

Tarik Yahia-Cherif, organisateur du Salon International de la Télévision et du Contenu Média (Satel)

## «Plaidoyer pour la création d'une réelle industrie du contenu»



Tarik Yahia-Cherif lors de sa venue au siège de "Liberté"/©Salim Koudil/Liberte-algerie.com

*Tarik Yahia-Cherif, General Manager de « Altitude Communication » est l'organisateur de la première édition du Salon International de la Télévision et du Contenu Média (Satel), prévu pour le 03 et 04 mai prochain à Alger. Un rendez-vous attendu pour tous les professionnels du champ médiatique et à travers lequel notre interlocuteur compte booster un secteur en plein balbutiement. Dans cette interview accordée à « Liberte-algerie.com » Tarik Yahia-Cherif revient sur les objectifs du satel et surtout sur les perspectives du marché algérien et régional.*

**Entretien réalisé par Salim Koudil**

### **Pourquoi avez-vous décidé de créer un salon de la télévision et du contenu média, (SATEL 2015)?**

Au delà de l'effet de mode que suscite l'ouverture audiovisuelle et médiatique dans le pays, ils n'existent pas de salons de ce genre dans le Maghreb ni en Afrique du Nord. Dans un marché embryonnaire, nous voulons tout d'abord identifier les aspects qui entourent le domaine de la télé et du contenu médias (films, séries, musique) ainsi que le broadcast (toute la technologie et les équipements de diffusion) ainsi que le digital. A travers cet événement, nous voulons répondre aux interrogations des professionnels du métier (les patrons de chaînes de télévisions, les producteurs, les responsables de pôle de créatio...etc). Le SATEL offre des clés de lectures pour

décrypter les tendances du marché sur ses aspects techniques, éditoriaux et économiques.



### **Quelle est la cible de ce Salon ?**

Nos principales cibles sont les investisseurs potentiels, les porteurs de projets, et tous les acteurs directs ou indirects évoluant dans ce domaine. Les personnes qui veulent développer cette activité et la transformer en une réelle industrie comme ce qui se fait ailleurs, d'ailleurs ils existent plusieurs salons en France par exemple comme le SATIS, MIPCOM et le MIP TV ainsi que le NAB aux USA. Notre premier salon se veut surtout comme un lieu de mise en relation, entre les professionnels puisqu'il y a un intérêt à conquérir ce marché local et régional, car si nous ne le faisons pas, d'autres vont le faire. Étant donné, le contexte démographique de la région, il y a un intérêt à prendre sa place dans ce contexte d'écosystème global.

### **Quelle est la place du digital dans le domaine de l'audiovisuel actuellement ?**

Le digital est cet élément nouveau, qui change la définition et métamorphose la conception de la télévision parce qu'elle doit se réinventer et anticiper chaque jour. Le contenu numérique est une condition sine qua non au développement de l'offre du contenu que cela soit dans la presse ou à la télévision. C'est aux dirigeants de ces groupes médias, de s'aligner et de réadapter leurs modèles économiques s'ils veulent rester viables.

### **Le marché audiovisuel privé en Algérie est très jeune et souffre d'un manque flagrant de formation dans l'offre de contenu...**

Il peut y avoir un manque de vision également (sursis) mais c'est normal. Il serait naïf de penser qu'on puisse lancer une industrie en ayant la compétence nécessaire immédiatement. L'expérience vient avec l'exercice et entre nous, trois ans ce n'est pas énorme. Nous remarquons néanmoins que certaines chaînes de télévision comprennent leurs lacunes, mais cela ne veut pas dire qu'elles y remédient mais cela est un début, déjà ! C'est surtout une histoire de modèle économique, quel choix stratégique et dans quel but ? Le salon veut accompagner ces groupes pour faire les choix les plus adéquats et les plus spécifiques à leurs attentes.

### **Une offre de contenu algérien peut être exportable ailleurs ?**

L'offre satellitaire est mondiale et aujourd'hui les chaînes algériennes passent par des canaux étrangers... Nous sommes obligés de penser large et d'avoir une vision globale et pas uniquement proposer une offre locale pour un public autochtone. Nous consommons bien des produits étrangers (séries, clips, films, documentaires...), ces contenus sont conçus par des producteurs canadiens, indiens ou égyptiens, donc pourquoi ne pas y penser.

Le circuit qui paraît improbable mais il n'est pas impossible. Pour avoir un retour d'investissement intéressant, il faut être au courant de l'environnement et de ses risques pour pouvoir anticiper, le reste est une affaire de compétences et d'ambitions

### **Quelles sont les ambitions à court et à long terme ?**

C'est une démarche initiale qui a pour ambition de créer une synergie à long terme, et comme c'est un salon professionnel avant tout, nous espérons permettre un maximum de mise en relation, et de réponse aux interrogations des uns et des autres. Créer une plate forme d'échange et de travail collaboratif entre toutes les parties prenantes, qui devraient acquérir des compétences nécessaires avec le temps et vont défendre leurs intérêts et créer leurs propres tendances.

**Entretien réalisé par Salim KOUDIL**

[@SalimKoudil](#)

***NB: Tous les détails du SATEL 2015 sont disponibles sur le site : <http://www.satel-expo.com>***