



**FRIEDRICH NAUMANN  
STIFTUNG** Für die Freiheit.  
ⵎⴰⵔⴻⵓⵔ Maroc المغرب

# APPEL POUR DOCUMENTARISTE

**Référence de l'appel d'offres :** AOAD2023

**Description de la mission :** Réalisation d'un documentaire de 30min

**Période de mission :** 01 Mai jusqu'au 30 Septembre

**Lieu principal d'affectation :** Rabat, Maroc

**Titre du projet :** Moroccans going to Europe, the impossible trip !

**Date de clôture pour la présentation des offres :** 15 Avril 2023

**Offre à soumettre par courrier électronique au :** rabat@fnst.org

## 1 A propos du projet

### 1.1. Contexte

En pleine pandémie du COVID-19, la Commission Européenne a modifié ses règles de visa pour les Africains en 2020, notamment en augmentant les frais de visa et en imposant des exigences de demande plus strictes. Ces changements ont rendu plus difficile l'obtention d'un visa pour les particuliers et peuvent décourager certains d'entre eux. De plus, le gouvernement Français a récemment réduit le nombre de visas disponibles pour les Nord-Africains en 2021. En particulier, le nombre de visas délivrés aux Marocains a diminué de 30 %, limitant encore plus les opportunités de voyage et de migration.

En 2021, Les statistiques de l'Union européenne montrent que 157 000 demandes de visa ont été rejetées pour la région, soit 27,6 % du total des demandes soumises. La France a rejeté le plus grand nombre de demandes de visa marocaines avec 35 %. Des préoccupations ont été exprimées par les associations des Droits de l'Homme et protection des Droits des consommateurs quant au manque d'évaluation et d'explication suffisantes des refus de visa. Les bureaux TLS ne sont situés que dans les grandes villes telles que Rabat, Marrakech, Casablanca et Tanger, ce qui rend difficile et coûteux l'accès aux centres de demande de visa pour les personnes des zones éloignées ou des petites villes. De plus, les frais de demande s'élèvent à environ 80 euros, ajoutant au fardeau financier des demandeurs. Il est donc estimé que les Marocains qui se sont vu refuser un visa en 2021 ont subi des pertes totalisant jusqu'à 3 millions d'euros. Rajoutons-y les conditions indignes de demandes entre les longues attentes pour les rendez-vous, les coûts élevés et les difficultés à parler à une personne apte à répondre à leurs réclamation et questions.

A l'heure actuelle, cette problématique a été peu abordée et il n'y a pas de perspective d'amélioration des conditions de demande de visa Schengen pour les Marocains. Il est essentiel d'encourager le dialogue et d'envisager des solutions pour faciliter les démarches et surtout pousser la discussion autour des obstacles auxquels sont confrontés les demandeurs pour permettre un processus plus efficace et plus juste.

## 1.2. Description du projet

Le documentaire vise à explorer les défis, les motivations et les conséquences des rejets de visas pour les citoyens marocains souhaitant voyager à l'étranger. Ce court-métrage propose une enquête approfondie sur les raisons derrière ces rejets, tout en mettant en lumière les répercussions pour les demandeurs de visa et leurs familles.

Le documentaire adopte une approche narrative et humaine, en présentant des témoignages poignants et sincères de demandeurs de visa, d'agents consulaires et d'experts en immigration.

Le projet porte les objectifs suivants :

- Sensibiliser le public à la difficulté de recevoir un visa pour les Marocains.
- Encourager un débat constructif sur les solutions potentielles pour améliorer les conditions de demande de visa.
- Mettre en lumière l'inégalité de la liberté de mouvement entre les marocains et les européens.

## 1.3. Cible du projet

- Demandeurs de visa marocains : Ce documentaire vise à donner une voix aux personnes directement concernées par les rejets de visas, en partageant leurs expériences, défis et aspirations.
- Institutions gouvernementales et ambassades : Le film cherche à sensibiliser les décideurs politiques et les représentants consulaires aux réalités vécues par les demandeurs de visa marocains, afin de favoriser un dialogue constructif sur les politiques migratoires et les procédures de demande de visa.
- Organisations non gouvernementales et de défense des droits de l'homme : Ce documentaire peut être utilisé comme un outil de plaidoyer pour les ONG et les organisations de défense des droits de l'homme, afin de promouvoir des politiques migratoires plus justes et équitables.
- Grand public : Le film a pour objectif d'informer et de sensibiliser le grand public sur les défis et les enjeux liés aux rejets de visas pour les citoyens marocains, en mettant en lumière les conséquences sociales, économiques et psychologiques de ces refus.
- Experts en immigration et chercheurs : Ce documentaire peut servir de base de discussion et de réflexion pour les experts en immigration, les chercheurs et les universitaires, afin d'encourager des études et des recherches supplémentaires sur cette problématique.
- Médias : Le film peut être utilisé comme un support de communication et d'information pour les médias, afin de susciter un débat public et d'attirer l'attention sur la question.

## 1.4. Timeline du projet



## 2 A propos du documentariste

La mission du documentariste consiste à réaliser un documentaire approfondi et éclairant sur le rejet des visas pour les citoyens marocains. Cette mission inclut la recherche, la collecte de témoignages, l'écriture du scénario, le tournage des vidéos, le montage. Le prestataire devra également assurer la qualité de la réalisation, respecter les délais et les contraintes budgétaires, et fournir les livrables requis.

### 2.1. Activités, Rôles et livrables

Afin d'atteindre les objectifs de la mission, le documentariste est amené à réaliser les activités ci-dessous :

#### 2.1.1. Activité 1 : Scénarisation

- Rôles

**R1** : Rédaction d'un scénario du documentaire pour une durée de 30min.

**R2** : Identification et sélection des personnes à interviewer (demandeurs de visa, agents consulaires, experts en immigration, etc.)

**R3** : Planification et organisation des tournages sur le terrain (entrevues, reportages, prises de vue)

- Livrables

**L1** : Un scénario détaillé du documentaire, incluant la structure narrative, les sections thématiques, les questions d'interview et les éléments visuels

**L2** : Une liste des sources d'information et des personnes à interviewer

**L3** : Un calendrier prévisionnel des interviews et des tournages

#### 2.1.2. Activité 2 : Tournage

- Rôles

**R1** : Réalisation des interviews avec les demandeurs de visa, agents consulaires et experts en immigration

**R2** : Tournage des séquences sur les lieux concernés (ambassades, consulats, lieux de travail ou de vie des demandeurs, etc.)

**R3** : Collecte de matériel visuel et sonore pour illustrer le documentaire (images d'archives, plans d'illustration, etc.)

- Livrables

**L1** : Superviser et diriger les tournages, guide les interviewés et l'équipe technique

**L2** : Gérer l'enregistrement du son et la qualité audio des interviews et des prises de vue

**L3** : Superviser la logistique, le budget et les ressources humaines nécessaires au tournage

#### 2.1.3. Activité 3 : Montage

- Rôles

**R1** : Visionnage, sélection et organisation du matériel filmé en fonction du scénario

**R2** : Montage des séquences vidéo et audio pour créer un récit fluide et cohérent

**R3** : Intégration de la bande sonore, des titres et des sous-titres multilingues

**R4** : Exportation et encodage du documentaire finalisé en format numérique haute résolution et modification selon les remarques de l'équipe FFN Maroc.

- [Livrables](#)

**L1** : Le documentaire finalisé, d'une durée d'environ 30 minutes, en format numérique haute résolution

**L2** : Créer une Bande annonce de 40 secondes

**L3** : Des extraits sélectionnés du documentaire pour une utilisation dans les campagnes de promotion, de publication et d'affichage

## 3 A propos de l'offre

### 3.1. Profil du documentariste

La mission sera confiée à un documentariste qui doit avoir une expérience avérée des critères ci- dessous :

- Etre une personne morale ou une personne physique ;
- Avoir l'autorisation de travailler au Maroc (état marocains ou étrangers);
- Avoir un statut légal (société ou auto-entrepreneur) ;
- Avoir une expérience dans la création de documentaires d'au moins 3 ans ;
- Avoir une bonne maîtrise du français, de l'anglais et de l'arabe ;
- Avoir des bonne connaissance des caméras et savoir travailler avec des programmes de montage ;
- Excellentes compétences interpersonnelles, de communication et de présentation pour communiquer avec des Marocains et organisations qui participant sur le documentaire ;
- Avoir un bon sens des responsabilités et de l'autonomie tout en travaillant sur le documentaire.

### 3.2. Offres attendues

L'évaluation sera conduite comme suit :

- **Offre méthodologique** : (40%) décrit la méthodologie et la démarche proposée pour la réalisation de la prestation et garantir la fiabilité des résultats en faisant preuve de qualité et de créativité d'outils.
- **Offre financière** : (40%) décrit le coût total de la prestation en détail toutes taxes comprises (TTC, avec TVA détaillé) et les modalités de paiement, y compris vos frais de déplacement.
- **Dossier d'expertise** : (20%) décrit la Pertinence de l'expérience professionnelle :
  - CV détaillé
  - Portfolio ou liens de vidéos préalablement réalisés avec les références signées et cachetées correspondantes.

**N.B** : En cas de non présentation de références, ces expériences ne seront pas pris en considération.

Le paiement va être effectué suivant les conditions suivantes :

- Sur la base de la signature d'un contrat de prestation détaillée
- A l'accomplissement du projet sous présentation d'une seule facture au plus tard 2 semaines après l'achèvement du projet.
- Le paiement sera effectué 2 semaines après réception de la facture.

**Important à noter** : Le projet sera concédé au soumissionnaire qui aura proposé le prix le plus bas, atteignant ou dépassant le niveau d'acceptation technique. La capacité technique est évaluée en fonction de la manière dont les services proposés sont jugés conformes aux spécifications techniques minimales établies dans la présente demande de proposition.

### 3.3. Constitution et dépôt du dossier de candidature

Le dossier de candidature doit inclure les éléments ci-dessous séparés :

- Un dossier d'expertise
- Une offre méthodologique
- Une offre financière

Le dossier complet de candidature doit être envoyé par e-mail, sous l'objet « AOAD2023 – *Nom du soumissionnaire* », à l'adresse suivante : [rabat@fnst.org](mailto:rabat@fnst.org) au plus tard le **15 Avril 2023** à minuit. Toute offre parvenue après la date limite indiquée sera considérée comme irrecevable. Tout soumissionnaire souhaitant obtenir des informations complémentaires sur les termes de référence peut nous contacter sur la même adresse.

## 4 Termes et conditions

Seuls les dossiers remplissant les critères ci-dessous seront éligibles à l'évaluation :

- La présentation des trois éléments précités correspondant à la candidature dûment remplie avec des informations complètes et exactes conformément aux dispositions de la présente demande.
- L'envoi de la candidature en pièce jointe par courrier électronique (tout soumissionnaire qui ajoute une autre adresse électronique de l'un des partenaires dans sa proposition de fournisseur de services sera disqualifié).
- L'indication des coordonnées complètes pour contact avec au minimum :
  - Nom de la société (et de son représentant légal) ou de la personne enregistrée au statut autoentrepreneur
  - Adresse physique et électronique
  - Le numéro de téléphone
  - Numéro d'enregistrement du soumissionnaire
  - L'Identifiant fiscal
  - Toute autre information pertinente.
- Les partenaires du projet se réservent le droit de choisir et de négocier avec les soumissionnaires à leur entière discrétion. Les soumissionnaires seront habilités à présenter des propositions concurrentielles et à mettre fin aux négociations sans engager leur responsabilité. Les partenaires du projet se réservent également le droit de rejeter toute proposition reçue sans explication et ignorer toute déviation aux exigences.
- Toutes les réponses à la présente demande de proposition deviennent la propriété des partenaires.
- Les partenaires sont en droit de n'accorder qu'une partie des activités décrites dans la demande ou faire plusieurs adjudications de contrat en fonction des besoins.