le bureau d'enregistrement est accrédité, il y a des frais annuels qu'il paye à l'ICANN, 4000 USD. Et ensuite, il y a les frais variables par bureau d'enregistrement.

3,4 millions de dollars. Donc c'est un frais variable qui dépend des bureaux d'enregistrement et c'est un frais fixe pour l'ICANN.

Je suis désolé parce que c'est très complexe. C'est divisé par le nombre de bureaux d'enregistrement accrédité et ensuite facturé, encore une fois, de manière trimestrielle. Mais c'est un frais annuel.

Donc la raison pour laquelle c'est important, ces frais de candidature, c'est que nous avons vu une grosse croissance dans le nombre des demandes d'accréditation. Je l'ai mentionné tout à l'heure. Donc nous sommes passés, je crois, de 6 à 700 bureaux d'enregistrement accrédités il y a trois ans à 2200 accréditations. Et donc les contributions de ces frais de candidature et ces frais d'accréditation deviennent en fait importants, à la fois dans nos prévisions de budget et nos prévisions financières ou de financement.

Donc nous regardons de près ce qui se passe dans ce domaine.

Dernière partie, une petite contribution qui nous vient des nouveaux gTLD, des frais de candidature. Comme vous le savez, c'est quelque chose dont on fait le suivi complètement séparément du point de vue de la comptabilité. Mais il a un impact sur ce budget qui paie pour les dépenses associées au processus de candidature pour les nouveaux gTLD.

Ensuite, s'il vous plaît.

Donc dans une certaine mesure, ceci nous permet de comparer ce que nous avons dans le budget de l'exercice 2018 par rapport au budget 2017. Donc le total des transactions a augmenté de 192 millions à 205 millions. On a ensuite une division entre les TLD historiques, les nouveaux gTLD. Donc j'ai parlé du 2,3 % pour les gTLD historiques. Il n'y a pas de frais payés à l'ICANN. Donc voilà pourquoi vous voyez deux niveaux. La facturation est totale. Donc ceci se traduit en un taux de transaction de 35 millions environ de facturable. Voilà.

Le nombre total des parties contractantes devrait être à 3500 pour 2018. Nous prévoyons que le nombre des bureaux d'enregistrement accrédité va chuter de 750 en 2018. C'est quelque chose qui représente une situation un peu fluide. Nous allons donc surveiller de près pour voir quand ça se produira ainsi. Ça se produira parce que ceci représente quand même une contribution importante à notre budget. Alors nous anticipons terminer l'exercice 2017 avec environ 3000 bureaux d'enregistrement accrédités.

Et donc vous voyez que les gTLD restent au même niveau. Donc voilà pour ma présentation. Je vous repasse la parole Michele.

MICHELE NEYLON : Merci Cyrus. Un petit commentaire pour que les choses soient claires. Quand on parle d'accréditation, en fait ce sont les contrats. Ce n'est pas les sociétés. Donc sur les centaines d'accréditations qui sont apparues ou ont disparu, dans beaucoup de cas, ce sont des entités. Une ou deux entités qui sont impliquées. Nous n'avons pas beaucoup de temps, mais je veux quand même que les gens aient la possibilité de poser des questions gênantes à Cyrus. J'apprécierais beaucoup. J'espère que vous pourrez tous participer. J'espère que vous avez des questions gênantes à poser à Cyrus. Très bien. Allez-y. Numéro deux, Monsieur.

INTERVENANT NON IDENTIFIÉ : Une petite question. Sur la diapositive 1, vous avez mis. Donc tout l'argent, tous les frais viennent des bureaux d'enregistrement et des opérateurs de registres. Et les titulaires de noms de domaine vous fournissent combien ?

C'est la deuxième fois que je suis boursier je viens de Serbie.

MICHELE NEYLON : Une question à distance de Kevin Murphy également. Je vais la lire. Je la vois. Donc Kevin demande pourquoi est-ce que le nombre de bureaux d'enregistrement accrédité chute de 750 en 2017.

CYRUS NAMAZI :

Merci Kevin. Bonne question.

Sur la base des informations dont nous disposons sur le marché, je crois que Michele en a parlé un petit peu, les 3000 accréditations que nous avons pour les bureaux d'enregistrement reviennent à 400 entités de bureaux d'enregistrement en fait distinctes. En fait, par rapport à ce que disait Michele, il y a trois entités avec des centaines d'accréditations. Alors la question est de savoir pourquoi est-ce qu'une entité à des centaines d'accréditations.

La raison principale pour avoir plusieurs donc accréditations, et peut-être que Michele pourra mieux le décrire que moi d'ailleurs, c'est un accès à ce qu'on appelle un ensemble de registres. De pouvoir avoir accès aux domaines qui en fait sont éliminés, de l'enregistrement. Si vous avez plusieurs accréditations, vous avez la possibilité de points de vue dans cet ensemble. Et donc ça veut dire que vous pouvez trouver un nom qui peut représenter quelque chose d'intéressant pour quelqu'un. Et donc ces bureaux d'enregistrement ont un modèle commercial qui leur permet d'obtenir le type de nom et d'avoir des acheteurs, de pouvoir les mettre en lien avec les noms voulus.

Alors sur la base de notre modèle, à mon avis, pour l'instant, le marché total qui est disponible pour ses domaines recherchés

que ces bureaux d'enregistrement souhaitent avoir ne dépassera pas les milliers d'accréditations. En fait, chaque accréditation, c'est quand même beaucoup d'argent. Ces 4000 USD à payer à l'ICANN par an, plus les frais d'accréditation, 4500 USD. Donc si vous ajoutez tout ceci dit plus ce qui existe sur le marché pour ces noms plébiscités, on pense qu'en fait le marché est allé au-delà de ce qui existe et qui est disponible sur le marché. Donc nous pensons que les accréditations vont chuter à un niveau plus durable. Pour l'instant, notre prévision et donc une chute de 750. Merci.

MICHELE NEYLON : Merci Cyrus. Je crois qu'on a terminé. Nous n'avons plus de temps. Il y avait peut-être un commentaire de Donna par rapport à une partie antérieure de la présentation. Est-ce qu'on a le temps ? Je ne sais pas. Je passe le micro à Giovanni.

GIOVANNI SEPPIA : Merci Michele. Donna, si vous nous promettez de poser une question courte, nous allons répondre avec une réponse courte. Et là, je vous passe la parole.

DONNA AUSTIN : J'ai un commentaire à faire en tant que vice-président du Conseil de la GNSO. Je ne vais pas détailler mon commentaire,

mais nous devons reconnaître que les PDP sont très difficiles. Ils ne sont pas faciles à comprendre. Je sais qu'il y a un intérêt à ce sujet. Il est difficile de participer. Il faut faire des efforts, surtout pour les boursiers, pour leur permettre de s'engager dans les PDP. Cela prend vraiment de l'éducation, un intérêt sur le sujet, sur la question. Et il faut être capable de suivre pendant au moins deux ans et ça, c'est encore plus difficile. Je voulais juste dire cela. Les PDP ne sont pas faciles à suivre. Même si vous venez à une réunion de l'ICANN trois fois, vous pourrez très bien ne pas comprendre les PDP. Donc il faudrait faire quelque chose pour fournir peut-être du mentorat pour les boursiers, ou peut-être donner des conseils pour qu'ils puissent participer au processus. Peut-être peuvent-ils venir nous voir et nous les aiderons.

SALLY COSTERTON :

Merci Donna. Oui. C'est exactement la chose dont nous voulons parler. Nous avons besoin d'évaluer les besoins. Il est donc important de faire du mentorat, de faire du renforcement de capacités. Et nous devons nous recruter les uns les autres pour essayer de continuer à motiver les gens à travers le processus.

Je pense que c'est un message qui a été bien entendu par tous. Merci de votre contribution.

GIOVANNI SEPPIA :

Merci Sally. Nous allons finir avec cette séance. Elle était très intéressante. Nous avons reçu beaucoup d'informations et nous avons donc beaucoup appris, beaucoup de choses à retenir de la part de tous les groupes. Beaucoup d'informations de la communauté. Beaucoup de bonnes questions.

Je pense que nous pouvons dire que ceci était donc intéressant pour les deux côtés. Je voudrais donc remercier Andreas, Desiree et Michele pour avoir modéré cette séance. Encore une fois, remerciements à Sally, Elise, Patrick et Cyrus pour le travail qu'ils font sur les mesures de l'engagement mondial pour la ccNSO. Nous avons vu qu'il y avait des améliorations durant les deux dernières années. Donc merci pour votre travail. Et même Jeannie qui nous écoute à distance. Et donc j'aimerais aussi remercier le secrétariat ccNSO pour préparer cette session. Merci aux interprètes et aux techniciens. Merci à tous. Merci à vous qui avez participé à cette réunion. Au revoir.

[FIN DE LA TRANSCRIPTION]