Nom : _____ Date : _____ Note : _____

Vendre des noms de domaine premium pour Valeur maximale

Représentation en courtage de domaines, évaluations côté vendeur, prospection ciblée des acheteurs, transactions sous séquestre (escrow)

VENDRE DES DOMAINES PREMIUM : APERÇU DE L'APPRENTISSAGE

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 processus de vente de noms de domaine premium. Vous étudierez les critères d'évaluation, la prospection ciblée des acheteurs, la confidentialité du vendeur et les protocoles de clôture par séquestre (escrow).

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/vendre-domaine-premium/

Votre parcours d'apprentissage : vente de domaines premium

- Estimer la valeur des noms de domaine premium à partir du volume de recherche, des ventes comparables et du CPC.
- Identifier les acheteurs finaux potentiels parmi les entreprises grâce à une cartographie ciblée du marché.
- Imposer une discrétion stricte au vendeur pour protéger son pouvoir de négociation et décourager les offres au rabais.
- Utilisez des comptes de séquestre (escrow) réglementés pour vérifier les paiements des acheteurs avant de lancer les transferts.
- Élaborer des structures de cession d'actifs fiscalement avantageuses conformément aux règles sur les plus-values.

CONSIGNES DU GUIDE SUR LA VENTE DE DOMAINES PREMIUM

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 à la vente de domaines premium. Terminez par l'activité bonus Réflexion rapide.

VENDRE DES DOMAINES PREMIUM (INTRODUCTION)

Vendre des actifs de marque de grande valeur exige une prospection structurée, des références d'évaluation précises et la confidentialité du vendeur. Faire appel à un courtier représentant protège le pouvoir de négociation, filtre les véritables acheteurs d'entreprise et gère les séquestres (escrow) sécurisés des transactions.

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

Point de contrôle 1 : Défi QCM

1. Quel est le principal facteur du prix de vente au détail d'un domaine ?

- A. La demande des utilisateurs finaux et l'intention commerciale de la marque
- B. Le nombre de sous-domaines enregistrés
- C. L'emplacement physique du serveur d'hébergement
- D. Les frais de renouvellement annuels du bureau d'enregistrement

2. Comment les courtiers côté vendeur protègent-ils le pouvoir de négociation du vendeur ?

- A. En contactant anonymement des acheteurs cibles
- B. En rendant publiques les coordonnées de l'entreprise du vendeur
- C. En baissant les prix demandés sans autorisation
- D. En contournant les systèmes de séquestre (escrow) tiers

3. Quel canal de vente est le plus sûr pour les transactions de domaines de grande valeur ?

- A. Services de séquestre (escrow) tiers réglementés
- B. Virement bancaire direct avant la remise du domaine
- C. Transfert immédiat du domaine sans fonds vérifiés
- D. Échange de clés cryptographiques par e-mail

4. Quel risque les vendeurs courent-ils en révélant leur motivation ?

- A. Les acheteurs exploiteront l'urgence pour faire baisser leurs offres
- B. Le bureau d'enregistrement bloquera les renouvellements
- C. Les moteurs de recherche feront baisser le classement des domaines
- D. Les délais de propagation DNS augmenteront

5. Quel traitement fiscal de l'IRS s'applique généralement aux gains sur les domaines détenus à titre d'investissement ?

- A. Le régime des plus-values
- B. L'exonération standard de taxe sur les ventes
- C. Un droit de douane sur la propriété intellectuelle
- D. Une taxe sur les services à valeur ajoutée

Point de contrôle 2 : Défi Vrai ou Faux

6 Question vrai/faux 6

6. Les offres de rachat de domaine non sollicitées démarrent généralement au plus haut de la valeur de marché.

- ◯ Vrai
- ◯ Faux

7 Question vrai/faux 7

7. Les services de séquestre (escrow) agréés protègent les vendeurs en vérifiant d'abord que les fonds de l'acheteur sont crédités.

- ◯ Vrai
- ◯ Faux

8 Question vrai/faux 8

8. Les domaines d'investissement détenus plus d'un an relèvent généralement des plus-values à long terme.

- ◯ Vrai
- ◯ Faux

9 Question vrai/faux 9

9. Les vendeurs doivent transférer leurs domaines chez le bureau d'enregistrement du courtier avant la mise en vente.

- ◯ Vrai
- ◯ Faux

10 Question vrai/faux 10

10. Un domaine .com composé d'un seul mot possède une valeur de rareté qui justifie des prix élevés.

- ◯ 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. Les vendeurs obtiennent un rapport d' _____ professionnel pour justifier le prix demandé pour un domaine.

2. Un courtier mène des campagnes de _____ maîtrisées pour cibler les acheteurs de marques.

3. Préserver la _____ sur l'identité du vendeur aide à décourager les offres au rabais.

4. Les fonds sont déposés sur un compte de _____ agréé avant le transfert.

5. Les courtiers prélèvent une _____ calculée en pourcentage lors de la conclusion réussie de la vente.

6. Optimiser le _____ de domaines d'une entreprise permet de financer l'acquisition de domaines incontournables dans leur catégorie.

BANQUE DE MOTS DE VOCABULAIRE

COMMISSION COMPARABLES DISCRÉTION EXPERTISE PLUS-VALUES
PORTEFEUILLE PROSPECTION SÉQUESTRE

Écrivez vos réponses ici :

1. **2.**

3. **4.**

5. **6.**

Point de contrôle 4 : Association de notions sur les domaines

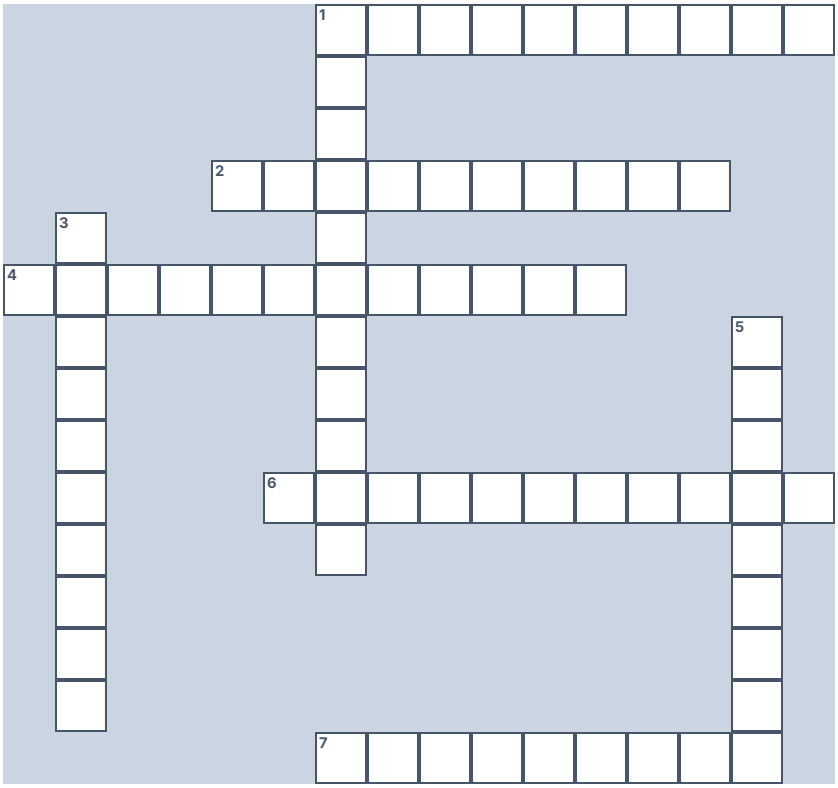
ASSOCIATION DE DÉFINITIONS

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. Évaluation de domaine	A	Données historiques de ventes de TLD similaires utilisées comme références.
☐	2. Prospection ciblée	B	Dissimuler l'identité de l'entreprise venderesse pendant les négociations.
☐	3. Discrétion du vendeur	C	Évaluation objective de la valeur commerciale d'un nom de domaine.
☐	4. Détention en séquestre (escrow)	D	Traitement fiscal que l'IRS applique aux gains sur les domaines détenus à titre d'investissement.
☐	5. Commission de clôture	E	Système de sécurité réglementé qui protège les fonds de l'acheteur pendant le transfert.
☐	6. Nettoyage du portefeuille	F	Honoraires du courtier déduits du prix de vente final lors de la conclusion.
☐	7. Ventes comparables	G	Vendre des domaines peu performants pour investir dans des domaines premium.
☐	8. Plus-values	H	Identification et prise de contact méthodiques avec des entreprises susceptibles d'acheter.

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

1. Régime fiscal que l'IRS applique aux gains réalisés sur des domaines détenus à titre d'investissement (10)

2. Dissimulation de l'identité de l'entreprise vendeuse pendant les négociations (10)

4. Vente d'actifs de domaine peu performants pour investir dans des domaines premium (12)

6. Données de transactions passées portant sur des ventes similaires dans un même TLD, utilisées comme références (11)

7. Système de sécurité réglementé qui protège les fonds de l'acheteur pendant le transfert (9)

VERTICALEMENT

1. Identification et prise de contact programmatiques d'acquéreurs potentiels parmi les entreprises (11)

3. Honoraires du courtier déduits du prix de vente final à la conclusion (10)

5. Évaluation objective de la valeur commerciale d'un nom de domaine (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

1 horizontal: Régime fiscal que l'IRS applique aux gains réalisés sur des domaines détenus à titre d'investissement (10 lettres):

2 horizontal: Dissimulation de l'identité de l'entreprise vendeuse pendant les négociations (10 lettres):

4 horizontal: Vente d'actifs de domaine peu performants pour investir dans des domaines premium (12 lettres):

6 horizontal: Données de transactions passées portant sur des ventes similaires dans un même TLD, utilisées comme références (11 lettres):

7 horizontal: Système de sécurité réglementé qui protège les fonds de l'acheteur pendant le transfert (9 lettres):

VERTICALEMENT

1 vertical: Identification et prise de contact programmatiques d'acquéreurs potentiels parmi les entreprises (11 lettres):

3 vertical: Honoraires du courtier déduits du prix de vente final à la conclusion (10 lettres):

5 vertical: Évaluation objective de la valeur commerciale d'un nom de domaine (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.

K E K Q N J A D F O K N D N C

N D H I B A P I R L P W T I Y

O F Y S G X W S H F S R T N U

I K R D T S L C P L E M S H K

T P H Y P L W R U N U Y Q C Q

C B A L P M B E L I L F I O S

E N Y B Z Z Y T B N A V X M E

P M C F P W Q I Q X V H E P Q

S Y C W L F G O H Z S W C A U

O O R J X X R N K Z U A N R E

R P O R T E F E U I L L E A S

P R Z R M G S W G L P W J B T

B Y C O M M I S S I O N C L R

C Y O U Z O Z U T B H V P E E

E S I T R E P X E X C N M S H

LISTE DE MOTS DE VOCABULAIRE

EXPERTISE PROSPECTION DISCRETION SEQUESTRE COMMISSION

PORTEFEUILLE COMPARABLES PLUSVALUES

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. EXPERTISE
B. PROSPECTION
C. DISCRETION
D. SEQUESTRE
E. COMMISSION
F. PORTEFEUILLE
G. COMPARABLES
H. PLUSVALUES

	DÉFINITIONS ET CHAMPS D'ASSOCIATION
	1. Honoraires du courtier déduits du prix de vente final à la conclusion.
	2. Vente d'actifs de domaine peu performants pour investir dans des domaines premium.
	3. Régime fiscal que l'IRS applique aux gains réalisés sur des domaines détenus à titre d'investissement.
	4. Dissimulation de l'identité de l'entreprise vendeuse pendant les négociations.
	5. Système de sécurité réglementé qui protège les fonds de l'acheteur pendant le transfert.
	6. Identification et prise de contact programmatiques d'acquéreurs potentiels parmi les entreprises.
	7. Évaluation objective de la valeur commerciale d'un nom de domaine.
	8. Données de transactions passées portant sur des ventes similaires dans un même TLD, utilisées comme références.

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. TREXEISEP
2. OCDIRNTIES
3. CSOSOINMIM
4. AESRMALBCOP
5. IRTCONPEPOS
6. RUETSSEEQ
7. UIEPOEELLRFT
8. ESASPVLLUU

Activité bonus : Réflexion rapide

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

1	Choses qui font un mauvais nom de domaine			
2	Mots qui décrivent un bon négociateur			
3	Choses à vérifier avant d'acheter un domaine			
4	Choses à faire avant de vendre			
5	Choses qui intéressent un acheteur			
6	Adresses web célèbres en un seul mot			
7	Façons de fixer un prix			
8	Choses qui font un bon nom de domaine			
9	Endroits où vendre un domaine			
10	Choses que l'on vend aux enchères			
11	Types d'acheteurs de domaines			
12	Extensions de domaine que vous connaissez			
13	Façons de savoir à qui appartient un domaine			
14	Secteurs qui ont besoin d'un excellent domaine			
15	Raisons pour lesquelles une entreprise change de nom			

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 : ÉVALUATION D'UNE OFFRE NON SOLLICITÉE



Scénario : Un dirigeant reçoit, par e-mail et sans l'avoir sollicitée, une offre de $15,000 pour son nom de domaine premium de catégorie. Le domaine repose sur un mot-clé court et reçoit du trafic organique par saisie directe.

Question de discussion : Analysez pourquoi accepter directement cette offre est risqué, et expliquez comment l'évaluation et la prospection d'un courtier peuvent optimiser le résultat.

ÉTUDE DE CAS 2 : PROTECTION DE L'IDENTITÉ DU VENDEUR



Scénario : Une entreprise prévoit de vendre un ancien domaine premium qui redirige actuellement vers le site web de sa marque principale.

Question de discussion : Expliquez les risques stratégiques d'une mise en vente publique du domaine avec l'adresse e-mail de l'entreprise, et décrivez comment un courtier préserve la discrétion du vendeur tout au long du processus de vente.

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

13	1	24	9	13	9	19	5	26	12	1	22	1	12	5	21	18	
4	5	22	15	19	1	3	20	9	6	19	1	22	5	3	21	14	
5	24	16	5	18	20												

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: Comment détermine-t-on la valeur marchande d'un domaine premium ?

La valeur repose sur la longueur du nom, la popularité du mot-clé, les ventes comparables, l'extension (TLD) (le .com obtient la prime la plus élevée), le trafic organique et l'intention commerciale mesurée par le CPC.

Q2: VPN.com facture-t-il des frais de mise en vente à l'avance ?

Non, VPN.com ne facture aucuns frais initiaux pour représenter les vendeurs. Nous percevons une commission en pourcentage uniquement lorsque votre domaine est effectivement vendu. [1]

Q3: Quelle est la commission habituelle sur les ventes de domaines ?

VPN.com indique 15 %-35 % (minimum 5 000 $), selon l'importance de la transaction, en septembre 2026. [1]

Q4: Puis-je vendre mon domaine de façon anonyme ?

Oui. Garder l'identité du vendeur confidentielle aide à empêcher les acheteurs d'exploiter les finances de l'entreprise pour faire des offres au rabais.

Q5: Combien de temps faut-il pour vendre un domaine premium ?

La plupart des ventes premium se concluent en 30 à 90 jours, selon la justesse du prix et les cycles de prospection des acheteurs.

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: Dois-je transférer mon domaine vers les plateformes de mise en vente ?

Non. Vous conservez la pleine propriété et le contrôle de votre nom de domaine chez votre bureau d'enregistrement actuel pendant toute la procédure de courtage.

Q7: Quels types d'extensions de domaine vendez-vous ?

Nous nous concentrons principalement sur les domaines .com premium, mais représentons aussi des ccTLD de grande valeur (comme .ai) et des extensions génériques « category-killer ».

Q8: Que se passe-t-il si un courtier ne trouve pas d'acheteur ?

Si aucune transaction n'est conclue, le contrat de courtage expire et vous ne devez rien. Il n'y a ni pénalité ni frais d'annulation.

Q9: Comment transférer mon domaine une fois la vente conclue ?

Votre courtier coordonne le transfert et vous indique de communiquer le code d'autorisation EPP ou de pousser le domaine via le portail de votre bureau d'enregistrement.

Q10: Les fonds de la transaction sont-ils garantis ?

Oui. Toutes les transactions sont conclues via un service de séquestre (escrow) agréé, de sorte que les fonds de l'acheteur sont conservés jusqu'à la confirmation du transfert du domaine.

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 le droit fiscal de l'IRS traite-t-il les ventes de domaines premium ?

Si un domaine est détenu à titre d'investissement, les gains sont généralement des plus-values ; s'il est détenu plus d'un an, les taux à long terme s'appliquent habituellement.

Q2: Comment un courtier identifie-t-il des entreprises susceptibles d'acheter ?

Nous cartographions le paysage concurrentiel, examinons les dépôts de marques, analysons les bases de données de financement par capital-risque et présentons directement l'offre aux responsables des acquisitions de marques.

Q3: Quelle est la différence entre la valeur de gros et la valeur de détail ?

La valeur de gros est le prix qu'atteint un domaine lors d'enchères liquides entre investisseurs. La valeur de détail est ce qu'une entreprise utilisatrice finale paie pour s'assurer cet actif de marque.

Q4: Puis-je accepter une offre tout en conservant l'historique d'indexation du domaine ?

Non. La vente d'un domaine transfère l'intégralité du titre d'enregistrement. Les migrations liées à un changement de marque nécessitent de transmettre l'autorité des liens historiques via des redirections 301.

Q5: Pourquoi contacter directement le vendeur est-il moins efficace que de passer par un courtier ?

Les prises de contact à froid par des expéditeurs inconnus sont souvent ignorées ou filtrées comme spam, alors que les courtiers reconnus ont plus de crédibilité auprès des acheteurs.

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: Quel est le rôle d'un NDA dans le courtage côté vendeur ?

Un accord de confidentialité empêche les courtiers et les acheteurs de divulguer le prix de vente du domaine, ce qui protège la réputation du vendeur sur le marché.

Q7: Comment le verrou du registrar empêche-t-il le vol non autorisé d'un domaine ?

Le verrou du bureau d'enregistrement (clientTransferProhibited) bloque les transferts jusqu'à ce que le propriétaire demande au bureau d'enregistrement de le lever ; le verrou de registre ajoute des vérifications manuelles.

Q8: Le titulaire d'une marque peut-il détourner mon domaine premium ?

Seulement via l'UDRP s'il a été enregistré et utilisé de mauvaise foi ; le transfert de mots génériques utilisés de bonne foi n'est généralement pas ordonné.

Q9: Comment les indicateurs de CPC influent-ils sur l'évaluation des domaines ?

Des mots-clés à CPC élevé traduisent une forte concurrence entre annonceurs, ce qui montre que le trafic organique arrivant sur le domaine a une grande valeur commerciale.

Q10: Quand envisager une vente en location-accession ?

Les modèles de location avec option d'achat élargissent le vivier d'acheteurs en permettant aux start-up de payer des domaines premium en plusieurs échéances sur une durée convenue.

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

VPN.com fait état de plus de 100 M$ en portefeuille et en transactions d'actifs numériques premium (en septembre 2026). [1]

2. APERÇU DU DOMAINE

Les noms de domaine .com génériques d'un seul mot sont très demandés et figurent souvent parmi les ventes de domaines à plus d'un million de dollars enregistrées publiquement.

3. APERÇU DU DOMAINE

Les domaines détenus comme investissements sont généralement des actifs en capital au sens de l'IRS ; les détentions à long terme bénéficient donc du régime fiscal des plus-values. [2]

4. APERÇU DU DOMAINE

Les démarchages commerciaux à froid depuis des adresses e-mail personnelles sont souvent supprimés ou signalés comme spam par les messageries d'entreprise.

5. APERÇU DU DOMAINE

Les prestataires de séquestre (escrow) agréés conservent les capitaux de la transaction sur des comptes sécurisés afin de réduire le risque de fraude au virement et de détournement de domaine. [3]

6. APERÇU DU DOMAINE

Les noms .com courts de deux et trois lettres existent en quantité fixe et limitée, ce qui soutient des valorisations de base élevées.

7. ZOOM SUR LES DOMAINES

Les campagnes de prospection en courtage de domaines ciblent, pour chaque annonce, une liste sélectionnée d'utilisateurs finaux professionnels qualifiés.

8. ZOOM SUR LES DOMAINES

Passer par un courtier anonyme garde confidentielle l'identité de l'entreprise vendeuse, ce qui empêche les acheteurs d'évaluer ses moyens financiers.

9. ZOOM SUR LES DOMAINES

Selon Google, les redirections 301 et autres redirections permanentes n'entraînent pas de perte de PageRank lorsqu'un site migre vers une nouvelle URL. [7]

10. APERÇU DU DOMAINE

La politique uniforme de règlement des litiges relatifs aux noms de domaine (UDRP) de l'ICANN résout les litiges administratifs liés aux marques sans action en justice. [4]

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] Internal Revenue Service. (2026). Topic no. 409, Capital gains and losses.

https://www.irs.gov/taxtopics/tc409

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

https://www.escrow.com/domains

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

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

[5] WIPO. (2017). WIPO Overview of WIPO Panel Views on Selected UDRP Questions, Third Edition ("WIPO Jurisprudential Overview 3.0").

https://www.wipo.int/amc/en/domains/search/overview3.0/

[6] ICANN. (n.d.). EPP Status Codes | What Do They Mean, and Why Should I Know?

https://www.icann.org/resources/pages/epp-status-codes-2014-06-16-en

[7] Google Search Central. (2026). How to move a site.

https://developers.google.com/search/docs/crawling-indexing/site-move-with-url-changes

Corrigé : Point de contrôle 1 – Choix multiple

1 Question 1

Bonne réponse : A

NOTE PÉDAGOGIQUE

Quel est le principal facteur du prix de vente au détail d'un domaine ? → La demande des utilisateurs finaux et l'intention commerciale de la marque

2 Question 2

Bonne réponse : A

NOTE PÉDAGOGIQUE

Comment les courtiers côté vendeur protègent-ils le pouvoir de négociation du vendeur ? → En contactant anonymement des acheteurs cibles

3 Question 3

Bonne réponse : A

NOTE PÉDAGOGIQUE

Quel canal de vente est le plus sûr pour les transactions de domaines de grande valeur ? → Services de séquestre (escrow) tiers réglementés

4 Question 4

Bonne réponse : A

NOTE PÉDAGOGIQUE

Quel risque les vendeurs courent-ils en révélant leur motivation ? → Les acheteurs exploiteront l'urgence pour faire baisser leurs offres

5 Question 5

Bonne réponse : A

NOTE PÉDAGOGIQUE

A : les gains sur les domaines détenus à titre d'investissement sont généralement traités comme des plus-values par l'IRS.

Corrigé : Point de contrôle 2 – Vrai ou faux

6 Question 6

Bonne réponse : Faux

NOTE PÉDAGOGIQUE

Faux : les acheteurs qui se manifestent spontanément commencent généralement par une offre basse, inférieure à la valeur de marché du domaine.

7 Question 7

Bonne réponse : Vrai

NOTE PÉDAGOGIQUE

Les services de séquestre (escrow) agréés protègent les vendeurs en vérifiant d'abord que les fonds de l'acheteur sont crédités.

8 Question 8

Bonne réponse : Vrai

NOTE PÉDAGOGIQUE

Vrai : l'IRS considère les actifs détenus plus d'un an comme à long terme, généralement imposés à des taux plus faibles.

9 Question 9

Bonne réponse : Faux

NOTE PÉDAGOGIQUE

Faux : les vendeurs conservent le domaine chez leur propre bureau d'enregistrement et ne le transfèrent qu'à la conclusion.

10 Question 10

Bonne réponse : Vrai

NOTE PÉDAGOGIQUE

Un domaine .com composé d'un seul mot possède une valeur de rareté qui justifie des prix élevés.

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

C 1. Évaluation de domaine	H 2. Prospection ciblée	B 3. Discrétion du vendeur	E 4. Détention en séquestre (escrow)
F 5. Commission de clôture	G 6. Nettoyage du portefeuille	A 7. Ventes comparables	D 8. Plus-values

POINT DE CONTRÔLE 3 : CORRIGÉ DES TERMES CLÉS

1 EXPERTISE	2 PROSPECTION	3 DISCRÉTION	4 SÉQUESTRE
5 COMMISSION	6 PORTEFEUILLE		

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

1 E – COMMISSION	2 F – PORTEFEUILLE	3 H – PLUSVALUES	4 C – DISCRETION
5 D – SEQUESTRE	6 B – PROSPECTION	7 A – EXPERTISE	8 G – COMPARABLES

NOTES DE DISCUSSION POUR LES ENSEIGNANTS

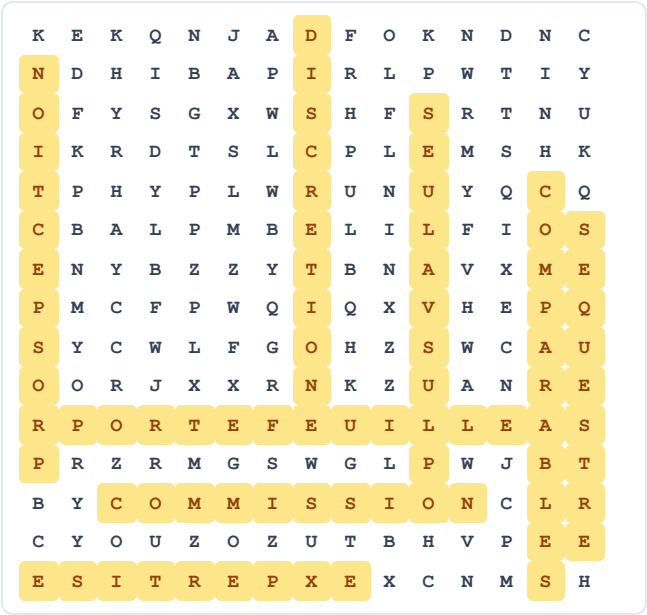
Précision de l'évaluation :
Vérifiez que les élèves comprennent comment la longueur du domaine, l'extension (.com, .ai) et le volume de recherche commerciale déterminent le prix d'évaluation.

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).

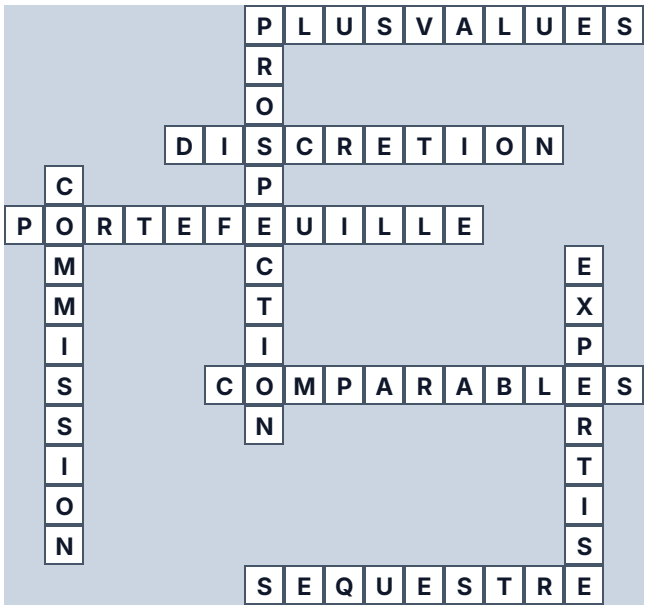
Représentation discrète :
Soulignez le rôle des NDA (accords de confidentialité) et de la représentation par un tiers pour éviter les hausses de prix spéculatives lors des acquisitions d'entreprise.

Corrigés des jeux et notes pour l'enseignant

SOLUTION DES MOTS CACHÉS



SOLUTION DES MOTS CROISÉS



GUIDE DE L'ENSEIGNANT : SOLUTIONS DES MOTS CROISÉS

HORIZONTALEMENT

1 horizontal: PLUSVALUES Régime fiscal que l'IRS applique aux gains réalisés sur des domaines détenus à titre d'investissement (10 lettres)

2 horizontal: DISCRETION Dissimulation de l'identité de l'entreprise vendeuse pendant les négociations (10 lettres)

4 horizontal: PORTEFEUILLE Vente d'actifs de domaine peu performants pour investir dans des domaines premium (12 lettres)

6 horizontal: COMPARABLES Données de transactions passées portant sur des ventes similaires dans un même TLD, utilisées comme références (11 lettres)

7 horizontal: SEQUESTRE Système de sécurité réglementé qui protège les fonds de l'acheteur pendant le transfert (9 lettres)

VERTICALEMENT

1 vertical: PROSPECTION Identification et prise de contact programmatiques d'acquéreurs potentiels parmi les entreprises (11 lettres)

3 vertical: COMMISSION Honoraires du courtier déduits du prix de vente final à la conclusion (10 lettres)

5 vertical: EXPERTISE Évaluation objective de la valeur commerciale d'un nom de domaine (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. TREXEISEP — **EXPERTISE**
2. OCDIRNTIES — **DISCRETION**
3. CSOSOINMIM — **COMMISSION**
4. AESRMALBCOP — **COMPARABLES**
5. IRTCONPEPOS — **PROSPECTION**
6. RUETSSEEQ — **SEQUESTRE**
7. UIEPOEELLRFT — **PORTEFEUILLE**
8. ESASPVLLUU — **PLUSVALUES**

CORRIGÉ DU DÉFI DU CODE SECRET

"MAXIMISEZ LA VALEUR DE VOS ACTIFS AVEC UN EXPERT"

Corrigé des études de cas sur le courtage de domaines

A Étude de cas 1 : Évaluation d'une offre non sollicitée

Corrigé de l'enseignant

CONSIGNE DE NOTATION

Les réponses des élèves doivent couvrir les points suivants :

- Analyse de scénario : un dirigeant reçoit une offre non sollicitée de $15,000 par e-mail pour son nom de domaine premium de catégorie. Le domaine possède une marque courte fondée sur un mot-clé et reçoit du trafic organique par saisie directe.
- Stratégie et solution recommandées : Risques d'une acceptation directe : les acheteurs entrants commencent souvent par un point d'ancrage bas, bien en dessous de la juste valeur. En répondant directement, le vendeur montre son manque d'expérience du marché. Valeur du courtier : le courtier établit une évaluation formelle fondée sur des ventes comparables, préserve l'anonymat du vendeur et crée une tension concurrentielle en proposant le domaine à d'autres utilisateurs finaux, ce qui fait monter le prix jusqu'à sa juste valeur.

B Étude de cas 2 : Protection de l'identité du vendeur

Corrigé de l'enseignant

CONSIGNE DE NOTATION

Les réponses des élèves doivent couvrir les points suivants :

- Analyse de scénario : une entreprise prévoit de vendre un ancien domaine premium qui redirige actuellement vers le site web de sa marque principale.
- Stratégie et solution recommandées : Risques d'une mise en vente publique : associer publiquement la marque de l'entreprise à la vente incite les concurrents à enregistrer des domaines similaires, inquiète les clients au sujet de changements de marque et permet aux acheteurs de consulter le financement de l'entreprise pour accroître leur pouvoir de négociation. Discrétion du courtier : le courtier mène la prospection sous sa propre marque, achemine les communications de manière confidentielle et ne révèle le nom du vendeur qu'au moment des documents de séquestre de clôture.