Acheter un nom de domaine déjà enregistré

Vous avez trouvé un terrain d'entente avec le titulaire du nom de domaine souhaité, et il accepte de vous le céder. Comment formaliser l'accord, organiser le paiement et vérifier la remise ?

Publication : 4 novembre 2026 · Mise à jour : 7 novembre 2026

AVANT DE COMMENCER

Un prix convenu, mais pas encore un achat terminé

Vous avez repéré un nom de domaine qui convient à votre projet. Il est déjà enregistré. Après des échanges avec son titulaire, vous avez trouvé un terrain d'entente et il accepte de vous le céder. Vous souhaitez maintenant organiser cet achat sans laisser de questions importantes en suspens.

L'enjeu dépasse pourtant la somme affichée. À qui allez-vous payer ? Qu'allez-vous recevoir ? Que se passera-t-il si le paiement est envoyé mais que le changement de titulaire n'aboutit pas ? Avant de donner votre accord, il faut organiser ces points ensemble.

Cet article porte sur un achat accepté par le vendeur. Si vous hésitez encore entre le rachat et une autre solution, commencez par Comparer les options quand un obstacle apparaît. Si vous pensez détenir des droits sur le nom, faites examiner cette question avant de négocier ou de menacer d'une procédure.

LE PARCOURS EN UN COUP D'ŒIL

- Fixer un budget complet et préparer la négociation.
- Vérifier le vendeur et écrire ce qui sera transmis.
- Comparer les solutions de paiement et savoir quand consulter un avocat.
- Contrôler le changement de titulaire avant de lancer le site et les emails.

Sommaire

Fixer votre budget et négocier le prix . . . 2

Vérifier le domaine et la personne qui le vend . . . 3

Mettre l'accord par écrit avant de payer . . . 3

Choisir comment payer et recevoir le domaine . . . 5

Savoir quand faire appel à un avocat . . . 6

Confirmer le changement avant de lancer vos services . . . 7

L'essentiel / Ce qu'il faut retenir . . . 8

Mini-glossaire . . . 8

Sources et méthode . . . 9

Retrouver l'article et ses outils en ligne

CHAPITRE 01

Fixer votre budget et négocier le prix

LE RÉSULTAT ATTENDU

Définir ce que cet achat vaut pour votre projet, tous frais compris.

Le prix demandé par le vendeur est un point de départ. Il ne vous dit pas, à lui seul, si l'achat est raisonnable pour votre entreprise. Revenez aux usages prévus : ce nom de domaine sera-t-il au cœur d'un service en ligne, de vos campagnes publicitaires ou surtout d'un site vitrine ?

Un nom court, facile à dire et à écrire peut vous éviter des difficultés de communication. Cela ne justifie pas n'importe quel montant. Comparez ce bénéfice au coût d'une autre solution acceptable et à ce qu'il restera pour créer le site, communiquer et démarrer votre activité.

Avant de faire une offre, fixez votre plafond pour l'opération entière. Ajoutez au prix du domaine les éventuels frais de courtage, de séquestre, de paiement et de change, les opérations facturées par le bureau d'enregistrement, les taxes applicables et l'aide juridique ou technique dont vous aurez besoin. Demandez qui paie chaque poste.

À RETENIR

Exemple de budget, sans valeur de devis : un prix de 3 000 €, auquel s'ajoutent 200 € de frais et 400 € d'accompagnement, représente 3 600 € à financer. Ce total compte davantage que le seul prix annoncé pour le domaine.

Le prix d'achat et le coût de renouvellement sont deux dépenses différentes. Pour un .lu, l'enregistrement est limité dans le temps et renouvelable : le montant payé au vendeur ne remplace pas les frais nécessaires pour conserver ensuite le domaine. Faites confirmer le tarif de renouvellement auprès du fournisseur choisi.

Dans la négociation, faites préciser le prix, sa devise, les éléments inclus et la durée de validité de la proposition. Si vous passez par un courtier, demandez qui le mandate et comment il est rémunéré. Une estimation automatique ou une vente célèbre n'est pas une raison suffisante pour dépasser votre plafond. Gardez la possibilité de renoncer.

Sources : [1]

À FAIRE MAINTENANT

Écrivez votre plafond avant de répondre au vendeur.

Distinguez le prix maximal proposé pour le domaine et le budget total de l'achat. Gardez une autre solution possible pour votre projet.

CHAPITRE 02

Vérifier le domaine et la personne qui le vend

LE RÉSULTAT ATTENDU

Savoir exactement ce qui est proposé et qui peut autoriser la vente.

Recopiez le nom de domaine complet, extension comprise. Une lettre, un tiret ou une extension différente désigne un autre domaine. Faites figurer cette écriture exacte dans les échanges, l'accord et le service chargé de la transaction.

Le titulaire est la personne ou l'organisation au nom de laquelle le domaine est enregistré. Votre interlocuteur peut être ce titulaire, le représentant d'une société ou un intermédiaire. Demandez son identité, son rôle et sur quelle autorisation il s'appuie pour vendre. La possibilité de modifier un site ou de se connecter à un compte ne suffit pas à régler la question.

Pour un .lu, le changement de titulaire doit être approuvé par le contact administratif actuel, qui représente le titulaire. Demandez dès le début comment cette personne sera informée et pourra valider l'opération. Un vendeur prêt à discuter du prix ne suffit pas si l'autorisation nécessaire ne peut pas être obtenue.

Regardez aussi à quoi le domaine a servi : ancien site, activité associée, contenus archivés, présence dans les moteurs de recherche. Demandez s'il existe un litige ou un engagement susceptible de gêner sa transmission. Un historique apparemment rassurant ne remplace pas les vérifications sur les droits du nom.

L'achat ne dispense pas de vérifier que vous pouvez utiliser le nom pour votre activité. Si ce travail n'a pas encore été fait, reprenez l'article Vérifier si vous pouvez utiliser et protéger le nom.

Sources : [2], [1]

CHAPITRE 03

Mettre l'accord par écrit avant de payer

LE RÉSULTAT ATTENDU

Éviter que le vendeur et vous n'attendiez pas la même chose de la vente.

Acheter un nom de domaine ne signifie pas acheter automatiquement une marque, un site, ses images ou ses textes. Si le vendeur propose un ensemble, faites distinguer chaque élément. Vous pouvez avoir besoin du domaine seul et ne pas souhaiter reprendre l'ancien site.

Les points à retrouver dans votre accord

Point à préciser	Question concrète
Les parties et le domaine	Qui vend à qui, pour quel domaine écrit exactement ? Qui sera le nouveau titulaire ?
Ce qui est inclus	Le domaine seul, ou aussi un site, des fichiers, des droits sur un logo ou une marque ? Qu'est-ce qui est exclu ?
Le prix et les frais	Quel montant, dans quelle devise, avec quelles taxes et quels frais à la charge de chacun ?
Le déroulement	Qui lance les démarches, chez quel fournisseur et dans quel ordre ? Quelles confirmations sont nécessaires ?
Le paiement et son déblocage	À qui versez-vous les fonds ? Sur quelle preuve seront-ils remis au vendeur ? Quel temps aurez-vous pour vérifier ?
Un blocage ou un désaccord	Que se passe-t-il si la vente n'aboutit pas ? Quels frais restent dus ? Quel droit et quel mode de règlement des différends sont prévus ?

Si des créations ou un site accompagnent le domaine, demandez quels fichiers et droits d'utilisation seront transmis. Les droits sur votre logo, vos textes et vos visuels méritent une vérification distincte.

Un contrat fourni par une plateforme peut organiser une partie de l'achat. Vérifiez qu'il correspond au domaine, aux éléments supplémentaires et aux conditions que vous avez réellement convenus. Pour une opération importante ou complexe, faites-le relire avant de signer.

POINT D'ATTENTION

Une demande de paiement supplémentaire mérite une vérification

Si l'on vous impose soudain un certificat, une expertise payante sur un site précis, un nouvel intermédiaire ou de nouvelles coordonnées bancaires, suspendez le paiement le temps de comprendre la demande. Vérifiez-la par un canal que vous connaissez déjà.

CHAPITRE 04

Choisir comment payer et recevoir le domaine

LE RÉSULTAT ATTENDU

Relier le paiement au résultat attendu, avec un service adapté à l'opération.

Un virement envoyé directement au vendeur ne vous confirme pas que le domaine sera enregistré à votre nom. À l'inverse, le vendeur peut refuser de céder le domaine sans assurance sur le paiement. Un service de séquestre sert à organiser cet échange : un tiers conserve les fonds puis les remet au vendeur selon les conditions prévues.

Avant de verser de l'argent, faites confirmer le domaine concerné, les pays et l'identité des parties, les moyens de paiement acceptés, le rôle du service dans le transfert, ses frais et les preuves retenues. Pour un .lu, demandez expressément comment le service prendra en compte la procédure de changement de titulaire.

BON À SAVOIR

Des services à examiner pour organiser l'achat

Voici des points de départ, sans classement ni garantie générale. Le séquestre des fonds, l'accompagnement technique et le conseil juridique sont des prestations à distinguer.

Escrow.com - noms de domaine - Service de conservation et de déblocage des fonds. Une formule Domain Concierge prévoit aussi une prise en charge du domaine par le service pendant la transaction. Le Luxembourg figure dans sa liste de pays pris en charge ; faites confirmer l'acceptation de votre opération précise.

Sedo - service de transfert - Accompagnement du paiement et du changement de titulaire, y compris pour un accord conclu hors de sa place de marché. Demandez la prise en charge du .lu, le contrat proposé et le détail des frais.

Un avocat comme séquestre conventionnel - Une autre possibilité à discuter avec un avocat. Le Barreau de Luxembourg précise que cette mission doit être définie dans une convention écrite, avec son étendue, sa durée et sa rémunération.

Accédez au service par son site officiel. Ne vous fiez pas uniquement au lien ou aux coordonnées transmis par le vendeur.

Comparez le total facturé, pas seulement un pourcentage. À titre de repère daté du 7 novembre 2026, Escrow.com affiche pour les transactions en euros jusqu'à 5 000 € une commission standard de 2,6 %, avec un minimum de 50 €. Sedo annonce son transfert externe à partir de 3 %, avec un minimum dépendant de l'extension et des montants annoncés hors taxes. D'autres frais peuvent s'ajouter selon la formule et le paiement : demandez un chiffrage de votre transaction avant de choisir.

Demandez ensuite un déroulement écrit : le service confirme les fonds reçus, les démarches convenues sont réalisées, les vérifications prévues ont lieu, puis le vendeur est payé si les conditions sont satisfaites. Cet ordre doit être confirmé par le service ; ne le présumez pas à partir du seul mot « séquestre ».

POINT D'ATTENTION

Un délai de vérification peut avoir une fin automatique

Chez Escrow.com, les conditions prévoient notamment un paiement au vendeur si l'acheteur ne signale pas son refus dans la période de vérification applicable. Repérez le début du délai, sa fin et la manière de signaler un problème. Un silence peut avoir des conséquences. Ne validez pas la réception sans avoir effectué vos contrôles.

Conservez les conditions acceptées et les échanges utiles. Vérifiez aussi ce que prévoit le contrat en cas de désaccord : un service de paiement ne remplace pas l'examen de vos droits sur le nom ni l'avocat chargé de défendre vos intérêts.

Sources : [5], [6], [9], [13], [7], [10], [8]

CHAPITRE 05

Savoir quand faire appel à un avocat

LE RÉSULTAT ATTENDU

Choisir l'aide juridique nécessaire avant de prendre un engagement difficile à annuler.

Il n'existe pas, dans ce parcours, de montant à partir duquel nous pourrions décider à votre place qu'un avocat est nécessaire. Regardez à la fois la somme engagée, son poids pour votre entreprise et ce que vous risquez si l'achat se passe mal. Un domaine essentiel à votre lancement peut justifier une consultation même si son prix n'est pas exceptionnel.

Nous recommandons de consulter avant de vous engager si les droits sur le nom sont incertains, si quelqu'un invoque une marque ou menace d'une procédure, si le pouvoir du vendeur est difficile à établir, ou si la vente inclut un site, une marque et plusieurs créations. Une vente entre pays différents, un paiement échelonné ou un contrat mal compris justifient aussi un examen adapté.

Précisez ce que vous attendez : vérifier un risque sur le nom, relire l'accord, négocier certaines clauses, vous assister jusqu'au changement de titulaire ou envisager une mission de séquestre. Un courtier peut aider à négocier et un prestataire peut réaliser la partie technique ; leur intervention ne remplace pas automatiquement ces missions juridiques.

BON À SAVOIR

Où chercher un avocat au Luxembourg ?

Le Barreau de Luxembourg propose une recherche par activités préférentielles. Pour cette opération, deux entrées sont particulièrement utiles :

Propriété intellectuelle - Pour les questions de marques, de droits sur le nom et de créations associées.

Droit des technologies de l'information - Pour les contrats et opérations liés aux services numériques et aux noms de domaine.

Activités préférentielles et annuaire du Barreau - Point d'entrée pour consulter les catégories et accéder aux listes d'avocats.

Ces activités sont déclarées par les avocats qui demandent à figurer dans la liste. Le Barreau précise qu'elles ne font pas l'objet d'un contrôle de connaissances par l'Ordre : ce n'est pas une certification de spécialisation.

Contactez les avocats repérés en décrivant votre opération. Demandez s'ils ont déjà accompagné des achats de noms de domaine, notamment en .lu, et des situations comparables à la vôtre. Vérifiez leur inscription dans l'annuaire officiel, leurs langues de travail et leur disponibilité. L'intitulé d'une activité ne dit pas à lui seul quelle expérience ils ont de votre cas.

Préparez le nom de domaine exact, l'identité connue du vendeur, le prix envisagé, les échanges et le projet d'accord. Dès le premier rendez-vous, abordez les honoraires. Demandez le périmètre de la mission, une estimation ou une proposition de rémunération, les frais possibles et la manière dont un dépassement vous serait signalé.

Sources : [11], [12]

À FAIRE MAINTENANT

Faites chiffrer une mission précise.

« Je souhaite acheter ce nom de domaine pour mon entreprise. Pouvez-vous vérifier les risques et relire l'accord avant paiement ? Quel serait le coût de cette mission et que comprendrait-elle ? »

CHAPITRE 06

Confirmer le changement avant de lancer vos services

LE RÉSULTAT ATTENDU

Vérifier que vous avez bien reçu le domaine et préparer son utilisation.

Deux opérations peuvent être nécessaires. Le changement de titulaire inscrit le domaine au nom du nouvel acquéreur. Le changement de bureau d'enregistrement change le fournisseur qui le gère. Ce fournisseur est l'entreprise auprès de laquelle vous administrez et renouvelez votre domaine : changer de fournisseur ne suffit pas à prouver que vous êtes devenu titulaire.

Pour un .lu, la validation du contact administratif actuel est nécessaire à la cession. Si vous changez aussi de bureau d'enregistrement, un transfert de gestion doit être organisé. Demandez au bureau concerné de confirmer la bonne réalisation des opérations et les informations du nouveau titulaire. Pour un .com ou une autre extension générique, vérifiez les règles ICANN et les conditions du bureau concerné, qui peuvent prévoir des restrictions de transfert.

Avant de confirmer que tout est reçu

À contrôler	Ce que vous cherchez à confirmer
Le nom et le titulaire	Il s'agit du domaine exact et les informations du titulaire correspondent à ce qui a été convenu pour votre entreprise.
Les accès de gestion	Vous ou une personne autorisée disposez du compte et des moyens de récupération nécessaires. Vous n'utilisez pas simplement un accès partagé fourni par le vendeur.
Les contacts et le renouvellement	Les adresses de contact sont accessibles, l'échéance et le tarif sont connus, et le suivi est attribué.
Les éléments supplémentaires	Les fichiers, droits et accès éventuellement inclus ont été transmis conformément à l'accord.

Une capture d'écran envoyée par le vendeur n'est pas votre seul contrôle. Recherchez la confirmation du bureau d'enregistrement et vérifiez vos propres accès. Si le domaine apparaît dans un compte mais que le titulaire attendu n'est pas confirmé, faites clarifier la situation avant de déclarer la transaction terminée.

Le changement de titulaire ne lance pas à lui seul votre site ou vos emails. Organisez avec le prestataire technique ce qui doit être conservé, arrêté ou configuré. Ne prévoyez pas de reprendre indistinctement les anciennes boîtes email ou de recueillir les messages destinés à l'ancien utilisateur. Les anciens usages et les éventuelles données personnelles doivent être traités séparément.

Conservez l'accord, les factures, les instructions acceptées et les confirmations de changement. Une fois ces points réglés, vous pourrez préparer la mise en service sans confondre la fin de l'achat et le lancement de votre nouvelle présence en ligne.

Sources : [2], [3], [4]

L'essentiel / Ce qu'il faut retenir

VOS REPÈRES

- Fixez un plafond pour le coût total, pas seulement pour le prix du domaine.
- Vérifiez le domaine exact, l'identité du vendeur et les autorisations nécessaires.
- Écrivez ce qui est compris et les conditions de paiement avant de vous engager.
- Comparez les services de transaction, leurs frais et les conditions de déblocage des fonds.
- Consultez un avocat quand les enjeux, les droits ou le contrat le justifient.
- Confirmez le titulaire et vos accès avant de déclarer l'achat terminé.

POUR ALLER PLUS LOIN

Quelle importance donner au nom de domaine dans votre activité ?

Clarifier les droits sur votre logo, vos textes et vos visuels

Votre entreprise maîtrise-t-elle réellement son nom de domaine ?

Préparer le lancement de votre identité

Mini-glossaire

Terme	En quelques mots
Titulaire	Personne ou organisation au nom de laquelle le domaine est enregistré.
Bureau d'enregistrement	Fournisseur auprès duquel le domaine est enregistré, géré et renouvelé.
Courtier	Intermédiaire chargé d'aider à rechercher ou négocier une vente, selon le mandat convenu.
Séquestre	Tiers qui conserve notamment des fonds puis les remet selon des conditions définies.
Changement de titulaire	Opération par laquelle le domaine passe au nom d'un nouvel acquéreur.
Transfert de gestion	Changement du bureau d'enregistrement qui gère le domaine.
Période de vérification	Délai prévu par un service pour contrôler la réception et signaler un problème selon ses conditions.

Sources et méthode

Les procédures, services et annuaires cités ont été consultés le 7 novembre 2026. Les indications tarifaires sont datées et doivent être revérifiées avant une transaction. Les prestataires sont cités pour expliquer les possibilités, sans classement ni garantie générale. Les questions, tableaux et exemples de budget constituent une méthode de préparation proposée par Wize ; ils ne remplacent pas l'examen d'une opération particulière. Les liens directs de l'annuaire proviennent des catégories officielles du Barreau ; les activités préférentielles ne constituent pas une certification de spécialisation.

1. DNS Luxembourg - Principes généraux
Enregistrement renouvelable, responsabilité du titulaire et distinction avec les droits sur le nom.
https://dns.lu/fr/fonctionnement/principes-generaux

2. DNS Luxembourg - Changement de titulaire
Approbation du contact administratif actuel et cession à un nouveau titulaire.
https://dns.lu/fr/fonctionnement/gerer-un-lu/changement-de-titulaire

3. DNS Luxembourg - Changement de bureau d'enregistrement
Transfert de gestion du .lu, distinct du changement de titulaire.
https://dns.lu/fr/fonctionnement/gerer-un-lu/changement-de-bureau-denregistrement

4. ICANN - Changement de titulaire
Règles et restrictions concernant notamment les changements de titulaire et de bureau pour les extensions génériques ; ne pas transposer au .lu.
https://www.icann.org/resources/pages/ownership-2013-05-03-en

5. Escrow.com - Noms de domaine
Présentation des formules et du rôle du service de transaction.
https://www.escrow.com/domains

6. Escrow.com - Pays pris en charge
Le Luxembourg est inclus dans la liste ; l'acceptation d'une transaction particulière reste à confirmer.
https://www.escrow.com/support/faqs/what-countries-regions-does-escrowcom-support

7. Escrow.com - Calculateur et frais
Barème euro consulté le 7 novembre 2026, minimum et frais complémentaires ; ce repère ne constitue pas un devis.
https://www.escrow.com/fee-calculator

8. Escrow.com - Conditions générales
Rôle contractuel du service, période de vérification et conséquences possibles de l'absence de refus dans le délai applicable.
https://www.escrow.com/escrow-101/terms-of-use

9. Sedo - Service de transfert (anglais)
Paiement et transfert, vente externe, contrat et accompagnement proposés ; tarif annoncé à partir de 3 %.
https://sedo.com/us/services/domain-transfer-service/

10. Sedo - Tarifs (anglais)
Minimums des transferts externes selon l'extension et montants affichés hors taxes.
https://sedo.com/us/what-we-offer/price-list/

11. Barreau de Luxembourg - Activités préférentielles
Entrées Propriété intellectuelle et Droit des technologies de l'information ; déclarations volontaires sans contrôle de connaissances par l'Ordre.
https://www.barreau.lu/consulter-un-avocat/activites-preferentielles/

12. Barreau de Luxembourg - Premier rendez-vous
Préparation des documents et questions ; discussion des honoraires et coûts dès le premier rendez-vous.
https://www.barreau.lu/consulter-un-avocat/1er-rendez-vous/

13. Barreau de Luxembourg - Avocat dépositaire ou séquestre conventionnel
Convention écrite préalable précisant la nature, l'étendue, la durée et la rémunération de la mission.
https://www.barreau.lu/consulter-un-avocat/un-metier-a-plusieurs-facettes/lavocat-depositaire-ou-sequestre-conventionnel/

Les renvois entre crochets désignent les références ci-dessus.