

# LES ÉTAPES DE LA TRANSACTION IMMOBILIÈRE – ACHAT D'UNE PROPRIÉTÉ

Fiche professeur(e)

**Niveau** : intermédiaire-avancé

## Objectifs :

- Consolider et enrichir le vocabulaire pour expliquer les étapes dans l'achat d'une maison
- Expliquer les étapes d'une transaction immobilière à un client acheteur
- Consolider la phrase interrogative (Annexe 2)

## Ressources nécessaires pour l'animation de l'atelier

- Pour cet atelier, nous avons fait des références au [Guide de l'acheteur](#) et au [Guide du vendeur](#) que l'OACIQ met à la disposition du public sur son site.
- [https://www.oaciq.com/fr/articles/le-guide-de-lacheteur-et-le-guide-du-vendeur?gclid=Cj0KCQjw8eOLBhC1ARIsAOzx5cGLLwhtXrS\\_gZlmu23NIAFxlYvQGF2CihtZ1nvwXK7EeiAZTU\\_PVfYaAn9JEALw\\_wcB](https://www.oaciq.com/fr/articles/le-guide-de-lacheteur-et-le-guide-du-vendeur?gclid=Cj0KCQjw8eOLBhC1ARIsAOzx5cGLLwhtXrS_gZlmu23NIAFxlYvQGF2CihtZ1nvwXK7EeiAZTU_PVfYaAn9JEALw_wcB)
- <https://www.oaciq.com/fr/articles/devoirs-et-obligations-deontologiques-de-mon-courtier>
- [https://www.oaciq.com/fr/guide-acheteur?gclid=Cj0KCQjw5oiMBhDtARIsAJi0qk1TtE7e6g8asVLS52WRAUnMEbJIUggOEKC9TDvUdq2jbcJ5Otw7PKUaAgoXEALw\\_wcB](https://www.oaciq.com/fr/guide-acheteur?gclid=Cj0KCQjw5oiMBhDtARIsAJi0qk1TtE7e6g8asVLS52WRAUnMEbJIUggOEKC9TDvUdq2jbcJ5Otw7PKUaAgoXEALw_wcB)
- Profils d'acheteurs (Annexe 1)
- La phrase interrogative (Annexe 2)
- Liste de mots clefs (Annexe 3)

## Les formulaires de courtage

[https://www.oaciq.com/fr/pages/formulaires-de-courtage?gclid=CjwKCAjw2bmLBhBREiwAZ6ugo0JnHBd78Twdwo2HbPFxcdb2WKQ\\_EOqgM-FfWns7j1jvoUhilKV\\_wxoCtIIQAvD\\_BwE](https://www.oaciq.com/fr/pages/formulaires-de-courtage?gclid=CjwKCAjw2bmLBhBREiwAZ6ugo0JnHBd78Twdwo2HbPFxcdb2WKQ_EOqgM-FfWns7j1jvoUhilKV_wxoCtIIQAvD_BwE)

Pour consolider le vocabulaire des étudiants, on peut aussi leur suggérer de consulter, sur le site de l'OQLF, *Le vocabulaire du courtage immobilier*, à partir du lien suivant :

<https://www.oqlf.gouv.qc.ca/ressources/bibliotheque/dictionnaires/vocabulaire-courtage-immobilier.aspx>

## Situation :

Le professeur ou un autre étudiant jouera le rôle de l'acheteur.

Consultez les profils d'acheteurs en annexe.

Vous rencontrez un futur client et acheteur (une personne individuelle, un couple qui souhaite acheter un bien immobilier (maison, condo, chalet, 1<sup>er</sup> achat immobilier, investissement, etc.).

Vos tâches de courtier commencent dès votre première rencontre et se poursuivent tout au long des visites jusqu'à l'achat d'une propriété. Nous avons divisé ces tâches en plusieurs étapes correspondant aux diverses tâches d'un courtier immobilier:

- **Tâche 1 : les devoirs et obligations du courtier immobilier**

Vous devez informer votre client des tâches qui vous incombent, de vos obligations et devoirs envers lui.

Si vous signez un contrat d'exclusivité avec l'acheteur, vous devrez l'informer des détails de ce contrat.

Quelle est la rétribution des courtiers (communément appelée « commission » ? Qui la paie ?

- [Contrat de courtage exclusif pour l'achat d'un immeuble résidentiel de moins de 5 logements](#)
- [Contrat de courtage exclusif pour copropriété divisée](#)
- [Contrat de courtage exclusif pour copropriété par indivision](#)

Qu'allez-vous lui expliquer ? Quelles questions devez-vous lui poser pour être certains de cibler ses besoins et lui offrir le meilleur service possible.

*Selon le niveau des étudiants, il serait souhaitable de leur demander de lire et de reformuler avec leurs propres mots les informations données: Les devoirs et obligations déontologiques de mon courtier <https://www.oaciq.com/fr/articles/devoirs-et-obligations-deontologiques-de-mon-courtier>*

*Vous pouvez aussi conseiller aux étudiants de lire la page 20 du [Guide de l'acheteur](#).*

*(Parmi ses tâches : Le courtier immobilier doit procéder à la vérification des données transmises par le vendeur (dimension du bâtiment, zones inondables, etc.), à la vérification des documents liés à la transaction, négocier avec le courtier du vendeur*

- **Tâche 2 : comprendre les besoins de votre client et lui parler de ses obligations**

Pour bien comprendre les besoins de votre client, vous devez lui exposer les options qui s'offrent à lui au regard de ses besoins et de l'achat et la propriété qu'il souhaite acquérir. Quelles sont les questions essentielles à lui poser ?

*Pour définir avec précision les besoins de l'acheteur, il peut s'avérer nécessaire de lire les pages 22 à 24 du [Guide de l'acheteur](#) (p. 22-23 Faire le bilan de ses besoins)*

Informez votre client de ses obligations et des étapes dans l'achat d'une propriété.

Quels sujets devez-vous aborder ? Quelles questions devez-vous lui poser pour connaître sa situation financière et s'assurer qu'ils comprennent les frais liés à l'achat d'une maison (frais, financement, budget, acompte, etc.) (mots clefs : frais, financement, budget, acompte, etc.)

Votre professeur pourra vous suggérer certains thèmes de discussion avec l'acheteur ? Pourquoi ces sujets sont-ils importants ?

*Vous devrez aborder les sujets suivants :*

- *le calcul des frais indirects,*
- *le calcul du montant de financement,*
- *le calcul du budget de l'acheteur (les éléments à inclure),*
- *la nécessité d'établir un budget des dépenses mensuelles de l'acheteur (les dépenses courantes mensuelles, les dettes et le revenu familial net)*
- *le calcul de ce budget permettra de calculer le montant qu'il peut emprunter. Pour commencer les recherches de propriétés, le courtier (et l'acheteur) doit avoir une idée*

*de la situation financière du client et lui demander s'il a consulté un courtier hypothécaire,*

- *la mise de fonds et de sa valeur, comment elle se calcule.*
- *le dépôt de l'acompte (promesse d'achat)*
- *les caractéristiques recherchées, celles sur lesquelles vous êtes prêts à faire des compromis.*

*Pour aider l'acheteur à établir un budget, il est recommandé d'utiliser le tableau des pages 12-13 du Guide de l'acheteur et le calcul des frais indirects p. 17.*

- **Tâche 3 : la visite avec le client**

Une fois définis le profil de votre client et ses besoins, comment se déroulent les visites ?

Pour votre client, c'est la 1<sup>e</sup> maison qu'il visite. Quels sont les points sur lesquels vous devez attirer son attention et pourquoi ?

- Si la maison est vide ou encore occupée,
- si les vendeurs sont présents lors de votre visite,
- si le courtier du vendeur est présent, expliquez le déroulement vos visites.

Si vous avez déjà visité de nombreuses maisons avec votre client, vous pouvez encourager votre client à comparer les diverses propriétés visitées afin de voir laquelle lui semblerait la plus adéquate, laquelle lui plaît le plus.

Imaginons le cas de figure suivant :

Vous avez visité il y a quelque temps une propriété qui vous a beaucoup plu (taille, architecture en briques, jardin, potentiel, proche des écoles, transports en commun, ...), mais elle est légèrement au-dessus du budget de votre client, comment allez-vous l'aider à prendre une décision entre la maison de ses rêves et la réalité de sa situation.

- Le formulaire de [Déclaration du vendeur sur l'immeuble](#) (terrain et bâtiments, circonstances et dépendances) ou de [Déclaration du vendeur sur l'immeuble](#) (copropriété divise) de l'OACIQ. Vous disposez de ce formulaire au moment de la visite. Expliquez-en la pertinence à votre client.

*Il serait conseillé de demander aux étudiants d'avoir ce formulaire (formulaire de [Déclaration du vendeur sur l'immeuble](#)) à portée de main avant de commencer l'atelier. Mettez l'étudiant dans la situation d'une rencontre avec le courtier qui lui explique quels sont les points de ce formulaire auxquels il doit porter attention, pourquoi.*

- Quels sont les éléments à ne pas oublier lors de la visite (aspect extérieur de la maison, l'efficacité énergétique, humidité, problèmes de structures, etc. – voir la liste par puces).

*Ces éléments sont mentionnés aux pages 25 à 29 du Guide de l'acheteur. Vous pouvez aussi consulter le formulaire intitulé : [Fiche visite courtier](#)*

- **Tâche 4 : la promesse d'achat**

*Votre client aimerait acheter une propriété qu'il a visitée, quelles sont les étapes pour réaliser l'achat souhaité. À ce stade du processus d'achat, vous devez vous assurer que l'étudiant est capable de faire référence aux documents ci-dessous :*

[Promesse d'achat- immeuble principalement résidentiel d'immeubles de moins de 5 logements](#) excluant la copropriété

[Promesse d'achat, copropriété par indivision](#)

[Promesse d'achat, copropriété divise](#)

*Vous devez expliquer les éléments suivants à votre client :*

*Les documents de propriétés,*

*Les frais de remboursement,*

*Les vices et irrégularités*

*Ci-après, vous trouverez quelques informations tirées du Guide de l'acheteur. Elles doivent vous permettre de cibler vos questions aux étudiants pour faciliter l'expression orale. Vous pouvez aussi lire certains passages et demander aux étudiants de reformuler ce que sont par exemple, vices et irrégularités, le certificat de localisation, etc.*

## Documents de propriété

La promesse d'achat précise les obligations du vendeur relativement aux titres de propriété. Ce dernier doit vous fournir un titre de propriété valide, attestant que l'immeuble vendu sera libre de tous droits réels et autres charges, sauf les servitudes usuelles et apparentes d'utilité publique.

Il doit aussi vous procurer son titre d'acquisition ainsi que le certificat de localisation décrivant l'état actuel de l'immeuble et, le cas échéant, reflétant toute rénovation cadastrale. Ici, « état actuel » se rapporte tant à l'état physique que juridique de l'immeuble; conséquemment, un changement de règlement de zonage (ex.: zone inondable ou zone d'érosion ou de mouvement de sol) nécessiterait un nouveau certificat de localisation.



### Certificat de localisation

Si l'immeuble est détenu en copropriété divise, le vendeur devra vous fournir un certificat de localisation décrivant l'état actuel de l'ensemble de la copropriété, ce qui inclut la partie privative ou, à défaut, un certificat de localisation décrivant la partie privative seulement.

Si c'est le certificat global sur l'immeuble détenu en copropriété qui vous est fourni, il doit comprendre la description de la partie privative (l'indication des seuls numéros de lots ou de portes des parties privatives sans autre description n'est pas suffisante). Lorsque le certificat global ne comprend pas la description de la partie privative, un certificat sur la partie privative devra être obtenu. Il en va de même si des modifications étaient apportées à la partie privative.

## Frais de remboursement et de radiation

Cette clause rappelle que les frais liés au prêt hypothécaire du vendeur (remboursement, radiation, etc.) sont à sa charge.

### Vice ou irrégularité

La promesse d'achat prévoit un mécanisme au cas où, après sa signature, vous découvriez un vice ou une irrégularité qui affecte les déclarations et les obligations du vendeur.

Par exemple, si vous appreniez l'existence de défauts reliés au foyer avant la signature de l'acte de vente et que ce vice n'avait pas été divulgué au formulaire *Déclarations du vendeur sur l'immeuble* joint à votre promesse d'achat, vous ne seriez pas tenu d'acheter avec cette particularité si le vendeur n'y remédie pas. Vous pourriez demander par écrit la correction du vice ou de l'irrégularité et, à défaut de l'obtenir, l'annulation de la promesse d'achat. Si une telle situation devait survenir, votre courtier saura vous guider à travers les étapes de ce processus.

### Intervention du conjoint

La promesse d'achat contient aussi une clause prévoyant que le vendeur doit fournir une preuve de consentement de son conjoint :

- si l'immeuble ou une partie de celui-ci constitue la résidence familiale du vendeur; ou
- si son régime matrimonial le rend nécessaire.

### Dommmages

Selon cette clause, advenant qu'aucun acte de vente ne se signe par la faute du vendeur, ce dernier s'engage à dédommager l'agence ou le courtier qui vous est lié par contrat de courtage achat, en lui versant des dommages-intérêts équivalant à la rétribution que vous auriez eu à lui payer.

## • Tâche 5 : Les promesses et obligations en lien avec la promesse d'achat

À ce stade du projet d'achat, plusieurs formulaires sont nécessaires au moment de la rédaction de la promesse d'achat.

Quels sont ces formulaires? Expliquez-en la pertinence à votre client.

[Déclaration du vendeur sur l'immeuble](#), [Annexe F \(financement\)](#), [Annexe R \(Immeuble résidentiel\)](#), [Annexe-Expertise](#), [Annexe eau potable et installations septiques](#).

*Que devez-vous expliquer à votre client concernant les conditions d'acceptation ?*

*Selon le niveau des étudiants du groupe, vous pouvez donner des mots clefs (une clause, un délai, le respect, respecter, se désister, le désistement, le Code civil du Québec, etc.) afin de les aider au besoin dans leur production orale.*

### Conditions d'acceptation

Cette clause établit les date et heure limites fixées au vendeur pour accepter la promesse d'achat. Ce délai est important car, s'il n'est pas respecté, la promesse d'achat est nulle et non avenue.

Pendant ce délai, si vous ne voulez plus acheter, vous ne pouvez pas retirer votre promesse d'achat. Le Code civil du Québec vous laisse néanmoins un court laps de temps pour vous désister auprès du vendeur, soit le délai entre le moment où vous avez signé la promesse d'achat et le moment où elle parvient au vendeur. La révocation qui parvient au vendeur avant la présentation de la promesse d'achat rend en effet celle-ci caduque.

### Signatures

La promesse d'achat doit porter la signature de tous les acheteurs et des vendeurs ainsi que celles des conjoints des vendeurs, s'il y a lieu. La signature d'un témoin est recommandée, mais non essentielle à la validité du contrat.

- **Tâche 6 : La contre-proposition** (p 39-40 Guide de l'acheteur)

Qu'est-ce qu'une contre-proposition ? Qui la soumet ? Quels éléments va-t-elle inclure ?

Une maison vous intéresse et vous désirez l'acheter. Votre courtier et vous proposez un prix, des conditions ... au vendeur. Si votre proposition n'est pas acceptée, quels sont vos recours, ceux du vendeur ?

*Dans quel contexte ? Dans le cas d'une contre-proposition, quelle est la valeur légale de la première offre d'achat?*

*Les copies d'écran issues du Guide de l'acheteur vous permettront de susciter plus de questions auprès des étudiants.*

*Selon le niveau des étudiants et le nombre, vous pourriez aussi fournir ces copies d'écran afin que vos étudiants travaillent en dyades et leur proposer de poser des questions comme*

- *Que pouvez-vous me dire de la contre-proposition ?*
- *Savez-vous quels éléments peuvent faire partie de cette contre-proposition? Etc.*



# LA CONTRE-PROPOSITION

Le vendeur de l'immeuble peut accepter ou refuser toute promesse d'achat qui lui est présentée. Il peut également faire une **contre-proposition**, ce qui a comme premier effet de vous signaler le refus de votre promesse d'achat. Cette contre-proposition permet aussi au vendeur d'accompagner son refus d'une nouvelle proposition qui lui serait acceptable :

- en incluant ou en excluant certains éléments (ou en leur apportant une précision mineure);
- en modifiant le prix de vente ou les délais, telle la date d'occupation;
- en apportant tout simplement une autre modification à l'offre.

À votre tour, vous pouvez utiliser un formulaire de contre-proposition en réponse à une contre-proposition du vendeur, et ainsi de suite.

Toute contre-proposition a pour effet d'annuler les contre-propositions précédentes faites par l'acheteur ou le vendeur.

La dernière contre-proposition doit énumérer tous les éléments inclus et exclus qui ne sont pas mentionnés à la promesse d'achat initiale (en ne se fiant pas aux contre-propositions précédentes).

L'entente qui vous liera au vendeur sera constituée de la promesse d'achat telle qu'elle a été modifiée par la dernière contre-proposition, sans tenir compte des contre-propositions précédentes.

- **Tâche 7 : Le transfert de propriété** (p 41-42 Guide de l'acheteur)

À ce stade de la transaction, quel est le rôle du notaire ? Le courtier a-t-il toujours un rôle à jouer ? Lequel ?

Les termes ci-dessous ont pour objectif de vous aider à formuler votre pensée :

Le droit de passage	Officialiser une transaction	L'acte de vente
La loi e zonage	L'examen des titres de vente	Les règlements municipaux
Transférer une propriété		

*Les copies d'écran issues du Guide de l'acheteur vous permettront de susciter plus de questions auprès des étudiants sur la procédure à suivre lors du transfert de propriété et sur les éléments liées à ce transfert.*

*Selon le niveau des étudiants et le nombre, vous pourriez aussi fournir ces copies d'écran afin que vos étudiants travaillent en dyades et leur proposer de poser des questions comme*

- *Que pouvez-vous me dire du transfert?*
- *Quel est le rôle du notaire et celui du courtier lors du transfert ? Etc.*

## L'EXAMEN DES TITRES



En effectuant les recherches nécessaires, le notaire vérifiera :

- si votre vendeur est le véritable propriétaire de l'immeuble;
- s'il a le droit et la capacité de vendre;
- si son conjoint ou d'autres personnes doivent consentir à la vente, etc.

À l'aide du certificat de localisation, le notaire pourra vérifier :

- si les dimensions du terrain sont exactes;
- si l'immeuble est bien érigé sur le terrain vendu;
- si la maison a été construite conformément aux règlements municipaux et aux lois de zonage;
- si la propriété du voisin empiète sur le terrain;
- s'il existe des droits de passage, etc.

Par l'examen des titres, le notaire pourra déceler les charges ou droits réels susceptibles d'affecter ou de limiter votre droit de propriété : par exemple, une servitude de passage (droit de passage sur votre terrain) à l'usage du voisin.

## L'ACTE DE VENTE

L'étape finale de la transaction est la rédaction et la signature de l'acte de vente, afin d'officialiser l'achat de l'immeuble. Le notaire y précisera entre autres les clauses et conditions essentielles à la protection de vos droits.

## L'INSCRIPTION DES DROITS DE PROPRIÉTÉ

Une fois l'acte de vente conclu, le notaire verra à inscrire la transaction au Bureau de la publicité des droits. Il doit retenir les fonds tant que cette étape n'a pas été franchie.

## **ANNEXES**

### **Annexe 1 : Onze Profils d'acheteurs**

- a) Un couple qui recherche une maison. Ils veulent quitter leur appartement de ville pour une maison en banlieue. Ils recherchent une grande maison luxueuse.
- b) Pour un jeune couple avec de jeunes enfants qui recherche une maison.
- c) Pour quelqu'un qui recherche une maison à rénover, à transformer.
- d) Pour un couple qui accède à la propriété pour la première fois
- e) Un jeune couple cadre âgé de 34 ans avec un jeune enfant qui achète sa première maison.
- f) Une personne seule âgée de 38 ans avec un revenu assez important.
- g) Un investisseur qui veut acheter une habitation en vue de la louer.
- h) Des retraités souhaitant acheter une habitation plus petite que leur habitation actuelle.
- i) Un couple souhaitant acheter une habitation plus grande pour avoir de la place pour les enfants.
- j) Une famille recomposée : avec quatre enfants, deux filles, deux garçons. Garde une semaine sur deux.
- k) Un couple désirant acheter une maison bigénérationnelle.

## Annexe 2 :

### POSER DES QUESTIONS

- La question avec inversion du sujet

#### AU PRÉSENT

Avez-vous déjà visité des maisons?

Êtes-vous à la maison?

**Attention** : quand **le verbe se termine par une voyelle** et que **le pronom** commence par une voyelle, on ajoute : **-t-**

A-t-il un numéro de cellulaire?

A -t-elle reçu une offre?

#### AU PASSÉ COMPOSÉ (auxiliaire + sujet + participe passé)

Avez-vous vérifié les transactions?

Es-tu allé(e) à l'agence?

**Attention** : avec l'auxiliaire avoir et un pronom qui commence par une voyelle, on ajoute : **-t-**

A-t-il vérifié les transactions?

A-t-elle à l'agence?

#### AU FUTUR PROCHE

Allez-vous appeler l'agence?

Vas-tu téléphoner à ce numéro?

**Attention** : quand **le verbe se termine par une voyelle** et que **le pronom** commence par une voyelle, on ajoute : **-t-**

Va-t-il/elle rédiger la une déclaration du vendeur?

## LA QUESTION AVEC QUAND, OÙ, COMMENT, POURQUOI

<b>Présent</b>	<b>Passé composé</b>	<b>Futur proche</b>
<b>Où</b> travaille-t-il?	<b>Où</b> a-t-il travaillé?	<b>Où</b> va-t-il travailler?
<b>Quand</b> peut-on joindre le client?	<b>Quand</b> avez-vous joint le client?	<b>Quand</b> allez-vous appeler?
<b>Comment</b> se passe la rencontre?	<b>Comment</b> s'est passée la rencontre?	<b>Comment</b> allez-vous vous adresser au client?
<b>Pourquoi</b> n'appellez-vous tout de suite?	<b>Pourquoi</b> n'avez-vous pas appelé tout de suite?	<b>Pourquoi</b> ne vas-tu pas appeler?

**Attention** : **où, quand, comment, pourquoi**, sont souvent suivis de : **est-ce que**

**Modèles** :

**Comment est-ce que** vous avez trouvé le courtier?

**Comment** avez-vous trouvé le courtier?

**Quand (à quelle heure) est-ce qu'il** va nous téléphoner?

**Quand (à quelle heure)** va-t-il passer à l'agence?

**Pourquoi est-ce qu'elle** prend cette décision?

**Pourquoi** prend-elle cette décision?

**Où est-ce que** vous travaillez?

**Où** travaillez-vous?

## LA QUESTION AVEC COMBIEN

### Observez

Combien coûte cette transaction?

### Combien de ?

**Combien de + nom (qui est sujet du verbe)?**

Combien d'agences avez-vous contactées?

**Combien de + nom (qui n'est pas le sujet du verbe)?**

Combien de jours est-ce que je dois attendre avant de recevoir une réponse?

Combien de fois par jour avez-vous reçu cet appel?

### Pendant combien de/d' ?

**Pendant combien de temps/de jours/d'heures** est-ce que je dois attendre avant de vous contacter?

## LE « TU » ET LE « VOUS »

### **Tutoyer ou vouvoyer?**

Il est conseillé de vouvoyer vos clients, sauf si le/la client(e) demande à être tutoyé(e) ou vous tutoie lors de votre rencontre.

### Annexe 3 - lexique

Nom	verbe	adjectif
Un budget	Établir un budget	
Une mise de fonds		
Une rétribution	rétribuer	
Une promesse d'achat	Promettre	
Un emprunt	emprunter	
Un logement		
Une mensualité (de paiement)		Mensuel (le)
Le dépôt d'un acompte	Déposer un acompte	
Les frais	Déboursier des frais	Direct - indirect
Une inspection Un inspecteur (une inspectrice)	inspecter	
La taxe de bienvenue	S'acquitter de la taxe	
Les droits de mutation	Payer des droits	
Le déménagement	déménager	
La signature	Signer	
Un formulaire de contrat exclusif	Remplir un formulaire	
Le calcul	calculer	
Un investissement	investir	
Une dépense	dépenser	
Un revenu		
Un salaire		Salarié(e)

Le ratio ABD (amortissement brut de la dette)		
Le ratio ATD (amortissement total de la dette)		
La situation financière		
Le conseil	Conseiller	
L'objectivité		Objectif
La transparence		Transparent
La transaction	Effectuer une transaction	
La vérification	Vérifier	
La loyauté		Loyal(e)
La disponibilité		disponible
La confidentialité		Confidentiel
Le formulaire	Remplir un formulaire	
Le notaire		
Le locataire	louer	
	Se procurer	
Un bail (des baux)		
Des instances en cours		
La Régie du logement		
Une hypothèque	Hypothéquer	
La moisissure	Moisir	Moisi
La pourriture	Pourrir	Pourri
Un puisard		
Une fosse		
Un drain	Drainer	=
La desserte	desservir	
Le ramonage	Ramoner	
Un échangeur d'air		
Un syndicat		
Une fuite		



Un déversement		
Un fonds de prévoyance		
Les servitudes (n.f.pl)	Faire l'objet de servitudes	
un plan de gestion		
Un fonds de prévoyance		

*Avec la contribution financière de :*

**Office québécois  
de la langue  
française**

**Québec** 