

# Choisir un registrar de domaines à l'échelle d'un portefeuille : étude de cas Dynadot

*Un registrar de domaines reste invisible jusqu'au moment où vous franchissez le seuil des 50 propriétés. Au-delà, il devient soit un multiplicateur de productivité, soit une friction quotidienne qui érode vos marges. Voici pourquoi Pillar fait tourner ses opérations de portefeuille sur Dynadot, ce qu'il faut évaluer, et comment migrer.*

---

9 min de lecture

Dernière mise à jour: 10 juin 2026

*À partir de cinquante domaines, le choix du registrar cesse d'être une décision de confort pour devenir une décision d'infrastructure. Le mauvais choix vous coûte en argent, en temps opérationnel et en angles morts de gouvernance.*

## L'enjeu

- Pourquoi le modèle retail de GoDaddy échoue dès que vous dépassez quelques dizaines de domaines, et comment le coût total de possession diverge
- Le cadre « Registrar Scorecard » en cinq piliers que Pillar utilise pour évaluer tout registrar candidat
- Pourquoi Pillar exploite plus de 100 000 propriétés sur Dynadot, et les caractéristiques techniques qui rendent cela viable
- La mécanique complète d'un transfert EPP : codes d'autorisation, fenêtres de verrouillage, points d'échec
- Une checklist d'audit que vous pouvez exécuter cette semaine sur votre propre portefeuille

## 01 — Le cadre : The Registrar Scorecard

---

### The Registrar Scorecard

Lorsque Pillar a consolidé ses opérations de portefeuille, nous avons construit une grille d'évaluation en cinq piliers. Chaque registrar candidat est noté sur ces cinq dimensions. Aucun pilier ne suffit isolément, et un registrar qui échoue sur un seul pilier devient un goulot d'étranglement opérationnel au-delà de quelques centaines de domaines. La grille remplace le choix instinctif « tout le monde utilise X » par une décision documentée et reproductible.

---

**1**

#### 1. Tarification de gros et transparence par TLD

Le prix affiché doit être le prix facturé, sans frais cachés de confidentialité WHOIS, sans renouvellement gonflé, sans upsell forcé sur la protection. Une grille publique par TLD permet la modélisation pluriannuelle du portefeuille. Si vous ne pouvez pas prédire votre facture à trois ans près, vous ne pouvez pas planifier.

---

**2**

#### 2. API bulk et automation native

L'enregistrement, le renouvellement, le transfert et l'édition DNS doivent être disponibles via une API officielle, documentée et stable. Au-delà de cent domaines, toute opération manuelle dans une interface web devient un risque opérationnel. L'API doit supporter l'authentification par clé de service, les opérations atomiques et les codes d'erreur exploitables.

---

**3**

#### 3. Couverture des TLD et compatibilité EPP

Un registrar sérieux couvre l'ensemble des gTLD majeurs (.com, .net, .org, .io, .ai, .co) et plusieurs centaines de ccTLD. La compatibilité EPP standard est non négociable : c'est le protocole qui rend les transferts entrants et sortants possibles. Un registrar qui complique l'export est un registrar qui vous emprisonne.

4

#### 4. Qualité du support et SLA opérationnel

À l'échelle, vous aurez des incidents : domaine bloqué en transfert, erreur DNS de masse, anomalie de facturation. La qualité du support de premier niveau, l'existence d'un canal pour comptes à volume et le temps moyen de résolution sont décisifs. Testez le support avant de migrer, pas après.

5

#### 5. UX de facturation et gouvernance de compte

Facture consolidée par cycle, rapports export en CSV, sous-comptes pour séparer client et propre portefeuille, journal d'audit des actions sensibles. La comptabilité d'un portefeuille de plusieurs milliers de domaines exige un système de facturation qui se branche sur votre comptabilité sans transformation manuelle.

## 02 — Les données.

### 100 000+

Propriétés sous gestion ou en acquisition active chez Pillar

PILLAR 2026

### 60-80 %

Réduction du coût total de possession vs GoDaddy au-delà de 1 000 domaines

RAPPORTS D'OPÉRATEURS DE PORTEFEUILLE  
2024

### 7-10 \$ / an

Tarification .com publique Dynadot, contre 15-22 \$ chez GoDaddy retail

TARIFS PUBLICS 2024

### 5-7 jours

Durée standard de complétion d'un transfert EPP entre registrars accrédités ICANN

ICANN 2024

## 60 jours

Fenêtre de verrouillage post-transfert  
imposée par l'ICANN

ICANN TRANSFER POLICY 2024

## 400+

Extensions ccTLD supportées par Dynadot  
en plus des gTLD majeurs

DYNADOT 2024

## Pourquoi le modèle retail s'effondre au-delà de cinquante domaines

**G**oDaddy a construit un modèle retail brillant pour le client individuel qui achète son premier domaine : marketing intensif, upsells à chaque clic, packaging de services accessoires (hébergement, email professionnel, certificats SSL revendus, protection de confidentialité facturée à part). Ce modèle optimise le revenu moyen par utilisateur sur un petit nombre de domaines. C'est exactement le mauvais design pour un opérateur de portefeuille.

Une fois que vous dépassez cinquante propriétés, trois pathologies apparaissent. Premièrement, le coût unitaire : un .com renouvelé chez GoDaddy retail coûte 15 à 22 \$ par an, contre 7 à 10 \$ chez un registrar de gros comme Dynadot. Sur mille domaines, la différence dépasse 10 000 \$ par an. Deuxièmement, la friction opérationnelle : l'interface est conçue pour vendre, pas pour administrer. Chaque connexion déclenche des pop-ups d'upsell, chaque renouvellement traverse un tunnel marketing. Troisièmement, l'absence d'API bulk réellement utilisable : les outils existent, mais leur documentation et leur stabilité ne sont pas conformes aux standards d'un environnement de production.

Le registrar de gros inverse cette logique. Le prix affiché est le prix facturé. L'interface est austère mais dense en information. L'API est documentée comme un produit, pas comme un add-on. Vous payez pour ce dont vous avez besoin et rien d'autre.

## Pourquoi Pillar exploite plus de 100 000 propriétés sur Dynadot

**D**ynadot est un registrar accrédité ICANN fondé en 2002 et basé à San Mateo, Californie. Il appartient à la catégorie des registrars de gros : tarification publique transparente, API officielle, couverture complète des gTLD majeurs et plus de 400 ccTLD. Ces caractéristiques en font un choix structurellement adapté à un portefeuille à cinq ou six chiffres.

Sur l'axe API, Dynadot expose des endpoints pour l'enregistrement en masse, le renouvellement en masse, l'initiation et la réception de transferts, ainsi que l'édition des enregistrements DNS. Cela signifie qu'une opération qui prendrait des heures dans une interface web (changer les serveurs de noms de cinq cents domaines, par exemple) devient un appel de script idempotent. C'est cette propriété qui rend la gestion d'un portefeuille à six chiffres techniquement tenable.

Sur l'axe tarification, Dynadot publie sa grille par TLD sans niveaux cachés. Vous pouvez modéliser le coût de portefeuille à trois ou cinq ans dans une feuille de calcul. Sur l'axe gouvernance, le système supporte les sous-comptes, l'export CSV des inventaires complets et un journal des actions sensibles. Aucun de ces points n'est révolutionnaire isolément ; l'avantage vient de leur combinaison stable dans le temps.

## Mécanique technique d'un transfert EPP

**L**e transfert entre registrars accrédités ICANN suit le protocole EPP (Extensible Provisioning Protocol). Sa séquence est standardisée mondialement et constitue la garantie que vous n'êtes jamais prisonnier d'un registrar. La séquence comporte cinq étapes : déverrouillage du domaine chez le registrar sortant, obtention du code d'autorisation (EPP code ou auth code), initiation du transfert entrant chez le registrar entrant, confirmation par email envoyé au contact administratif WHOIS, attente de la fenêtre de complétion d'environ cinq à sept jours.

Trois points de friction opérationnelle méritent attention. D'abord, le verrouillage : certains registrars retardent volontairement la libération du code d'autorisation par tactique de rétention. La réponse est réglementaire : l'ICANN impose un délai maximal ; tout dépassement justifie un dossier de plainte. Ensuite, le contact administratif : si l'email associé au domaine est obsolète, la confirmation de transfert n'arrive jamais. Auditez tous vos contacts WHOIS avant d'initier une vague de transferts. Enfin, le verrouillage post-transfert de 60 jours imposé par l'ICANN : aucun nouveau transfert n'est possible pendant cette fenêtre. Planifiez en conséquence.

À l'échelle, le transfert en masse de plusieurs centaines de domaines doit être orchestré par vagues. Ne lancez pas dix mille transferts simultanément : votre équipe (et l'équipe support du registrar entrant) doit pouvoir absorber les anomalies. Un rythme typique de quelques centaines de domaines par semaine, avec un journal de transfert tenu à jour, est la pratique standard.

## Ce que vous n'achetez pas en choisissant un registrar de gros

**L**e registrar de gros optimise pour le coût unitaire, la stabilité de l'API et la gouvernance à volume. Il n'optimise pas pour l'expérience débutant. L'interface de Dynadot, comme celle de la plupart de ses concurrents directs, n'est pas conçue pour le client qui achète son premier domaine. C'est une caractéristique, pas un défaut.

Vous n'obtiendrez pas non plus de bundle hébergement, d'email professionnel intégré, de constructeur de site, ou de services Microsoft 365 revendus. C'est un avantage architectural : ces services sont mieux servis par des fournisseurs spécialisés (Cloudflare pour le DNS et l'edge, votre fournisseur d'email dédié, votre plateforme de site statique). La séparation des responsabilités rend votre stack plus modulaire, plus auditable et plus remplaçable. Voir à ce sujet notre pièce [Zero-Secret Architecture](https://learn/en/the-stack/zero-secret-architecture/) (/learn/en/the-stack/zero-secret-architecture/).

Enfin, vous n'obtenez pas le marketing intensif d'un acteur retail. Vous ne recevrez pas de newsletter promotionnelle quotidienne. C'est, pour la plupart des opérateurs de portefeuille, l'un des bénéfices les plus appréciés.

## 03 – Regardez : une démonstration réelle

---

## 04 – Checklist : audit de votre registrar actuel cette semaine

---

**A**vant de décider d'un changement, mesurez. La décision de migrer doit reposer sur des chiffres, pas sur une impression. Exécutez cet audit en moins d'une journée ouvrée.

1. Exportez l'inventaire complet de votre portefeuille depuis le registrar actuel au format CSV. Comptez les domaines actifs, expirés en période de grâce, et en redemption. Si l'export est difficile, c'est déjà un signal.
2. Calculez le coût annuel total de renouvellement : prix par domaine multiplié par le nombre de domaines, par TLD. Ajoutez les frais de confidentialité WHOIS si ils sont facturés séparément.
3. Modélisez l'économie sur trois ans d'une réduction de 50 % du coût par domaine. Sur un portefeuille de 1 000 .com, cela représente typiquement entre 7 500 \$ et 12 000 \$ par an.
4. Chronométrez le temps nécessaire pour exécuter trois opérations courantes dans votre registrar actuel : renouveler dix domaines, changer les serveurs de noms de cinq domaines, exporter le rapport de facturation du dernier trimestre. Multipliez par votre fréquence annuelle.
5. Évaluez chaque registrar candidat selon les cinq piliers du Registrar Scorecard. Notez sur cinq points par pilier. Un registrar en dessous de 18/25 ne devrait pas être votre cible.
6. Avant de migrer en masse, exécutez un transfert pilote sur dix domaines de faible criticité. Mesurez le délai réel, identifiez les points de friction, validez l'expérience de support du registrar entrant.
7. Tenez un journal de transfert : domaine, date d'initiation, date de complétion, anomalies. Ce journal devient votre runbook pour les vagues suivantes.

## Questions fréquentes.

---

### À partir de quel volume devient-il rentable de migrer ?

Le point d'inflexion se situe typiquement entre 50 et 100 domaines. En dessous, l'économie unitaire ne justifie pas le coût opérationnel de la migration. Au-delà, le calcul bascule rapidement. Sur 100 domaines, une économie de 10 \$ par domaine et par an représente déjà 1 000 \$ annuels, sans compter le temps opérationnel récupéré.

---

## Que se passe-t-il si un domaine est en redemption ou expiré pendant la migration ?

Un domaine en période de redemption (généralement 30 jours après expiration) ne peut pas être transféré. Vous devez d'abord le restaurer chez le registrar sortant, ce qui implique des frais de redemption souvent élevés. Règle opérationnelle : renouvelez tout domaine expirant dans les 60 prochains jours avant d'initier le transfert.

---

## Dynadot est-il le seul registrar de gros viable ?

Non. Plusieurs registrars accrédités ICANN proposent des structures comparables. Le choix de Pillar pour Dynadot repose sur la combinaison spécifique tarification publique transparente, API stable documentée et couverture TLD étendue, évaluée selon les cinq piliers du Registrar Scorecard. Exécutez votre propre évaluation : la décision doit être la vôtre, pas la nôtre.

---

## Faut-il séparer le registrar du fournisseur DNS ?

Oui, dans la plupart des architectures à l'échelle. Conservez l'enregistrement du domaine chez le registrar, mais déléguez les serveurs de noms à un fournisseur DNS spécialisé (Cloudflare, par exemple, pour la performance edge et la programmation DNS). Cette séparation vous permet de changer de registrar sans toucher au DNS de production, et inversement.

---

## Quel est le risque principal d'une migration de masse ?

Le risque opérationnel numéro un est la fenêtre de verrouillage post-transfert de 60 jours. Si vous décidez par erreur de migrer vers un registrar inadapté, vous êtes bloqué pendant deux mois sur chaque domaine transféré. D'où la règle : pilote sur dix domaines, validation complète de l'expérience, puis vague par vague de quelques centaines, pas de big bang.

---