

L'ambassadeur russe invite les industriels du Grand Est à se tourner vers la Russie

Par Jean-François Michel, le 16 octobre 2019

Devant des dirigeants lorrains rassemblés par l'UIMM Lorraine et le Medef de Meurthe-et-Moselle, l'ambassadeur de Russie en France, Alexey Meshkov, a appelé à la relance des échanges franco-russes. À condition de respecter les règles du jeu dictées par Moscou.



▲ L'ambassadeur de la Russie en France Alexey Meshkov, entouré par Christine Bertrand, présidente du Medef 54, et Martial Munier, vice-président de l'UIMM Lorraine. — Photo : © Jean-François Michel

Et si les entreprises du Grand Est misaient davantage sur la Russie ? C'est dans cette optique que l'ambassadeur de Russie en France, Alexey Meshkov, a rencontré en octobre des chefs d'entreprise de la région, lors de sa venue en Lorraine. Deuxième région exportatrice de France, le Grand Est a encore une marge de progression vis-à-vis de la Russie qui n'est que son 12^e partenaire économique, avec des exportations qui se montent à 772 millions d'euros. Mais la relance de la relation franco-russe ne va pas se régler en un claquement de doigts.

Pour Alexey Meshkov, l'enjeu est d'enrayer « la baisse des échanges » entre l'Europe et la Russie, et de tourner la page des sanctions. Depuis mars 2014, l'Union Européenne a en effet progressivement imposé à la Russie un ensemble de « mesures restrictives en réaction à l'annexion illégale de la Crimée et à la déstabilisation délibérée de l'Ukraine ». Ces mesures se sont traduites par « une perte de 200 milliards de dollars pour l'Union Européenne et de 50 milliards de dollars pour la Russie », a assuré Alexey Meshkov, devant des dirigeants de l'UIMM Lorraine et du Medef 54.

« Il faudra localiser la production en Russie »

« Je préfère que la nouvelle dynamique profite à la France plutôt qu'aux États-Unis », lance Alexey Meshkov. Un appel qui a résonné aux oreilles de Stéphane Lefort, directeur général de Gantois, société du groupe Drouault Industries, qui exploite un site à Saint-Dié-des-Vosges. « Nous travaillons pour l'aéronautique, et nous savons que les avionneurs russes ont des projets, mais avons un peu de mal à accéder aux informations. Pour l'instant, nous n'avons pas de courant d'affaires avec la Russie, mais il faut trouver les bons contacts et les considérer comme un client potentiel », précise Stéphane Lefort. Pour l'ambassadeur de Russie, les choses sont claires : « Si vous travaillez avec nous, il faudra localiser la production en Russie. Ce n'est pas une lubie, c'est l'assurance d'une relation commerciale pérenne à long terme ». Un discours qui ne perturbe pas David Averous, le directeur des ventes de Fives Cryo, à Golbey : « C'est une tendance mondiale, qui suit une forme de logique en termes de développement durable : la production est localisée, on fait moins de kilomètres pour rien ».

Interrogé par Jean-François Antoine, le dirigeant des Salaisons Bentz, basées à Jarville, l'ambassadeur a estimé que « le dialogue était difficile avec Bruxelles » depuis que les premiers cas de peste porcine sont apparus dans les pays de l'Est. « C'est aussi un exemple qui montre que les sanctions peuvent nous être utiles. Grâce à l'embargo sur l'importation de la viande de porc, la Russie est devenue autosuffisante en porc et en poulet », a détaillé Alexey Meshkov, qui pose ensuite le « deal » avec les dirigeants présents : « Personne d'autre que vous ne connaît mieux le potentiel de votre région. C'est à vous de trouver les bons partenaires en Russie. Les milieux d'affaires ont leur mot à dire dans la relation franco-russe ».