
SINGAPOUR – Espace de l'Amérique latine et les Caraïbes dans les réunions de l'ICANN

Mardi 25 mars 2014 – 16h45 à 18h15

ICANN – Singapour, Singapour

UNKNOWN SPEAKER:

A la tête de ce projet, l'espace LAC dans les réunions ICANN. A tous ceux qui parlent espagnol, vous pouvez continuer, nous avons des écouteurs, des interprètes. Et nous allons présenter les invités spéciaux que nous avons. Ces gens qui ont accepté notre invitation. Puisque la personne au micro a dit qu'elle a très peu de temps à nous consacrer.

Nous avons eu deux invitations aujourd'hui parce que notre idée d'espace LAC, puisque nous ne sommes pas dans notre région. Le but c'est de parler avec les gens d'une autre région pour voir ce qu'ils font, quelles sont les opportunités?

Et s'ils peuvent faire des affaires dans notre région. Comment ils peuvent trouver les informations? Qui est là? Qui peut faire ça? Ainsi de suite. C'est l'idée.

Nous avons ici Edmon Chung, qui est de point Asia. Parce qu'il a très peu de temps tout de suite, je vais lui passer la parole.

EDMON CHUNG:

Merci de m'avoir reçu. Je n'ai pas beaucoup de temps à vous consacrer. Quand je vois ce groupe, je vois que nous avons inspiré un autre groupe d'Asie Pacifique à se rassembler. C'est une inspiration pour nous. La

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

raison pour laquelle je dois partir de bonne heure, c'est parce que notre espace Asie Pacifique a lieu presque au même moment, donc à 17 heures. Donc je dois y aller. Avec le peu de temps que j'ai. Je vais commencer en donnant une introduction sur ce que fait Dot Asia. Certaines des choses que nous faisons au niveau régional et peut-être ouvrir...

Essayons d'entendre les questions qui sont ...

Nous nous appelons à nouveau gTLD alors que nous faisons partie des tous premiers tours. Nous avons commencé en 2007-2008. Cela fait maintenant six ans que nous sommes opérationnelles. Dot Asia est en effet est une organisation à but non lucratif. Depuis que nous avons commencé, nous avons soutenu des projets tels qu'un ordinateur par enfant. C'est une initiative à travers l'Asie. Donc envoyer des ordinateurs portables dans les régions rurales d'Asie. Nous soutenons aussi des mouvements créatifs à travers l'Asie. Nous avons aussi des bourses avec notre programme Développement.Asia et aussi le ISIF.

D'ailleurs la cérémonie de récompense à ce sujet a eu lieu aujourd'hui. Durant cette réunion, l'ISIF.Asia c'est une bourse du développement sociale. Et avec d'autres partenaire, nous avons crée cela.

Deux autres développements intéressant qui sont en cours en dehors de développer. Asie. En soit, il s'agit de se rassembler avec les communautés différentes depuis 2010 si je me souviens bien. Nous avons aidé les secrétariats Asie Pacifique pour les forums de régionaux. Nous avons aussi soutenu des évènements [bilingues].



Si vous voyez un groupe d'étudiants universitaires avec des T-shirts vert en groupe durant cette réunion. C'est une initiative universitaire, que nous soutenons avec l'ICANN et c'est aussi une initiative qui s'appelle Net Mission. Asia.

Donc en termes de nos affaires commerciales, depuis que nous avons commencé démarrer. Je sais que dot LIT va être lancé. Quand je regarde le développement de notre Dot.Asia au départ tout venait d'Europe ou des Etats-Unis.

Donc après trois ans de travail très dure, en communiquant avec tout les registraires en Asie, donc avec les bureaux d'enregistrements en Asie, nous avons maintenant changé les choses. Et nous avons plus de 60 % des enregistrements qui des régions et cela montre une croissance extraordinaire pour nous. Et ça fait partie du développement de Dot.Asia. un développement dans l'industrie, dans les régions et nous sommes très heureux d'avoir pu soutenir cela. Et puis une chose intéressante aussi alors que nous continuons dans nos progrès, c'est de pouvoir rassembler une communauté internet en Asie. Alors que nous sommes seulement un domaine de premier niveau. Notre vision originale était de rassembler un esprit de collaboration de l'internet, dans d'autres domaines, dans d'autres industries à travers l'Asie. Nous sommes donc très excités de voir que depuis cette année d'ailleurs que nous avons été élus en tant que Secrétariat. Nous faisons office de Secrétariat pour les récompenses des films. C'est un peu comme les Césars en Asie. Nous les soutenons à travers le site web depuis plusieurs années. Mais cette année, il y a un changement significatif puisque cela a été mené par le festival de Films de Hong Kong.



Depuis que nous participons, nous avons maintenant cet esprit de collaboration dans cette industrie. Et cette année durant les récompenses qui vont avoir lieu jeudi parce que moi je ne pourrais pas participer parce que je serais ici au forum publique. Mais cette année, cet événement est une collaboration entre le festival de films de Hong Kong, celui de Tokyo, et celui de Busan en Corée.

C'est un peu le modèle que dans le Dot.Asia a exploité dans cette industrie. Dot.Asia, en soit. Nous sommes formés par les ccTLD dans la région. Nous avons 30 membres à travers l'Asie.

Et nous prenons ce modèle dans les récompenses de films, je pense que c'est un projet excitant, nous sommes dans le show business. Mais je pense que c'est cette division qui va amener cet esprit de collaboration e l'internet et de la gouvernance de l'internet dans les régions elle-même.

Merci.

VANDA SCARTEZENI:

Merci Edmon. C'est important de travailler avec des jeunes. Ceux sont des gens brillant, très intéressant. Dot Asia a sponsorisé le groupe des femmes du DNS et vraiment ça a été un succès cette année.

Merci beaucoup, je passer la parole à... encore une fois je n'ai pas [Mandy] je n'ai pas... je suis désolé de ne pas avoir beaucoup de temps.



YUDJO GIRI SUACHYO:

Je m'appelle Yudjo. Je viens d'Indonésie. Je suis membre APTLD, Asia Pacific Top Level Domain. Et l'on m'a demandé de parler. Quelqu'un d'autre devait parler à ce forum mais il doit aller au ccNSO.

Nous allons parler du paysage du nom de domaine. En Indonésie, j'ai fait cela hier quand vous regarder les utilisateurs d'internet dans le monde. Nous avons prie ça sur DOT.IT.

In Asie, nous avons 44% des utilisateurs d'internet dans le monde. Est-ce-qu'on pourrait avoir la prochaine diapo, s'il vous plait. Donc vous voyez que l'Amérique du Sud les caraïbes comptent pour 10,4%, je ne sais pas si vous avez des données de premier niveau tel que nous avec dot Asia, nous allons bientôt avoir un forum pour tous. La prochaine diapo SVP.

Si vous regardez ce tableau, vous voyez que l'Asie a énormément d'utilisateurs d'internet. La prochaine diapo...

Nous avons plus de un milliard de ces utilisateurs, l'Amérique latine et les caraïbes, nous avons encore du travail à faire. Comme vous voyez prochaine diapo.

Si vous voyez le taux de pénétration de l'internet, malgré que nous ayons de -- la diapo précédente -- bon chiffre au niveau des utilisateurs d'internet, nous ne sommes pas très bon en ce qui concerne le taux de pénétration du l'internet. Vous voyez que l'Asie a seulement 27,4% de taux de pénétration d'internet. C'est plus bas que pour vous en Amérique latine et en dans les Caraïbes. Vous avez plus 40% de taux de pénétration de l'internet.



C'est l'Asie, voyez la diapositive, si grand qui regroupe la Mongolie, l'Indonésie, l'Arabie Saoudite, des tas d'îles, nous n'avons pas de nom pour toutes ces îles. Nous avons plus de 500 langues locales en Indonésie. Par exemple, nous avons plus de 500 municipalités.

Voyez la liste, voici le tableau pour 2012 par exemple. La Chine par exemple est le pays le plus comme vous le savez en Asie, et avec l'Inde et le Japon, ensuite mon pays à moi l'Indonésie, nous sommes en quatrième position. En ce moment, nous avons plus de 70 millions d'utilisateurs de l'internet. Voilà ce que vous voyez là, ce sont les chiffres pour 2012. Je ne sais pas si vous avez la même expérience avec ce qui s'est passé en 2007. Nous avions deux millions d'utilisateurs et en un an nous sommes passés à 20 millions, donc plus de 10 fois. Parce que notre ministre des I.P a demandé aux fournisseurs d'internet de baisser le prix pour que les gens puissent le service.

Vous pouvez avoir 6 Megaoctets pour moins de 15 dollars US. Voilà les statistiques, sur la diapositive Corée plus d'un million, le Japon aussi, la Chine 7,8 million, l'Inde 1,7 million, l'Iran plus de 500.000, Singapour ici 155000, Hong Kong 166000, Malaisie 201000, l'Indonésie nous sommes à 111000. Vous voyez, il y a une division numérique, d'un côté nous avons la Chine qui a plus de 540 millions d'utilisateurs de l'internet, de l'autre côté, nous avons Timor Leste, qui faisait parti de l'Indonésie auparavant qui en est seulement à 10000 utilisateurs. Vous voyez qu'il y a une division numérique. En termes de pénétration, la Corée du Sud est le meilleur gouvernement du monde, ils sont à 82,5% de taux de pénétration et à Timor Leste nous sommes à 0,9 et à Myanmar nous sommes à 1%.



Et vous le voyez, nous avons la division numérique en Amérique latine et dans les Caraïbes aussi. Il y a la censure aussi. Vous savez que vous n'avez pas l'accès à Facebook en Chine, quoique ICANN le puisse, puisque la dernière fois que nous étions à Pékin nous pouvions accéder à Facebook.

Vous pouvez également avoir la censure, d'un côté en Corée et au Japon il y a leur propre gestion des registres. De l'autre côté, il y a des endroits où les registres sont gérés en externe parce qu'ils n'ont pas la capacité pour le faire en interne. Il y a également des différences entre l'Indonésie, la Corée et Hong Kong. La Corée et Hong Kong sont des pays mûrs en matière du UDRP. En Indonésie, on vient de lancer la politique UDRP donc on en est au début mais on essaie d'adopter la politique et les mécanismes ICANN. S'il y a un problème, il suffit de s'adresser à [l'UNPI]. S'il vient du DRP, alors ce n'est pas le problème des opérateurs du registre, mais celui des bureaux d'enregistrements.

Ensuite la disponibilité pour les entités externes, savoir si l'on doit permettre aux entités externes d'avoir votre nom de domaine. D'abord on a .tv avec 20 millions de noms de domaines. C'est l'un des principaux avec l'entité allemande et britannique. Également .tk domaine gratuit pour tout le monde, et de l'autre côté il y a également .my et .id. Donc si vous voulez avec des noms de domaines .ID, il faut remplir certaines conditions, il faut envoyer votre carte d'identité, les entités locales, si vous êtes une entreprise nationale envoyez votre nom [du Sarf] et nous ne sommes pas une agence fiscale, ni un ministère donc ce n'est pas à nous de vérifier tout cela. S'il se produit quelque chose sur le site web, s'il y a un problème, s'il y a une plainte alors on peut savoir à qui on a affaire.



C'est un petit peu l'idée derrière cela. La Malaisie avec le.my fait la même chose. En Indonésie à l'heure actuel, on a co.id, biz.d web.id etc pour les villages et les zones rurales.

Nous nous préoccupons également des zones rurales, si vous demandez aux grands fournisseurs de service internet, ce n'est pas un bon modèle pour eux, ils s'intéressent unique au modèle commercial urbain. L'autre modèle est géré par une association en Indonésie l'autre par le ministère des technologies et de l'information, et le dernier par le ministère de la Défense.

Comment faisons-nous face au fossé numérique? je ne sais pas si c'est le cas en Amérique latine ou pas, mais vous voyez ici à l'écran un café mobile internet. Nous envoyons ce type de camion dans les zones suburbaines. Vous y trouverais six ordinateurs connectés à internet. Et nous avons également cette moto à quatre roues. L'idée est simple, nous leur demandons d'aller de village en village. Donc ces petits villages de pêcheurs, ruraux n'ont pas internet donc il faut que certains d'entre vous ai leur propre interprète parce que certains ne parlent pas anglais. Et pour les villes, et pour les zones plus grandes ont a cet instrument là, il s'agit d'un café internet sur bateau ou sur l'eau.

Donc pour faire connaitre l'internet aux villageois, voila le site web de ces villages en Indonésie qui ont souscrit à ce type d'idée afin de faire connaitre leurs villages sur internet. Ça y est vous avez pris vous photos? Voila un tout petit peu de pub. Nous avons également une coopération avec Google pour avoir des applications, domaine gratuit qui est fournit par Google.



Je crois que j'en ai fini sur cette introduction sur.ID.

Si vous avez des questions, vous avez mon email à l'écran n'hésitez pas.

VANDA SCARTEZINI:

Merci. Est-ce-que quelqu'un souhaite intervenir sur ce qui a été dit? parce qu'au Brésil, nous également [Simbos] dans la zone Amazon, c'est la seule façon de travailler dans cette zone c'est d'avoir ce type de camion qui circulent constamment. C'est la même idée en fait.

Et Kony, Je crois que c'est elle qui va lancer c'est un petit peu l'idée de la région. C'est un peu ce qui nous attend à l'avenir. Et Tony va en dire un peu plus à ce sujet.

Veillez vous présenter s'il vous plait.

CARROLL DOUGLAS:

Je m'appelle Carroll de Trinité et Tobago. Boursier. Deux questions très rapides. La présentation a été si rapide, je voudrais savoir si elle est disponible en ligne. Deuxièmement, j'aimerais vous féliciter pour le travail que vous avez fait. A Trinité et Tobago, nous avons eu une expérience similaire par rapport à la mise en œuvre de centres. Des centres où vous pouvez avoir accès dans des zones où il n'y a pas d'internet ou très peu d'internet. Voilà le commentaire que je voulais faire.



MARIE-LAURE LEMINEUR: Très intéressante cette présentation, merci. J'aimerais également avoir accès à cette présentation en ligne pour la revoir. Une chose c'est de fournir une plate-forme pour que les gens puissent avoir accès à internet dans des zones si isolées, et l'autre c'est leur réaction/réponse à une fois que vous êtes là. C'est un ensemble en fait. Pouvez vous nous dire quel a été la réaction des gens, est-ce-qu'ils ont posé des questions? Est-ce-qu'ils utilisent effectivement cette connexion internet? qu'est-ce-qu'ils font? comment réagissent-ils?

YUDJO GIRI SUACHYO: Merci concernant la présentation. Je l'ai envoyé à la personne de contact, donc vous pouvez la lui demander. Deuxièmement qui a le plus profité? c'est le gouvernement. Il s'agit d'une initiative qui veut que d'ici 2015, dont l'objectif est que 50% de nos concitoyens est accès a internet. Ce qui se passe au aujourd'hui en Indonésie est que si vous ne savez pas comment utiliser internet vous ne pouvez pas être fonctionnaire. Vous ne pouvez pas vous inscrire à l'école secondaire ou à l'université. Et notre gouvernement a ms en place une nouvelle réglementation, à savoir que en 2015 il y aura des appels d'offres qui seront électronique dans au moins 2 capitales de municipalités. Dans les villages on utilise ce type de plateforme.

Comment ont-ils réagi? Très simple, si on leur présentait ça en anglais, au bout de deux semaines leur intérêts disparaissaient. Dans les petits villages de pêcheurs, on leur montrait là où ils se trouvaient à l'aide d'un GPS et tout ce type de chose. Le contenu local est très important dans cette initiative et je sais qu'en Inde ils ont ce même type d'initiative



quand je m'y suis rendu. Donc le contenu est important, je vous le disais, en Inde il y a une initiative similaire.

Merci. Une autre question/intervention?

UNIDENTIFIED:

Merci, il a un commentaire sur le chat. Entrer la demande, est-ce que ce modèle que vous venez de présenter peut-être mis en œuvre en Amérique latine et dans les Caraïbes?

Si vous voulez y répondre?

YUDJO GIRI SUACHYO:

Oui, pourquoi pas?

VANDA SCARTEZINI:

l'idée, et je pense que la question est de savoir s'ils peuvent partager avec vous certaines informations sur la meilleure façon d'y parvenir. Parce que bien entendu on peut dire que d'une manière théorique on peut le mettre en œuvre, mais ensuite sur le terrain, il y a des problèmes qui se posent. Donc je pense que la question est de savoir s'ils peuvent partager des informations avec vous pour savoir comment s'y prendre.

Donc si vous pouvez à nouveau nous communiquer votre mail, il figure ici à l'écran donc si vous voulez prendre contact avec lui pour avoir une meilleure interaction entre ces régions. N'hésitez pas à le contacter.

Merci d'être venu, il doit également nous quitter parce qu'il a une autre réunion. Je donne à présent Rodrigo.

RODRIGO DE LA PARRA: Merci. Veuillez m'excuser parce qu'on a commencé l'ordre du jour à l'envers, on était entrain de profiter du fait qu'on avait ces invités spéciaux qui nous accompagnaient et pouvaient nous faire part de leur expérience en Asie.

Alors le point suivant à l'ordre du jour est de pouvoir parler de certaines expériences qui ont lieu en Amérique latine du point de vue commercial sur le DNS. Nous accompagnent Roger Castillo l'équipe NIC Mexico qui va nous présenter la stratégie commercial de NIC Mexico.

ROGER CASTILLO: Bonjour à tous.

Je vais vous parler en espagnol parce qu'il s'agit d'une réunion Amérique latine-Caraïbes. Si ce n'est pas votre langue maternelle, vous pouvez utiliser les écouteurs et l'interprétation simultanée. Je voulais partager avec vous notre expérience dans le développement de la stratégie commercial de NIC Mexico.

Un tout petit peu d'histoire. En 1989, la maison mère de NIC Mexique est chargée de mettre en place le cTLD.mx et établir la connexion internet par le biais d'un travail avec une université du Texas. On



obtient la base de données et l'administration de nom de domaine et le WHOIS.

On crée formellement le Network Information Center du Mexique chargé d'administrer le registre et l'assignation des noms de domaines sur Internet. Il est chargée de poursuivre la mise en œuvre de l'infrastructure et nous avions plus de 300 000 clients en 2003.

Actuellement, nous avons plus de 700 000 noms de domaines environ et nous espérons pouvoir continuer à croître. Comme cela figure ici à l'écran quelque statistique, chaque jour on traite 700 millions de consultation et ces consultations sont soutenues par Emicast, qui sont distribués dans au moins huit localités géographiques. En suivant le développement de l'internet et les tendances de l'industrie, on a été obligé de diviser le Mexique en deux d'abord.

Donc on a crée deux unités commerciales autour de.mx comme une stratégie de croissance et de durabilité financière parce que l'on sait rendu compte que on dépensait beaucoup de ressource pour essayer de répondre à des clients qui étaient différents les uns des autres avec les mêmes règles du jeu politique et avec une même réglementation.

Donc nous avons adopté la stratégie du modèle Registre en offrant aux clients le mécanisme dont il avait besoin. De là est né l'idée de distributeur de nom de domaines. Celui qui enregistrait les noms de domaines pour un développeur de page web ou quelqu'un qui offert accès à internet pour un petit ISP. Et donc on offrait des noms de domaines pour ces clients. Et ça on le faisait par le biais d'un mécanisme qui leur permettait d'administrer un peu plus facilement un portefeuille

moyen de noms de domaines par rapport à un portefeuille qu'il administrerait pour ces propres clients. Le fait d'adopter ce modèle nous a permis de simplifier les processus et de nous concentrer sur chaque client individuellement et de manière spécifique.

Ce que nous avons établi comme ligne directrice dans nos relations avec les clients, c'était que nous n'allions pas entrer en concurrence avec les autres bureaux d'enregistrements qui existaient sur le marché. Nous n'avons jamais offert les services comme le hosting, le développement des pages web, on continue de ne pas l'offrir. Nous n'avons pas de plateforme pour la revente et nous n'imposons pas de tarif au public.

En effet, notre registre, c'est le plus cher d'entre eux tous. Ce que nous essayons de faire, c'est de faire une différence dans la qualité. Et cela est bon pour le public, il nous avons un peu moins de 50% du marché de nom de domaine dans le domaine.mx.

Les modèles de bureau de d'opérateur de registre ont un taux spéciale pour les bureaux d'enregistrement. Cela permet d'avoir un rabais au niveau du volume. S'ils viennent nous voir, ils peuvent nous demander des taux spéciaux pour développer des campagnes pour promouvoir le développement. Donc ils s'engagent à maintenir un certain volume d'enregistrement avec donc des promotions, ils ont aussi accès à un coût préférentiel.

Donc maintenant depuis un certain, nous nous sommes trouvé dans le besoin de diversifier nos sources de revenus. Et nous ne voulions pas dépendre complètement de point MX. NIC Mexico est une organisation complètement privé. Heureusement, nous n'avons pas eu de problème



avec le gouvernement mexicain. Mais nous avons entendu dire qu'il y avait des situations où le gouvernement avait prit contrôle des ccTLD.

Donc notre stratégie, notre stratégie de préservation est donc de diversifier les sources de revenus pour ne pas à dépendre complétement de point. Mx. Cela nous permet aussi de tirer profiter de la vraie structure existante au maximum et de compartimenter tous ce que nous avons obtenu avec la gestion de point MX dans d'autres projets.

Nous offrons aussi de façon libre au public ces services pour les opérations d'enregistrement. Nous avons approché des ccTLD de la région et nous avons pu chercher un partenariat avec le projet point LAT et mis en place la proposition mentionné plus tôt.

Nous pouvons aussi tirer profit de l'infrastructure pour accéder à d'autre service. Nous travaillons maintenant dans le E-billing, la facturation en ligne. Nous pensons que c'est très similaire au commerce des noms de domaines. Quand nous avons fait la présentation sur ce projet au niveau interne, nous avons mis en place un diagramme et nous avons appliqué ça aux modèles de facturation en ligne. La structure de l'opération est très similaire. C'est compatible avec le modèle de nom de domaine, bonne disponibilité, une bonne expérience dans les protocoles d'internet, dans les protocoles de cryptages.

Pour résumer, je voudrais vous montrer l'évolution NIC Mexico. C'était une compagnie monolithique qui faisait tout. Nous avons l'administration du DNS, des adresses IP au Mexique, nous servions les utilisateurs finaux, les petits distributeurs. Tout cela dans la même boîte.



Maintenant nous pouvons identifier nos clients qui sont différents et nous pouvons maintenant faire une division en trois entités au sein de la compagnie. Nous avons le logo noir qui est le registre, celui en blanc est le bureau d'enregistrement qui sert les utilisateurs, et ensuite nous avons celui est en jaune qui est responsable des adresses IP. Et quand il s'agit du développement de la compagnie et de son progrès. Nous avons pu diversifier les activités économiques et naturellement nous avons vu NIX Mexico autant qu'une société qui donnait du soutien aux trois divisions. Nous avons fait un rebranding pour pouvoir comprendre et englober toutes les unités de l'entreprise. Nous avons eu accès à de nouvelles unités. Nous avons eu l'accord d'opérer le registre backend point LAT.

C'est une unité commerciale différente. Avec la diversification de nos activités, nous avons vu que tout cela était associé à point MX et c'est là que nous avons inclus les bureaux d'enregistrement. Nous avons changé la marque, et c'est là que Akky rentre en jeu. Nous pouvons amener des noms de domaines générique à nos bureaux d'enregistrement, et cela en coordination avec point LAT. Donc nous pouvons point LAT à nos bureaux d'enregistrement. Cela nous permet aussi d'avoir une meilleure flexibilité lorsque nous pouvons apporter de nouvelles options au public et au niveau du nom de domaine. C'était difficile auparavant d'avoir l'accès, maintenant nous gardons les bases acquises sans faire trop de changements. Nous n'offrons pas toujours les mêmes services que nos distributeurs, nous nous focalisons sur les activités du nom de domaine. Mais on a encore besoin de continuer à parler de la facturation en ligne. Cette division qui est aussi un élément du domaine registre et bureau d'enregistrement. Cela permet une validation électronique de



reçus fiscaux. Cela peut servir les utilisateurs finaux. Cela fournir des services de facturations en ligne aux utilisateurs de marque. Cette évolution comme j'aime l'appeler nous a amené à ce stade, après 12 ans avec ce service, j'ai vu beaucoup d'évolution. Nous avons gagné beaucoup d'expérience avec cela. Nous sommes disposés à partager ces informations avec vous et nous pouvons collaborer avec vous si besoin est.

VANDA SCARTEZINI: Il y a-t-il des questions?

ANDREAS SPIATZA: Je pense qu'il y a de la participation en ligne. Tout à l'heure on expliquait le domaine IP, et certaines personnes me demandaient est-ce que Mexique gère les adresses IP? Est-ce que vous pouvez expliquer?

ROGER: Vous en savez plus que moi là-dessus.

ANDREAS SPIATZA: Je ne veux pas vous voler l'objectif de votre présentation. Je voudrais juste passer un peu de temps là-dessus, pourquoi est-ce que point MX a un registre d'adresses IP. C'est comme ça que ça se passe.

ARIN était donc le registre de tout les adresses IP pour toutes les Amériques, au Brésil au Mexique, il y avait des adresses IP spécifiques.



Il avait donc les membres et quand ils ont laissé ARIN. Cette partie n'est d'ailleurs pas très claire pour moi mais quelqu'un peu en parler.

Je ne sais pas si c'était directement à partir de l'IANA. Donc LACNIC est un projet qui vient de la communauté, quand nous avons créé la quatrième région il y a une quinzaine d'année. Le Mexique et le Brésil étaient deux entités qui ont rassemblés avec LACNIC.

Maintenant il y a 3200 membres, tous ces TLD sont de membres. Donc NIC Mexico, NIC Brésil a donc poussé la création d'un RIR, et nous avons créé un RIR pour l'Amérique latine et les Caraïbes. La structure pour le Brésil et le Mexique est différente des autres. Il y a des registres régionaux et nationaux, et ceux de LACNIC sont différents du Mexique et du Brésil. Ceux là se préoccupent des opérations comme Roger le disait.

Les politiques sont les mêmes que celles de LACNIC et les règlements des operations sont les mêmes que ceux du RIR. Il y a la politique et l'opération: il y a deux choses différentes. La supervision de tout cela est une grande discussion. Le Mexique a les opérations qui sont fait la politique opérationnelles de LACNIC, et non part le personnel.

Je crois que c'st comme cela que je peux résumer la question que certaines personnes m'ont posé dans le chat room. Peut-être Roger, vous voulez continuer?

ROGER:

En ce qui concerne les IP, il n'y a rien à rajouter.



UNIDENTIFIED: Moi, je suis du Brésil. Combien représente les autres activités de NIC Mexico?

ROGER: Très peu. Nous sommes entrain de commencer. Disons que lorsqu'il s'agit des revenus, c'est un très petit pourcentage. En comparaison des noms de domaine.

UNIDENTIFIED: Je suis désolé, je parle en Portugais. Je ne pas si c'est la bonne façon, Le développement de l'internet va éventuellement demander une stabilisation en qui concerne la facturation en ligne. Est-ce-que c'est un service fourni aux compagnies? Je n'ai pas très bien compris cela.

Au Mexique, la facturation en ligne comprend deux entités qui sont celles qui comprennent ce service. C'est une agence régulatrice et un agent de régulation fiscal. Ces agences supervisent les compagnies qui supervisent les facturations. Il y a d'autres agences qui rendent compte à ces agences.

L'utilisateur peut employer des services de facturation, et eux-mêmes doivent embaucher une agence de vérification. Dans certains cas, c'est la même organisation mais qui a deux rôles différents en même temps. Par exemple avec NIC Mexico, nous allons mettre en place les deux. Nous n'aurons l'agence de certification et l'agence d'établissement de facteurs.



UNIDENTIFIED: Est-ce-que vous pensez que tout cela va être compatible avec les factures qui viendront d'autres pays, parce qu'au Brésil, nous avons un problème avec la compatibilité avec le Mexique et d'autres pays en Amérique latine. Donc ces certificats électroniques seront reconnus pas d'autres pays.

Je pense à cela parce que ça pourrait être un problème à l'avenir.

VANDA SCARTEZINI: Nous pensons à l'Amérique latine, les compagnies en Amérique latine. Il y a aura des agences de facturations différentes. Nous avons la facturation numérique. Nous avons beaucoup de problème cela parce qu'il y a une facturation central implique le groupe Brésilien uniquement.

Donc si nous voulons opérer avec le Paraguay, il y aura deux certificats qui ne seront pas compatible. Si nous voulons avoir à échanger les factures pour différents services, parce que nous faisons partie marché Mercosur. C'est pour ça que nous avons ce problème. Je pense que c'est une bonne question, parce que en Amérique latine, si on pense à l'avenir, c'est très important parce qu'il y a des services qui sont fournis par d'autres pays et dans la région andine par exemple.

Il sera intéressant d'avoir quelque qui sera plus ouvert, plus compatible entre pays.

UNIDENTIFIED: C'est un défi, je pense qu'éventuellement, nous aurons quelque chose qui sera compatible avec toute l'Amérique latine.

ROGER: Ce sera intéressant si nous pouvons harmoniser les critères. Parce que ce qui se passe maintenant est que chaque pays a ses propres règlements et critères.

VANDA SCARTEZINI: Ce sont des protocoles.

ROGER: Oui, ce sont des protocoles.

VANDA SCARTEZINI: Nous devons penser à faire quelque chose qui seront pour toutes l'Amérique latine. Il y a donc du travail à faire. Merci beaucoup. Très intéressant. Il y a-t-il quelque chose à rajouter?

RODRIGO DE LA PARRA: Nous avons une question à distance de la part de Juan Manual. Quel pourcentage d'IP et de domaine ont les utilisateurs vis-à-vis des entreprises?



ROGER: J'ai peur de ne pas connaître les chiffres. Est-ce-vous connaissez es chiffres? Quel le pourcentage compagnie par rapport aux particuliers. Je pense que j'ai cette information parce que lorsqu'un nom de domaine est pris. Il y a toujours une trace physique. C'est toujours fait par une personne physique, mais je n'ai pas les données.

RODRIGO DE LA PARRA: Nous obtiendrons cette information, et nous vous la donnerons plus tard.

VANDA SCARTEZENI: Il y a-t-il quelqu'un d'autre? Sinon, nous pouvons passer à la prochaine présentation.

RODRIGO DE LA PARRA: Oui, il y a deux sujets à couvrir. Puisque nous sommes là, que pouvons-nous faire pour améliorer notre place dans la réunion ICANN? je voudrais avec du suivi. Je voudrais aussi pendant les dernières minutes partager les mises à jour sur notre stratégie.

Puisque notre approche est commerciale, il y a deux personnes qui pourraient nous aider ici. Tony, peut-être vous pouvez nous parler de nos activités de Point LAT et des activités dans votre unité constitutive qui pourraient nous être utile. Peut-être pouvez vous nous partager les informations avec nous sur les activités dans lesquelles vous êtes inclut au sein du GNSO.

Il y a –t'il quelqu'un qui veut commencer?

UNIDENTIFIED:

Alors où puis-je commencer? la première préoccupation au sein de LAC est celui des bureaux d'enregistrement. Est-ce-que je peux en parler Rodrigo? Ce qu'on fait nous en Argentine, c'est qu'on est entrain de procéder à une expérience qui n'a pas été couronné de succès. Pour l'instant, on tente de s'enregistrer en tant que bureau d'enregistrement au sein de l'ICANN. Ce n'est pas une chose simple.

Je vais vous donner quelque information pour que vous vous en rendiez compte. On parle toujours du besoin d'étendre les activités les opportunités de l'ICANN au pays en développement. Et s'il est vrai que je partage l'avis selon lequel c'est important de le faire. Il n'en demeure pas moins que c'est difficile de le faire. Je vais vous résumer rapidement ceux à quoi nous avons été confrontés.

D'abord il y a une entrave économique significative, parce qu'il faut payer un droit d'inscription de 3 500 \$ (US), un frais de 4 000 \$ (US) annuel. Il faut avoir apporter la garantie de pouvoir accéder à un fond 70 000 \$ (US) dans une banque, et une assurance de risque commercial à hauteur de 500 000 \$ (US) pour soutenir le projet qu'on veut lancer.

Outre cela, il y a il y a un frais variable qui n'est pas spécifié. Et chaque trimestre, il y a un frais à payer qui est un pourcentage du volume de bureau d'enregistrement par rapport au flux total. Ça je n'ai même pas pu le calculé. Donc pour chaque nom de domaine vendu, un

pourcentage de cette valeur doit être reversé à l'ICANN à titre de commission. Je ne sais pas très bien comment le définir.

Et c'est relativement important si on pense qu'en Amérique latine, notre attente ce n'est pas de vendre un million de nom de domaine en un mois. On n'a l'ambition d'être une PME, mais le chemin pour y parvenir est semé d'embûches.

L'autre pierre d'achoppement est qu'il y a un formulaire très long à remplir et qui a avoir avec la partie technique où on demande au candidat de décrire l'architecture de son système. Donc il faut fournir une série d'information technique. Le candidat doit les fournir à l'ICANN, mais il s'avère qu'il n'y pas de spécificités technique vis-à-vis du candidat qui dise: vous, pour pouvoir être bureau d'enregistrement, vous devez remplir tel ou tel caractéristique avec un logiciel qui remplisse tel ou tel fonction, qui gère tel et tel protocole.

Il n'est n'existe rien de la sorte, au contraire l'ICANN exige que le candidat explique comment il va fonctionner du point de vue technique en tant que bureau d'enregistrement. C'est quelque chose d'incroyable, parce que c'est comme si on essayait d'acheter une franchise, mais les spécificités pour remplir cette fonction ne sont pas là. J'en ai beaucoup parlé avec Rodrigo. Je vous en parle aujourd'hui puisqu'on est un tout peu petit peu en famille ici, dans la famille de l'Amérique latine et des Caraïbes. Je ne sais pas si ça a un jour intéressé l'un d'entre vous ce sujet. Mais je crois que les entraves que les entraves pour entrer dans le système sont considérables, et peut-être injuste. Pensez qu'avec chaque nom de domaine qu'on va gagner 100\$ et si j'arrive à tant de ventes... je vais pour avoir arriver à un chiffre d'affaires de tant...



Le cas de Go Daddy ou Enom, qui a des millions et des millions d'usagés et de clients, sont entrain de vendre avec une facturation de 1\$ par nom. Donc lutter contre cela. C'est pratiquement impossible. Entrer en concurrence avec ce type d'acteur qui domine le marché, c'est pratiquement impossible.

Ce que doit faire le bureau d'enregistrement dans notre région, c'est de fournir un service personnalisé à ces clients avec qui il doit avec des relations dans sa langue, avec un service en ligne sur un portail. Mais pour pouvoir se lancer dans ces conditions. C'est réellement difficile. Cela paraissait important d'en parler parce que le groupe de stratégie justement travaille là-dessus. C'est pourquoi je voulais aborder cette question.

VANDA SCARTEZINI:

Oui, au Brésil, nous n'avons que trois bureaux d'enregistrements. Les autres qui se sont lancés dans le processus ont abandonné à mi-chemin. Parce que c'est trop dure ou c'est trop cher. D'autre qui était des bureaux d'enregistrements ont mis un terme à leurs activités parce que ce n'est pas rentable.

RODRIGO DE LA PARRA:

Je voulais te remercie d'avoir soulevé cette question parce que ça fait parti intégrante de cette ligne stratégique que nous avons. Effectivement, ce que vous venez de dire par rapport au chiffre, 1000 bureaux d'enregistrements et que en Amérique latine, on a en que 19.



Vous voyez bien l'ampleur des choses. Ce qui me permet de promouvoir une séance demain.

A l'ICANN, on en fait part de cette préoccupation. Il y a une séance qui s'appelle soutenir l'industrie du DNS dans les régions qui n'ont pas accès. Donc on va apporter des idées, des stratégies dans la région pour voir comment l'ICANN peut envisager ce type de soutien. Il est important que en Amérique latine et dans les Caraïbes, on puisse développer ce genre d'industrie, et on puisse l'encourager d'ici à l'ICANN.

Merci Tony.

UNIDENTIFIED:

Oswaldo est-ce –que tu voulais? Je vois qu'il y a une question.

ERNESTO:

Ernesto de NIC Mexico. J'aimerais ajouter une information sur le Mexique. Nous n'avons que trois bureaux d'enregistrements au Mexique. L'un d'entre eux est le notre. Les deux autres doivent être reconsidéré en tant que bureau d'enregistrement qui ceux sont développés effectivement au Mexique.

C'est une question effectivement importante le nombre du bureau d'enregistrement dans la région et aucun d'entre eux ne pas participent à la réunion. Donc ils sont en dehors des conversations que les bureaux d'enregistrements peuvent avoir dans leur groupe. Donc parlez de cela aussi.



RODRIGO DE LA PARRA: Alors la réunion dont je vous parlais, c'est mercredi de 13h30 à 17h au salon Canning. Venez, je vous invite à y participer.

VANDA SCARTEZINI: Très intéressant. Je crois que cette question des bureaux d'enregistrements n'est pas encore résolu à l'ICANN. Il y a beaucoup de discussion. Au Brésil, les bureaux d'enregistrements qui existent sont de puissants groupes, des sociétés de téléphonie qui beaucoup de poids, qui de gros chiffre d'affaires, mais qui sont des acteurs importants dans le pays.

OSVALDO NOVOA: Bonjour.

Vous êtes au courant de ce que fait le GNSO. Actuellement, au conseil, nous sommes trois de l'Amérique latine. Gabby, Magalie et moi-même. Je crois que ça été la plus forte présence de l'Amérique latine au conseil et je crois qu'on s'en sort plutôt bien pour l'instant.

Bien entendu nous avons nos problèmes en termes de langues, parce que la terminologie qu'utilisent les anglophones nous pose problèmes de temps en temps. Mais on essaye de le résoudre. Mais je crois que le GNSO est entrain de passer par un moment très intéressant. Avec des politiques très importantes à mettre en œuvre. Et comme cela a été dit, il s'agit de voir maintenant quel est la place du GNSO au sein de l'ICANN par rapport à la relation entre le conseil et le GAC, et la politique de



protection des acronymes des organisations internationales. Mais, nous sommes également à la disposition de tous les autres pays de la région pour ce dont ils auraient besoin.

GABBY SZLAK:

Ce que je voulais dire, c'est ce qu'on travaille actuellement au GNSO sur tout ce qu'il y a l'amélioration de la participation et la diversité des participants au sein des groupes de travail dans la création des politiques. Et cet égard, encouragé les membres de la région à participer et sensibiliser les membres de votre région sur le fait qu'il faut participer au groupe de travail, parce que ceux sont ces groupes de travail qui créent les politiques et tous ces processus de création de politiques font partie intégrantes de ce modèle multipartites. Passez donc ce message dans vos pays.

Egalement dans la réunion avec le conseil, on a parlé de faire en sorte que le travail du GNSO soit plus important et ai plus de poids dans la région. Osvaldo, Magalie et moi ne sommes pas les seuls au GNSO provenant de pays en développement. Mais nous partageons tous ces défis, et ont essaye de voir comment contribuer dans ce domaine.

Merci .

RODRIGO DE LA PARRA:

Tony tu souhaite intervenir? Merci, tu nous aides comme ça à mieux administrer et gérer notre temps, si tu n'interviens pas. Alors, merci à Osvaldo et Gabby, c'est très intéressant vos interventions sur les activités en Amérique latine. En fait, nous sommes peu nombreux, on



s'est beaucoup mieux ce qui se produit au LACRALO, ou au ccNSO, mais
forcement dans les pays d'Amérique latine.

Merci à la présentation qui a été faite sur la situation en Asie. Nous
avons une personne ici qui va nous parler du TLD LAC. Alors Victor.

VICTOR:

Je suis Victor de Point TC.

Je parle au nom de LAC TL. L'idée étant que nous sommes réunis ici entre
latino-américain. C'était de vous informer un peu sur ce qu'on a fait à
LAC TLD. Nous avons eu un atelier commercial. Nous avons couvert des
aspects commerciaux, à Antigua et au Guatemala. Ça a été très
intéressant, parce que la première fois nous fait quelque chose qui
auparavant était un petit peu interdit, à savoir les bureaux
d'enregistrements avec les ccTLD. On les a invités ces bureaux
d'enregistrements à nous faire part de leur point de vue pour pouvoir le
comparer à celui de ccTLD. Ça été un atelier très enrichissant aussi bien
en termes de participation qu'échange d'information et d'expérience.

Ensuite il y a eu une rencontre à Montevideo sur la sécurité, la stabilité
et la résilience avec les gens de l'ISOC, LACNIC, LAC TLD et de l'ICANN.
Ça a été extrêmement intéressant. On a travaillé depuis la réunion de
Buenos Aires, avec les autres organisations régionales, comme APTLD
center, et l'organisation Africaine. On a travaillé donc par rapport à la
réunion de NETMundial. On connaît tous l'existence cette réunion et
chacun de son côté a fait de son possible pour réunir les quarts



organisations qui ont plus ou moins les mêmes objectifs et les mêmes défis pour cette réunion.

On a même réussi au sein de l'ICANN, qu'il y a une plus grande reconnaissance des opérations régionales. Lorsque de la cérémonie d'ouverture, on a mentionné la participation des groupes régionaux. On est parvenu à une bonne synergie entre les groupes, tout en parvenant à une plus grande reconnaissance de l'importance du rôle qu'il joue.

Parce que s'il est vrai que beaucoup d'entre nous participent au ccNSO, c'est mon cas. Chacun s'identifie avec sa propre organisation que ce soit de l'Afrique, de l'Asie Pacifique, ou des Amériques comme c'est le cas de nous ccTLD. C'est notre cas à tous finalement.

Par rapport à la question de la gouvernance internet et par rapport aux dernières évolutions, ce n'est pas une question dont on débat tout les jours, et on a fait quelque chose de nouveau pour les ccTLD. On a organisé un webinar où l'on a parlé plus spécifiquement de la gouvernance internet. On l'a organisé en espagnol et en anglais. Il y a eu une grande participation et une bonne répercussion. Donc c'est quelque chose qu'on va répéter.

Nous allons utiliser ce format pour les autres organisations. Nous travaillons aussi sur un projet pour tout les ccTLD en Amérique latine. Cela va être un réseau, nous allons commencer notre travail, cela va être intéressant pour tirer profit de toutes les ressources en Amérique latine. C'est une partie de ce que l'on voulait changer, ce n'est pas seulement avoir des ateliers de travail, aller à des réunions, mais aussi



avoir quelque chose de plus tangibles tel que tirer profit des ressources présente.

Donc il y a aussi une union des organisations régionales. Nous avions dit à la réunion ICANN que nous aurions des réunions officielles. Les bureaux les conseils de chaque organisation se sont retrouvés, nous avons échangé les informations. L'idée s'est de comprendre ce qui s'est passé, et ce qui se passera cette semaine et comment nous allons nous soutenir les uns les autres et comment nous pouvons accomplir un objectif commun dans tout ce que nous avons à définir.

Ce serait intéressant de pouvoir accomplir cela. Depuis Pékin, avant s'était plus au moins informelle, maintenant on va faire les choses de façon officielle. Ça fait partie de l'ordre du jour de l'ICANN maintenant. Donc c'est le passé, maintenant on va parler du future proche, la réunion du Brésil, [? Navarro] va nous représenter à la réunion du Brésil. Elle n'est pas là maintenant, mais elle nous représentera en Mai. En Mai, nous aurons un atelier sur les politiques avec LACNIC à Cancun.

Une fois par an, nous avons une réunion au même endroit et nous essayons d'avoir une assemblée générale pour les ccTLD. Ceci est ma mise à jour pour vous donner un peu une idée où nous en sommes en Amérique latine avec LAC TLD.

RODRIGO DE LA PARRA:

J'ai une question, quand pensez-vous que le réseau de la TLD sera prêt.



VICTOR:

Nous commençons tout juste. Fred du Brésil est à l'avant de cette initiative. Nous essayons de renforcer cette initiative, et nous avons envoyé un rapport pour communiquer au ccTLD et leur dire quel est notre plan. Nous essayons de savoir qui est intéressé à participer pour que nous puissions donner sa formation sur ce que nous allons faire.

C'est quelque chose qui prend du temps, mais ça ne vas pas prendre beaucoup de temps parce que ce n'est difficile du tout.

RODRIGO DE LA PARRA:

Oui, merci Victor. Il nous reste deux sujets sur l'ordre du jour. Nous prendre une pause de 30 seconde pour présenter un nouveau collègue du personnel d'ICANN. Il est Colombien, il est dans notre équipe sécurité, il faisait partie du domaine de conformité, maintenant il est dans la sécurité. Il va nous aider au sein du groupe aussi. Est-ce-que vous voulez faire une présentation rapide.

CARLOS ALVAREZ:

Bonjour à tous.

J'ai mal à la gorge. Je suis Carlos Alvarez. Comme Rodrigo l'a dit, pendant trois ans j'ai fait partie de l'équipe de conformité, maintenant je suis dans l'équipe de sécurité. Je suis basé au bureau de Los Angeles. Je vais me concentrer sur la sécurité, mais pendant les mois à venir, je vais coordonner les départements et les organisations dans la région.

Nous allons avoir des activités de formation, la moitié de mon travail c'est de former les agences et les ccTLD, au niveau de la sécurité, la



stabilité de la résilience. C'est une ressource qui sera disponible. Vous pouvez aussi me trouver mon email c'est carlos.alvarez@ICANN.org. Je fais partie du personnel, je voulais juste me présenter, je suis à votre disposition.

RODRIGO DE LA PARRA:

Et maintenant, je voulais juste vous montrez que nous sommes au niveau de la stratégie, mais surtout remercier des gens qui sont ici, qui nous ont aidé. Je parle de Fatima Cambroner, elle est là avec Dave. Elle s'occupe du groupe de communication qui a fait beaucoup de progrès comme vous allez le voir. Le groupe est là avec NIC Argentina, qui nous a aidés avec le design préliminaire de la page web pour la région. Je vais vous montrer comment ils font du progrès. Il y a Vanda et Gabby qui sont à la tête du projet ALAC.

Vous avez pour voir nos activités. Nous avons plus de 1700 suiveurs en espagnol sur Twitter et en portugais 70 environ... Nous avons aussi publié notre newsletter, nous allons faire cela deux fois par mois.

Il y a cette section, c'est juste une page, cela nous amène à des liens d'information, il y a une section spécial sur ce qui se passe au niveau mondial de l'ICANN, afin que les gens dans les régions puissent avoir connaissance des différentes activités.

Dans la prochaine publication, nous parlerons de la transition IANA et de tout ce qui se passe à ce sujet afin que les gens puissent savoir ce qui se passe dans un langage très simple. Aussi dans notre région, il y a pour des communiqués de presse et aussi un espace pour les événements.



C'est assez simple, pour que vous puissiez pouvoir regarder cela très rapidement nous coordonnons avec les gens qui font le nouveau site web ICANN, pour que nous puissions avoir le même format afin que cela se ressemble. Nous remercions l'équipe qui s'occupe du design.

C'est un exemplaire, le contenu va être ajouté pendant que nous allons de l'avant. Fatima et les gens de la communication nous aident. Nous avons le Roadshow, qui est le projet numéro 1. Nous l'appelons le roadshow LAC I, parce que nous avons beaucoup de lieu. Il y a donc 4 arrêts par année. Nous l'avons divisé... J'avais oublié de remercier de Tony qui est à la tête de ce groupe avec Andreas, qui vient de partir. Encore une fois, nous allons avoir un arrêt dans les Caraïbes, et ensuite dans la région Andine, ensuite en Amérique Central au Mexique et ensuite en Amérique du Sud.

Et donc tous les ans, nous pourrons couvrir toutes les régions. A l'avenir, pour tous ceux qui veulent participer, ils peuvent venir nous voir. Allons parler encore une fois de Future Com. Eduardo? il est encore là? Il a offert son aide. Ils vont avoir un stand à ces événements et il offert de nous aider. Je pense que c'est important.

RODRIGO DE LA PARRA:

En 2015, il y aura aussi des nouvelles. Vous verrez il y aura une rotation. Nous aurons Trinité et Tobago, et ensuite Jamaïque dans les Caraïbes. Je pense que nous regardons les événements qui sont déjà en place, et encore une fois nous pensons à la Costa Rica, au Chili pour l'Amérique du Sud et peut-être aussi l'Argentine.



Victor a aussi mentionné l'atelier de travail SSR. Nous avons déjà eu une réunion à Montevideo avec toutes les organisations. Nous allons aussi voir les activités ISOC, LAC TLD, LAC NIC. Nous avons un calendrier commun diagnostic, et peut-être ce qui nous manque c'est la partie Résilience.

Je vais vous expliquer ce dont il s'agit. Nous avons donc sécurité et stabilité, à cela nous pouvons ajouter des choses pour soutenir des activités déjà en cours. Qu'avons-nous dans l'avenir? [Nous avons peu d'expérience] avec ce genre de projet. Nous avons fait des progrès, et cela a été bien fait. Il nous reste encore 35 projets de plus, nous avons un an et demi pour compléter le plan.

Nous allons certainement embaucher un manager pour le projet qui travaillera à plein temps. Il ne devrait pas informer le gens dans la communauté, les groupes principaux qui sont en charge des stratégies et nous devons parler avec l'ICANN. Cela fera partie de l'ICANN. Je voudrais vous demander, certains d'entre vous veulent faire des commentaires, peut-être vous pouvez faire cela à travers des courriels. Comment est-ce-que nous pouvons inclure toutes ces expériences.

Comment est-ce-que pouvons nous tirer profit de notre temps? Surtout dans les régions qui sont tellement loin de nos régions? Pour ceux qui viennent de loin, vous savez que nous avons des opportunités de bourse. Mais que faisons-nous? Nous avons ajouté Vanda, Gabby, [Salia]. Peut-être il y aurait là une opportunité de partager avec la région Asie. Ils ne sont pas là pour nous écouter, mais il y a quelqu'un ici qui pourrait partager un commentaire.



GABBY SZLAK:

J'ai quelque chose à dire. Ce serait bien de venir si l'on pouvait soutenir ces idées. Nous devrions communiquer nos idées beaucoup plus même si nous ne sommes pas nombreux. Nous n'avons pas beaucoup de façon de compter sur beaucoup de personnes, mais peu d'entre nous qui viennent à ces réunions. Nous devons tirer profit de notre temps, pour qu'il y ai plus d'échange entre nous qui sommes présent.

C'est une idée, c'est positif. C'est un document qui avait été envoyé sur les problèmes important pour cette réunion et les présentations importantes que nous ne devrions pas manquer en tant que région, en tant que groupe. Et je pense qu'il est important de maintenir cela.

VANDA SCARTEZINI:

Je pense que l'idée est, bien sure, nous sommes assez loin de notre région. Donc le nombre participants est très bas, parce qu'il est très cher de venir jusqu'ici, très couteux etc... Je pense qu'à Londres, nous aurons de la participation de plus d'ALS, parce qu'il y aura le sommet ALAS. Donc il y aura une présence plus importante, nous aurons besoin de plus d'idées, de l'aide de ceux d'entre nous qui peuvent penser à ce que l'on faire.

Comment nous pouvons tirer profit de toutes les organisations d'Amérique latine qui seront donc présente à ce moment là? Donc je pense que ça sera une bonne opportunité de partager, et de faire quelque de plus pertinent. Nous devons y penser un peu plus. Je pense que toutes les idées que nous avons seront bienvenu. Nous avons au



moins 60 personnes, je pense que c'est 60 organisations à travers le monde.

Nous pourrions les inviter. Nous pourrions avoir une sorte d'échange, échange plus important entre nous parce que beaucoup de ces organisations à but non lucratif, mais ceux sont des organisations qui sont actives, qui font des affaires et ont leur propre domaine. Ceux sont donc des organisations commerciales. Ils cherchent une solution viable pour les actions. Nous devrions tirer profit de ces gens là, ils représentent des pays qui ne viennent pas souvent. Ils vont venir à Londres.

Ils ne viendront pas aux autres réunions, ils ne viendront pas. Ils n'ont aucune raison de participer. Donc je pense que ce serait donc très intéressant de faire quelque chose plus concret pour la région. Ensuite il y a la réunion de Los Angeles, nous pourrions certainement répéter quelque chose comme ce que nous faisons ici, ou chercher tout les membres de notre région qui seraient intéressé.

Donc nous pouvons penser à ce que nous pourrions faire et focaliser sur le côté commerce en Amérique du Nord, ce qui est ciblé sur l'Amérique latine. Nous sommes ouverts à de nouvelles idées. Communiquez avec nous. Si vous pouviez me donner une minute de plus, je voudrais parler NomCom. Cette année nous avons l'opportunité de participer dans une position de leadership à l'ICANN.

Vous pouvez faire candidature des positions ALAC. Nous avons notre propre place pour l'Amérique latine et les Caraïbes, donc c'est une opportunité qui se répète tout les deux ans. Cette année nous avons



l'opportunité. La prochaine sera pour l'Amérique du Nord et pour l'Europe. Donc, si vous voulez il y a un site web qui est Nomcom.ICANN.org.

Vous pouvez remplir le formulaire, et je vais vous laisser ma carte de visite avec le nom du site web, mais je veux vous rappeler que la date butoir est le 1er Avril, cela sera très rapide, vous pourrez avoir l'accès via Internet.

Si vous avez des difficultés, contactez-moi. Je peux vous aider à le faire. Je peux vous parler des avantages, des difficultés, et du temps de cela prend. Et pourquoi c'est intéressant? Pourquoi ça pourrait être une opportunité de participation plus active.

RODRIGO DE LA PARRA: Nous arrivons à la fin de notre session. Fatima, vous voulez dire quelque chose rapidement? 30 secondes.

FATIMA CAMBRONERO: Je voulais dire qu'il y aura 160 organisations. Ce ne sera pas forcément la bonne approche du point de vue commercial. Nous devrions parler de l'industrie DNS. Si nous avons plus de compagnies DNS, nous aurons plus de régulation gouvernemental et il y a aura plus de contrôle.

Nous devrions peut-être demander plus de soutien, pour quoi pouvoir plus conscientiser dans les pays en voie développement. Aussi nous devons, nous rappeler que cette réunion At Large a déjà un ordre du



jour et un emploi du temps assez occupé, donc essayé de trouver du temps avec eux va être compliqué.

VANDA SCARTEZINI:

C'est la réalité pour l'emploi du temps de l'ICANN. C'est toujours difficile. Les deux jours principaux sont samedi et dimanche. On peut le faire.

RODRIGO DE LA PARRA:

Je voudrais remercier les interprètes parce qu'ils sont restés plus tard.

Je voudrais remercier tout le monde pour leur participation.

Merci à tous.

