

LA PHRASE INTERROGATIVE

- 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

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

Avec la contribution financière de :

**Office québécois
de la langue
française**

Québec 