



VOYAGEZ MALIN  
Conseils & Astuces  
pour mieux marchander  
à l'étranger

[www.travelex.fr](http://www.travelex.fr)

## VOYAGEZ MALIN

Devenez un professionnel de la négociation dans les souks marocains ou les marchés de Pékin. Découvrez bien d'autres conseils et astuces sur l'art du marchandage dans ce guide pratique.

Ce petit guide a été créé par des experts Travelex. Il décrit les coutumes locales d'une sélection de différents pays, afin de vous aider à profiter au mieux de votre expérience shopping tout en dépensant moins. Faut-il marchander ou pas? Dans certaines cultures, cela paraît évident alors que dans d'autres, cela ne se fait absolument pas. Tout dépend donc de l'endroit dans lequel vous êtes. En règle générale, la négociation se pratique beaucoup en Afrique et en Asie, mis à part dans les magasins occidentaux. Les prix affichés sont généralement élevés car les commerçants s'attendent à ce qu'ils soient renégociés pendant la vente. Dans les cultures occidentales, le marchandage se fait plutôt dans les marchés aux puces ou dans les marchés de rue. Il faut bien évidemment comparer la qualité et le prix d'un produit avec celui des vendeurs concurrents afin d'être certain de conclure une bonne affaire. Ce guide couvre: L'Afrique de Nord, l'Afrique du Sud, Dubaï, l'Inde, la Thaïlande, Bali, le Japon, la Chine, la Turquie, la Grèce, l'Espagne, le Pérou, le Brésil et le Mexique.

# AFRIQUE DU NORD



**DEVISE UTILISÉE:**  
Dirham marocain,  
Dinar tunisien,  
Livre égyptienne

Au Maroc, en Tunisie et en Egypte, le marchandage est très présent dans les cultures locales. Les touristes sont friands de souks et autres bazars. Ils marchandent souvent lorsqu'ils achètent des produits en cuir, des chaussures, des vêtements, des tapis, de la céramique, de la bijouterie ou des peintures.

**CONSEIL  
DE VOYAGEUR :**



Ne négociez  
pas pour la nourriture.

**RABAIS POTENTIEL : 50 %**

Les prix affichés pour les touristes sont, le plus souvent, supérieurs aux prix pratiqués pour les locaux. Vous pouvez donc les réduire de moitié.



# AFRIQUE DU SUD



**DEVISE UTILISÉE:**  
Rand sud africaine

Il y a de fantastiques marchés, notamment à Knysna, au Green Market Square à Cap Town ou encore au lac Bruma à Johannesburg. Les artisans locaux vendent des animaux en bois, des sculptures en fil de fer, des colliers de perle, de la poterie, des sacs en toile et plein d'autres produits fabriqués à la main.

**CONSEIL  
DE VOYAGEUR :**



Faites votre shopping  
à la fin de la journée car  
vous aurez davantage  
de chance d'obtenir des  
rabais conséquents.

**RABAIS POTENTIEL : 40 %**

Le prix d'un petit objet, comme par exemple un porte-clefs, est de 15 rands. La plupart des prix sont négociables, surtout avec les achats les plus chers pour lesquels vous pouvez obtenir un rabais de 40% si vous êtes un champion de la négociation.



# BALI



**DEVISE UTILISÉE:**  
Roupie  
indonésienne

Marchander fait vraiment partie de la culture à Bali et les Balinais prennent cette coutume comme un jeu. Alors pourquoi s'en priver? Les meilleurs achats se feront en dehors des sentiers battus, dans les villages où vivent les artisans. De plus, vous obtiendrez la satisfaction de savoir que votre argent est remis à la personne qui a vraiment fait le travail.

## **RABAIS POTENTIEL: 30 %**

Entretenez des rapports joviaux avec les commerçants est un bon début. Si vous êtes en mission shopping avant midi, essayez de demander le « morning price », cela pourrait vous permettre de conclure une bonne affaire. Vous pouvez espérer obtenir jusqu'à 30 % de rabais.



Voyagez malin

## **CONSEIL DE VOYAGEUR :**



Ne faites pas votre shopping si vous êtes accompagné d'un groupe de touristes. Vous risquez de payer un prix qui inclura forcément une commission pour votre guide.

06

# BRÉSIL



**DEVISE UTILISÉE:**  
Réal brésilien

Le climat économique en plein essor du Brésil a conduit à une augmentation notable du prix des marchandises. Cela comporte aussi bien des avantages que des inconvénients. Quoi qu'il en soit, le marchandage reste une coutume courante et cela vaut la peine de le pratiquer dans les marchés de rue.

## **RABAIS POTENTIEL: 20 %**

En général, payer en espèces et acheter en grosse quantité vous permet d'obtenir un meilleur rabais. Il est possible d'indiquer le prix que vous souhaitez payer et d'ainsi obtenir une réduction de 20 %.



07

## **CONSEIL DE VOYAGEUR :**



Dans n'importe quel endroit où vous vous rendez pour faire votre shopping, gardez à l'esprit que les commerçants sont d'excellents acteurs, à tel point qu'ils mériteraient presque de gagner un Oscar. Ne soyez donc pas impressionnés s'ils vous lancent un regard désespéré lorsque vous proposez un prix plus bas. Cela fait partie du jeu.

travelex.fr

# CHINE



**DEVISE UTILISÉE:**  
Yen chinois / Dollar  
de Hong Kong

Il y a beaucoup de marchés à explorer. Yu Garden à Shanghai, le marché de la soie à Pékin et Tsim Sha Tsui à Hong Kong sont trois lieux où vous pourrez remplir vos sacs de souvenirs authentiques.

## **RABAIS POTENTIEL : JUSQU'À 90 %**

Dans les lieux touristiques, comme par exemple à Badaling, les prix affichés peuvent être gonflés. Proposez un prix pour lequel vous êtes prêt à acheter et fiez-vous-y. Vous pouvez espérer obtenir un rabais allant jusqu'à 90%.



## **CONSEIL DE VOYAGEUR :**



Soyez prêt à abandonner votre achat si le prix n'est pas aussi bas qu'espéré. Le vendeur vous rattrapera sûrement pour vous proposer un prix plus attractif. Si ce n'est pas le cas, vous avancerez un prix plus élevé la prochaine fois.

# ESPAGNE



**DEVISE UTILISÉE:**  
Euro

Plus vous vous rendez au sud de l'Europe, plus vous aurez de chance de marchander certains achats. Sur les marchés espagnols ainsi que sur les îles Baltiques, négocier est presque un sport national.

## **RABAIS POTENTIEL : JUSQU'À 40 %**

La crise économique a rendu le marchandage plus difficile mais vous pouvez tout de même espérer obtenir entre 30 et 40 % de rabais selon les endroits, surtout si vous êtes poli et persistant. Les commerçants sont plus aptes à accorder des rabais en début et en fin de journée.



## **CONSEIL DE VOYAGEUR :**



Apprenez quelques phrases en espagnol et négociez en étant accompagné d'un ami qui peut prétendre vous dissuader de conclure un achat !

# DUBAÏ



Dubaï est entre autres connu pour ses magasins, supermarchés et restaurants haut de gamme. Les prix ne peuvent être négociés dans ces lieux. Cependant, vous pouvez toujours marchander si vous vous rendez dans des souks. Il y a des marchés spécialisés comme le marché de l'or, le Khan Murjan pour l'art et l'artisanat et le Meena Bazaar pour les vêtements et la mode.

## **RABAIS POTENTIEL : 50 %**

Faites vos recherches avant de vous aventurer dans un achat. En effet, si vous avez une idée approximative des prix pratiqués, vous pourrez affirmer avec certitude qu'un autre commerçant vous a indiqué un prix moins élevé et il sera plus facile de négocier. Par ailleurs, mieux vaut commencer à négocier un prix faible et remonter jusqu'à atteindre 50 % du prix de départ.



# GRÈCE



Autrefois faisant partie de la culture grecque, marchander est devenu moins répandu depuis l'introduction de l'euro. Cela vaut tout de même le coup d'essayer auprès des commerçants indépendants ainsi que dans les marchés aux puces ou autres marchés de rue.

## **RABAIS POTENTIEL : 50 %**

Suite à l'adoption de l'euro en 2002, les prix ont augmenté en Grèce. Ceux des vendeurs de rue sont souvent plus bas que dans les magasins et marchander avec eux est encore possible. Celui qui marchande peut espérer économiser jusqu'à la moitié du prix de départ.



## **CONSEIL DE VOYAGEUR :**



Prévoyez d'avoir des pièces et des billets de faible valeur. Il sera plus facile de convaincre le vendeur que vous n'avez pas beaucoup d'argent à dépenser dans un achat. Vous pourrez ainsi faire baisser le prix.

## **CONSEIL DE VOYAGEUR :**



Soyez toujours poli et prenez votre temps. Si vous êtes pressé, vous risquez non seulement d'offenser le commerçant, mais aussi de payer le prix fort.

# INDE



En Inde, chaque transaction est négociée, même un fruit au marché ! Pour cette raison, il vaut mieux prendre son temps lorsque vous partez en mission shopping. Gardez en tête que les vendeurs sont des experts dans l'art de la négociation. Ne soyez pas intimidés, restez souriants et vous économiserez beaucoup de roupies.

## **RABAIS POTENTIEL : JUSQU'À 70 %**

Les indications de prix sont rares en Inde. C'est donc en vous baladant dans différents magasins que vous pourrez avoir une idée réelle de la valeur des choses. Essayez directement de réduire le prix de 70 % et surtout, n'achetez jamais sans obtenir un rabais de 30 %.



# JAPON



Le Japon est connu comme le paradis des amateurs de produits high-tech. Le marchandage ne fait pas partie du quotidien des Japonais, mis à part dans les marchés aux puces. Il est toutefois possible de négocier le prix de certains biens. La meilleure façon d'économiser de l'argent est de faire un premier repérage des produits et de comparer les prix avant d'acheter.

## **CONSEIL DE VOYAGEUR :**



Les commerçants considèrent la première vente de la journée comme une chance. Si vous êtes le premier client, vous avez donc davantage de chance d'obtenir un meilleur prix.

## **RABAIS POTENTIEL : 10 %**

Selon la loi, il est obligatoire d'indiquer un prix sur chaque produit. Il peut parfois y avoir des rabais de 2000 à 4000 Yens mais le plus souvent, le prix final est très proche du prix de départ.



## **CONSEIL DE VOYAGEUR :**



Le meilleur moment pour marchander, c'est le dimanche soir, après 19h00. Beaucoup de commerçants seront enclins à vous faire un rabais car ils souhaitent se débarrasser de leurs marchandises avant la fin de journée.

# MEXIQUE



**DEVISE UTILISÉE:**  
Le Peso mexicain

Marchander fait très certainement partie du mode de vie mexicain. Lorsque vous vous baladez dans la rue, il est probable que vous soyez approchés et invités à acheter diverses marchandises. Il arrive même que les commerçants offrent une tequila pour encourager l'achat. Sur certains sites mayas, comme Chichén Itzá, seulement les villageois sont autorisés à vendre marchandises et souvenirs.

## **RABAIS POTENTIEL : JUSQU'À 50 %**

Les hispanophones ont plus de chance d'obtenir de grosses réductions. Cela vaut donc la peine de connaître quelques phrases en espagnol. De plus, favoriser les pesos aux dollars vous permet aussi d'obtenir un meilleur prix. Vous pouvez raisonnablement espérer obtenir un rabais de 25 % et, si vous êtes doué, obtenir jusqu'à 50 %.



# PÉROU



**DEVISE UTILISÉE:**  
Nouveau sol péruvien

Le Pérou est le paradis des amateurs de souvenirs notamment grâce à la présence d'un artisanat fort (tissage et céramique). Si vous êtes un fan de la laine d'alpaga, il faut vous rendre à Arequipa, Lima ou Cusco. Dans les magasins et les marchés indépendants, la négociation est souvent pratiquée, mais elle est généralement plus modérée que dans d'autres cultures latines plus ardentes.

## **RABAIS POTENTIEL : JUSQU'À 40 %**

Vous pouvez espérer obtenir un rabais de 20 % sur les petits objets et jusqu'à 40 % pour les produits les plus chers. La plupart des prix incluent une taxe de vente de 18 % qui n'est pas remboursable, à moins que vous ne fassiez votre achat avant d'embarquer à l'aéroport.



## **CONSEIL DE VOYAGEUR :**



Prenez votre calculatrice ! Utilisez-la pour vérifier vos calculs et ne pas être confus par le taux de change.

## **CONSEIL DE VOYAGEUR :**



Ajustez votre tactique de négociation à votre environnement.



# THAÏLANDE



Il y a des marchés de rue partout en Thaïlande. À Bangkok, la légendaire Kao San Road est très fréquentée par les touristes, mais un des meilleurs marchés de la ville est Chatuchak Market. Ce dernier ouvre le week-end et vous y trouverez des milliers de vendeurs de vêtements, souvenirs et nourriture ! Ce peut être une expérience troublante et impressionnante mais gardez l'esprit ouvert et profitez !

## **RABAIS POTENTIEL : JUSQU'À 50 %**

Si les prix sont affichés, ils sont très rarement négociables. Si ce n'est pas le cas, les prix peuvent être réduits de moitié. N'oubliez pas que plus vous achetez, plus la négoce est facilitée.



## **CONSEIL DE VOYAGEUR :**



Gardez en tête la valeur de la bath et cela vous évitera de perdre du temps à chipoter pour quelques centimes.

# TURQUIE



À cheval entre l'Europe et l'Asie, le marchandage en Turquie fait définitivement partie des pratiques associées à l'expérience shopping. À l'exception, bien sûr des magasins et supermarchés haut de gamme. Visitez les marchés animés de Bodrum et Marmaris afin de dénicher des offres attractives sur les produits en cuir, les tapis et bien d'autres souvenirs.

## **RABAIS POTENTIEL : 40 %**

Laissez les commerçants vous indiquer un prix. Vous pouvez ensuite faire une contre offre de moitié voir de quart de prix pour finalement atteindre un rabais de 40% au moins.



## **CONSEIL DE VOYAGEUR :**



Ne montrez pas trop votre désir d'acheter un objet. Essayez plutôt de demander le prix de plusieurs articles en même temps.

## REMERCIEMENTS

Merci à nos collègues des quatre coins du monde pour leurs précieuses astuces. Nous souhaitons aussi citer les sites suivants qui nous ont permis de compléter nos informations.

[www.apartmenttherapy.com/how-and-when-to-haggle-187670](http://www.apartmenttherapy.com/how-and-when-to-haggle-187670)  
[www.women-on-the-road.com/art-of-haggling.html#.U-YSRPldUXw](http://www.women-on-the-road.com/art-of-haggling.html#.U-YSRPldUXw)  
[www.nz-travel.ninemsn.com/destinations/generaltravel/582574/the-dos-and-donts-of-haggling](http://www.nz-travel.ninemsn.com/destinations/generaltravel/582574/the-dos-and-donts-of-haggling)  
[www.reidsguides.com/t\\_mo/t\\_sh\\_haggling.html](http://www.reidsguides.com/t_mo/t_sh_haggling.html)  
[www.wisegeek.com/what-is-haggling.html](http://www.wisegeek.com/what-is-haggling.html)  
[www.travelandscape.ca/2012/06/top-5-tips-for-haggling-in-a-souk/](http://www.travelandscape.ca/2012/06/top-5-tips-for-haggling-in-a-souk/)  
[www.cityroom.com/stories/travel/2011/08/05/a-bazaar-experience-how-to-haggle-in-mid-east-markets/](http://www.cityroom.com/stories/travel/2011/08/05/a-bazaar-experience-how-to-haggle-in-mid-east-markets/)  
[www.travelblogs.com/panel-discussions/to-haggle-or-not-to-haggle](http://www.travelblogs.com/panel-discussions/to-haggle-or-not-to-haggle)

## CONTACT PRESSE

Nitan Sachdeva  
[nitan.sachdeva@mcslittlestories.com](mailto:nitan.sachdeva@mcslittlestories.com)  
01 77 75 77 44

Conception & réalisation : M&C Saatchi Little Stories



Travelex France  
17 Route de la Reine  
92100 Boulogne-Billancourt

[www.travelex.fr](http://www.travelex.fr)