
SINGAPOUR – Mises à jour de la stratégie du Moyen Orient
Lundi 9 février 2015 - 10h30 à 12h00
ICANN – Singapour, Singapour

BAHER ESMAT:

Hier, durant la réunion de Londres, réunion de l'ICANN, nous avons signé un accord avec l'Autorité égyptienne des télécommunications pour avoir un centre d'entrepreneuriat DNS en Égypte. C'est donc une expertise dans le cadre des DNS, divers aspects techniques, notamment, du DNS pour le marketing commercial également.

Et nous avons travaillé à un plan. Nous avons finalisé le programme de formation qui va commencer le mois prochain, au mois de mars. Nous avons quatre séances de formations qui sont prévues. Ça, c'est la piste technique. Nous avons également parlé de commerces et de ligne de conduite. Madame Ismail va se joindre à nous pour nous en parler un petit peu plus en détail. Nous avons reçu une aide, notamment au niveau commercial, pour développer ce programme. Les autres actions et projets que nous avons, c'est une continuation ce que nous avons commencé, taskforce IDN sur le script de langue arabe pour les noms de domaine internationalisés, pour prendre en compte les variances, les règles qui régissent la racine DNS.

Nous finalisons le LGR pour le script de langue arabe et nous avons une équipe qui a beaucoup travaillé au niveau linguiste avec des linguistes de langue arabe pour l'internalisation de ces noms de domaine. Nous allons revenir là-dessus et nous allons en parler un petit peu plus.

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, troisième projet que nous avons cette année, c'est un forum DNS et une étude de marketing. Donc, nous allons conduire très rapidement – c'est une des recommandations de la stratégie du Moyen-Orient ayant trait à une étude sur l'état du DNS et le potentiel de l'industrie DNS, du secteur DNS dans le Moyen-Orient. Actuellement, nous travaillons à finaliser les demandes de propositions, un appel d'offres, donc, qui a été effectué et dans le mois suivant, cela sera publié. Et nous aurons un RFP public, donc un appel d'offres public. Donc, si cela vous intéresse, vous pouvez vous présenter et répondre à cet appel d'offres.

Nous prenons en compte l'état actuel du DNS et de ce secteur. On analyse les données, on analyse le marché dans la région du Moyen-Orient. On fait des recommandations sur le développement de l'industrie, de ce secteur. Et nous voyons quel est le potentiel. Les meilleures pratiques que nous pouvons suivre, les progrès que nous pouvons réaliser du côté des ccTLDs ou des gTLDs, à tous les niveaux du secteur, au niveau des bureaux d'enregistrement, des revendeurs, des titulaires des noms de domaine, on parle de là de tout l'écosystème du DNS et de l'Internet en lui-même parce qu'il est très clair, n'est-ce pas que nous ne pouvons pas avoir un DNS mûr tant que nous avons des problèmes importants au niveau de l'Internet, au niveau des services d'hôtes, au niveau du contenu, contenu en langue arabe, même en langue anglaise. Donc, l'envergure va être un petit peu plus large que seulement le DNS en tant que tel.

Il y a deux autres activités qui vont se poursuivre cette année. L'année dernière, nous avons eu deux manifestations régionales dans le Moyen-Orient : le forum DNS pour le Moyen-Orient et nous avons eu la première édition de ce forum qui s'est tenu à Dubaï avec l'Autorité des



télécommunications des Émirats arabes unis. Et nous allons avoir un deuxième forum qui va se passer le mois prochain, au mois de mars, le 9 et 10 mars à Amman en Jordanie. L'hôte sera l'organisation Talal Abu-Ghazaleh.

Et vous savez que le forum DNS est un forum régional qui se déroule dans le Moyen-Orient ainsi que dans d'autres régions du monde : Amérique latine, Afrique... Et l'objectif est de faire en sorte que les communautés DNS se retrouvent et de leur offrir un espace de dialogue, de débat dans l'intérêt des parties prenantes de la région et dans l'intérêt également des entités commerciales qui existent dans la région.

La deuxième manifestation, ce sera dans le Moyen-Orient, c'est la gouvernance de l'Internet. Nous avons une réunion au Koweït. Et cette année, nous allons voir une deuxième édition en Tunisie. Notre hôte, c'est l'ISOC Tunisie. À la fin du mois de mai. Cette école coïncidera avec l'AfriNIC.

Il y a d'autres activités qui vont se dérouler également, comme d'habitude, dirais-je. Nous allons accroître le nombre de centres de participation à distance pendant les réunions de l'ICANN pour permettre aux communautés de s'exprimer et de faire partie du dialogue. Les personnes qui ne peuvent pas se déplacer aux réunions de l'ICANN seront en mesure de participer à distance.

Nous allons avoir ces centres de participation à distance dans différents pays, comme le Liban, le Pakistan, le Yémen, la Tunisie et autres. Et nous allons continuer à encourager ces pratiques.

Nous allons également améliorer la visibilité de l'ICANN au niveau local et régional, dans les médias locaux et régionaux. Et nous voyons des progrès à ce niveau. Est-ce que j'ai plus de transparents...? Il y a plus de transparents, excusez-moi. Donc, je continue à parler très longuement sur ce transparent alors qu'il y en a beaucoup d'autres à vous présenter!

Donc, je parlais des médias et de la sensibilisation par rapport aux médias, du travail avec les médias. Le directeur de la communication de l'ICANN pour l'Europe, le Moyen-Orient et l'Afrique, Luna m'a dit – je l'ai vu, cette dame, dans la salle... je ne la vois plus...

Luna est arrivée à l'ICANN l'année dernière et elle améliore nos activités médiatiques dans cette région du monde avec plus d'activités médiatiques au niveau régional, au niveau des réunions régionales de l'ICANN. Et nous avons un bulletin d'informations trimestriel également qui est publié. Et nous travaillons à l'amélioration de notre présence dans les médias sociaux avec Twitter et avec d'autres outils et moyen de communication.

Donc, je crois que ceci dit, je vais maintenant – après vous avoir donné cet aperçu très général de la situation actuelle au niveau du Moyen-Orient, de la mise en œuvre de notre stratégie, nous avons les membres de notre panel, de notre table ronde qui vont maintenant prendre la parole et nous parler un petit peu plus et de manière précise. Monsieur Batayneh va dire quelques mots supplémentaires : il travaille étroitement avec des partenaires pour la mise en œuvre. Et il va également nous faire un briefing sur l'avenir de notre stratégie pour l'année fiscale suivante, l'année fiscale 2016.

Sans plus attendre, je vais donc donner la parole à Meikal Mumin.

MEIKAL MUMIN:

Bonjour à tous et à toute. Je m'appelle Meikal Mumin et je vais parler au nom de TF-AIDN et je vais vous parler de cette mise à jour de ce que nous avons effectué, sur ce quoi nous travaillons.

Donc, TF-AIDN, c'est basé sur la communauté parce qu'en tant que groupe, notre création est contrôlée par la communauté et par le groupe de travail Stratégie Moyen-Orient.

Il y a approche très générale de cela. Nous avons différents buts, différents objectifs auxquels nous travaillons. Nous travaillons beaucoup au script de langue arabe. Ce type d'étiquettes de ces générations LGR pour la zone racine. On a pratiquement terminé notre travail. Nous allons simplement finaliser certains détails pour la documentation de cela.

Nous travaillons à d'autres points, comme les règles de génération pour l'étiquetage LGR, l'acceptabilité universelle du script arabe pour les IDN, problèmes techniques, pour l'inscription, donc, de ces IDN.

Nous avons actuellement 33 membres. Nous recevons encore des dossiers de demandes. Il est tout à fait possible de se joindre à nous, c'est ouvert. Nous représentons actuellement des membres de 18 pays, que vous avez à l'écran, et les neuf communautés linguistiques utilisant l'arabe, ayant donc beaucoup d'expertise. Et les membres viennent de diverse discipline, donc universitaire, industrie, secteur commercial, secteur technique...



Donc, voilà comment – c’est très ouvert, donc, vous pouvez nous rejoindre. Si vous voulez en savoir plus, voici des détails. Nous avons également tout cela sur notre site Web. Nous avons des archives également de tous nos débats, nous avons tous nos e-mails, nous avons différentes manières de lire ces archives. Tout est documenté. Nous avons de nombreuses archives.

Donc, quelle est donc l’envergure de notre travail? Pour le moment, nous avons des TLDs en langue arabe et il y a 20 types de TLDs qui ont été assignés aux délégués. C’est un travail important.

Donc, nous avons travaillé à ces scripts, nous avons présenté cela à la communauté, nous avons été à l’IGF de Bali, à des forums de DNS et à de nombreuses réunions de l’ICANN et à une réunion APTLD également. Donc, on fait de notre mieux pour communiquer tout le travail qui a été effectué.

Donc, notre travail nous a permis de soumettre une proposition pour ce script arabe. Cela a été accepté. Donc, nous avons un panel, nous avons ensuite conduit une analyse du code pour le script arabe et nous avons fait une analyse également du répertoire et du panel d’intégration. Nous avons été les premiers au niveau de cette génération d’étiquetage, les premiers à faire ce travail et je crois que le MSR n’était pas encore finalisé, donc nous étions en phase de commentaires publics.

À la suite de de cela, nous avons établi des principes pour l’inclusion ou l’exclusion des points de code et nous avons conduit une analyse point code à point code. Nous avons travaillé aux différentes langues qui

utilisent le script arabe et nous avons travaillé avec la zone racine également. Nous avons établi quels sont les points de code. Nous avons établi des variances et nous avons établi des principes pour tout cela que nous avons documentés. Nous avons ensuite fait une analyse des variances, des points code et nous avons par la suite travaillé aux différentes dispositions et la possibilité d'allouer ces codes. On a travaillé aux différents systèmes d'étiquetage avant de déterminer les règles de l'évaluation pour la zone racine.

Et enfin, la dernière étape de notre travail pour le script arabe. Eh bien, nous devons documenter notre travail et nous devons faire cela avec le format XML, notamment pour les procédures.

Donc, c'était du travail! Beaucoup de travail. Ça pris plus d'une année pour réaliser tout cela. Et j'ai essayé d'être bref, mais je vais vous donner un petit exemple de ce à quoi ressemble. Vous pouvez voir ce diagramme sur l'écran. Vous voyez les points de code. En blanc, ça, c'est exclu par l'IDNA 2008 ou [peu clair 0 :16 :27]. Et vous voyez ce qui est marqué, vous voyez les différentes couleurs : vous avez les couleurs mauves. [Peu clair 0 :16 :32] qui est exclu par le MSR, ce qui est exclu par le script arabe. Nous avons dû travailler à tout cela. Nous avons inclus en fin de compte 135 points de code et nous avons exclu 86 d'entre eux, comme vous pouvez le voir sur l'écran.

Donc, nous avons eu de nombreuses difficultés parce qu'il y a un grand nombre de langues. Beaucoup de traditions d'écriture qui étaient différentes. Pour vous donner un exemple, nous avons la manière d'épeler « Hamza ». Donc, les différents types d'écriture sont très différents.



'ālif et 'ālif Hamza. On utilise « 'ālif » alors que l'orthographe devrait être « 'ālif Hamza » en langue arabe. Et ça, ça dépend si on se trouve dans les Émirats arabes unis ou dans d'autres pays. Il y a un ccTLD des Émirats arabes unis qui a été délégué. Ils ont eu + 0627 plutôt que u+ 0625. Vous pouvez comparer cela avec le ccTLD de Jordanie.

Donc, pour assurer la stabilité et la sécurité, ces caractères doivent faire partie de ce travail. Il faut prendre en compte les traditions d'écriture qui sont importantes. 'ālif et 'ālif Hamza doivent être des variantes. « 'ālif » est utilisé très souvent à la place de « 'ālif Hamza », mais « 'ālif Hamza » représente la véritable orthographe qu'il faut absolument observer.

Donc, ce que je veux dire, c'est que si on fait cela, ç'a des implications parce qu'il y a des cas parallèles. Nous avons différentes orthographe de « Hamza » avec le yā', avec le wāw, et si nous transférons notre approche, eh bien, cela veut dire que nous avons une surproduction d'étiquettes. Dans cette situation, par exemple, nous avons choisi d'avoir une allocation des variantes uniquement dans le cas des formes 'ālif et non pas dans le cas des yā' et des wāw. Donc, on a fait un choix, une production, donc, d'étiquettes qui nous a semblé la meilleure et la plus pertinente. Donc, les prochaines étapes, nos progrès, c'est de finaliser ce script arabe proposé pour la zone racine.

Nous avons une analyse interne finale qui est effectuée et nous allons avoir une publication pour commentaires publics. Et nous allons ensuite soumettre tout cela à l'ICANN pour nous assurer qu'il y a une acceptation universelle de ces règles pour la langue arabe.



Donc ça, c'est le deuxième pour les règles d'étiquetage. Donc, voilà ce que je voulais vous dire. Merci beaucoup de votre attention.

BAHER ESMAT:

Merci beaucoup, Meikal. Donc, nous allons passer à la prochaine présentation et ensuite, nous aurons le temps de poser des questions à nos intervenantes.

Manal Ismail va prendre la parole, qui vient d'Égypte, et qui va nous parler du concept qui se trouve derrière le centre d'entrepreneuriat du DNS.

MANAL ISMAIL:

Merci beaucoup. Tout d'abord, permettez-moi de m'excuser d'être arrivé en retard. J'espère qu'il y a beaucoup de choses qui se passent et nous devons être à deux endroits au même moment. Donc, je suis un petit peu désolée de cela.

Donc, comme vous le savez, la stratégie régionale pour l'Afrique et le Moyen-Orient ont montré qu'il y avait un besoin de développer l'écosystème du DNS dans les deux régions d'Afrique et du Moyen-Orient. Donc, l'objectif, c'est d'établir un centre d'entrepreneuriat DNS pour établir un centre d'entrepreneuriat pour promouvoir le secteur DNS en Afrique et au Moyen-Orient.

Ce partenariat entre la NTRA, qui est l'Autorité de régulation des télécommunications nationales d'Égypte, et l'ICANN – vous vous rappelez la signature d'un accord à la réunion de Londres, à la 50ème de l'ICANN, nous avons donc un accord qui a été signé. La NTRA d'Égypte



est donc l'incubateur de ce centre qui est en phase de lancement et fournit des installations de formations en partenariat avec des parties prenantes locales. L'ICANN fournit une expertise pour bâtir et renforcer les capacités locales.

Il est important de noter ici que la NTRA a déjà signé un autre protocole d'accord avec une institution d'Égypte où nous serons en mesure d'avoir ce centre d'entrepreneuriat.

Donc, la question se pose, pourquoi l'Égypte en tant qu'emplacement? Eh bien, nous avons beaucoup de chances de pouvoir être dans les deux régions – nous sommes à la fois dans le Moyen-Orient et en Afrique – lorsque nous sommes en Égypte. Il s'agit là d'un pont entre l'Afrique et le Moyen-Orient que représente l'Égypte. Et c'est l'un des plus grands marchés de l'Internet en Afrique et dans le Moyen-Orient avec une grande richesse des ressources humaines. Nous avons 87 millions de personnes en Égypte. 25 % de cette population est jeune; elle a entre 18 et 29 ans. Nous avons 102 millions de personnes abonnées à des téléphones mobiles et 44 millions d'utilisateurs de l'Internet.

Donc, ces ressources humaines sont très qualifiées en Égypte. Cela nous permettra de connaître un succès au niveau de notre centre d'entrepreneuriat, dont notre vision, notre mission, c'est d'être le dépositaire des connaissances et des savoirs du DNS et de l'expertise de l'Afrique et du Moyen-Orient. Notre mission est de développer un écosystème des noms de domaines solides et robustes, que ce soit en Afrique ou au Moyen-Orient, dans ces deux régions du monde.



Notre envergure au niveau du secteur du DNS, c'est de promouvoir ce secteur DNS. Comme je l'ai dit auparavant, nous voulons développer les secteurs en rapport avec le DNS dans ces régions du monde. Développement du contenu et tous les outils applications autour de l'Internet. Mais les trois principaux services seront de bâtir la capacité et d'assurer une formation professionnelle à des candidats compétents provenant de l'Afrique et du Moyen-Orient. Nous cherchons les candidats les plus compétents possible venant d'Afrique et du Moyen-Orient, que ce soit au niveau commercial ou au niveau technique. Donc, des services de consultants pourront être offerts par ces centres d'entrepreneuriat dans les deux régions, l'Afrique et le Moyen-Orient. Également au niveau des opérations techniques, eh bien, nous espérons pouvoir beaucoup aider et beaucoup renforcer ces compétences techniques.

Il y a différentes phases. Il y a une phase de préparation. Depuis juin 2014, nous avons eu l'annonce de ce partenariat, nous avons eu les signatures de ce protocole d'accord. Et nous pensons donc que ce centre passera par trois phases. La première; de lancement et de fondation. Première partie : de juin 2014 à juin 2015.

Deuxième phase, la phase de lancement sur trois ans. Et phase opérationnelle, troisième phase, à partir de juillet 2017.

Donc, pendant cette première phase, ce centre va être en mesure de développer les capacités nécessaires pour l'établissement de ce centre d'entrepreneuriat DNS. Donc, c'est de la formation de formateur dont on parle. Avoir un noyau qui nous permette, donc, d'établir ce centre

d'entrepreneuriat avec différents aspects techniques et commerciaux qui seront couverts.

Durant la deuxième phase, ce centre d'entrepreneuriat DNS sera et deviendra une entité indépendante qui continuera cette formation et ces services de consultation en Afrique et au Moyen-Orient. D'ici là, nous aurons l'expertise nécessaire pour fournir ces services de consultant.

Plus tard, troisième phase, la phase opérationnelle nous permettra d'offrir cette expertise et ces connaissances dans toutes les régions et les parties de l'Afrique et du Moyen-Orient et d'assurer un rôle opérationnel véritablement pour le DNS. Donc, les résultats de ces trois phases que nous essayons d'obtenir, eh bien, pendant la phase de fondation — de juin 2014 à juin 2015, « terminer les programmes de formation » —, nous pensions mesurer le succès de ce centre, les avancés de ce centre. Donc, terminer les programmes de formation, avoir les meilleures personnes formées qui obtiennent des bourses et terminer le processus de fondation du centre d'entrepreneuriat DNS, deuxième phase de lancement. Nous espérons avoir un plan stratégique sur trois ans pour avoir des matériels éducatifs dans les langues qui sont parlées dans les deux régions et également avoir des services de consultant et de formation en Afrique et au Moyen-Orient et donc, de développer de véritables programmes de formation et d'éducation. Troisième phase opérationnelle, où nous avons maintenant ces matériaux éducatifs et de formation et ces programmes de formation dans les langues nécessaires pour couvrir les deux régions, et donc, continuer la formation, continuer les services de consultant et tous les



autres services qui peuvent s'avérer nécessaire pour notre secteur industriel en Afrique et au Moyen-Orient.

Nous travaillons actuellement sur deux domaines de formation : la partie technique et la partie commerciale. Donc, la partie technique, je pense qu'ICANN est déjà en train d'en parler et la date va être annoncée bientôt. Cela va couvrir les opérations de registre, les opérations de registre sécurisées de type DNS et les appareils virtualités.

La partie commerciale va aborder la question des registres du modèle du bureau d'enregistrement, des modèles commerciaux, des stratégies de marketing, des politiques de tout ce qui est enregistrement et de la résolution de conflits. La partie commerciale doit avoir lieu juste après la partie technique. Nous travaillons pour décider une date, qui sera bientôt annoncée, d'ailleurs. Comme je l'ai déjà dit, avant la première phase, nous cherchons des formateurs ou des candidats potentiels pour former ce noyau qui va nous permettre établir un centre de formation. Donc, nous cherchons des candidats ayant déjà une certaine expérience, qui travaille dans ce domaine, pour la partie technique. Ces personnes doivent connaître le système UNIX ou Linux. Ils doivent avoir des connaissances dans les protocoles TCP/IP et dans la couche 2 et 3 des réseaux et doivent connaître la sécurité des systèmes et des réseaux.

Pour la partie commerciale, ces personnes doivent connaître des développements de produits, de marques, le marketing numérique, travaille dans le domaine des consultants et dans le domaine de l'innovation commerciale sur Internet et des finances.



Pour les deux secteurs, dans ces deux secteurs, ces candidats devraient aussi être capables d'enseigner et vouloir enseigner. Être capable de parler devant des groupes de personnes et ils doivent aussi avoir la volonté d'utiliser ce qui est enseigné pendant ce programme et d'enseigner à leur tour, et travailler comme mentor pour d'autres personnes.

La structure, maintenant, de ce centre. Il est destiné à être une organisation en plusieurs parties avec un conseil multipartite de membres, un secteur de ressources humaines qui comprendra du personnel qui va travailler à temps complet avec un nombre limité de personnels à temps complet avec deux fonctions : d'abord, au début, la partie de développement commerciale et la partie de formation technique, et une équipe virtuelle d'experts qui vont travailler et qui vont constituer la partie du travail de ce centre pour toute la région. Et des experts qui vont travailler sur le développement de l'industrie, qui vont faire des cours de formation, travailler comme consultant à différents niveaux.

Le modèle commercial, maintenant, pour ce centre. Je dirais qu'il faut que ce soit un centre qui offrira de bonnes pratiques dans le domaine commercial. Un centre de compétences qui va offrir une formation et des services de consultant. Et si nécessaire, on va aussi analyser la partie opérationnelle, les opérations et on créera des bureaux d'enregistrement locaux où on pourra aider des bureaux d'enregistrement locaux, à s'accréditer auprès d'ICANN, à travailler dans le domaine des registres nouveaux gTLDs au niveau de notre région et à aider aussi à construire l'infrastructure du DNS dans les deux régions si cela est nécessaire.

Une des choses que nous avons constatée et qui pourrait aider la durabilité de ce centre est la possibilité d'étendre un partenariat avec différentes parties prenantes. Plus on peut étendre ces liens, plus notre travail pourra être durable et utile.

Le partenariat, maintenant. Ce partenariat peut comprendre le secteur gouvernemental. Nous avons le NTRA, les régulateurs, l'ITI. Nous avons donc signé des accords pour mettre en place d'autres cours de formation. Nous avons la communauté technique de l'Internet qui est représentée par l'ICANN, bien sûr, mais aussi par l'ISOC, les RIRs, les TLDs régionaux, les ccTLDs. Comme je l'ai déjà dit, la partie technique, on en parle avec le NSRC et la partie commerciale, on en parle avec différentes parties prenantes qui devront partager ces informations entre eux.

Au niveau des registres, les bureaux d'enregistrement, les fournisseurs d'Internet et autres vont participer aussi à ce projet. D'autres parties prenantes pourraient être, bien sûr, les universités, les consultants, les experts et bien sûr, aussi, des donateurs.

Les travaux qui sont en cours et les prochaines étapes. Nous sommes en train d'essayer de sensibiliser des partenaires potentiels et de discuter des différents rôles qui existent dans le domaine de notre travail. Nous discutons au niveau local avec l'ITI et d'autres candidats potentiels avec les registres locaux, avec le secteur de l'industrie. ICANN discute aussi avec les experts, le NSRC, l'EURid, etc.

Et nous sommes en train de sensibiliser les parties prenantes locales et les régionales et de chercher leur soutien dans nos actions. Nous



voulons les faire participer à nos activités. Nous voulons créer des partenariats pour une relation gagnante.

Nous avons conclu les détails de la phase 1 par rapport aux programmes de formations, aux critères de sélections pour les personnes qui vont participer à ces cours de formations, pour les [peu clair 0 :36 :55], pour les principaux jalons de ces programmes, et nous allons bientôt lancer des programmes de formations dans la région.

Là-dessus, j'ai fini. Si vous avez des questions, je serai ravie d'y répondre. Merci.

BAHER ESMAT:

Merci, Manal. Nous allons passer à la partie commerciale de ce programme. Tom va nous donner davantage de détails.

TOM BARRETT:

Merci beaucoup. Je suis Tom Barrett. Je travaille dans le secteur des bureaux d'enregistrement et des registres et je travaille avec les registres d'ICANN et je suis aussi un agent des marques auprès de la Clearinghouse. Je travaille aussi au niveau des extensions géographiques. J'ai différents travaux réalisés dans ce domaine. J'ai été un membre fondateur d'Afilias et de Neustar. Vous voyez que j'ai une bonne expérience dans le domaine de cette industrie.

Je vais vous parler de la partie commerciale et je vais vous donner une petite idée de ce que cela consiste.



Donc, d’abord, voyons notre public pour cette partie commerciale. Tous ceux qui sont intéressés et qui veulent commencer à travailler dans ce secteur au niveau commercial. Cela peut être, par exemple des personnes liées au secteur technique, des ingénieurs, des personnes qui travaillent dans le domaine du marketing, des personnes qui veulent investir. Donc, ce que nous voulons faire, c’est leur donner une perspective commerciale sur la façon dont on peut construire une affaire dans le domaine du DNS et de l’industrie du DNS, comme on l’appelle.

Donc, nous avons organisé cet atelier de cinq jours. Le premier jour, nous allons nous focaliser sur les éléments de base, sur un plan commercial et tout ce qui est important, tout ce qu’il faut apprendre et tout ce qu’il faut considérer lorsqu’on se lance dans une affaire : analyse comparée, analyse dans le domaine de l’industrie, savoir comment créer une marque, quels canaux de distribution utilisés, quels plans opérationnels, quels plans de marketing sont requis pour monter une affaire. Donc, le premier jour, on parle de tout cela et on parle du processus politique qui existe au sein de l’ICANN, du processus de parties prenantes. Nous expliquons comment cela marche et comment participer à ce processus.

Le deuxième jour, on aborde un aperçu de l’industrie. Qui sont les principaux acteurs dans la chaîne d’approvisionnement de l’industrie du DNS? Les bureaux d’enregistrement, les registres, les compagnies, les fournisseurs de DNS, les fournisseurs de SSR, tous les différents acteurs parce que tous les participants de cet atelier peuvent vouloir jouer un rôle, quel qu’il soit, dans cette chaîne d’approvisionnement. Donc, nous



devons leur parler de toutes les opportunités qui existent dans cette espace pour se lancer dans une affaire.

Ce jour-là, nous allons aussi discuter d'une infrastructure, de ce type d'affaires. Nous allons aborder les différents fournisseurs de l'industrie, la façon dont il travaille ensemble pour fournir un service à l'utilisateur final. Le troisième jour, on parle d'un aperçu du marketing dans le domaine du DNS, le modèle commercial, est-ce que l'on veut être un registre ou un bureau d'enregistrement? Est-ce qu'on veut travailler dans le domaine de ccTLD, de l'IDN ou des noms géographiques? Toutes les options qui existent, donc, pour savoir le type de services que l'on peut fournir dans ce domaine-là, le canal de distribution, et comment devenir un revendeur, comment devenir un intermédiaire, etc.

Le quatrième jour, on va parler plutôt des opérations de la partie commerciale du type d'affaires dont on a besoin pour monter une affaire, la partie légale, comment aborder les questions d'attitudes malhonnêtes, la conformité. On parle aussi des prévisions financières, des questions de comptabilité pour ouvrir ce type d'affaires.

Le cinquième jour, on essaie de conclure et on essaie de reprendre un petit peu tout ça et de faire une réflexion sur les différents types d'attitudes commerciales ou d'affaires, les différentes manières, donc, de travailler dans la région.

Donc, les points de base est comment évoluer dans le temps. On essaie de concevoir cela pour que cela intéresse toutes les personnes qui participent au groupe. Donc, notre idée, c'est d'avoir un contenu théorique avec des experts qui vont nous donner des exemples de la vie



réelle, qui vont nous parler de l'infrastructure technologique, que l'on soit un registre ou un bureau d'enregistrement, ensuite qui vont nous parler des plans de marketing et de vente que l'on peut proposer, la façon dont les opérations vont fonctionner, on va parler des aspects légaux de la question. Finalement, on va leur donner une petite idée de notre plan commercial avec des échantillons, des exemples pour les registres, pour les bureaux d'enregistrement. Notre objectif ici est de leur montrer des compagnies qui existent dans l'industrie, de leur demander des contenus que l'on pourrait utiliser pour cet atelier et leur demander aussi à ces responsables du secteur de faire des présentations et d'intervenir au cours de cet atelier. Pour que les gens qui travaillent dans ce secteur puissent vraiment parler de leurs expériences.

L'autre élément de cet atelier est qu'il faut comprendre que les personnes qui vont participer à cet atelier sont sur le point de lancer une affaire. Donc, comment peut-on les aider au cours de cette période préalable avant l'ouverture de leur business? Donc, on essaie d'offrir des services de mentorat en ligne, on travaille avec des fournisseurs de services qui existent avec des bureaux d'enregistrement et des registres qui existent qui vont être des mentors volontaires de manière électronique. Et pendant l'atelier, on va demander à tous les participants de créer des profils, de dire quels types de business les intéressent, quels types d'affaires les intéressent. Et le service de mentorat commercial va essayer de chercher des homologues, d'associer les personnes en fonction des questions qui les intéressent pour que ces gens puissent continuer à interagir longtemps après la fin de cet atelier.



Donc, voilà. Nous serions ravis de connaître votre opinion, d’entendre vos suggestions. Je suis moi-même un expert, je présente différentes études dans le domaine des plans commerciaux, technologiques, comment aborder la question légale, etc. Donc, nous sommes intéressés par votre opinion, vos suggestions. Si vous voulez, venez nous voir et nous serons ravis de parler avec vous.

BAHER ESMAT:

Merci beaucoup, Tom. Je pense qu’on peut aussi ajouter que dans le domaine de cette partie des ateliers, le secteur européen fourni un cours de cinq jours sur les meilleures pratiques de registre pour les – c’est une perspective basée sur l’expérience de gestion d’un registre, donc pour apporter de l’expérience en termes des opérations d’un registre au niveau de la politique des relations avec les bureaux d’enregistrement, etc. Et comme Tom l’a dit, nous cherchons davantage de partenaires et d’experts qui voudraient travailler avec nous dans ce domaine et j’espère que pendant cette semaine de réunions de l’ICANN, nous allons pouvoir entrer en contact avec d’autres gens qui sont intéressés par ce projet.

Maintenant, je vais donner la parole à Fahd, qui va nous parler du plan de trois ans pour la mise en œuvre.

FAHD BATAYNEH :

Merci, Baher. Je vais être rapide. Avant de commencer, je vais vous montrer mon unique diapo. Je voulais vous dire que ce plan de mise en œuvre est développé en accord avec le groupe de stratégie du Moyen-Orient. Donc, ce que je vais vous présenter ici est une diapo avec



quelques réflexions sur ce qui va être mis en oeuvre pendant la stratégie du Moyen-Orient qui dure sur trois ans.

Nous avons quelques points auxquels nous avons réfléchi pour ces trois ans. Et une des choses qui nous a paru importantes, sur laquelle nous allons continuer à travailler est le centre d'entrepreneuriat du DNS. Nous allons travailler avec des partenaires du NTRA et nous cherchons à trouver davantage de partenariats dans le secteur de l'industrie.

Nous avons aussi présenté le rapport d'étude du DNS. Nous espérons que nous allons pouvoir conclure cette présentation avant la fin de l'année. Nous allons organiser des ateliers sur la [peu clair 0 :47 :40] de risques du DNS et des recherches.

Et au mois de novembre dernier, nous avons présenté un atelier de deux jours sur l'application des forces de la loi pour le travail dans le domaine des forces de la loi au Liban. Et les agences de sécurité de la région ont été très intéressées. Nous continuons à soutenir le travail du groupe de travail de TFAIDN. La prochaine étape pour ce groupe de travail est de se focaliser sur différents thèmes, dont un est le deuxième niveau et ensuite, l'acceptation universelle.

Finalement, nous allons organiser le forum du DNS et une école d'intergouvernance sur le DNS. Donc, voilà, c'était un aperçu.

Maintenant, je rends la parole à Baher.

BAHER ESMAT:

Merci, Fahd. Outre toutes ces activités qui viennent de vous être présentées, nos activités de sensibilisation vont continuer comme



d'habitude. Nous essayons de nous focaliser davantage sur les pays et les communautés qui ne sont pas bien représentés au sein de l'ICANN. Je vous donne un exemple : la semaine prochaine, nous allons organiser à Islamabad avec des personnes de l'Internet Society et APNIC une activité de sensibilisation de trois jours, avec un atelier d'un jour, avec les parties prenantes locales. Et nous allons continuer à réaliser ce type de formation et de présentation avec les membres de la communauté.

Nous avons eu ce type d'activités l'année dernière au Yémen et nous avons travaillé avec l'ISOC du Yémen. Ce type d'activités est très important pour nous parce que la sensibilisation de la communauté de ces régions — une communauté qui ne peut pas participer aux réunions de l'ICANN, qui ne peut pas participer à toutes les réunions de l'ICANN, en tous cas, c'est notre devoir de sensibiliser cette communauté.

Donc, je pense que nous pouvons nous arrêter ici et donner la parole au public pour les questions et les réponses que nous vous donnerons. Alors, est-ce qu'il y a un micro? Oui? Je vois qu'ici, on a une personne qui veut prendre la parole.

ADRIAN KINDERIS:

Bonjour à tous. Je suis Adrian Kinderis. Je suis le PDG de dotShabaka, un registre. J'ai quelques commentaires à faire et ensuite quelques questions à vous poser.

D'abord, mes félicitations pour le travail que vous avez réalisé en ce qui concerne le script arabe. Et la table IDN, c'est fantastique! C'est un travail très important. Je voudrais vous demander maintenant de continuer à avancer dans le domaine de l'acceptation universelle. J'ai un

registre avec un IDN et pour nous, c'est un des principaux problèmes que nous affrontons. Donc, je vous demande de continuer votre travail le plus rapidement possible. Et mon organisation peut vous aider. Elle sera heureuse de le faire si cela est possible.

J'ai regardé un petit peu le document concernant l'industrie du nom de domaine pour la région. Et dans la dernière page de ces indications, on parle du ccTLD, de l'enregistrement de ccTLDs, de l'augmentation du nombre de ccTLDs... Il y a une grande partie qui est consacrée à l'augmentation de l'enregistrement comme indicateur de succès. Je suis profondément inquiet parce que vous vous focalisez seulement sur la chaîne de fournitures et non pas sur les opérations concernant le domaine. Donc, lancer un nouveau gTLD a été, selon notre expérience, les bureaux d'enregistrement ne voient pas souvent les opportunités qu'ils ont devant. Et donc créer davantage de bureaux d'enregistrement ne va pas créer une industrie du nom de domaine dans notre région. Nous avons besoin davantage de domaine. L'approvisionnement va répondre à la demande. Des bureaux d'enregistrement vont se créer lorsqu'il y aura davantage de demandes.

D'après la présentation que j'ai vue aujourd'hui, il y a peu — si on ne peut pas dire « pas » — de choses qui nous permettent d'augmenter la prise de conscience que le nom de domaine peut intéresser des bureaux d'enregistrement potentiels. Je vous demanderais de vous focaliser sur cette question, essayer d'augmenter le nombre de bureaux d'enregistrement potentiels, essayer d'intéresser les gens sur la gestion d'un bureau d'enregistrement. Mais ces bureaux d'enregistrement vont être — ne vont pas fonctionner s'il n'y a pas vraiment de secteurs



commerciaux. Donc, il faudrait commencer à travailler dans ce domaine rapidement.

Si vous voulez, nous pouvons travailler avec vous. Nous avons investi des millions de dollars dans cette région; nous pouvons en investir davantage, mais je pense que si l'ICANN peut nous aider à augmenter la sensibilité de l'importance des noms de domaine et de l'opportunité que ça donne de permettre au public d'être en ligne, les bureaux d'enregistrement arriveront ensuite. Vous verrez beaucoup de problèmes résolus si vous focalisez davantage sur la question des domaines. Voilà. Merci.

BAHER ESMAT:

Merci, Adrian, pour ce commentaire. Sur le deuxième commentaire, je suis tout à fait d'accord avec vous. Votre observation concernant les indicateurs, c'est tout à fait – c'était la discussion qu'il y a eu au sein du groupe stratégique du Moyen-Orient. Je pense qu'on peut y réfléchir encore à nouveau. Je pense qu'il faut travailler davantage dans ce domaine concernant la demande qui existe actuellement. Je serais tout à fait ravi de continuer cette conversation avec vous et votre équipe. Et puisque vous avez une équipe dans le Moyen-Orient, ce qui est une très bonne chose pour nous, donc je serais ravi de travailler avec vous et de discuter de la façon dont nous pouvons travailler ensemble. Je pense que ce sera bon pour ICANN, pour les registres, pour la communauté, bon pour tout le monde. Donc, essayons de mettre en place cette coordination.



En ce qui concerne l'acceptation universelle, je ne sais pas si c'est Sarmad ou Meikal qui peut répondre à l'Acceptation universelle. Je sais qu'ICANN analyse cela et il y a une équipe de travail qui va considérer cela pour l'année prochaine, mais je ne sais pas si cela répond vraiment. Est-ce que quelqu'un peut m'aider? Oui?

PERSONNE NON IDENTIFIÉE : Merci pour votre commentaire sur notre travail, d'abord. Nous allons regarder l'acceptation universelle. On en a discuté un peu déjà et nous allons nous focaliser sur cela dans notre travail futur. Ce que je peux vous dire, c'est qu'il y a un atelier aujourd'hui qui va avoir lieu ou une réunion qui va avoir lieu sur la l'acceptation universelle qui peut vous intéresser.

Si vous avez des questions spécifiques, j'y répondrai ou venez voir un membre de notre groupe.

ADRIAN KINDERIS: Excusez-moi, un dernier commentaire. Est-ce que je peux me présenter pour l'Association des noms de domaine parce que je pense qu'il peut y avoir un travail de coordination en ce qui concerne l'ICANN au Moyen-Orient. L'Association des noms de domaine que je préside, vu son rôle, pourrait assurer que le nom de domaine soit une autorité et joue ce rôle lorsqu'on navigue sur l'Internet et cela à travers le monde entier. Je pense qu'il y a un travail qu'on pourrait faire ici sur l'acceptation universelle qu'on pourrait travailler en coordination avec ICANN dans ce domaine. Donc, j'espère que là aussi, on peut travailler ensemble. Merci.



l'ISOC et d'autres partenaires qui participent, mais je voudrais savoir comment promouvoir une prise de décisions plus rapide résoudre tous ces problèmes.

En ce qui concerne les campagnes de sensibilisation de prise de conscience, je voudrais savoir si ICANN veut continuer à soutenir le chapitre du Yémen, à promouvoir des activités pour sensibiliser les gens au Yémen sur la valeur des domaines locaux. Merci.

BAHER ESMAT: Je pense que Fahd peut te répondre ici et ajouter quelque chose.

FAHD BATAYNEH : Merci beaucoup. Donc, ce que j'avais mentionné tout d'abord, c'est que les ccTLDs font part de la souveraineté nationale. Donc, c'est comme ça que les ccTLDs fonctionnent. Donc, nous fournissons des conseils.

Avec .YE, eh bien, nous pouvons fournir une assistance technique. Il faut travailler avec les bonnes personnes et nous serons en mesure de vous aider, de vous conseiller, quelles que soient les lignes de conduite que vous recherchez. Vous parlez des meilleures pratiques, on peut vous aider en ce sens, au niveau des ccTLDs, toutes les questions qui se posent pour les ccTLDs, pour bien gérer les ccTLDs.

BAHER ESMAT: Si je peux me permettre de rajouter quelque chose. Je connais bien les problèmes des cc. Je ne vais pas rentrer dans les détails ici, mais comme vous l'avez dit, je crois que l'ICANN peut nous être très utile. Nous avons

besoin de soutien, nous devons trouver des solutions. Pas obligatoirement des solutions techniques, mais des solutions générales, très larges, savoir qui va faire fonctionner ces ccTLDs. Donc, il y a une question de perceptions qui se pose. Il y a des personnes qui enregistrent des noms de domaine globaux, par exemple – il me semble que c'est l'une des raisons pour laquelle la stratégie du Moyen-Orient était lancée.

Il est évident que nous n'avons pas assez d'expertise, nous n'avons pas assez de connaissance, nous n'avons pas assez de prise de conscience dans ce domaine. Et les initiatives, comme le forum du Moyen-Orient, le centre DNS, eh bien, toutes ces initiatives ont pour but de soutenir des efforts de développement de ces écosystèmes.

Il n'y a pas une mesure unique que nous pourrions prendre, qui nous permettrait de résoudre totalement les problèmes, que ce soit au Yémen, que ce soit en Égypte. C'est donc quelque chose qui doit évoluer avec l'ICANN, avec les membres de la communauté. Tout le monde a un rôle à jouer là-dedans.

Donc, c'est pour cela qu'on est très ouvert à différentes suggestions. Si nous faisons quelque chose qui ne convient pas, si nous ne sommes pas assez efficaces, eh bien, nous avons besoin d'un retour de votre part pour corriger un petit peu le tir, dirais-je.

Nous continuerons et nous poursuivrons notre travail et nos efforts visant à non seulement faire prendre conscience, mais dépasser cela. Nous avons le centre DNS qui est là pour développer une expertise sur le terrain, pour que l'ICANN soit en mesure d'avoir de nouveaux gTLDs,



une nouvelle phase de gTLDs à un moment ou un autre d'ici quelques années. On ne sait pas encore quand cela se déroulera, mais nous avons besoin d'experts de cette région, du Moyen-Orient, qui aident les dépositaires de dossiers de demandes pour développer des plans commerciaux, par exemple. Donc, c'est très important. C'est pour cela qu'on a besoin de ces centres. Donc, ce ne sont pas seulement des ateliers, des formations que nous prodiguons, c'est un travail de longue haleine.

Je vois qu'il y a d'autres personnes qui voudraient poser des questions, donc je vais vous donner la parole. Tom, tout d'abord, puis ces deux messieurs. Donc, veuillez-vous présenter, Monsieur, s'il vous plaît, parce que...

PERSONNE NON IDENTIFIÉE :

Je suis de l'organisation du Soudan. Donc, merci beaucoup à tous les intervenants. Merci beaucoup à Fadi de continuer à nous parler de ce qui se passe dans l'ICANN arabe. Nous sommes très heureux de tout ce travail.

J'aimerais congratuler toutes ces personnes pour un partenariat très fort. Et je veux m'assurer que nous ayons un impact positif sur la région arabe. Parce que la plupart des Africains parlent anglais, mais pour le monde arabe, on parle arabe. Donc, il me semble que le contenu en arabe doit être renforcé sur l'Internet dans les années à venir. Je voudrais confirmer l'importance de ce modèle, de ces partenariats gagnant-gagnant de ce modèle multipartite ascendant de ces



partenariats. J'aimerais également m'assurer que ce partenariat ait un impact solide sur la société civile pour les entreprises et ainsi de suite.

Il faut absolument qu'il y ait un rôle précis. La société civile a un rôle important à jouer parce que ce sont les utilisateurs finaux qui sont très proches de la collectivité. Nous voulons absolument que cela fonctionne de cette manière.

Moi, j'ai été à l'École de l'Internet au Koweït l'année dernière et j'ai créé vingt petites entités en anglais. Je vais essayer d'écrire beaucoup plus en langue arabe parce qu'il y aura des blogues en langue arabe, par exemple, pour accroître la prise de conscience, qu'il y ait plus de contenu arabe sur nos sites Web. Merci.

BAHER ESMAT:

Merci beaucoup de votre participation et votre intervention sur l'École de la Gouvernance de l'Internet. Nous sommes très heureux de votre participation et de voir que vous êtes de plus en plus actif à l'ICANN. Merci beaucoup.

PERSONNE NON IDENTIFIÉE :

Merci. Je m'appelle [peu clair 1 :06 :17]. Je suis d'Égypte. Je suis un membre de ce groupe de travail stratégique. Ce que je voulais dire – et je crois qu'Adrian est intervenu un petit peu plus tôt, il a parlé de cela, d'avoir une demande renforcée dans le Moyen-Orient en Afrique.

Donc, je ne dirai pas qu'il n'y a pas de demande actuellement. Il y a une demande. Il y a une demande assez forte. Il y a un marché qui existe pour l'enregistrement de noms de domaine, en Égypte, par exemple. Au



niveau commercial, il y a des titulaires de noms de domaine commerciaux, il y a une espace gTLD au niveau de l'Égypte, au niveau du ccTLD égyptien. Donc, ce n'est pas exemple idéal de ccTLDs qui se vendent bien, mais néanmoins, il existe un marché. Je ne sais pas si c'est la responsabilité de ce groupe de travail. La stratégie de la région est-elle d'encourager l'aspect commercial? Avoir une demande plus forte pour des services qui seraient en vente? Il faut l'équilibre entre les deux, un petit peu, l'aspect commercial et les autres aspects qui existent. Mais si cette demande s'accroît à la suite du résultat de notre stratégie et à la suite de ces entreprises qui se lancent sur le terrain et dans la région, il y a une question qui se pose et qu'il faut régler : comment allons-nous être en mesure dans ce groupe d'aider les entreprises locales à capturer cette demande plutôt que ça aille chez les prestataires de services qui existent déjà?

Il y a des bureaux d'enregistrement qui ont des dizaines de milliers de noms de domaine qui travaillent avec l'Europe, avec les États-Unis, avec des bureaux d'enregistrement américains et européens, donc comment faire en sorte que ce soit intéressant pour le marché local? On sait qu'on a une infrastructure renforcée en Europe et aux États-Unis. Donc, est-ce qu'on a besoin d'un environnement plus stable, tout d'abord?

Il y a tant de facteurs qui entrent en ligne de compte et qu'il faut prendre en considération. Je crois qu'il faut voir ce qui se passe au niveau local pour les prestataires de services qui offrent des services locaux. On a besoin d'une enquête qui soit réalisée sur les lignes de base. Et il faut inclure tout cela dans l'appel d'offres, il faut prendre tout cela en compte. On promet donc de voir un petit peu plus l'appel d'offres. On n'a pas encore publié l'appel d'offres. Je crois qu'on devrait



en savoir un petit peu plus sur cet appel d'offres. Si l'enquête se fait, il faut qu'elle se fasse rapidement. C'est quelque chose d'important pour s'assurer qu'on inclut tous les facteurs qui rentrent en ligne de compte au niveau local.

Et un dernier commentaire – peut-être une question pour Tom : vous nous avez dit que vous avez des registres européens et américains qui sont prêts à partager leurs connaissances dans le Moyen-Orient. C'est une bonne chose. Je crois que ç'aurait dû se passer dès le début du lancement de cette stratégie Moyen-Orient, mais je suis un petit curieux à ce niveau. Que pensent les Européens et les Américains, les bureaux d'enregistrement et registres? Que pensent-ils? De renforcer un marché qui va rentrer en concurrence avec eux un jour ou l'autre?

TOM BARRETT:

Vous avez posé une très bonne question qui a du sens. Je crois qu'il y a des personnes qui sont un petit peu inquiètes de cela et qui se sentent menacées, c'est très clair. Donc, moi, ça ne m'inquiète pas, je suis là pour aider d'autres bureaux d'enregistrement. Je ne pense pas que nous sommes directement en concurrence.

Donc, je crois que vous serez en mesure de trouver assez de personnes qui vont se porter volontaires pour soutenir justement les bureaux d'enregistrement locaux dans les régions, comme le Moyen-Orient.

Adrian a dit quelque chose de très juste sur la demande qui doit augmenter. Parce qu'il y a un manque d'infrastructures locales parfois et c'est pour ça qu'on utilise les bureaux d'enregistrement américains et européens.

Les entreprises locales et les consommateurs préféreraient, je pense, travailler avec des personnes locales. Parfois, il y a un transfert qui se fait – et c’est beaucoup mieux d’avoir quelqu’un qui parle la langue, qui soit local, qui soit beaucoup plus proche des clients. Donc, il y a d’un côté ce problème d’infrastructure et de l’autre côté, le fait qu’il est mieux de travaillera avec des gens au niveau local.

PERSONNE NON IDENTIFIÉE : J’aimerais rebondir là-dessus. On ne se sent pas menacé, mais quel est l’intérêt de ces personnes d’apporter des formations? Moi, j’ai travaillé en Égypte depuis pas mal d’années et l’impression que j’ai, c’est que ça se passe avec des développeurs Web. Ce n’est pas seulement des personnes chargées de la technologie, ce sont des gens qui ont des sites Web. Donc, il y a une entreprise de développement de sites Internet qui offre, d’une manière un peu automatique, des noms de domaine qui offrent – parce qu’il n’y a pas d’autres offres sur le terrain – de déposer des noms de domaine, de faire un travail de bureau d’enregistrement. Donc, on passe de site Web à un travail de nom de domaine et d’enregistrement de noms de domaine. C’est comme cela que ça se passe beaucoup sur le terrain, en Égypte par exemple.

Donc, le problème, c’est l’infrastructure. Est-ce que l’infrastructure va être assez solide? Est-ce que les clients vont être satisfaits? Il faut qu’il ait une satisfaction de la clientèle. Donc, je crois que les bureaux d’enregistrement locaux peuvent connaître ces mêmes problèmes. Oui, vous avez raison, quel est l’intérêt?



TOM BARRETT: Le problème, c'est que de lancer ces entreprises, ça coûte très cher. C'est un investissement en capital tout à fait notable. Donc, parfois on utilise une infrastructure de quelqu'un d'autre. Donc, vous pouvez lancer quelque chose sur le terrain et utiliser une infrastructure étrangère. Une infrastructure très solide, mais qui ne peut pas se permettre de lancer une infrastructure sur le terrain parce que ça leur coûterait trop cher en investissements en capital. Donc, les prestataires de services américains ou européens sont intéressés par cela parce qu'ils arrivent avec leurs infrastructures très solides et ils peuvent trouver des revendeurs sur place.

BAHER ESMAT: Une dernière question. Présentez-vous.

PERSONNE NON IDENTIFIÉE : Merci. Je crois qu'il y a des questions assez similaires qui ont été posées.

Nous sommes des investisseurs en IDN et nous achetons des services au no, de clients et d'investisseurs privés et nous représentons le plus grand groupe dans ce secteur. Et ce que je note après vous avoir écouté au niveau de la demande, les IDN chinois, par exemple, travaillent de manière un petit peu différente et il y a peut-être quelque chose qui manque. C'est très différent lorsqu'on observe ce qui se passe en Chine. Mais quel est le rôle de l'ICANN dans la promotion de ces IDN? Je crois que c'est très différent entre la Chine et le Moyen-Orient. Il y a également beaucoup d'aller-retour au niveau des obligations. Est-ce que l'ICANN travaille à ce niveau? Est-ce qu'il travaille avec les bureaux d'enregistrement, les registres?



BAHER ESMAT: Très bien. Au niveau de la première question, la promotion des IDN, je ne sais pas si je suis la bonne personne pour répondre à cela. Nous avons une équipe IDN de l'ICANN et je ne sais pas si notre rôle à l'ICANN est de promouvoir les IDN en tant que tels, les noms de domaines internationalisés. Je crois que l'ICANN rend disponible ces noms de domaines internationalisés et nous travaillons avec la communauté technique, nous travaillons au niveau des variances, et nous voulons nous assurer que cela existe, est disponible au niveau technique, qu'il y ait des processus en plus et comment les IDN progressent dans les différentes régions? En effet, en Chine, c'est très différent avec le Moyen-Orient. Je ne suis pas sûr des raisons – je ne sais pas si l'ICANN peut faire grand-chose à ce niveau. Nous avons des efforts d'engagements à l'ICANN qui se déroule également au niveau de l'Asie Pacifique.

Je ne sais pas quel a été votre deuxième point. Je n'ai pas bien compris votre question. Pourriez-vous répéter la deuxième partie de votre question?

PERSONNE NON IDENTIFIÉE : Oui. Je n'ai pas lu le document, donc essayez d'avoir plus de bureaux d'enregistrement sur le terrain. C'est pour les consommateurs. Donc...

BAHER ESMAT: Oui, une nouvelle fois, en ce qui concerne la stratégie du Moyen-Orient, que ce soit les études DNS, les centres DNS, notre objectif, ce n'est pas d'accroître le nombre de registres ou de bureaux d'enregistrement. Notre objectif clé, c'est de nous assurer que la communauté au sens



large a accès aux connaissances, quelles que soient ses connaissances à tous les niveaux, au niveau des lignes de conduite, au niveau commercial...

Donc, ils vont faire ce qu'ils veulent de leurs connaissances. Mais notre objectif n'est sûrement pas d'accroître le nombre de bureaux d'enregistrement et de registre.

Très bien. Donc, je crois qu'il est juste midi. Nous devons laisser la place à la prochaine séance. Donc, nous allons vous remercier d'être venu et d'avoir écouté cette séance jusqu'à la fin. Ce sera avec beaucoup de plaisir que je travaillerai avec vous au sujet de cette stratégie dans le Moyen-Orient. Donc, je vous remercie beaucoup de votre attention. Merci à notre table ronde et merci à nos interprètes. Merci beaucoup.

[FIN DE LA TRANSCRIPTION]

