Nom : _____ Date : _____ Note : _____

Choisir et engager un courtier en domaines : Guide pour les entreprises

Choix du courtier en domaines, accord de commission, représentation lors de la négociation, vérification des références

PRÉSENTATION PÉDAGOGIQUE : COMMENT ENGAGER UN COURTIER

INVESTISSEUR
STATUT D'ÉTUDIANT
Parcours image de marque d'entreprise

SÉCURISÉ
ACTIFS DE DOMAINE
Transfert d'actifs de grande valeur

AGRÉÉ
SÉQUESTRE
Protection confidentielle de l'acheteur

Bienvenue ! Ce dossier d'activités vous guide à travers le recours à un courtier en domaines. Vous étudierez la vérification des références, les structures de commission, les contrats de représentation et les transferts sécurisés par séquestre.

POINTS DE CONTRÔLE DE LA FICHE

- [ ] **Parties 1-4 : maîtrisez l'évaluation et le courtage de domaines.**
- [ ] **Parties 5-7 : résolvez les mots croisés et les mots mêlés.**
- [ ] **Parties 8-9 : résolvez les études de cas et le défi de déchiffrement.**
- [ ] **Partie 10 : consultez les FAQ de base et avancées.**
- [ ] **Partie 11 : découvrez 10 faits concrets intéressants.**
- [ ] **Bonus : défi Réflexion rapide.**

Ouvrir le guide VPN.com du courtage de domaines

URL: https://www.vpn.com/fr/courtier-domaine/comment-engager-un-courtier/

Votre parcours d'apprentissage : choix d'un courtier

- Évaluer les références, les antécédents et les normes d'agrément des courtiers en domaines.
- Analysez les structures de commission, les contrats d'honoraires d'avance et les conditions contractuelles.
- Élaborer des stratégies de négociation s'appuyant sur la représentation par un courtier pour les actifs numériques.
- Structurer des accords exclusifs ou non exclusifs avec des conditions de résiliation claires.
- Gérer le règlement par séquestre (escrow) tiers et la remise sécurisée des codes d'autorisation.

GUIDE DE CHOIX D'UN COURTIER : CONSIGNES

Répondez aux questions à choix multiple et vrai/faux, complétez les phrases à trous à l'aide de la banque de mots, associez les définitions et résolvez les mots croisés et les mots mêlés. Appliquez vos connaissances au choix d'un courtier en noms de domaine. Terminez par l'activité bonus Réflexion rapide.

CHOISIR ET ENGAGER UN COURTIER EN DOMAINES (INTRODUCTION)

Engager un courtier en domaines implique de vérifier ses références, d'examiner les modèles de commission (généralement un pourcentage du prix de vente), de fixer les conditions d'exclusivité et de s'assurer que tous les transferts de la transaction passent par des comptes de séquestre (escrow) tiers réglementés.

LISEZ ATTENTIVEMENT CHAQUE POINT DE CONTRÔLE ET CHOISISSEZ OU ÉCRIVEZ LA BONNE RÉPONSE.

Point de contrôle 1 : Défi QCM

1. Quel est le mode de commission habituel des courtiers côté acheteur ?

- A. Un forfait fixe de $10 par domaine
- B. Un pourcentage du prix de vente final, parfois assorti d'une provision versée à l'avance
- C. Une facturation horaire de $500 par mise à jour de serveur de noms
- D. Un abonnement mensuel sans incitation liée aux transactions

2. Pourquoi vérifier les licences d'un courtier et ses relations avec les services de séquestre ?

- A. S'assurer qu'ils contournent les verrous de registre
- B. Sécuriser les fonds de la transaction et prévenir la fraude aux actifs numériques
- C. Pour accélérer le chargement des pages HTML
- D. Pour éviter les surtaxes sur les frais de registre de l'ICANN

3. Quel contrat définit les conditions de représentation d'un courtier ?

- A. Accord de confidentialité (NDA)
- B. Contrat de représentation de courtage (contrat de mise en vente)
- C. Fichier de configuration DNSSEC
- D. Formulaire de demande de code d'autorisation EPP

4. Quelle est la principale mission d'un courtier côté acheteur pendant une transaction ?

- A. Coder les graphismes de la page d'accueil
- B. Contacter confidentiellement les propriétaires et négocier le prix d'achat le plus bas
- C. Héberger les enregistrements du serveur DNS
- D. Soumettre des plaintes UDRP aux tribunaux

5. Quel protocole de transaction standard un courtier impose-t-il ?

- A. Partager les identifiants du compte du titulaire auprès du bureau d'enregistrement
- B. Faire appel à un service de séquestre (escrow) tiers agréé pour vérifier le transfert du code EPP
- C. Désactiver les verrous de registre
- D. Supprimer l'historique public des enregistrements WHOIS

Point de contrôle 2 : Défi Vrai ou Faux

6 Question vrai/faux 6

6. Engager un courtier en domaines révèle immédiatement l'identité de la marque de l'entreprise acheteuse au vendeur.

- ◯ Vrai
- ◯ Faux

7 Question vrai/faux 7

7. Les courtiers en domaines professionnels réalisent des évaluations à partir de bases de données de ventes comparables.

- ◯ Vrai
- ◯ Faux

8 Question vrai/faux 8

8. Les commissions des courtiers sont fixées par l'ICANN et ne peuvent pas être négociées.

- ◯ Vrai
- ◯ Faux

9 Question vrai/faux 9

9. Un courtier doit s'assurer que le code de transfert EPP est vérifié avant que les fonds ne soient versés au vendeur.

- ◯ Vrai
- ◯ Faux

10 Question vrai/faux 10

10. N'importe quel agent immobilier généraliste peut servir de courtier pour des actifs numériques premium mondiaux comme les domaines, sans formation spécialisée.

- ◯ Vrai
- ◯ Faux

Point de contrôle 3 : Insertion des termes clés

Lisez chaque phrase ci-dessous et complétez le blanc avec le terme correct de la banque de mots.

1. Une entreprise engage un _____ en domaines pour obtenir des noms de marque numériques de grande valeur.

2. Une _____ efficace exige des données approfondies sur les ventes comparables du marché.

3. Le courtier perçoit une _____ calculée en pourcentage une fois le transfert du domaine réussi.

4. Les dirigeants doivent vérifier les _____ professionnelles du courtier et son historique de transactions.

5. Les fonds sont conservés en sécurité sur un compte de _____ neutre pendant le processus de transfert.

6. Le _____ de mise en vente précise la durée de l'engagement et l'exclusivité.

BANQUE DE MOTS DE VOCABULAIRE

COMMISSION CONTRAT COURTIER DISCRÉTION NÉGOCIATION
QUALIFICATIONS SÉQUESTRE TRANSMISSION EPP

Écrivez vos réponses ici :

1. **2.**

3. **4.**

5. **6.**

Point de contrôle 4 : Association de notions sur les domaines

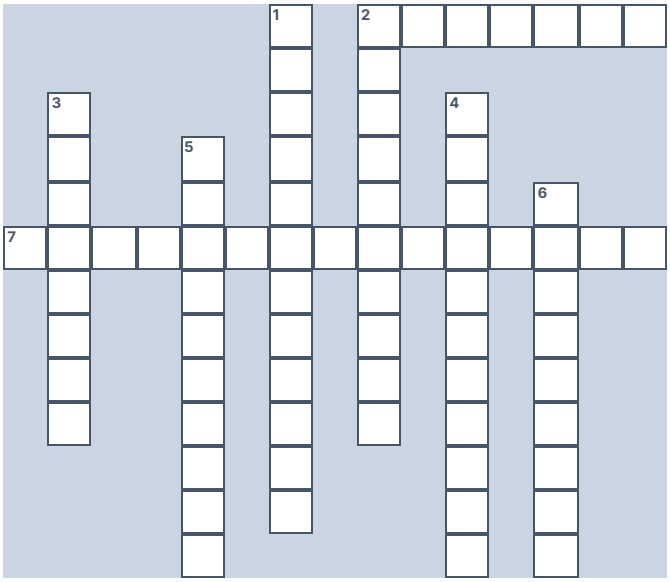
ASSOCIATION DE DÉFINITIONS

Associez chaque terme de vocabulaire à gauche à sa définition à droite en écrivant la lettre correspondante (A-H) dans la case à remplir.

☐	1. Courtier en domaines	**A**	Méthode d'acquisition qui dissimule l'identité de l'acheteur pour éviter une flambée des prix.
☐	2. Négociation de vente	**B**	Service de dépôt tiers qui sécurise les fonds de la transaction jusqu'à ce que le changement de propriétaire soit vérifié.
☐	3. Commission du courtier	**C**	Vérification préalable (due diligence) de l'historique des dossiers d'un courtier, de sa réputation et de son agrément pour le séquestre.
☐	4. Vérification du professionnel	**D**	Communications stratégiques visant à aligner les attentes de prix entre acheteurs et vendeurs.
☐	5. Séquestre sécurisé (escrow)	**E**	Vérification et transfert des codes d'autorisation du bureau d'enregistrement pour finaliser la livraison du domaine.
☐	6. Contrat de représentation	**F**	Agent de transaction spécialisé qui négocie l'achat ou la vente de noms de domaine.
☐	7. Stratégie de furtivité	**G**	Commission en pourcentage versée au courtier lorsque la transaction est conclue avec succès.
☐	8. Remise EPP	**H**	Contrat juridique précisant les conditions, les honoraires et les délais de la représentation d'un client par un courtier.

Point de contrôle 5 : Mots croisés

Résolvez la grille de mots croisés en tapant des lettres dans les cases blanches actives. Les numéros correspondent aux définitions ci-dessous.



HORIZONTALEMENT

2. Document juridique précisant les conditions, les honoraires et les délais de la représentation du client par le courtier (7)

7. Vérification et transfert des codes d'autorisation du bureau d'enregistrement pour finaliser la livraison du domaine (15)

VERTICALEMENT

1. Examen de diligence raisonnable portant sur l'historique des dossiers, la réputation et l'agrément de séquestre d'un courtier (12)

2. Rémunération calculée en pourcentage, versée au courtier à la conclusion réussie de la transaction (10)

3. Agent de transaction spécialisé qui négocie l'achat ou la vente d'actifs de domaines numériques (8)

4. Échanges stratégiques visant à rapprocher les attentes de prix des acheteurs et des vendeurs (11)

5. Méthode d'acquisition qui dissimule l'identité de l'acheteur pour éviter une flambée des prix (10)

6. Service tiers de conservation qui sécurise les fonds de la transaction jusqu'à ce que le changement de propriétaire soit vérifié (9)

Point de contrôle 5, variante : Définitions de mots croisés accessibles

Les utilisateurs de lecteurs d'écran et de clavier peuvent saisir les réponses des mots croisés directement dans les champs de texte ci-dessous.

HORIZONTALEMENT

2 horizontal: Document juridique précisant les conditions, les honoraires et les délais de la représentation du client par le courtier (7 lettres):

7 horizontal: Vérification et transfert des codes d'autorisation du bureau d'enregistrement pour finaliser la livraison du domaine (15 lettres):

VERTICALEMENT

1 vertical: Examen de diligence raisonnable portant sur l'historique des dossiers, la réputation et l'agrément de séquestre d'un courtier (12 lettres):

2 vertical: Rémunération calculée en pourcentage, versée au courtier à la conclusion réussie de la transaction (10 lettres):

3 vertical: Agent de transaction spécialisé qui négocie l'achat ou la vente d'actifs de domaines numériques (8 lettres):

4 vertical: Échanges stratégiques visant à rapprocher les attentes de prix des acheteurs et des vendeurs (11 lettres):

5 vertical: Méthode d'acquisition qui dissimule l'identité de l'acheteur pour éviter une flambée des prix (10 lettres):

6 vertical: Service tiers de conservation qui sécurise les fonds de la transaction jusqu'à ce que le changement de propriétaire soit vérifié (9 lettres):

Point de contrôle 6 : Mots cachés

Trouvez les 8 termes de vocabulaire clés cachés dans la grille ci-dessous. Les mots peuvent être horizontaux, verticaux ou en diagonale.

A F O K N D N T C D H I B A P
R L P W T T I R Y F V Y S G X
N W H F R A T A N U E K R D T
O S L P D R L N M S R H K P H
I Y S P I T L S W U I N Y Q Q
T B E A S N L M P M F B N L C
A I Q F C O I I N Y I B O Z O
I Z U Y R C B S N V C X I M U
C C E F E P W S Q Q A X S H R
O E S Y T C W I L F T G S H T
G Z T W I C O O R J I X I X I
E R R K O Z A N N R O Z M R E
N M E G N S W E G L N W M J R
B Y C C Y O U P Z O Z U O T B
H V P X C N M P H P X Y C Z X

LISTE DE MOTS DE VOCABULAIRE

COURTIER NEGOCIATION COMMISSION VERIFICATION SEQUESTRE CONTRAT DISCRETION TRANSMISSIONEPP

Point de contrôle 6, variante : Association de vocabulaire accessible

Associez chacun des 8 termes de vocabulaire de la grille de mots cachés à sa définition en écrivant la lettre (A-H) dans l'espace prévu.

TERMES DE VOCABULAIRE
A. COURTIER
B. NEGOCIATION
C. COMMISSION
D. VERIFICATION
E. SEQUESTRE
F. CONTRAT
G. DISCRETION
H. TRANSMISSIONEPP

	DÉFINITIONS ET CHAMPS D'ASSOCIATION
	1. Échanges stratégiques visant à rapprocher les attentes de prix des acheteurs et des vendeurs.
	2. Vérification et transfert des codes d'autorisation du bureau d'enregistrement pour finaliser la livraison du domaine.
	3. Service tiers de conservation qui sécurise les fonds de la transaction jusqu'à ce que le changement de propriétaire soit vérifié.
	4. Méthode d'acquisition qui dissimule l'identité de l'acheteur pour éviter une flambée des prix.
	5. Agent de transaction spécialisé qui négocie l'achat ou la vente d'actifs de domaines numériques.
	6. Rémunération calculée en pourcentage, versée au courtier à la conclusion réussie de la transaction.
	7. Examen de diligence raisonnable portant sur l'historique des dossiers, la réputation et l'agrément de séquestre d'un courtier.
	8. Document juridique précisant les conditions, les honoraires et les délais de la représentation du client par le courtier.

Point de contrôle 7 : Défi des mots mélangés

Remettez les lettres ci-dessous dans l'ordre pour découvrir des notions clés du courtage de domaines. Écrivez vos réponses dans les champs prévus.

1. ERTCIORU
2. OMCOINSISM
3. SSEETEURQ
4. EORNCITDIS
5. IETAGNCINOO
6. NFTIIOAVECRI
7. CARTOTN
8. PESNIIPRMTSAONS

Activité bonus : Réflexion rapide

3 RÉPONSES PAR CATÉGORIE. LE PREMIER À REMPLIR SA LISTE GAGNE.

1	Choses à vérifier avant d'acheter un domaine			
2	Choses qui font un mauvais nom de domaine			
3	Façons de savoir à qui appartient un domaine			
4	Façons de rémunérer un courtier			
5	Mots liés à l'achat et à la vente			
6	Adresses web célèbres en un seul mot			
7	Questions à poser à un courtier que vous pourriez engager			
8	Éléments d'un contrat de courtage			
9	Choses qui font un bon nom de domaine			
10	Choses que vous attendez après un premier rendez-vous			
11	Raisons pour lesquelles une entreprise change de nom			
12	Éléments d'un contrat d'achat			
13	Signaux d'alerte chez un courtier			
14	Mots qui décrivent un bon négociateur			
15	Façons de vérifier la réputation d'un courtier			

Point de contrôle 8 : Études de cas sur le courtage de domaines

Appliquez les notions apprises pour résoudre les scénarios réels ci-dessous.

ÉTUDE DE CAS 1 : CHOIX DU CONTRAT DE COMMISSION



Scénario : Une entreprise veut engager un courtier côté vendeur pour céder un portefeuille de 50 domaines premium. Un courtier propose une commission forfaitaire de 15 %. Un autre demande une provision mensuelle de $5,000 plus une commission de 10 % sur les ventes finales.

Question de discussion : Formulez une analyse risque-rendement des deux propositions à présenter au conseil de direction.

ÉTUDE DE CAS 2 : VÉRIFIER LES QUALIFICATIONS D'UN COURTIER



Scénario : Une entreprise cherche à acquérir un domaine essentiel à $100,000. Un courtier la contacte en affirmant avoir un accès direct au propriétaire, mais refuse de signer un accord de confidentialité réciproque ou de confirmer sa procédure de séquestre (escrow).

Question de discussion : Décrivez la liste de contrôle des vérifications préalables que l'entreprise doit effectuer avant de signer tout contrat de représentation par un courtier.

Point de contrôle 9 : Déchiffrer le code

Un courtier en domaines protège les fonds de son client lors des acquisitions discrètes. Utilisez la clé de correspondance lettres-chiffres ci-dessous pour déchiffrer le message de cybersécurité en écrivant les lettres correspondantes dans les cases vides.

CLÉ DE CHIFFREMENT LETTRE-CHIFFRE

A=1 B=2 C=3 D=4 E=5 F=6 G=7 H=8 I=9 J=10

K=11 L=12 M=13 N=14 O=15 P=16 Q=17 R=18 S=19 T=20

U=21 V=22 W=23 X=24 Y=25 Z=26

5	14	7	1	7	5	26		21	14		3	15	21	18	20	9	5	18

16	15	21	18		22	15	20	18	5		13	1	18	17	21	5

Message déchiffré :

ASTUCE : CHAQUE NOMBRE REPRÉSENTE LA POSITION DE LA LETTRE DANS L'ALPHABET (P. EX. 1 = A, 2 = B, 26 = Z).

Point de contrôle 10 : Questions fréquentes de base sur le courtage de domaines (Partie A)

Passez en revue les questions et réponses les plus courantes sur le courtage de domaines et les acquisitions discrètes.

Q1: Que fait un courtier en domaines ?

Un courtier agit en tant qu'agent représentant des acheteurs ou des vendeurs pour négocier, faciliter et sécuriser les transactions de domaines.

Q2: Comment choisir un courtier en domaines ?

Recherchez des antécédents solides, des études de cas vérifiables, des agréments, des commissions transparentes et des normes de séquestre (escrow).

Q3: Quelle est la commission habituelle d'un courtier ?

Généralement un pourcentage du prix de vente ; VPN.com indique 15 %-35 % (en septembre 2026). [1]

Q4: Un courtier signe-t-il un NDA ?

Oui, les courtiers réputés signent des accords de confidentialité stricts pour protéger l'anonymat de l'acheteur et les conditions de la transaction.

Q5: Un courtier peut-il aider à évaluer mon domaine ?

Oui, les courtiers fournissent des analyses comparatives de marché et des estimations fondées sur des bases de données de ventes historiques.

Point de contrôle 10 : Questions fréquentes de base sur le courtage de domaines (Partie B)

Passez en revue les questions et réponses les plus courantes sur le courtage de domaines et les acquisitions discrètes.

Q6: Qu'est-ce qu'un courtier côté acheteur ?

Un courtier engagé spécifiquement pour trouver, négocier et acquérir des noms de domaine pour le compte d'un acheteur.

Q7: Qu'est-ce qu'un courtier côté vendeur ?

Un courtier engagé par le propriétaire d'un domaine pour commercialiser, négocier et céder des domaines au meilleur prix.

Q8: Pourquoi l'exclusivité est-elle importante dans les contrats de courtage ?

L'exclusivité incite le courtier à consacrer des ressources, un budget marketing et ses efforts de négociation à votre actif.

Q9: Comment les courtiers transfèrent-ils les domaines en toute sécurité ?

En faisant appel à des services de séquestre tiers agréés qui gèrent les fonds et vérifient les codes d'autorisation de transfert EPP.

Q10: Qu'est-ce qu'une provision (retainer) pour un domaine ?

Des frais payés d'avance pour s'assurer les services dédiés de prospection et de négociation du courtier, souvent déduits des commissions.

Point de contrôle 10 : Questions fréquentes avancées sur l'évaluation des domaines (Partie C)

Découvrez les aspects commerciaux et d'évaluation des transferts de domaines premium et du financement par location avec option d'achat.

Q1: Comment structurer des contrats de courtage exclusifs et non exclusifs ?

Les contrats exclusifs accordent à un seul courtier le droit de mettre en vente le domaine pendant une durée fixée au contrat, tandis que les contrats non exclusifs permettent à plusieurs courtiers de le proposer simultanément, ce qui peut fragmenter les prix.

Q2: Quelles protections juridiques faut-il inclure dans un contrat de courtage de domaine ?

Une définition claire de la commission, des clauses de juridiction en cas de litige, des exigences de NDA et des conditions explicites sur la gestion du séquestre (escrow) et les délais de transfert.

Q3: Comment la vérification des courtiers protège-t-elle les entreprises contre les faux sites de séquestre (escrow) ?

La vérification préalable permet de s'assurer que le courtier n'utilise que des plateformes de séquestre agréées et reconnues (comme Escrow.com) plutôt que des sites de séquestre privés non vérifiés créés par des escrocs.

Q4: Pourquoi la double représentation (représenter l'acheteur et le vendeur) crée-t-elle des conflits d'intérêts ?

Parce qu'un courtier ne peut pas négocier simultanément le prix d'achat le plus bas pour un acheteur et le prix de vente le plus élevé pour un vendeur sans manquer à ses obligations fiduciaires.

Q5: Comment un courtier mène-t-il les négociations quand le vendeur a des attentes de prix irréalistes ?

En présentant des données objectives de ventes comparables, en montrant les limites de rareté liées à la longueur et à l'extension, et en faisant des offres progressives appuyées par une preuve de fonds sous séquestre.

Point de contrôle 10 : Questions fréquentes avancées sur l'évaluation des domaines (Partie D)

Découvrez les aspects commerciaux et d'évaluation des transferts de domaines premium et du financement par location avec option d'achat.

Q6: Quelle est la durée habituelle d'une campagne d'acquisition de domaine en entreprise ?

Cela dépend de la réactivité du propriétaire et de la négociation ; selon VPN.com, la plupart des acquisitions sont conclues en 30 à 90 jours.

Q7: Comment un courtier vérifie-t-il que le vendeur a l'autorité légale pour transférer le domaine ?

En comparant les données d'enregistrement RDAP actuelles au compte du vendeur chez le bureau d'enregistrement, et en examinant l'historique de propriété ainsi que tout litige UDRP en cours.

Q8: Que se passe-t-il si un courtier ne parvient pas à acquérir le domaine visé ?

Dans les contrats standard à la commission, aucune prime de réussite n'est versée, mais les éventuels frais d'engagement non remboursables restent acquis au courtier.

Q9: Comment les courtiers gèrent-ils les transferts internationaux de devises lors des ventes de domaines ?

En utilisant des comptes de séquestre multidevises qui gèrent automatiquement et en toute sécurité les taux de change et les vérifications de virements.

Q10: Pourquoi les équipes juridiques des entreprises doivent-elles examiner les contrats d'acquisition de domaines ?

Pour que les déclarations relatives à la propriété intellectuelle, la garantie de titre et les clauses d'indemnisation soient rédigées de manière à être applicables selon le droit applicable.

Partie 11 : 10 faits et enseignements concrets sur le courtage de domaines

Découvrez ces faits concrets et précieux sur l'évaluation des domaines, l'acquisition discrète et la sécurité du séquestre (escrow).

1. APERÇU DU DOMAINE

Commission standard : les courtiers facturent généralement un pourcentage du prix de vente ; VPN.com indique 15%-35% (minimum $5,000) en septembre 2026. [1]

2. APERÇU DU DOMAINE

Motivation par l'exclusivité : les accords exclusifs donnent à un seul courtier des droits exclusifs pendant une période donnée, ce qui l'incite à investir du temps dans la commercialisation de l'actif.

3. APERÇU DU DOMAINE

Protection par la vérification préalable : examiner les antécédents, les références et le partenaire de séquestre d'un courtier aide à écarter les intermédiaires frauduleux sur les marchés secondaires.

4. APERÇU DU DOMAINE

Délais des campagnes : VPN.com indique que la plupart de ses acquisitions de domaines se concluent en 30 à 90 jours, selon la réactivité du propriétaire (en septembre 2026). [1]

5. APERÇU DU DOMAINE

Intégration du séquestre : les sociétés de courtage réputées font passer le règlement des transactions par des services de séquestre (escrow) agréés comme Escrow.com. [2]

6. APERÇU DU DOMAINE

Marge de négociation : les courtiers pour entreprises s'appuient sur les données de ventes comparables pour faire baisser le prix de départ demandé par un vendeur de noms de domaine premium.

7. ZOOM SUR LES DOMAINES

Garanties de titre : des contrats d'achat bien rédigés incluent des garanties de titre, qui protègent l'acheteur contre des revendications de propriété ou de marque non déclarées.

8. ZOOM SUR LES DOMAINES

Crédits de provision : certains courtiers facturent une provision (retainer) initiale qui peut être déduite de la commission à la clôture ; les conditions varient selon le contrat.

9. ZOOM SUR LES DOMAINES

Arbitrages de l'OMPI (WIPO) : les litiges UDRP sont tranchés par des commissions d'organismes agréés comme l'OMPI, et les seules mesures possibles sont le transfert ou la radiation du domaine. [4]

10. APERÇU DU DOMAINE

Vérification auprès du registre : une fois le séquestre (escrow) alimenté, le vendeur déverrouille le domaine et fournit le code d'autorisation EPP, et les fonds sont libérés dès que l'acheteur confirme la réception.

Références techniques et sources

Le guide d'étude et les énigmes interactives sont tirés des normes internationales de l'ICANN, de l'UDRP de l'OMPI (WIPO) et des services de séquestre (escrow) de domaines agréés.

RÉFÉRENCES ACADÉMIQUES ET PROFESSIONNELLES

[1] VPN.com. (2026). Premium Domain Broker | No Fee Until We Close | VPN.com.

https://www.vpn.com/domain-broker/

[2] Escrow.com. (n.d.). Securely Buy & Sell Domains & Websites Online.

https://www.escrow.com/domains

[3] ICANN. (2024). Transfer Policy.

https://www.icann.org/en/contracted-parties/accredited-registrars/resources/domain-name-transfers/policy

[4] ICANN. (2024). Uniform Domain Name Dispute Resolution Policy.

https://www.icann.org/resources/pages/policy-2024-02-21-en

[5] IETF. (2009). RFC 5731: Extensible Provisioning Protocol (EPP) Domain Name Mapping.

https://www.rfc-editor.org/rfc/rfc5731

[6] ICANN. (2025). ICANN Update: Launching RDAP; Sunsetting WHOIS.

https://www.icann.org/en/announcements/details/icann-update-launching-rdap-sunsetting-whois-27-01-2025-en

Corrigé : Point de contrôle 1 – Choix multiple

1 Question 1

Bonne réponse : B

NOTE PÉDAGOGIQUE

B : les courtiers sont généralement rémunérés par un pourcentage du prix final, et certains facturent aussi une provision à l'avance.

2 Question 2

Bonne réponse : B

NOTE PÉDAGOGIQUE

Pourquoi vérifier les licences d'un courtier et ses relations avec les services de séquestre ? → Sécuriser les fonds de la transaction et prévenir la fraude aux actifs numériques

3 Question 3

Bonne réponse : B

NOTE PÉDAGOGIQUE

Quel contrat définit les conditions de représentation d'un courtier ? → Contrat de représentation de courtage (contrat de mise en vente)

4 Question 4

Bonne réponse : B

NOTE PÉDAGOGIQUE

Quelle est la principale mission d'un courtier côté acheteur pendant une transaction ? → Contacter confidentiellement les propriétaires et négocier le prix d'achat le plus bas

5 Question 5

Bonne réponse : B

NOTE PÉDAGOGIQUE

Quel protocole de transaction standard un courtier impose-t-il ? → Faire appel à un service de séquestre (escrow) tiers agréé pour vérifier le transfert du code EPP

Corrigé : Point de contrôle 2 – Vrai ou faux

6 Question 6

Bonne réponse : Faux

NOTE PÉDAGOGIQUE

Faux : un courtier préserve la confidentialité de l'identité de l'acheteur, ce qui est l'une des principales raisons d'en engager un.

7 Question 7

Bonne réponse : Vrai

NOTE PÉDAGOGIQUE

Les courtiers en domaines professionnels réalisent des évaluations à partir de bases de données de ventes comparables.

8 Question 8

Bonne réponse : Faux

NOTE PÉDAGOGIQUE

Faux : l'ICANN ne réglemente pas les commissions des courtiers ; elles sont fixées par contrat et peuvent être négociées.

9 Question 9

Bonne réponse : Vrai

NOTE PÉDAGOGIQUE

Un courtier doit s'assurer que le code de transfert EPP est vérifié avant que les fonds ne soient versés au vendeur.

10 Question 10

Bonne réponse : Faux

NOTE PÉDAGOGIQUE

Faux : le courtage de domaines premium exige des connaissances spécialisées en évaluation, bureaux d'enregistrement, transferts et séquestre (escrow).

Corrigés du vocabulaire et grille d'évaluation

Grille de notation de l'enseignant : attribuez 1 point par association correcte (8 points au total) et par terme en contexte (6 points au total).

POINT DE CONTRÔLE 4 : CORRIGÉ DE L'ASSOCIATION DE NOTIONS

F 1. Courtier en domaines	D 2. Négociation de vente	G 3. Commission du courtier	C 4. Vérification du professionnel
B 5. Séquestre sécurisé (escrow)	H 6. Contrat de représentation	A 7. Stratégie de furtivité	E 8. Remise EPP

POINT DE CONTRÔLE 3 : CORRIGÉ DES TERMES CLÉS

1 COURTIER	2 NÉGOCIATION	3 COMMISSION	4 QUALIFICATIONS
5 SÉQUESTRE	6 CONTRAT		

POINT DE CONTRÔLE 6, VARIANTE : CORRIGÉ DE L'ASSOCIATION DE MOTS

1 B – NEGOCIATION	2 H – TRANSMISSIONEPP	3 E – SEQUESTRE	4 G – DISCRETION
5 A – COURTIER	6 C – COMMISSION	7 D – VERIFICATION	8 F – CONTRAT

NOTES DE DISCUSSION POUR LES ENSEIGNANTS

Précision de l'évaluation :
Vérifiez que les élèves comprennent comment la longueur du domaine, l'extension (.com, .ai) et le volume de recherche commerciale déterminent le prix d'évaluation.

Sécurité du séquestre :
Insistez sur le fait que les fonds sont détenus sur des comptes de tiers agréés avant que le changement de titulaire ne soit vérifié dans les données d'enregistrement (RDAP).

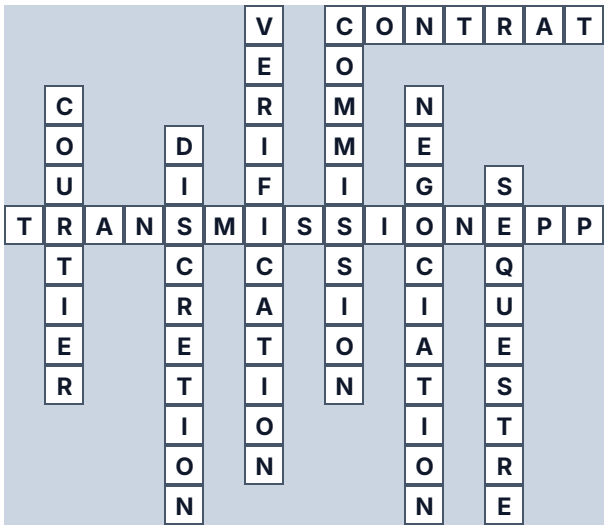
Représentation discrète :
Soulignez le rôle des NDA (accords de confidentialité) et de la représentation par un tiers pour éviter les hausses de prix spéculatives lors des acquisitions d'entreprise.

Corrigés des jeux et notes pour l'enseignant

SOLUTION DES MOTS CACHÉS

A	F	O	K	N	D	N	T	C	D	H	I	B	A	P
R	L	P	W	T	T	I	R	Y	F	V	Y	S	G	X
N	W	H	F	R	A	T	A	N	U	E	K	R	D	T
O	S	L	P	D	R	L	N	M	S	R	H	K	P	H
I	Y	S	P	I	T	L	S	W	U	I	N	Y	Q	Q
T	B	E	A	S	N	L	M	P	M	F	B	N	L	C
A	I	Q	F	C	O	I	I	N	Y	I	B	O	Z	O
I	Z	U	Y	R	C	B	S	N	V	C	X	I	M	U
C	C	E	F	E	P	W	S	Q	Q	A	X	S	H	R
O	E	S	Y	T	C	W	I	L	F	T	G	S	H	T
G	Z	T	W	I	C	O	O	R	J	I	X	I	X	I
E	R	R	K	O	Z	A	N	N	R	O	Z	M	R	E
N	M	E	G	N	S	W	E	G	L	N	W	M	J	R
B	Y	C	C	Y	O	U	P	Z	O	Z	U	O	T	B
H	V	P	X	C	N	M	P	H	P	X	Y	C	Z	X

SOLUTION DES MOTS CROISÉS



GUIDE DE L'ENSEIGNANT : SOLUTIONS DES MOTS CROISÉS

HORIZONTALEMENT

2 horizontal: CONTRAT Document juridique précisant les conditions, les honoraires et les délais de la représentation du client par le courtier (7 lettres)

7 horizontal: TRANSMISSIONEPP Vérification et transfert des codes d'autorisation du bureau d'enregistrement pour finaliser la livraison du domaine (15 lettres)

VERTICALEMENT

1 vertical: VERIFICATION Examen de diligence raisonnable portant sur l'historique des dossiers, la réputation et l'agrément de séquestre d'un courtier (12 lettres)

2 vertical: COMMISSION Rémunération calculée en pourcentage, versée au courtier à la conclusion réussie de la transaction (10 lettres)

3 vertical: COURTIER Agent de transaction spécialisé qui négocie l'achat ou la vente d'actifs de domaines numériques (8 lettres)

4 vertical: NEGOCIATION Échanges stratégiques visant à rapprocher les attentes de prix des acheteurs et des vendeurs (11 lettres)

5 vertical: DISCRETION Méthode d'acquisition qui dissimule l'identité de l'acheteur pour éviter une flambée des prix (10 lettres)

6 vertical: SEQUESTRE Service tiers de conservation qui sécurise les fonds de la transaction jusqu'à ce que le changement de propriétaire soit vérifié (9 lettres)

Corrigé des mots mélangés et du code

Corrigé de l'activité de remise en ordre des lettres du vocabulaire et du défi du code secret.

CORRIGÉ DES MOTS MÉLANGÉS

1. ERTCIORU	COURTIER	5. IETAGNCINOO	NEGOCIATION
2. OMCOINSISM	COMMISSION	6. NFTIIOAVECRI	VERIFICATION
3. SSEETEURQ	SEQUESTRE	7. CARTOTN	CONTRAT
4. EORNCITDIS	DISCRETION	8. PESNIIPRMTSAONS	TRANSMISSIONEPP

CORRIGÉ DU DÉFI DU CODE SECRET

"ENGAGEZ UN COURTIER POUR VOTRE MARQUE"

Corrigé des études de cas sur le courtage de domaines

A Étude de cas 1 : Choix du contrat de commission

Corrigé de l'enseignant

CONSIGNE DE NOTATION

Les réponses des élèves doivent couvrir les points suivants :

- Analyse de scénario : une entreprise veut engager un courtier côté vendeur pour céder un portefeuille de 50 domaines premium. Un courtier propose une commission forfaitaire de 15 %. Un autre demande une provision (retainer) mensuelle de 5 000 $ plus une commission de 10 % sur les ventes finales.
- Stratégie et solution recommandées : Grille de notation : attribuer 3 points pour la description des incitations liées à une commission forfaitaire, 3 points pour la description détaillée des structures de coûts sur provision (retainer) et 4 points pour l'exposé de l'alignement des intérêts.

B Étude de cas 2 : Vérifier les qualifications d'un courtier

Corrigé de l'enseignant

CONSIGNE DE NOTATION

Les réponses des élèves doivent couvrir les points suivants :

- Analyse de scénario : une entreprise cherche à acquérir un domaine stratégique de $100,000. Un courtier la contacte en affirmant avoir un accès direct au propriétaire, mais refuse de signer un accord de confidentialité (NDA) mutuel ou de confirmer sa procédure de séquestre (escrow).
- Stratégie et solution recommandées : Grille de notation : attribuer 4 points pour l'exposé des vérifications d'habilitation, 3 points pour l'évaluation des exigences de conformité du séquestre (escrow) et 3 points pour la description détaillée des exigences de NDA.