

---

LOS ANGELES – Réunion stratégique de l'ICANN Afrique  
Mardi 14 octobre 2014 – 11h15 à 13h00  
ICANN - Los Angeles, ÉTATS-UNIS

INTERVENANT : Mesdames et Messieurs, nous sommes vraiment désolés que nous soyons un peu en retard. Nous allons commencer bientôt.

Nous avons l'interprétation en français et en anglais ; donc cette session aura lieu en deux langues. Merci beaucoup.

PIERRE DANDJINO : Merci à tous être revenu, et encore une fois nous nous excusons pour ce petit retard. Nous allons commencer notre mise à jour sur la Stratégie Afrique.

Lucky Masiela va être le co-modérateur. Je pense que vous avez l'ordre du jour proposé. Nous avons un panel nombreux ici et nous allons faire en sorte à ce que tout le monde prenne la parole. Je vais souligner quelques points par rapport à la mise en œuvre de la stratégie Afrique.

Mais j'aimerais laisser le micro à Lucky pour qu'ils puissent présenter tous les participants au panel.

LUCKY MASILELA : Merci Pierre. Bienvenue à tous nos collègues. Nous devons rafraîchir un peu et puis nous devons parler de ce que nous devons couvrir dans le cadre de notre séance stratégie.

---

*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.*

---

Cette fois-ci nous espérons utiliser à bon escient le temps que le temps que nous avons mis de côté pour nous-mêmes. Nous sommes supposés avoir commencé il y a déjà cinq minutes, et nous allons continuer jusqu'à 13 heures. J'espère qu'il n'y aura pas de problème et 13 heures.

Nous continuons aujourd'hui. Le parallèle va éclaircir des choses ayant trait au développement et des choses que nous devrions considérer. L'intention de la journée n'est pas de nous écouter parler en tant que modérateur si, mais de permettre aux panélistes de partager leur point de vue pour que la communauté at large d'Afrique s'engageait participer à la présentation.

Je vais présenter le panel qui est malheureusement assis un peu partout. Je pense qu'il serait bien pour le continent de relier les points pour définir le continent un peu mieux.

Sur notre panel, il y a Mike Silber ; il siège au conseil d'administration de l'ICANN. Il y a Mary UDUMA de NIRA du Nigéria. Nous avons également Baher Esmat, le vice-président du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord. Ensuite il y a Dr. Paulos Nyirenda, vous êtes le bienvenu. Nous avons George Sadowsky. Amy Bivins qui va partager quelques idées avec aussi. Bien sûr il y a aussi certaines personnes qui ne sont pas sur l'ordre du jour, mais qui sont instrumentaux par rapport à l'influence qu'ils ont sur notre manière de penser. Je voudrais vous présenter Dr. Andy Lingaba. Et si vous avez des commentaires à partager avec nous, vous êtes les bienvenus une fois que le panel a terminé.

Je vais demander au panel de nous parler de leurs idées au moins trois à cinq minutes. Je ne vais pas utiliser de chronomètre, je fais confiance à votre jugement. Merci.

---

Je vais commencer avec Mike Silber.

MIKE SILBER : Je crois que Pierre voudrait présenter quelques diapositives pour présenter les étapes de de ce dont nous allons parler avec nous panélistes.

LUCKY MASILELA : Oui, désolé.

PIERRE DANDJINO : Nous allons passer rapidement revu les diapositives pour préparer les brèves remarques de nos panélistes. S'il vous plaît.

Je voudrais aussi souhaiter la bienvenue à Tarek qui vient de se joindre à nous, Tarek Kamel, et qui était très instrumental à cette stratégie. Tarek et le conseiller spécial de notre président et notre PDG.

Je voudrais parler de ce que l'on peut appeler les éléments clés de ce que nous avons accompli jusqu'à présent, comme un aperçu, et puis mettre l'accent sur le projet phare que je vais mettre en œuvre. Pour nous, c'est le moment de faire une évaluation des indicateurs clé. Nous devons aussi entendre parler de nos efforts de sensibilisation en Afrique, comment nous participons avec toutes nos parties prenantes. Si les défis que nous devons relever et, bien sûr, la voie à suivre et qui sera guidé par votre contribution

Je vais essayer d'être rapide parce que je ne veux pas répéter ce qu'on a fait à Londres et nous n'avons pas forcément assez de temps. Il y a bien

---

sûr quelques questions à résoudre. Pour ce qui est de la mise en œuvre, peut-être un peu de contexte.

Tout cela a commencé il y a deux ans. Le groupe de travail Afrique a élaboré cette stratégie dans le cadre de la nouvelle saison avec le nouveau PDG, qui a mené à une meilleure relation avec les parties prenantes surtout en Afrique ; et c'était la première stratégie que nous avions planifié d'élaborer.

La stratégie, bien sûr, à huit objectifs stratégiques. Cela s'est traduit en une multitude de projets. Nous parlons de 200 projets et plus.

Ce que nous avons fait lorsque nous avons commencé il y a un an et demi était de choisir quelques projets que nous pensions pouvait faire une différence, des gains rapides. Donc nous avons huit projets durant l'année fiscale 2013, et en 2014 nous sommes passés à 11.

Donc voilà les données, les renseignements des projets qui ont été commencés. Nous avons commencé ses 11 projets. Nous sommes sur la bonne voie pour compléter la plupart d'entre eux.

Le road show du DNSSEC est assez plus populaire. Ceci nous a beaucoup aidés dans le cadre des renforcements de capacités pour les ccTLDs, en ce qui concerne l'attribution du fichier de la zone. Nous sommes déjà dans huit pays et nous avons obtenu des résultats très concrets parce qu'il y en a qui maintenant signe le fichier de zone. Les capacités ont été renforcées au niveau local et nous avons beaucoup de détails par rapport à où nous en sommes et où nous devons aller.

Au niveau de la participation des parties prenantes, nous avons des missions dans différents endroits. Nous avons deux managers. Nous

---

espérons en avoir plus, mais pour l'instant nous avons pu communiquer avec le gouvernement et le secteur privé, le secteur académique, différents acteurs ; nous sommes donc heureux d'avoir des membres qui sont instrumentaux et qui sont en train de venir au GAC.

Durant cette réunion de l'ICANN, nous avons de nouveaux membres au GAC. C'est une bonne chose et nous espérons continuer ainsi.

Les projets sur l'incubation du DNS ; il y a deux mots-clés dont on doit se rappeler pour cette stratégie Afrique. Le premier c'est l'augmentation de la participation en Afrique. Le second mot-clé en fait, c'est le nom de domaine de certain business en Afrique.

Donc vous voyez que ces projets sont concentrés là-dessus. Comment est-ce qu'on renforce le marché africain ? Comment renforcer l'industrie du nom de domaine africain ?

On a plusieurs projets, par exemple, le programme d'échange avec les leaders de l'industrie du DNS est quelque chose d'assez concret en ce moment. Nous sommes en train de développer une espèce de programme de stage. Nous avons six africains qui vont passer une période de temps avec des leaders de l'industrie du DNS mondiale. Bien sûr, l'un d'eux est Afilius. Donc il y en a deux qui vont aller au Canada à la fin du mois et va faire un stage aussi bien techniques que business dans la gestion des bureaux d'enregistrement.

Nous avons aussi envoyé déjà à Singapour avec [indiscernable] est aussi AfriNIC ; nous travaillons aussi avec d'autres personnes.

Bien sûr, les conseils sur les politiques de redélégation ; vous savez qu'en Afrique nous avons ce problème de redélégation. En ce moment,

---

nous avons au moins six à huit pays qui sont en attente de redélégation. Nous travaillons avec eux pour essayer de leur fournir ce qui leur est nécessaire.

Permettez-moi de vous dire que ce qui est important pour nous c'est comment nous construisons ce partenariat stratégique qui nous aidera à mettre en œuvre cela.

La stratégie a été développée avec des fonds de l'ICANN. L'ICANN nous a fourni des ressources afin de mettre en œuvre les choses, mais nous croyons vraiment que si vous voulez avoir un impact massif en Afrique, nous devons trouver d'autres ressources. C'est pour cela qu'il est primordial pour nous de travailler sur ce partenariat stratégique. J'espère que nos panélistes vont nous fournir de nouvelles idées là-dessus.

D'ailleurs, quelques indicateurs de performance clés, par exemple, sont un nombre de copies L-root qui a été déployé, parce que nous travaillons là-dessus dans plusieurs endroits en Afrique. Nous avons en ce moment au moins six pays qui l'ont demandé et je crois que d'ici la fin de l'année nous aurons trois ou quatre qui seront ajoutés à la liste de neuf ou 10 pays que nous avons déjà et qui sont hôtes de serveurs L-root. Nous travaillons donc sur cela.

OK, je ne sais pas si tout le monde peut lire cela. En ce qui concerne les résultats clés, grâce au partenariat que nous avons avec ISOC et suivant l'orientation d'AfTLD, qui est l'association africaine des TLD, nous avons organisé le deuxième forum sur le DNS. Vous vous rappelez que nous avons commencé cela à Durban ne. C'était donc là-bas le premier forum sur le DNS. Maintenant chaque région peut organiser son forum

---

DNS. L'Afrique a commencé à Durban à l'époque. Le deuxième été à Abuja, et nous sommes en train de planifier le troisième pour juillet prochain ; Paulos nous dira probablement plus à ce sujet.

Vous voyez donc que quelques résultats sur l'écran, laissez-moi passer dessus rapidement puisque nous voulons vous écouter aussi.

Les défis. Comme je l'ai déjà dit, la stratégie Afrique est un peu un gros document. Il y a des attentes énormes. Mais lorsque vous voyez les ressources dont on a besoin pour mettre tout cela en place, ce n'est pas facile. C'est massif. Et nous avons des ressources financières limitées. Comme je l'ai mentionné, l'ICANN aide autant qu'elle peut, mais nous avons besoin de ressources supplémentaires.

Nous sentons aussi que nous devons nous engager un peu plus avec la communauté parce que nous voyons que nous avons de plus en plus de participation venant d'Afrique réunion de l'ICANN. Là, je dois confesser que nous n'avons pas encore vu de participation efficace, de participation informée. Mais cela prouve que nous avons de toute façon le leadership.

En termes de position de leadership, nous n'en avons pas assez au sein de l'ICANN. Il serait bon d'avoir plus de personnes qui viennent participer mais nous aimerions que certains d'entre vous soient dans les positions leadership. Qu'ils travaillent au sein des groupes de travail, par exemple. Cela veut dire être dans les unités constitutives qui siègent au conseil. Il faut s'engager plus, participer plus, c'est ce que nous demandons.

---

Il y a bien sûr la barrière du langage. L'ICANN essaye de faire ce qu'elle peut en termes de traduction, mais cet élément est certainement un peu lent pour nous.

En termes de redélévation, oui, la plupart des gouvernements que je rencontre me disent que c'est le problème qu'ils ont. Ils pensent que cela doit être fait tout de suite, mais cela prend du temps. Et souvent ils pensent que cela prend trop de temps. Donc comment accélérer les choses dans ce cas ?

Il y a bien sûr le problème de connectivité en Afrique. Ce n'est pas notre problème personnel en tant qu'ICANN. Mais cela nous empêche de lancer certains de nos projets. Par exemple, le Webinaire que nous aimerions organiser avec toutes nos unités constitutives. Ce que nous aimerions faire dans l'avenir, ce serait une évaluation de nos KPIs et établir un comité pilote. Nous voudrions entendre vos idées sur cela, comment mettre en œuvre ses outils. C'est très important pour nous

J'aimerais m'arrêter ici pour répondre à vos questions. Et puis nous avons nos panélistes. Je voudrais passer le micro à notre modérateur. S'il vous plaît, Lucky. Merci de votre attention.

LUCKY MASILELA :

Merci, Pierre, pour cet aperçu sur le statut. J'aimerais donner cinq minutes aux questions que vous auriez sur la présentation de Pierre avant de procéder au prochain sujet qui sera la mise en place d'un comité pilote. Est-ce qu'il y a des questions sur la présentation de Pierre ? Oui, monsieur ?



JIMSON OLUFUY :

Merci. Je suis de l'alliance africaine ICT. Je voudrais remercier Pierre pour sa présentation. Sa présentation a été très constructive.

Je représente l'alliance africaine ICT et nous avons déjà dit que l'ICANN Afrique devrait engager l'association de l'industrie ICT et je voudrais vous informer que l'on l'engagement a été très constructive et que nous devrions continuer avec la collaboration. En fait, dans deux semaines, union Kamel va organiser une réunion en Égypte dans le cadre de la mise en œuvre de la stratégie avec un atelier sur le DNS qui réunira une vingtaine de personnes du secteur commercial. Nous devrions continuer à faire cela.

En dernier, je voudrais recommander que nous devions engager des régulateurs. C'est bien de faire participer l'industrie ICT. Mais nous devrions aussi engager les régulateurs. Merci.

LUCKY MASILELA :

OK. Merci James pour ce commentaire. Est-ce qu'il y a d'autres commentaires ou d'autres questions ? Attendez, Tarek. Excusez-moi. Je voudrais d'abord vous présenter Tarek, vous êtes le bienvenu. On va prendre deux questions et ensuite je vous permettrais de répondre.

UGO AKIRI :

Je suis du Nigéria. Jusqu'à présent, je travaillais avec .NG.

Je suis un peu préoccupé parce que je pense que ce forum est concerné par la pénétration de l'Internet, l'utilisation grandissante des noms de domaine en Afrique. Je pense qu'il est bon de parler de statistiques, la région africaine est le seul endroit où il y a encore des IP version 4. Je

---

pense que cela devrait nous préoccuper. Beaucoup de ccTLDs ne vont pas très bien si on les compare avec ceux de l'Amérique du Nord qui ont beaucoup de succès, de l'Europe. Cela devrait nous inquiéter.

J'ai observé des éléments de comment, d'ailleurs, et je crois que plusieurs ccs en Afrique non pas de secrétariat compétent. Je crois qu'il y a un problème de gestion. Est-ce qu'il y a une façon d'adresser cette inquiétude ici ?

LUCKY MASILELA : Merci, Ugo. Est-ce qu'il y a d'autres questions ou commentaires ? Oui madame.

ANNA SECKA SAINÉ : Bonjour. Je m'appelle un et je viens de la Gambie. Et j'ai entendu durant la présentation que nous avons des inquiétudes de budget, comment est-ce qu'on va adresser la question de la sensibilisation puisque dans notre région les gens ne savent pas ce que l'ICANN peut faire dans le cadre de la participation efficace. Merci.

LUCKY MASILELA : Merci, Anna. Je voudrais demander à Pierre et à Tarek de répondre aux questions posées.

PIERRE DANDJINOÛ : Merci beaucoup. Je vais prendre la dernière question, qui avait surtout trait à la sensibilisation et aux ressources que l'ICANN a déjà engagées. Oui l'ICANN nous donne quelques ressources. Vous avez vu le

---

programme des boursiers. Nous travaillons avec les unités constitutives et il y a donc des choses qui sont facilitées de ce côté-là. Mais moi aussi j'ai des inquiétudes et je vais être franc avec vous. Combien de temps allons-nous accepter que l'Afrique soit subventionnée ou sponsorisée pour venir à ces réunions ? Nous devrions travailler de façon à ce que les business fassent aussi partie de cela et envoient les personnes venant de l'Afrique à ces réunions.

L'ICANN fait ce qu'elle doit faire mais il devrait y avoir une participation à l'ICANN du côté des business et de l'industrie. Ce n'est pas seulement qu'il devrait y avoir du sponsoring. Le sponsoring sera présent, les facilitations seront présentes. Mais ça ne devrait être la seule manière de trouver des ressources pour être présent à la réunion de l'ICANN. Nous devons résoudre cela définitivement.

En ce qui concerne certains pays, lorsque nous nous engageons avec que le message serait de rencontrer des régulateurs. Par exemple, nous savons que les régulateurs peuvent faciliter la participation des personnes à ces réunions. Bien sûr lorsqu'il le comprend, cela arrive.

Je connais deux ou trois pays en Afrique où cela est en train d'arriver. Ils envoient plusieurs personnes. Ils n'ont pas nécessairement besoin que l'ICANN fournisse les moyens de le faire. Donc lorsqu'ils vont le comprendre, ils vont participer et donc je crois que c'est ce que je devrais dire.

L'autre chose, Ugo, vous avez raison. Nous devrions faire mieux. Je sais que nous avons des projets sur le terrain. Peut-être que nous devrions renforcer ces programmes et injecter plus dans les capacités commerciales dans les gens ont besoin. C'est pour cela qu'on fait ces

---

stages et nous avons des réunions thématiques. Nous avons des partenariats sur lesquelles nous travaillons, par exemple nous allons aller au Caire et là-bas nous allons travailler avec des entrepreneurs DNS par exemple. Nous avons ce centre d'entrepreneuriat DNS et nous allons en parler un peu plus tard.

Nous avons ces initiatives que nous entreprenons en tant qu'ICANN, mais je crois que nous devons les amplifier en trouvant des ressources locales. Peut-être que Tarek aimerait ajouter quelque chose par rapport à cela ?

TAREK KAMEL : Non. Merci beaucoup de m'avoir invité à cette réunion. En ce qui concerne la participation des gouvernements, qui fait partie de la sensibilisation par rapport à l'ICANN, on comprend bien le rôle des gouvernements notamment dans les pays en développement pour l'établissement des politiques et pour nous aider à développer le secteur du DNS en fournissant des soutiens aux entrepreneurs et pour aller vraiment plus loin dans notre secteur du DNS en tant que secteur industriel.

Dernièrement, Pierre et Mike ont été au Rwanda, invité par le ministre rwandais dans une initiative qui s'appelle le Smart Rwanda. Donc je crois qu'il y a beaucoup d'initiatives qui proviennent des gouvernements mais aussi de la société civile et du secteur privé.

N'oublions pas que l'Afrique a plus de 50 pays et il y a des initiatives qui doivent venir également des communautés locales. L'ICANN peut seulement stimuler une partie des choses mais elle ne peut pas tout faire donc nous avons besoin que les communautés locales s'y mettent plus, et nous avons des bons exemples. Par exemple avec le Rwanda. Merci.

---

ANNA SECKA SAINÉ : Excusez-moi, j'ai un commentaire rapide. Je crois que c'est une question de prise de conscience. Si on parle à beaucoup de gens, moi je suis responsable technique, ils connaissent très mal l'ICANN. Je crois qu'il faut mieux faire connaître l'ICANN et là, les gens participeront plus efficacement plutôt que de se concentrer sur l'aspect budgétaire. Merci.

LUCKY MASILELA : Merci beaucoup, Anna. J'aimerais revenir à une réponse qui a été donnée tout à l'heure. Ugo a soulevé un point tout à fait essentiel ayant trait à l'économie de l'Internet est la croissance du continent africain, la croissance des ccTLDs. Ce sont des choses importantes à ne pas prendre à la légère, et je sais qu'il faut demander à Dr. Nyirenda pour savoir s'il y a des programmes déployés qui abordent la croissance des ccTLDs et des noms de domaine ; tout ceci est considéré un défi que le continent africain devrait relever par rapport au reste du monde. Avez-vous des commentaires spécifiques à nous apporter ou allez-vous couvrir ce sujet au cours de la discussion, Dr. Nyirenda ?

PAULOS NYIRENDA : C'était un sujet que j'allais couvrir lors de mon rapport. Voulez-vous que je commente maintenant ou durant ma présentation ?

LUCKY MASILELA : J'aimerais vous demander de le faire maintenant.

PAULOS NYIRENDA :

Bon. Je vais vous dire rapidement ce que nous faisons et comment nous participons à la stratégie.

Je travaille à l'association AfTLD, l'Association Africaine des Domaines de Premier Niveau. Nous sommes un point focal pour les ccTLDs africaines. Nous avons plusieurs programmes à côté de nos opérations normales. Nous entretenons une excellente collaboration avec la Stratégie Afrique de l'ICANN. Pierre a déjà mentionné quelques projets que nous avons effectués dans le cadre de cette collaboration. Nous en sommes très satisfaits et je vous donnerai plus de détails à ce sujet d'ici peu.

Nos activités principales concernant le développement des ccTLDs, mais nous travaillons avec d'autres TLDs, et nous travaillons avec des bureaux d'enregistrement dans le cadre de nos initiatives. La plupart de nos activités comprennent renforcement de capacités ; nous avons au moins trois ateliers par an ayant trait au renforcement de capacités des ccTLD. Donc en effet, le statut des ccTLDs Afrique, nous l'avons évalué en 2008 et dans le cadre de cette stratégie. Nous avons un projet de longue date afin d'organiser un observatoire des ccTLDs. Ce projet va être lancé prochainement afin d'avoir une évaluation certaine.

Je crois qu'un des problèmes que nous avons sur le continent africain c'est qu'il y a pas suffisamment de données sur les ccTLDs en Afrique. Donc lorsqu'on parle d'évaluation, nous avons besoin de données ; nous avons besoin de donner également pour effectuer un planning de base. Donc nous avons ce projet. C'est encore au stade d'étude. Lorsque ce projet sera lancé plus tard cours de l'année, nous aimerions inviter la participation active des ccTLDs des parties intéressées.

Les ateliers que nous menons dans le cadre du développement des ccTLDs se concentrent surtout sur le développement des registres. L'une des observations que nous avons faites, comme Ugo l'a mentionné, c'est que les ccTLDs africains sont un peu en retard. Il y a peu d'enregistrement de domaine, il y a peu de titulaires de noms de domaine, il n'y a pas assez de pénétration pour les noms de domaine, et les ccTLDs ne sont pas durables. Soutenir les ccTLDs est un véritable défi qui se pose.

Notre prochain atelier de renforcement de capacités sera à Lesotho entre le 10 et le 14 novembre. Il s'agit d'un cours de base pour les opérateurs de bureaux d'enregistrement. Ce cours vient d'être programmé. Nous recherchons des partenaires supplémentaires à ajouter aux partenaires solides que nous avons déjà, l'ICANN, ISOC, AfriNIC, et Francophone. Nous apprécierons toujours des partenariats nouveaux pour tenir ses ateliers avec nous.

LUCKY MASILELA : Dr. Nyirenda ?

PAULOS NYIRENDA : Oui ?

LUCKY MASILELA : Nous rentrerons plus en détail lorsque vous ferez notre présentation ; je voulais simplement avoir les grandes lignes de ce que vous faites afin d'obtenir une réponse à la question de Ugo. Je pense que nous avons une idée suffisante et nous vous donnerons plus de temps pour vous

---

exprimer tout à l'heure lorsque vous auriez vos trois minutes de panéliste.

PAULOS NYIRENDA : Ah ! C'est bon. Je croyais que c'était maintenant mes trois minutes.

LUCKY MASILELA : Non, nous voulions une réponse très rapide mais merci pour votre intervention. Je pense que ceci a besoin d'un endroit qui puisse soutenir ses succès. Est-ce qu'il y a d'autres questions ?

INTERVENANT : Oui. Il y a des personnes qui participent à distance et nous avons une question d'ISOC chapitre Ouganda.

« Est-ce que l'ICANN pourrait établir des stratégie spéciale pour l'Afrique ? » Je lis cette question de la part de l'ISOC, chapitre Ouganda.

LUCKY MASILELA : Pierre ?

PIERRE DANDJINO : Je ne suis pas bien sûre de comprendre cette question ; l'ICANN a déjà une stratégie pour l'Afrique.

VICTOR NDONNAG : Merci. Je voudrais simplement avoir une mise à jour du Bureau Afrique sur quelque chose dont on a parlé en mars 2013, lorsque le PDG de



---

l'ICANN a annoncé que dans 18 mois il ferait de son mieux pour accroître le nombre de bureaux d'enregistrement accrédité en Afrique ; on n'en était à cinq et on voulait passer à 25. Je sais qu'il y a beaucoup de travail en cours géré par le personnel de l'ICANN dans le cadre de cette question, et je voudrais simplement savoir quelle est la participation l'Équipe Stratégie Afrique dans ce travail parce que là on parle de peu de noms de domaine enregistrés en Afrique.

Si vous voulez que les gens achètent du pain, il faut que vous leur permettiez d'ouvrir des boulangeries. On ne se peut pas se plaindre qu'il n'y a pas de chaussures, s'il n'y a pas de magasins qui les vendent.

Cela s'applique aussi aux noms de domaine. Si une personne veut enregistrer un nom de domaine pour le Cameroun, et que le cc ne va pas très bien, cette personne voudra obtenir un .com par exemple. Donc c'est assez difficile.

Vous devez passer par un bureau d'enregistrement accrédité étranger, et payer avec une devise étrangère pour un enregistrement étranger. C'est le point que je voulais aborder. Je voudrais savoir quelle est la participation de l'Équipe Africaine. 25 ont été annoncées mais nous en sommes toujours à 18 aujourd'hui, et il nous en reste sept. Voilà le problème qui se pose. Merci.

LUCKY MASILELA :

D'autres questions ou d'autres commentaires ?

---

JEREMIE GODRECHE : Oui. Je suis de Freenom, et je voudrais proposer de répondre à la question de Victor parce que j'ai fait une petite présentation sur ce sujet à Djibouti.

C'est au sujet de ce qui se passe avec les bureaux d'enregistrement accrédité de l'ICANN en Afrique. Je ne suis pas sûre quelle en est l'importance pour le développement de ce secteur industriel.

L'accréditation de l'ICANN pour les bureaux d'enregistrement n'est pas nécessaire aux ccTLDs africains. Ce que vous dites, c'est que vous aimeriez avoir plus d'endroits qui vendent des gTLDs en Afrique. Bien sûr que cela sera important à un moment donné pour .africa, mais aucun des autres ccTLDs africains exigent cela afin de pouvoir distribuer leur domaine. Je suis donc très curieux de savoir pourquoi cela est si important.

De plus, il y a en effet des coûts très élevés pour être accrédité par l'ICANN comme bureaux d'enregistrement. Je pense que beaucoup d'entreprises sont des jeunes pousses, des start-ups ; pour une grande partie de ces compagnies qui veulent devenir des bureaux d'enregistrement, ça n'a aucun sens du point de vue financier d'essayer d'obtenir directement une accréditation de l'ICANN. Il y a beaucoup de bureaux d'enregistrement accrédité par l'ICANN qui offre des programmes de revente ou vous pouvez aller acheter des gTLDs pour les revendre avec une petite marge. Cela fait beaucoup plus de sens du point de vue commercial. Ça c'est l'opinion du secteur privé.

LUCKY MASILELA : Merci de ce commentaire. D'autres questions ?

---

J'aimerais réitérer deux points que j'ai notés à la suite de ces questions. Il faut qu'on revoie cette stratégie Afrique. Je crois qu'elle doit être plus claire. Si elle n'est pas suffisamment claire à la communauté At-Large et qu'ils ne comprennent pas vraiment ce qui doit être fait. Et puis il y a la question de la sensibilisation qui doit être renforcée. J'espère que le comité directeur pourra être établi et aider à faire cela. Je vous remercie de vos questions.

Je vois qu'on a un panéliste qui nous a quittés, et nous ne voulons pas perdre davantage de participants à cette table ronde. Si vous le permettez je vais changer l'ordre du jour pour aborder le comité directeur, les questions clés et la stratégie. Je ne sais pas si le vice-préside est d'accord.

PIERRE DANDJINO :

Non. Moi je crois qu'il faut absolument que nos panélistes s'expriment parce que c'est important qu'ils abordent les différents aspects de la stratégie et fournissent leur propre perspective. Ensuite nous passerons aux questions-réponses et nous donnons suffisamment de temps pour le débat, si vous le désirez.

LUCKY MASILELA :

Cela me convient. J'aimerais voir s'il y a d'autres points de vue, d'autres opinions. Tout le monde semble d'accord avec notre vice-préside. Donc, Madame ?

INTERVENANT :

Je viens du Mali et je voudrais faire une contribution à ce niveau par rapport à la stratégie Afrique. Je voudrais demander aux différents acteurs de cette stratégie de tenir compte de la problématique d'alphabétisation de l'Afrique. Si nous regardons le taux d'alphabétisation de l'Afrique, il impact beaucoup sur les attentes et les objectifs que nous devrions atteindre. Démocratiser les noms de domaine.

Quand nous faisons la communication pour sensibiliser à la télé, à la radio, pour faire venir les gens vers les noms de domaine effectivement il y en a qui viennent. Quand il enregistre les noms de domaine, ils repartent sur le site, ils tapent le nom du domaine, et ils s'attendent de toute suite à voir un site disponible. Donc la sensibilisation doit vraiment être un élément fondamental. Les gens ne comprennent pas cette activité. Donc en renforçant les bureaux d'enregistrement, il faut prévoir un volet pour la communauté qui comprend très mal cette activité-là.

C'est ce que je voulais partager avec vous. Dans la pratique j'ai eu à subir ça. J'ai fait beaucoup de communication. Mais le retour est très lent. Parce que quand ils nous reviennent, on propose de leur faire un site Web ; mais la conception d'un site, d'un hébergement, ça fait un coup additionnel. Il trouve que c'est excessif. Alors que nous, nous sommes en train de tendre vers les coûts les plus bas. Malheureusement, malgré cela, les demandeurs trouvent que c'est beaucoup de dépenses. Donc du point de vue du coup, ça pose aussi un problème.

---

LUCKY MASILELA : Pierre, le temps de mettre mes écouteurs et j'avais déjà perdu une bonne partie de l'intervention. Merci.

PIERRE DANDJINO : En effet, il y a la question d'alphabétisation. L'intervenante a dit qu'il faut s'assurer également de prendre cela en considération lorsque nous traitons cette question. nous répondons fondamentalement au marché DNS. Mais nous reviendrons sur ce sujet plus tard au cours de la discussion.

LUCKY MASILELA : Merci de votre commentaire, Madame.

Je voudrais procéder vers le panel pour obtenir quelques notes sur leurs perspectives, ensuite je voudrais passer un peu de temps à formaliser le comité directeur. Donc nous pouvons maintenant commencer avec les présentations du panel.

Dans l'ordre des orateurs, je crois que nous avons raté Amy Bivins, qui nous parlera du GDD, nous donner un aperçu de son statut, mais à la quitter la salle donc nous allons continuer et commencer avec Mike Silber. Merci.

MIKE SILBER : Merci. Il y a d'excellents commentaires que j'ai entendus ce matin. Je crois que Victor a mentionné les promesses qui ont été faites lorsqu'on a lancé la stratégie Afrique. Je crois la raison fondamentale pour laquelle la stratégie africaine a été envisagée et pour laquelle elle réussira c'est qu'elle a été développée par des Africains pour des

---

Afrique et non imposées du haut vers le bas d'une hiérarchie ou mises en place par des consultants externes. Je trouve que cela est assez positif.

En même temps, nous devons reconnaître que nous travaillons dans un environnement qui est pour le moment parfois difficile. La transition IANA prend beaucoup de temps à l'ICANN. Les questions de la politisation de l'accès à l'Internet, la surveillance, les questions de droits de l'homme, toutes ces questions qui se posent prennent beaucoup de temps à l'ICANN. Nous devons absolument décider ce que sera le point focal de cette stratégie parce que nous ne pouvons pas tout faire.

Et je pense que l'alphabétisation et la sensibilisation sont essentielles. Ce sont des choses absolument essentielles. C'est très important. Mais nous devons décider si c'est là que nous devons commencer parce que l'idée derrière la stratégie africaine et d'utiliser les entreprises pour lancer véritablement le mouvement. Améliorer l'opération des ccTLDs en améliorant les capacités techniques et permettre aux personnes de participer dans cette communauté du point de vue de la politique et des business, cela permettra d'améliorer le niveau de leurs cc, le niveau national, et cela devrait avoir un effet de retombée progressif. Si les gens ne sentent pas que c'est une stratégie appropriée, nous devons en discuter.

En ce qui concerne la sensibilisation, c'est la même chose. L'ICANN doit aider et contribuer avec des documentations qui peuvent être réutilisées.

Du point de vue financier, le coût de faire venir un intervenant à une conférence aux États-Unis, par exemple et d'assister à la conférence

---

pendant trois ou quatre jours, pour parler à 50 ou 60 personnes, retourner chez lui en avion, plutôt que de fournir du matériel et une formation qui permettrait aux gens de l'utiliser plusieurs fois dans différents pays et créer un vivier de personne talentueuse et capable sur le continent africain. Le coût pourrait être le même au même inférieur.

Malheureusement, nous les africains nous aimons avoir des orateurs de au profil. Nous recherchons des étrangers pour venir nous parler parce que nous ne croyons nécessairement pas en la valeur des nôtres. Au pire, ce serait quelqu'un qui viendrait de pays voisins et qui a une expertise dans ce sujet.

Et je pense que nous devrions adopter cette approche générale, qui consiste à ce que l'ICANN fournissent les ressources en effet, mais que nous devrions intensifier nos efforts et devenir les experts locaux et régionaux qui utilisent les connaissances que nous avons acquis et le matériel qui a été partagé.

Nous devons être nos propres champions. Nous ne pouvons pas compter uniquement sur les gens qui se déplaçaient viennent nous parler et faire des conférences de quelques jours. Les consultants parachutent. Les personnes qui arrivent par avion, font un peu de bruit, sèment un peu la pagaille, et puis s'envolent de nouveau.

Nous ne pouvons pas avoir cela parce que ce n'est pas durable, ça ne peut pas être l'héritage de l'ICANN. Pour moi c'est assez important et ça sera la meilleure manière de laisser un héritage fort dans le sillage de l'ICANN pour enrichir l'industrie. Et je pense qu'il serait bon d'être plus efficace sur le terrain, d'améliorer la sensibilisation, la communication,

---

l'alphabétisation numérique, les connaissances de cet espace car cela permet de meilleurs revenus à ces ccTLDs en expansion. Cela permettra aux ccTLDs de consacrer plus de ressources à l'expansion sur leur propre terrain.

LUCKY MASILELA : Est-ce qu'il y a des commentaires ?

MARY UDUMA : Merci beaucoup. Je voulais dire que nous avons beaucoup progressé en Afrique par rapport à ce que nous avons avant la stratégie. Le plus important c'est que nous ne devrions développer aussi nos stratégies nationales. Il devrait y avoir un appel national pas en termes de ce que nous sommes en train de former, le comité pilote, mais des parties prenantes au sein du pays, des hameçons sœurs, qui pourront se réunir et examiner cette stratégie Afrique afin de l'adopter comme stratégies nationales.

Si vous commencez chez vous, vous pouvez croître. Si vous ne commencez pas chez vous, vous allez tout simplement être en train de regarder la stratégie Afrique, vous n'allez pas pouvoir croître, c'est important.

Nous qui sommes réunis ici, lorsque nous rentrons dans nos pays, nous devrions pouvoir voir comment cette stratégie Afrique pourrait se traduire au niveau national.

Dans mon pays, au Nigéria, il est national et de tirer de ce qui est bon pour nous, dans notre pays, on ne regarde pas la scène internationale.



---

Bien que souvent la forme est la même, mais en quoi consistent les préoccupations des gens ? Quelles seraient les avantages de nos populations ? Est-ce que ça ne devrait être qu'un talk-show ?

Donc il y a un besoin pour que nous les experts qui sont informés puissent informer les autres sur l'ICANN.

Cela pourrait vous surprendre, mais même aux États-Unis, il y a des universités qui ne parlent pas de l'ICANN. Je suis allée dans une université en venant à Los Angeles, et quand je leur ai parlé de l'industrie DNS, on m'a répondu « Ah ! On fait du DNS. »

Ils ne comprennent même pas qu'il y a du commerce à faire dans le DNS. Au niveau national, nous devons comprendre comment attendraient faire participer la communauté commerciale. Nous ne pourrions progresser sauf si nous voyons le secteur de l'enregistrement du nom de domaine comme secteur commercial. Il faut que cela soit considéré un secteur commercial.

Je sais qu'il y a quelques juridictions et quelques registres de gouvernements qui sont privés et que des régulateurs sont en train d'éliminer le multipartisme en cours. Dans certains pays, les régulateurs souhaitent prendre tout en charge. Dans deux pays que je sache. C'est donc quelque chose qu'on devrait examiner.

Si nous n'incluons pas les gens du secteur commercial, le secteur commercial ne pourra pas se développer. C'est uniquement lorsque nous pourrions voir le côté commercial du secteur des noms de domaine que nous pourrions générer les revenus qui nous permettraient d'assister aux réunions de l'ICANN sans être sponsorisé.

---

Nous n'avons pas moins de 10 ou 11 participants du Nigéria aux réunions, et la plupart d'entre eux ne sont pas sponsorisés par l'ICANN. Je ne crois pas qu'il y en ait qui soit sponsorisé, peut-être une ou deux personnes, ou même une seule.

Nous essayons de prêcher ce message au Nigéria ; nous essayons d'orienter le secteur commercial vers toutes les occasions qui se présentent. Lorsqu'il y a des activités ICT, nous faisons savoir aux gens qu'il y a du business à faire dans le secteur des noms de domaine.

Je voulais aussi parler de la relation entre les pays. Mike a soulevé ce point. Des pays voisins qui se retrouvent pour former des synergies, une collaboration, un partenariat, une coopération au niveau régional. Par exemple, la Gambie.

Nous pouvons aller en Gambie, communiquer avec la Gambie, nous assurer que la redélégation est faite. Il devrait y avoir ces occasions au lieu de faire voyager des gens de partout. On peut même marcher du Nigéria au Bénin, par exemple de Tanzanie à Malawi.

PIERRE DANDJINO :

Sénégal en Gambie.

MARY UDUMA :

Sénégal en Gambie. Nous pouvons aller parler, soutenir les autres et nous-mêmes, voir comment faire accroître l'industrie. Je pense que ce sont des choses très critiques pour moi dans la mise en œuvre de cette stratégie.

---

Je vais m'arrêter là et si j'ai une occasion de dire plus de choses par la suite, je le ferai. Merci.

LUCKY MASILELA : Merci, Mary. Je pense que Baher a accepté. Je voudrais demander à Georges qui doit aller par la suite dans une autre session de nous donner son commentaire rapide maintenant. Ensuite nous laisserons la parole à Baher et Dr. Paulos.

GEORGE SADOWSKY : Merci beaucoup. Il y a beaucoup de choses à dire.

La première chose que je remarque c'est que vous avez fait beaucoup de progrès dans les dernières 20 années. Si vous étiez à Montréal en 1996, dans la réunion des Africains qui débattaient de l'Afrique et de l'Internet, vous auriez entendu parler du manque d'accès, du manque de connectivité, du manque de compréhension, du manque de personnes qui savaient ce dont on parlait par rapport à l'informatique et aux réseaux.

Nous avons fait beaucoup de progrès, mais il nous reste un long chemin à parcourir comme vous pouvez le voir.

C'est facile de tête déterminer cela. Regardez vos voisins. Ils sont plus m'attirent par rapport à leur travail sur Internet, ils ont plus d'accès. Mais je sens qu'il y a de l'impatience, et je le sens ici aussi. Je pense que nous faisons face à une technologie qui augmente en pouvoir à cause de la vitesse de l'Internet et non, malheureusement, en tant qu'humain,

---

nous allons à une autre vitesse et c'est difficile de suivre. Ça c'était un des commentaires.

La deuxième chose concerne les domaines qui ont besoin d'aide. D'abord, il y a de tellement de domaines qui ont besoin d'aide si nous voulons progresser. Mais en fait, il y en a vraiment trois que nous avons besoin de mieux mesurer pour reconnaître les caractéristiques de chacun.

Le premier domaine est le domaine technique. Il y a 20 ans, aucun pays n'avait la connaissance technique adéquate pour utiliser l'Internet comme il le voulait. On se rattrape maintenant. Mais il y a toujours des pays en voie de développement où il n'y a pas suffisamment de personnes qui comprennent les détails du Routing, par exemple, de façon à satisfaire les demandes des personnes qui voudraient faire croître les réseaux.

Deuxièmement, domaine commercial. Si nous allons utiliser ce programme de façon à faire participer le secteur commercial des noms des domaines et augmenter le nombre de bureaux d'enregistrement ou de revendeurs dans un pays, le secteur commercial devrait comprendre mieux les modèles commerciaux, les caractéristiques des marchés particuliers dont ils font partie, la capacité d'expansion du secteur commercial, et je ne pense pas qu'il y ait assez de connaissances là-dessus.

Le troisième domaine, le domaine du gouvernement. La position du gouvernement lorsqu'il s'agit de respecter les lois et les réglementations est très importante par rapport à l'amélioration de l'écosystème de l'Internet. Rappelez-vous qu'il y a seulement 10 ou 20 ans, les

---

régulateurs et les gouvernements étaient inquiets par rapport à cette régulation, par rapport à la manière de réguler, et non pas par rapport à la raison de réguler ou de déréguler. Ils étaient en train de réguler une technologie qui est très différente de la technologie de l'Internet d'aujourd'hui. Donc il devrait y avoir un changement radical pour voir comment les régulateurs et les législateurs pensent à cette technologie et comment ils font ce qui est bon pour chaque pays au lieu de prendre les vieux modèles de régulation et les imposer à une technologie nouvelle auquel ils ne correspondent plus.

Je voulais aussi mettre l'accent sur le rôle critique des bureaux d'enregistrement et des revendeurs. Ce sont des gens qui appartiennent à la communauté commerciale et qui sont connectés à l'industrie mondiale du DNS. Ce sont aussi des marchands qui peuvent vendre à leur communauté à leur ville. Il n'y a pas beaucoup d'obstacles pour entrer dans ce business.

Malheureusement, comme l'a mentionné le monsieur venant du Djibouti, les barrières pour devenir un bureau d'enregistrement à l'ICANN sont encore très hautes, c'est difficile. Non en tant qu'ICANN, si nous voulons améliorer la représentation de noms bureaux d'enregistrement en Afrique, nous devons examiner ces questions, des questions telles que le paiement qui doit être faites à l'avance par les opérateurs de registres, les problèmes d'assurance, les 58 pages du contrat que l'on doit signer, toutes ces choses. C'est difficile d'entrer dans ce genre de choses, le marché des revendeurs est un peu différent.

---

J'espère que nous pourrions rendre le marché des bureaux d'enregistrement accrédité de l'ICANN plus convivial, plus facile à naviguer.

INTERVENANT : Pourquoi ?

GEORGE SADOWSKY : Pourquoi ? Je ne sais pas. Nous y reviendrons.

Je suis impressionnée par la notion que Pierre a mentionnée en parlant de partenariats stratégiques, parce que je crois que c'est vraiment la voie à suivre pour croître de manière importante, et cela pour un nombre de raisons différentes.

Il y a 20 ou 30 ans, si on voulait un partenariat stratégique et qu'on avait besoin de technicité on allait à Hewlett-Packard. Si on avait besoin de logiciel, on allait à Microsoft. Maintenant la technicité n'est plus une question problématique, bien que ce soit toujours coûteux, mais c'est miniaturisé et les coûts ont baissé. Les logiciels sont disponibles de sources différentes. Ce n'est plus une question. Le problème c'est la capacité humaine et la façon dont vous avez géré au départ comment vous tirez profit de la coopération d'AfriNIC et des miroirs IP, d'Afilias. C'est vraiment très bien. Je pense qu'on devrait remercier ces gens-là pour la volonté de former des gens, d'offrir ce qu'ils ont aux personnes venant d'Afrique et qui sont intéressés à apprendre ce business. Ce n'est pas assez, mais c'est un départ.

---

Il faudrait qu'il y ait un programme dans chaque pays, dans chaque région, qui éviterait ce modèle de conseiller parachute. Je pense que vous avez raison en disant cela. Peut-être qu'on a besoin de faire cela au début, mais il faut s'en éloigner aussi rapidement que possible parce que ça coûte très cher. Il faudrait donc tirer profit de ces partenariats pour fournir une formation qui durerait plus longtemps dans chaque pays. Ça sera mieux pour tout le monde. Je pense que l'ICANN, en tant qu'individus et en tant qu'institution, pourra aider à encourager cela pour faire avancer cette idée que Pierre a mentionnée.

En finale, il y a deux choses qui ne sont pas complètement synonymes. L'utilisation de l'Internet pour le développement économique et social dans votre pays, et deux le secteur commercial du DNS dans votre pays. Le DNS n'est qu'une façon d'exploiter l'Internet pour le développement économique et social.

Il y a des tas de gens qui n'ont pas besoin de connaître l'ICANN. Qui n'ont aucun intérêt dans l'ICANN. Tout ce qu'ils veulent c'est un nom de domaine. Peut-être qu'ils ne veulent même pas ça. Peut-être qu'ils veulent juste un compte quelque part pour envoyer des courriels. Il y a des gens qui n'ont pas besoin de participer à l'ICANN il y a un tas de gens qui n'ont pas besoin nécessairement de connaître cela. Mais nous avons d'une masse critique de gens dans chaque pays qui connaissent l'ICANN et qui peuvent en tirer profit.

Donc en termes de développement économique et social, pensez à l'ICANN comme un seul composant. Penser au DNS comme un composant très important également. Mais penser qu'il y a d'autres organisations telles qu'ISOC, les RIRs, les agences d'aide bilatérale et

---

multilatérale, l'expérience sur le terrain dans différents pays d'Afrique qui peuvent être exploités pour atteindre ce but. Merci.

LUCKY MASILELA : Merci, Georges. Baher, veuillez prendre la parole.

BAHER ESMAT : Merci. Bonjour à tous. Je suis responsable de la participation des parties prenantes mondiales au Moyen-Orient. Je collabore de manière étroite avec Pierre pour la coordination des activités en Afrique du Nord. Je suis égyptien. Je suis basée au Caire, donc je me considère assez africain moi-même

Je voulais juste vous parler brièvement du nouveau projet que l'ICANN est en train de développer avec l'autorité régulateur du télécom égyptien, NTRA, qui est également le registre IDN ccTLD. Le projet qu'a mentionné Pierre est le Centre d'Entreprenariat DNS.

Pour parler un peu de l'historique, l'idée derrière ce centre est venue des stratégies régionales tant en Afrique qu'au Moyen-Orient. Il y avait l'observation claire est la recommandation dans les deux stratégies qu'il fallait plus de développement et plus de travail afin de renforcer l'industrie des noms de domaine dans les deux régions.

Bien sûr, des efforts étaient déployés pour développer les capacités locales à faire la formation et les ateliers techniques ; ceci a été fait en collaboration avec les membres de la communauté venant de la communauté ISTAR, des bureaux d'enregistrement, d'autres membres de la communauté Internet.



Il y avait cependant la notion qu'il y avait plus à faire quand il s'agissait de s'assurer que ceux qui étaient formés en Afrique ou dans les régions en développement en général puisse prendre ses connaissances et passer à la prochaine étape. Qu'eux-mêmes pouvaient essayer de constituer plus de personnes formées à renforcer les capacités dans leurs pays. Donc d'autres formateurs.

Nous avons donc commencé avec ce centre. Nous ne parlons pas d'une vingtaine de personnes. Nous considérons commencer avec 2 ou 3 personnes. Avant cela, il y aura une phase de formation et des programmes de mentorat qui prendrait place. Selon notre calendrier, cela commencera au début de l'année prochaine, début 2015. Nous allons commencer avec la formation et les programmes de mentorat que nous sommes en ce moment en train de finaliser.

Nous avons deux voies principales. L'une est technique, l'autre est commerciale. Nous travaillons de façon étroite avec les gens de la communauté des cc, des opérateurs de registres, des bureaux d'enregistrement, et d'autres parties. L'objectif ultime, franchement, n'est pas d'augmenter le nombre d'opérateurs de registres ou de bureaux d'enregistrement ; il s'agit de transférer les connaissances pour nous assurer qu'il y a assez de connaissances dans les régions qui pourraient par la suite déterminer les besoins de chaque région.

Il se peut que nous ayons besoin d'experts pour aider les cc à améliorer leurs opérations. Il se peut aussi que nous ayons besoin de conseiller pour aider avec les demandes de gTLDs futures. Il se peut que quelqu'un puisse trouver un modèle commercial qui serait le moyen de lancer des business de revendeurs de bureaux d'enregistrement. Nous voulons

---

essayer de faire partager les connaissances, distribuer les connaissances et que nous ayons ce composant dans toutes nos activités des, cet élément de formation pour créer d'autres formateurs. Pour qu'il y ait une continuité. Pour que ce ne soit pas une phase de formation et que ça s'arrête là. Nous voulons nous assurer que ces gens ont l'occasion d'aller assister et participer à des réunions qui les intéressent, que ce soient des réunions commerciales, ou des forums techniques. Je pense que Georges à parler du programme que l'ICANN avait commencé avec certains les opérateurs de registre comme Afiliat et d'autres pour envoyer des Africains dans des sortes de programmes de stages depuis un certain temps.

C'est le genre de choses que l'on examine en ce moment pour essayer de faire plus. On réalise que quoi que l'on fasse, il y aura toujours plus à faire est plus datant de la part de la communauté. Donc nous essayons de faire de notre mieux.

Pierre à noter également quelque chose d'important. Nous ne faisons pas cela tout seul. Nous ne le faisons pas en tant qu'ICANN. Nous recherchons des partenariats. Nous cherchons des partenaires dans les régions. Nous cherchons des partenaires dans les communautés.

Je passe la plupart de mon temps cette semaine à Los Angeles à parler de ce projet avec mes amis et mes collègues de l'ICANN, et je serai très heureux de parler de cela avec vous et de répondre à vos questions. Merci.

---

LUCKY MASILELA :                   Merci, Baher. George et Mike, vous pouvez partir. Merci pour votre participation. Je ne sais pas si vous avez des questions à ces deux messieurs qui vont partir. Ils nous ont déjà parlé des consultants qui viennent et voyagent dans les pays et qui contrôlent notre manière d'améliorer nos ressources. Est-ce qu'il y a des questions pour ces deux messieurs qui vont partir ?

Donc Mike Silber et George Sadowsky vont partir ; si vous avez des questions à leur poser, je vous donnerai la parole. Très bien.

INTERVENANT :                   Je pense que j'ai plutôt un commentaire. J'ai bien apprécié le commentaire de Georges mais je suis un peu en désaccord avec quelque chose dont il a parlé concernant l'impatience.

En regardant la communauté, il y a des nouveaux gTLDs qui ont enregistré 100 000 domaines en quelques mois ; c'est la même technologie, le même monde. Qu'est-ce qui nous retarde en Afrique ? Pourquoi cela nous prend autant de temps. Chez nous, nous n'avons pas encore 100 000 bien que la redélévation a eu lieu en 2009.

LUCKY MASILELA :                   Merci. Est-ce qu'il y a d'autres questions ? Messieurs, vos commentaires.

MIKE SILBER :                   Je voudrais vous remercier. Je pense qu'il y a beaucoup de discussion à avoir de ce côté-là. Le but n'est pas de vendre des noms et de faire de l'argent. La cible de 100 000 est importante au est-ce que c'est le

---

service à votre communauté ? Voici une question critique. Est-ce que votre communauté est bien servie ? Comment aller bien servi ?

Mais bien sûr, c'est utile et Lucky le reconnaîtra en tant que PDG de ZAKR. En grandissant, votre capacité de vous élargir, de faire autre chose, grandit aussi et votre personnel va pouvoir consacrer plus de temps aux questions de politique et les améliorer. C'est difficile et Dr. Nyirenda vous le confirmera. Les opérateurs de registres composés d'une ou de deux personnes ont du mal à consacrer le temps nécessaire aux questions de politique tout en gérant les opérations techniques et les opérations des registres.

Pour moi, c'est une question de taille. Ce n'est pas une question de rattraper notre retard, mais plutôt quels avantages un tel chiffre peut nous offrir. Que peut-on pour arriver à une telle taille, et que pouvons-nous faire pour essayer et obtenir ces avantages ?

INTERVENANT : Nous avons des participants à distance sur Adobe Connect, donc veuillez vous présenter avant de parler. Merci.

LUCKY MASILELA : Dr. Paulos Nyirenda.

PAULOS NYIRENDA : Merci beaucoup, monsieur le président. Je crois qu'il y a quelques minutes, j'ai déjà beaucoup dit sur ce que nous sommes en train d'effectuer. Par « non », je veux dire les domaines de premier niveau en Afrique en conjonction avec la stratégie africain de l'ICANN.

---

Donc en ce qui concerne certaines des choses qui ont été mentionnées, quelques-unes de nos activités se concentrent sur le renforcement de capacités en collaboration avec l'ICANN, l'ISOC, et d'autres acteurs. Je voudrais vous rappeler que nous avons un cours pour les opérateurs de registres qui va se dérouler à Lesotho entre le 10 et le 14 novembre.

Une chose essentielle par rapport à la stratégie et le développement des bureaux d'enregistrement en Afrique. Nous nous concentrons sur les ccTLDs, le développement des ccTLDs, et nous avons ces cours qui se tiennent sur plusieurs niveaux : au niveau initial, au niveau de la sécurité, et au niveau avancé.

Par rapport au formateur qui arrive en avion pour donner leur cours, et que Mike avait mentionné, l'organisation des noms de domaine de premier niveau de l'Afrique est en train d'encourager le développement de formateurs locaux. C'est quelque chose qui nous tient à cœur. Nous faisons cela depuis plus de deux ans. Nous avons des formateurs locaux pour nos ateliers afin de développer les bureaux d'enregistrement des ccTLD. Nous invitons des sponsors et nous préférons que les sponsors puissent soutenir ses formateurs.

J'ai aussi mentionné le développement des bureaux d'enregistrement. Nous pensons que cela est essentiel pour nos titulaires de noms de domaine, pour nos ccTLDs. Et je ne suis pas d'accord que l'Afrique n'a pas besoin de bureaux d'enregistrement accrédités de l'ICANN. Nous en avons besoin. Nous en avons besoin pour la capacité. Nous en avons besoin pour nos propres opérateurs de registres. Nous en avons besoin pour le développement de nos opérateurs de registres.

Donc il est important d'accroître le nombre des bureaux d'enregistrement de cinq à 25 comme on l'a dit il y a de cela deux ans à l'ICANN. Nous avons besoin davantage de bureaux d'enregistrement accrédité de l'ICANN sur le continent.

La monétarisation du DNS est une question importante pour nous en collaboration avec notre stratégie. Au forum sur le DNS à Abuja au Nigéria, en juillet, il y avait d'excellentes présentations provenant de plusieurs pays sur les meilleures façons de monétariser le DNS. Nous pensons que le développement de l'aspect commercial du DNS est un facteur critique du développement des ccTLDs en Afrique.

Je voudrais aussi parler de la question de la gouvernance pour les ccTLDs. Nous pensons que la question de la participation des TLD dans le programme de supervision de l'IANA est une question très importante. Nous avons nommé Mary pour siéger au groupe ICG et nous sommes très heureux qu'elle soit aussi active dans ce cadre-là.

Nous avons aussi une question sur le continent dont nous sommes en train de discuter avec l'union africaine, et cela concerne le départ vers l'étranger de beaucoup d'experts en gestion des ccTLDs en Afrique. Il y a une fuite des cerveaux. Et cela est une question vraiment critique. L'un des paramètres dans le cadre des meilleures pratiques de la gestion des ccTLD et que la gestion doit être effectuée au sein des pays eux-mêmes.

Donc nous sommes inquiets qu'il y a quelques ccTLDs qui sont partis s'installer à l'étranger durant les deux dernières années. Je peux en nommer quelques-uns. Le Mali, le Gabon, je pense que l'Afrique centrale en fait partie et il y en a aussi d'autres. C'est grave pour le

---

continent parce que nous perdons des capacités et nous voulons que les opérations de l'Internet restent en Afrique autant que possible.

Permettez-moi enfin de vous parler des défis. Nous avons des défis en termes de ressources et nous recherchons les partenariats. Nous avons des défis sur le continent en ce qui concerne la participation et la sensibilisation ; je crois que cela a déjà été mentionné. Ceci concerne surtout les gouvernements. Donc nous considérons que la stratégie a besoin d'impliquer plus de partenariats. Nous avons besoin de plus de partenaires.

S'il y avait une révision, nous aurons recommandé plus de partenaires, par exemple des régulateurs, des gouvernements, où la société civile. Nous pensons que la présence de la société civile est importante lorsque nous voulons aborder les questions de la gouvernance des ccTLDs et le secteur en général sur le continent.

Je vais m'arrêter ici. Merci.

LUCKY MASILELA :

Merci beaucoup de vos commentaires Dr. Nyirenda. Nous allons maintenant avoir les questions réponses. Mais est-ce que nous avons des personnes qui ont suivi le débat à distance et qui auraient peut-être des questions ?

INTERVENANT :

Oui, nous avons quelques questions mais peut-être qu'en raison duquel du peu de temps qui nous reste nous pourrions y revenir plus tard ?

---

LUCKY MASILELA : Il nous reste 20 minutes. Je vais commencer avec le monsieur à ma droite.

INTERVENANT : 10 minutes.

LUCKY MASILELA : Excusez-moi. Il y a deux personnes que j'aimerais reconnaître. Le PDG d'AfriNIC, Adiel. Vous êtes le bienvenu. Et James d'Afilias. Allez-y. Merci.

JAMES GALVIN : Merci. Je crois que vous nous avez remerciés de notre participation dans le programme de mentorat.

Nous allons recevoir de personnes d'Afrique, l'une venant du Ghana et l'autre d'Afrique du Sud. Nous espérons qu'ils obtiendront leurs visas et qu'ils viendront chez nous à Toronto la première semaine de novembre pour passer quelques semaines de formation avec nous et observer nos opérations aussi bien que le registre canadien CIRA. Nous leur avons organisé de passer quelques temps avec le registre canadien afin qu'ils puissent obtenir leur perspective sur l'opération des registres.

Nous avons aussi pu contacter l'université Ryerson. C'est à Toronto, au Canada. Dans cette université il y a des personnes très actives par rapport à la région africaine qui serait intéressée à rencontrer des personnes venant d'ici et cela permettra de construire des connexions à long terme. Il y a des professeurs impliqués dans ce programme qui viennent aussi de la région africaine, donc il y a vraiment une occasion d'une participation continue dans ce cadre, de construire des rapports



---

forts. Ils sont en train d'organiser un programme pour permettre à quelques étudiants de l'université de participer aux discussions.

Ce que je voulais vraiment dire ce matin en réponse à Baher et au centre d'entreprenariat DNS, et que nous nous sommes portés volontaires il y a un an par rapport à deux choses. Ceci fait partie de notre quête de participation à l'expansion et au partage de connaissances, à la communication, aux efforts pour faire croître l'ensemble du secteur dans la région africaine. Nous faisons partie d'un programme de stage avec les opérateurs de registres africains. Nous avons aussi offert d'étendre un programme pour l'opération des DNS pour des pays d'Afrique. Je ne vois aucune raison de ne pas faire cela aussi dans la région du Moyen-Orient.

Donc je voulais seulement mentionner cela, et vous rappelez que nous avons offert cela il y a un an, et nous sommes tout à fait ouvert à l'occasion d'en discuter avec vous. Nous devrions certainement faire plus avec ce programme de mentorat interne que nous avons, ce programme de stage pour les opérations du DNS, pour les capacités secondaires des opérateurs de registres dans les pays africains afin d'étendre la présence des opérations vers un niveau mondial. Merci.

[SEAN] :

Merci, Monsieur le président. Avant de commencer, je voudrais dire que je ne gère pas un bureau d'enregistrement et je ne suis affiliée à aucun d'entre.

Mon premier commentaire concerne la relation avec les ccTLDs et les responsables des ccTLDs. Je vais mentionner qu'il y a beaucoup de

ccTLDs qui sont très chères par rapport au gTLDs. Je crois que les opérateurs des ccTLDs devraient trouver un moyen de limiter les coûts. Ça n'a aucun sens pour moi, un utilisateur final, d'enregistrer un domaine et de payer ce qui représente des journées et des journées de salaire si je peux obtenir un gTLD pour le même prix. Donc si nous allons les utiliser, il faut absolument qu'ils soient abordables, c'est ccTLDs. Cela coûte trop cher lorsqu'on considère inscrire un nom de domaine ccTLDs, au lieu d'un gTLD.

Je sais que dans certains pays, comme au Nigéria, où ce n'est pas cher d'obtenir un ccTLDs. Mais il y a d'autres pays. On en a discuté sur la liste africaine, si nous avons besoin de faire quelque chose en termes de stratégie ça serait de baisser les coûts des ccTLDs.

En ce qui concerne ce qu'a dit Dr. Paulos, il y a la question de la gestion des ccTLDs, l'inquiétude que les personnes qui ont les connaissances pour gérer les ccTLDs sont en train de quitter la région. Je pense que c'est une situation à traiter d'urgence. Peut-être que ce n'est qu'une question de sensibilisation, s'assurer qu'ils comprennent bien ce qui se passe au niveau des ccTLDs. Parce que si un ministre va assister à une réunion de l'ITU, ou de l'union africaine, il faut qu'il soit plus au courant. Il faut les renseigner parce que je crois que la prise de conscience est l'un de nos problèmes fondamentaux.

Finalement, en rapport au bureau d'enregistrement accrédité par l'ICANN en Afrique, je crois que l'un des points forts du programme de la stratégie serait de voir combien de gTLDs ces bureaux d'enregistrement sont capables de gérer comme critère de leur succès. Donc je pense qu'il serait bien d'avoir un point ou un emplacement, une

---

présence Web, où nous pouvons voir des histoires de réussite provenant de ces bureaux d'enregistrement. merci beaucoup.

NKEMDILIM NWEKE : Bonjour. Je représente Digital Sense Afrique du Nigéria. Personnellement, je crois que la presse ne nous suit pas, et ceci est très important. Il faut que le message passe. Il faut qu'il soit communiqué. Ce sont eux les personnes qui pourront transporter le message même aux régions rurales, le message des ccTLDs qui est la base, qui a la base de nos pénétrations. La presse doit être impliquée.

À part la presse, il y a les femmes. Si une femme accepte quelque chose dans le foyer, toutes les personnes qui appartiennent à ce foyer vont suivre. Donc il faut qu'il y ait des clauses spécifiques pour renforcer le rôle des femmes dans la stratégie africaine au niveau de l'Internet. Merci beaucoup.

LUCKY MASILELA : [indiscernable]

[BARAK] : Merci beaucoup, monsieur le président. J'aimerais parler de la question des portails de paiement commun qui existent sur le continent africain. Peut-être que cette stratégie devrait se concentrer mieux sur les moyens de rassembler des personnes qui développent des portails de paiement.

L'Europe avis et MasterCard. Donc c'est facile d'effectuer des transactions sur Internet. Mais nous avons beaucoup de problèmes sur

---

le continent africain par rapport à cela parce que nous ne pouvons pas faire le commerce lorsque nous ne pouvons pas échanger nos ressources financières.

Donc peut-être que nous devrions rechercher les personnes qui sont en train de développer des portails de paiements locaux dans les différents pays africains et trouver une manière de les réunir afin d'obtenir un portail de paiement commun pour l'ensemble du continent ; je crois que cela est en train de retarder la percée de l'Internet sur notre continent du point de vue commercial.

Merci, Monsieur le président.

LUCKY MASILELA : Oui, Mr. Adiel ?

ADIEL AKPLOGAN : Merci, Monsieur le président. Je suis d'AfriNIC. Je voudrais tout d'abord remercier Pierre et son équipe pour le travail qu'ils ont effectué ces deux dernières années pour rendre opérationnel le plan stratégique pour l'Afrique. Je crois que l'Afrique a été la première région où nous avons eu une stratégie régionale personnalisée et je crois que cela a porté ses fruits ; il faut continuer à bâtir sur cela.

Je voudrais que nous reconcentrions un peu ce débat en faisant la différence entre la participation et l'engagement de l'ICANN du point de vue développement du DNS et Internet commercial. Il s'agit de deux choses différentes. Qui devrait être plus engagé ? Avec l'ICANN, le gouvernement, le secteur commercial, l'utilisateur final ? Parce que

---

nous n'obtiendrons pas de résultats avant d'avoir identifié clairement ces éléments.

Engager les gouvernements afin qu'ils participent au GAC, c'est une chose, mais de retour dans leur pays d'origine, il faut mettre en pratique le modèle multipartite dont on a parlé. Il faut engager l'industrie. Il faut engager l'utilisateur final. Il faut aussi faire participer la partie locale du gouvernement. Si nous ne construisons pas l'écosystème local, la participation au niveau mondial restera difficile

La deuxième chose est que la participation peut être plus efficacement soutenue par le secteur commercial. Si vous regardez les gens qui participent aux réunions de l'ICANN, la plupart d'entre eux sont ici pour défendre leur entreprise. Ils sont là pour parler de leur secteur, du secteur du DNS.

Localement nous devons développer le secteur DNS, ce n'est qu'ainsi qu'on obtiendra une participation accrue. Le risque c'est qu'il n'y ait que le gouvernement qui participe à ce niveau ; en suivant uniquement ce modèle nous ne pourrions construire un environnement multipartite durable.

Donc comment faire participer le secteur commercial ? C'est la question principale. Parce que en Afrique, si on veut que le secteur des noms de domaine et des ccTLDs continue à croître et soit reconnu au niveau mondial, on doit faire plus. Parce que le gouvernement joue un rôle, mais les entreprises doivent jouer un autre.

Combien de centres de données avons-nous en Afrique ? Combien d'entreprises offrent vraiment un service d'hébergement Internet

---

dynamique dans nos pays ? Comment développer le secteur commercial du DNS et que faire avec le DNS ? Il faut développer un réseau de services.

Lorsqu'on se trouve si en retard, parfois on n'a pas les moyens de créer des sites Web. On n'a pas les moyens de fournir des services. Nous n'avons pas les moyens de développer une économie numérique.

Barak a parlé du paiement. Si vous voulez acheter un nom de domaine, moi je peux l'acheter en 30 minutes ; acheter le nom de domaine, créer le site Web, et ça ne me coûtera que 15 \$. Mais en Afrique, on n'a pas ces outils automatiques et ses moyens de paiement rapide. Donc il faut passer par des processus compliqués avant d'acheter un nom de domaine alors qu'ailleurs on peut le faire assez rapidement. Comment pouvons-nous donc adopter une nouvelle méthode de paiement pour les noms de domaine par exemple, pour les services en relation avec les noms de domaine ?

On a parlé du paiement mobile en Afrique. C'est évidemment énorme en ce moment. Combien de travail sommes-nous prêts à adapter au paiement mobile en ce qui concerne l'enregistrement des noms de domaine, développement de centres de données, et ainsi de suite.

Peut-être que nous avons besoin de réfléchir à des modèles commerciaux pour les noms de domaines qui sont un peu innovants. C'est là qu'il faut réfléchir aux régulations. Comment favoriser des régulations qui permettent l'innovation dans ce domaine ? Ceci peut aussi être vital à notre réussite.

---

Donc je pense que la stratégie Afrique est bonne, mais nous ne devons pas nous attendre à ce que cela arrive du jour au lendemain. Les éléments qui vont mener à son succès sont variés. Parfois ils sont assez complexes. Nous devons les disséquer et les prendre pièce par pièce pour les évaluer. Je suis très heureux qu'il y ait des KPIs qui sont en train d'être développés et qui nous permettront de suivre pièce par pièce cela au lieu de devoir tout prendre et attaquer l'ensemble du problème. On ne peut pas tout régler en même temps. Merci.

LUCKY MASILELA :

Merci, Adiel. Vos commentaires étaient très intéressants et comprenaient des questions que j'aimerais vraiment débattre. En même temps, nous devons profiter de vos conseils pour établir le Comité pilote. Je vais utiliser les deux prochaines minutes. Je vous arrêterai si vous parlez plus longtemps. J'espérais que mes panélistes pourraient répondre à certains commentaires, mais je vais vous donner la parole Monsieur.

Est-ce qu'il y a un commentaire ? Non. Je vais passer la parole à mes panélistes. Une minute à chacun avant de passer à l'affaire du comité pilote. Merci.

JEREMIE GODRECHE :

Je suis Jeremie de Freenom. Nous sommes une compagnie technique qui soutient plusieurs ccTLDs en Afrique et je voulais rebondir sur ce que Adiel vient de dire.

---

Nous appartenons au secteur privé et nous avons établi plusieurs partenariats stratégiques en Afrique avec les ccTLDs. Je dois dire qu'il est vrai que le contexte est très différent. Nous voulons mettre en place au niveau local plus d'infrastructures. Plus d'opérations locales. Nous voulons mettre en place quelque chose qui aiderait vraiment AfTLD. Mais c'est toujours un défi pour non.

Nous déployons des serveurs, des infrastructures, mais il y a toujours des difficultés pour mettre les choses en ligne, pour établir les connexions, les faire fonctionner à un niveau de performance acceptable par rapport aux normes internationales, et pour pouvoir vendre des domaines tout comme d'autres TLD de par le monde. Cela nous place dans une situation très difficile où les partenaires, les responsables des TLD ont besoin de compromettre et de choisir entre une infrastructure 100 % locale, ou une sorte de délocalisation pour obtenir une performance à court terme et fournir un service de qualité à la communauté.

C'est une chose auquel nous réfléchissons tout le temps. Et je voudrais demander à Pierre si, disons, l'équipe de la stratégie Afrique, comment est-ce qu'elle voit ses partenariats stratégiques avec le secteur privé tout en étant conscient de toutes ces barrières commerciales ?

Pour les compagnies privées, ce sont des problèmes assez graves parce que nous avons besoin d'être performants. Nous avons besoin de l'investissement régional et nous ne pouvons déployer des serveurs, de la technologie, effectuer des transferts gratuitement sans aucun retour. Donc je voudrais vraiment savoir un peu quelle est votre vision de ses partenariats stratégiques dans le secteur privé.



---

UCKY MASILELA : Je vais revenir à vous, Monsieur. Je veux maintenant donner la parole à mes panélistes. Je vais commencer avec Mary. Un nombre de questions intéressantes ont été soulevé. Je ne sais pas si vous voulez commenter dessus. Nous allons par la suite parler avec Dr. Paulos Nyirenda et Baher. Mary, vous avez la parole.

MARY UDUMA : Merci beaucoup. Si je répète mes commentaires, arrêtez-moi.

Ce que je voudrais que l'on ramène chez nous, serait de penser à ce qu'on a entendu de la part d'Adiel, de Mary, de Paulos, et de nous mettre à la tâche. Ce n'est qu'en se mettant la tâche qu'on va pouvoir réaliser où sont les défis. Si on écoutait qu'on rentre chez nous sans rien faire, cela risque d'être difficile.

Pour ce qui est de gérer les choses au niveau local, c'est bon pour non ; cela développera nos gens. Cela nous permettra d'avoir des revenus. Et cela nous permettra de faire face plus rapidement à nos défis pour les résoudre. Pour nous au Nigéria, nous avons des difficultés au début. Au fur et à mesure que nous avons continué à opérer, nous avons appris à manier les ficelles de ce métier. Du moment que nous permettons aux autres de le faire pour non, nous n'apprendrons rien. Donc je voudrais que les Africains apprennent à tout faire.

Deuxièmement, comme je l'ai déjà dit, il y a du commerce affaire dans le secteur des noms de domaine. Il faut que l'on partage cette information. Qu'il y a de l'argent à faire.



---

LUCKY MASILELA :                    Merci, mes collègues. Je vais vous donner mon commentaire pour clore les choses, entre-temps, Pierre, pourriez-vous nous parler du comité pilote et de sa formation. Nous avons un petit peu de temps.

PIERRE DANDJINO :                Nous devons quitter cette salle dans cinq ou sept minutes parce qu'il y a une nouvelle séance qui va commencer. Merci beaucoup.

Voici une de nos inquiétudes. Nous voulons avoir ce comité pilote. Nous aimerions maintenant entendre ce que vous en pensez. Nous nous attendons à ce que ce comité pilote puisse fournir une certaine orientation, des conseils, sur cette stratégie Afrique. Il serait aussi important de parler des partenariats stratégiques. Comment allons-nous faire les choses ? Il serait intéressant d'avoir ce comité pour travailler sur ces problèmes et fournir des conseils. Bien sûr, la question est de savoir comment sélectionner ces personnes.

Un historique rapide. La stratégie a été développée par le groupe de travail stratégie Afrique après avoir consulté avec la communauté et avoir compris leur besoins. C'était un groupe de neuf ou 10 personnes.

Est-ce que nous devrions reformer le même groupe ? Est-ce qu'il faut s'assurer que nous ayons de nouveaux membres ?

Ce que nous avons fait était de s'assurer que toutes les parties constituantes de l'ICANN soient représentées dans ce groupe. Nous parlons d'un groupe de sept personnes au maximum qui se réuniront en personne, mais ce n'est pas le plus important. Nous voulons vraiment qu'ils puissent interagir avec nous. Nous voulons entendre vos

---

commentaires sur ce sujet et puis nous allons agir là-dessus dans les semaines qui suivent. C'est tout.

LUCKY MASILELA :

Est-ce qu'il y a des idées, des commentaires ? Je sais qu'il serait très difficile de commencer le processus de nomination ou de formalisation de comité pilote tout de suite, mais avez-vous quelque point rapide a mentionné ? Quelques commentaires

Il faudra établir une autre plate-forme pour communiquer entre les réunions afin de ne pas surcharger cette réunion avec des questions qui auraient pu être abordées en ligne. Merci.

Très bien. Nous sommes vraiment limités par le temps. Il nous reste deux minutes avant de devoir quitter la salle. Cela nous est arrivé à Londres et je ne veux pas que ça se répète. Laissez-moi vous remercier de nouveau de votre présence. Je vais demander au vice président Pierre Dandjinou d'essayer de trouver une autre manière de communiquer entre les séances afin que lors de notre prochaine réunion à Marrakech nous n'ayons pas à aborder ces questions, mais aborder de nouveaux sujets qui nous aideront à progresser.

En termes de communication, un résumé des points soulevés aujourd'hui est vraiment critique. Comment soutenir l'AfTLD, la question du paiement, la question des coûts. Nous ne devrions pas seulement utiliser cette plate-forme pour nous plaindre mais nous devons discuter de plan qui nous permette d'adresser ses problèmes qui ont été soulevés durant cette réunion.

---

Je vous remercie encore une fois de votre présence et j'espère vous revoir à Marrakech. Merci beaucoup.

**[FIN DE LA TRANSCRIPTION]**