

Audiovisuel

Laraichi défend ses programmes

Façal Laraichi, président du pôle audiovisuel public, évoque la conception de la diversité culturelle qu'ambitionne de véhiculer Tamazight TV. Il revient également sur la réalité de la production nationale et les «imprévisibles contraintes» de son métier.

- **L'Economiste**: La chaîne amazighe a été annoncée à plusieurs reprises, puis reportée...

- **Façal Laraichi**: Ce sont trois ans de travaux. Il a fallu mettre en place le financement, approuver le cahier des charges, recruter des cadres, préparer des programmes... Concernant les propositions de productions que l'on a reçues, nous avons eu du bon et du moins bon. Cela fait partie des contraintes pas toujours prévisibles. Que faire s'il n'y a pas de bonnes propositions? C'est ce type de contrainte qui décale le planning.

- **Quelles sont les conclusions du sondage sur le projet Tamazight TV?**

- C'est plus exactement une étude sur le champ audiovisuel public. Il y en a eu plusieurs portant sur les attentes des téléspectateurs. Première leçon de ce sondage, l'ouverture: il faut une chaîne ouverte sur son environnement et pas uniquement sur la culture berbère. L'amazigh est une langue vivante et véhicule une civilisation... La diversité culturelle suppose aussi que l'on présente cette culture en arabe, voire en français... Je suis en partie d'ascendance berbère. Toutefois je ne parle pas la langue amazighe. Mais j'aimerais mieux connaître cette facette de notre culture. Et pour la faire connaître, il faut utiliser les langues parlées et comprises par tous les Marocains.

- **Malgré ce sondage, comment expliquez-vous la critique virulente des programmations?**

- Lors de la 15e édition du Festival international des médias arabes



«Ma priorité, renforcer des chaînes telles que Arriyadia et Aflam TV. Celle-ci revient à 40 centimes/an par citoyen...», affirme Façal Laraichi, président du pôle audiovisuel public (Ph. Cherkaoui)

tenue au Caire, plusieurs émissions marocaines ont gagné. C'est le cas d'Amoudou, Lala Laâroussa, Dar Alouarata, Une heure en enfer... Est-ce qu'ils sont fous pour nous distribuer tous ces prix? Une industrie ça se construit en prenant les meilleurs acteurs, scénaristes... Ce que l'on voit à la télé, c'est ce que l'on a de mieux. Nous n'avons rien d'autre. C'est la réalité de notre industrie.

- **Comment sont sélectionnées les émissions diffusées?**

- Il y a une commission, une équipe de lecteurs, un département de fiction, des chargés de productions... Toutes les productions de fictions sont pré-testées avant d'être programmées. Nous organisons des focus groupes qui font des remarques sur les produits présentés. La série «Dar Alouarata», par exemple, diffusée en prime time durant Ramadan 2009, a été retenue suite à un pré-test. Les études marketing sont donc systématiques. □

Propos recueillis par Façal FAQUIHI



La télé doit rendre des comptes aussi!

L'Economiste 23/11/09 P. 22

• Droits de transmission, la fédération saisie

• Un plan de départ volontaire à la SNRT

Nous sommes au sous-sol d'un hôtel huppé de la ville ocre. «On ne parle pas debout de l'audiovisuel public», déclare Faïçal Laraichi, PDG de la Société nationale de la radiodiffusion et de la télévision (SNRT). N'empêche que ce dernier répondra, debout, aux questions de L'Economiste, ce 16 novembre à Marrakech. Jour de la rencontre sur «la diversité culturelle et linguistique dans le cadre des missions de service public». Tout au long de son exposé plus d'une vingtaine de présidents d'instances de régulation francophones tendent l'oreille. Michel Boyon, grand manitou du Conseil supérieur audiovisuel français, est parmi eux.

A sa sortie de la salle de conférence, Laraichi est assailli par les journalistes...

Malgré sa réputation «d'homme discret» et «peu causant», il évoquera durant une bonne demi-heure les réalisations, les contraintes et les challenges auxquels le paysage audiovisuel est confronté... Diplomatiquement, il ne manquera pas au passage de passer un savon à une certaine presse: «combien de fois j'ai démissionné? Combien de fois j'ai fait le tour du monde?», lâche-t-il. «Quant aux diffamations, n'en parlons pas». Difficile de faire un procès à des confrères. Car le top management de la SNRT a aussi sa carte de presse.

Toujours est-il que Faïçal Laraichi vient de clore une décennie à la tête du pôle audiovisuel public. En 1999, il est nommé à la tête de la télévision marocaine. Plus connue à l'époque sous le sigle de TVM. Six ans plus tard, l'ingénieur en génie civil et fondateur de la société Sigma entre dans l'histoire comme étant le premier président du pôle audiovisuel public... restructuré: en effet en 2006, la TVM se métamorphose en SNRT. Une métamorphose réelle? «Ce que l'on voit à la télé, c'est ce que l'on a de mieux», rétorque Laraichi (voir p. 22). Notre créativité est-elle pauvre à ce point-là? «Je veux bien inventer», mais... Des émissions marocaines se démarquent au festival du Caire. Sauf que cela dépend aussi avec qui on concourt. Toutefois, il y a «dix ans l'on comptait 5 boîtes de production contre 40 actuellement. Ce sont autant d'emplois créés...».

La SNRT entame aussi son 2e contrat-programme 2009-2011. En revanche sa petite sœur, 2M, «aura droit à un contrat de restructuration». Il faut que le gouvernement prenne garde de jouer sur les

mots: des intitulés différents et presque les mêmes termes contractuels.



Qu'est-ce qui tient à cœur à Laraichi? «Renforcer des chaînes telles que Aflam TV ou Arriyadia. On oublie que le pôle audiovisuel public verse près de 100 millions de DH par an aux différentes fédérations». Ce montant ne dépasserait pas 30 millions de DH si l'on se tient au cahier des charges

de 2M et de la SNRT. Arriyadia permet à des clubs d'avoir des banderoles sur leurs terrains...

Peut-on espérer ne plus revoir une chaîne nationale, 2M en l'occurrence, se voir refuser l'accès à un terrain? Pour le cas du Wydad, la fédération a été saisie. «Il y a rupture de contrat: celle-ci doit nous assurer l'accès aux stades. Les clauses de pénalité

prévoient entre 300.000 et 400.000 DH par match». La SNRT envisage aussi un plan de départ volontaire pour ses cadres, entre 300 et 400 postes sont concernés. Une chose est sûre aussi, la télé marocaine doit rendre des comptes à ses téléspectateurs qui, rappelons-le, payent la taxe pour la promotion du paysage audiovisuel. □

Faïçal FAQUIHI



APPEL À CANDIDATURE AU « PROGRAMME IMTIAZ »

**Vous avez un projet d'investissement ?
Vous souhaitez développer votre entreprise ?**

Le 16 novembre 2009, l'Agence Nationale pour la promotion de la Petite et Moyenne Entreprise **ANPME** en partenariat avec **BMCE Bank** lance la 1^{ère} édition du « **Programme Imtiaz** », concours national d'aide à l'amélioration de la compétitivité des entreprises à fort potentiel de croissance.

La vocation de ce concours est de détecter et faire émerger les projets d'investissement tout en soutenant les meilleurs d'entre eux grâce à une aide financière étatique et un crédit bancaire adapté.

Le « **Programme Imtiaz** » est une compétition nationale qui s'étalera sur la période **2009-2015**.

Les entreprises gagnantes de ce concours bénéficieront d'un don s'élevant à 20% du montant du projet d'investissement plafonné à **5 millions de Dhs**.

Comment y participer ?

À partir du **16 novembre 2009** et jusqu'au **15 janvier 2010**, les entreprises éligibles à participer au concours national du « **Programme Imtiaz** », sont appelées à récupérer les dossiers de candidature à partir du site internet de BMCE Bank : **www.bmcebank.ma** ou du site de l'ANPME : **www.anpme.ma**, ou au niveau de leur Centre d'Affaires BMCE Bank.

- Date limite de dépôt de candidature : **15 janvier 2010**
- Contact : votre chargé d'affaires BMCE Bank et la cellule dédiée : **05 22 49 83 26**
- Dossier de candidature téléchargeable sur les sites : **www.bmcebank.ma** et **www.anpme.ma**

Qui peut concourir ?

Peuvent participer toutes les entreprises du secteur privé :

- Ayant un projet d'investissement potentiellement viable ;
- Ayant une ancienneté d'au moins 2 ans ;
- Réalisant un chiffre d'affaires annuel hors taxe inférieur ou égal à **100 millions de Dhs** ;
- Inscrites au registre de commerce et en situation régulière vis-à-vis de l'administration fiscale et de la CNSS ;
- Ne faisant pas l'objet de procédure de redressement ou de liquidation judiciaire ;
- Ayant soumissionné à l'appel à candidature dans le cadre du « **Programme Imtiaz** ».

Pour quel projet ? Et pour quel avantage ?

Les projets permettant à l'entreprise :

- D'améliorer soit le chiffre d'affaires réalisé sur le marché intérieur ou à l'export, soit la valeur ajoutée et la rentabilité, soit la création d'emplois ;
- ou
- D'introduire de nouvelles technologies ;
- ou
- D'induire un impact structurant sur la branche dans laquelle elle opère.

Le « **Programme Imtiaz** », en partenariat avec BMCE Bank, offre aux entreprises retenues lors de ce concours une prime d'investissement ainsi que le conseil et l'accompagnement d'une équipe d'experts.



Le dépôt des dossiers de candidature auprès de BMCE Bank doit s'effectuer une semaine ou minimum avant le 15 janvier 2010.