

Négociier dans les Souks comme un Vrai Local

Le guide pratique en Darija — Vocabulaire, réflexes culturels et 4 mises en situation réelles pour voyager au Maroc avec authenticité et confiance.

DARIJA · FRANÇAIS

4 SCÉNARIOS IMMERSIFS





Entrer en contact & Sonder le prix

Avant de négocier, il faut savoir **briser la glace avec le vendeur** et obtenir une première idée du prix. Ces formules clés s'utilisent dès les premières secondes de contact — prononcées avec le sourire, elles ouvrent le dialogue.

b ch7al hada / hadi ?

- Combien coûte **celui-ci / celle-ci** ? La question de base, à pointer du doigt vers l'article.

ch7al akhir taman ?

- **Quel est ton dernier prix ?** Signale que vous êtes sérieux et prêt à conclure rapidement.

dir liyya taman

- **Fais-moi un prix !** Une invitation directe et amicale à la négociation.

(zid) n99s liyya chwiya, 3afak

- **Baisse-moi un peu le prix, s'il te plaît.** Poli et efficace, même après une première offre.

La Danse du Prix : Demander Encore et Encore

Une fois le premier prix annoncé, le vrai jeu commence. L'objectif est de **faire baisser le prix par étapes**, en utilisant les expressions clés avec persévérance et un sourire. Voici comment la conversation pourrait évoluer.

Vendeur :

"mr7ba bik ! hadi Siniyya dial nn7as, **500 drhm** ghir lik."

Client :

« *b ch7al hada ?* » (en pointant le plateau)

Vendeur :

"**450 drhm** a sidi, hada taman mzyan !"

Client :

« *dir liyya taman !* » (avec un grand sourire)

Vendeur :

"wakhkha, **400 drhm**, w ma n9dr nzid nn99s walou !"

Client :

« *n99s liyya chwiya, 3afak.* »

Vendeur :

"**380 drhm**, w bSS77a w rra7a !"

Client :

« *ch7al akhir taman w nakhdo ?* »

Chaque "non" amène à une nouvelle proposition. N'hésitez pas à insister poliment plusieurs fois pour obtenir le meilleur prix possible.

✗ Refuser un prix excessif ou pointer un défaut

Savoir dire non avec tact est une **compétence clé** dans les souks. Ces expressions vous permettent de contester un prix trop élevé, de signaler un défaut de qualité, ou d'utiliser la technique redoutable du **départ stratégique**.

Prix excessif

Ghali bzzaf !

C'est **trop cher** !

had ttaman 9aS7

Ce prix est **exagéré**. (dur)

Qualité insuffisante

had la qualité machi dial had

ttaman

cette qualité **ne convient pas à ce prix**.

fiH(a) défaut / mhrrs(a) / m9TT3(a)

Il y a un défaut / c'est cassé / déchiré.

Le départ stratégique

ma msllknich had ttaman

Ce prix **ne m'arrange pas**.

bslama, nchouf f blaSa akhra

Au revoir, je vais voir **ailleurs** 😊





La négociation serrée – Sac en cuir

Un classique des médinas : le sac en cuir. Le client repère un **défaut sur la fermeture** pour justifier une offre basse, et n'hésite pas à menacer de partir. Prix de départ : 400 DH → Prix final : **200 DH**.



Client

ssalam, b ch7al had SSak dial jjld ?

Salam, combien coûte ce sac en cuir ?

lla, ghali bzzaf ! rah fih défaut f ssnsla. n3Tik fih 150 drhm.

Non, trop cher ! La fermeture a un défaut. Je te donne 150 DH.

ghllit 3liyya. 200 drhm Safi ? wlla nmchi nchouf f jiha akhra.

Trop cher. 200 DH ou je vais voir ailleurs.



Vendeur

mr7ba bik ! hada jld vrai, 400 drhm.

Bienvenue ! C'est du vrai cuir, 400 DH.

150 ma msllkanich, 300 drhm akhir taman.

150 ne m'arrange pas, 300 DH dernier prix.

Wakhkha, jib 200 drhm, bS77tk !

D'accord, donne 200 DH, à ta santé ! 🤝

📌 💡 **Réflexe clé** : Signaler un défaut réel (même mineur) légitime une offre beaucoup plus basse. Restez factuel et souriant.

Vérifier la pureté d'un produit — Huile d'Argan

L'huile d'argan est fréquemment coupée avec d'autres huiles. Dans ce scénario, le voyageur **teste l'odeur**, identifie une anomalie, et obtient deux bouteilles authentiques à prix groupé. Prix départ : 150 DH/bouteille → Final : **100 DH/bouteille**.

 Client

Wach had zit argan 7orra wlla mkhlTa ?

Cette huile d'argan est-elle pure ou coupée ?

ri7tha khfifa bzzaf, bayna mkhlTa b zzit rromiyya. machi 7orra hadi.

L'odeur est trop légère — on dirait qu'elle est mélangée avec de l'huile de table.

Ah hadi zwina bayna 7orra. nakhoud jouj b 200 drhm ?

Ah celle-ci est authentique ! J'en prends deux pour 200 DH ?

 Vendeur

7orra 100% (mya f lmya), dial lmakla w jdida ! 150 drhm l litro.

100% pure, alimentaire et fraîche ! 150 DH le litre.

dou9 hadi dial souss, chouf lfr9 !

Goûte celle-ci du Souss, vois la différence !

Wakhkha a sidi ma tkoun ghir 3la khaTrk !

D'accord monsieur avec plaisir ! 

Essayage & Remise sur la quantité – Babouches

Acheter plusieurs articles au même vendeur est l'un des leviers les plus puissants pour obtenir une remise significative. Ici, le client essaie, négocie la taille, puis propose un **achat groupé de 3 paires** pour décrocher un tarif exceptionnel.

 Client

bghit n9iyys had lblgha. Wach 3ndk nnmra 42 f lk7l ?

Je veux essayer ces babouches. Tu as du 42 en noir ?

mzyana walakin mziyyra chwiya. 3ndk 43 ? W ila khdit 3 b ch7al t7sbhom ?

Bien mais un peu serrée. Du 43 ? Et si j'en prends 3 paires ?

Safi mchat, dir m3ahom lblgha SSfra w tfahmna.

Parfait, mets la jaune avec et c'est conclu. 🤝

 Vendeur

Hahiya 9iyys-ha. Jat m3ak mzyana ! 120 drhm.

La voilà, essaie-la. Elle te va super bien ! 120 DH.

Ila khdit tlata, nkhllihom lik b 320 drhm kamlin.

Si tu en prends trois, je te fais le lot à 320 DH tout compris.

Wakhkha, bSS77a !

D'accord !

  **Astuce :** Mentionner dès le départ que vous voulez plusieurs articles incite le vendeur à proposer son meilleur tarif groupé spontanément.

 Repérer une contrefaçon & Partir avec dignité – Théière

Savoir **refuser définitivement** est aussi important que de savoir négocier. Face à un produit clairement faux ou défectueux, le voyageur averti inspecte, argumente calmement, et repart la tête haute – sans mauvaise conscience.

 Client

b ch7al had lbrrad dial lfDDa ?

Combien coûte cette théière en argent ?

sm7 liyya, hada machi fDDa 7orra, khfif bzzaf w fih t9ba Sghira f l9a3.

Pardon, ce n'est pas du vrai argent – trop léger et il y a un trou au fond.

lla chokran, ma bghitch had la qualité. bslama.

Non merci, cette qualité ne m'intéresse pas. Au revoir.

 Vendeur

hada 500 drhm a sidi, fDDa t9ila.

500 DH monsieur, c'est de l'argent massif et lourd.

nn99SS lik, khoudo ghir b 250 drhm !

Je baisse, prends-le à 250 DH !

...

Le client est déjà parti. 🚶



Valider l'accord & Remercier chaleureusement

Une fois le prix trouvé, la **conclusion de l'échange** est tout aussi importante que la négociation elle-même. Ces formules expriment la satisfaction et scellent la relation avec bienveillance — car au Maroc, chaque achat est avant tout un moment humain.



had chchi zwin bzzaf / tbarkAllah

C'est **magnifique / impeccable**. Formule de compliment sincère après l'achat.



tfahmna / Safi mttaf9in / mchat

Marché conclu ! Signale l'accord final de façon claire et amicale.



taman m39oul

C'est un **prix raisonnable**. Valide l'offre et ferme poliment toute nouvelle négociation.



Llah ykhlf / Llah y3Tik SS77a

Les **formules de politesse indispensables** après l'achat — remerciements chaleureux et bénédictions.



Les 4 Lois d'or du Négociateur en Souk

Ces quatre réflexes fondamentaux résument l'essence de la négociation marocaine. Ils s'apprennent vite et transforment radicalement votre expérience dans les médinas.

1 Toujours sourire 😊

La négociation est un **échange social respectueux**, pas un combat. La bonne humeur est votre meilleur atout — elle ouvre les portes et les cœurs.

3 Tester avant d'acheter 🔍

Vérifiez coutures, fermetures et matière **devant le vendeur**. Identifier un défaut vous donne un levier légitime pour négocier à la baisse.

2 Acheter groupé 🛍️

Demandez systématiquement un **tarif dégressif** dès 2 ou 3 articles. Le vendeur préfère vendre plus à prix réduit que peu à prix fort.

4 L'art de partir 🚶

Dire *bslama* et faire un pas vers la sortie est **le moyen le plus efficace** d'obtenir le prix plancher. Neuf fois sur dix, le vendeur rappelle le client.