

# L'ambassadeur de Russie en France en visite vendredi à Boulogne pour nouer des partenariats futurs

PUBLIÉ LE 18/05/2013

ROMAIN DOUCHIN

2 partages



Le journal du jour à partir de 0,79 €

Le Boulonnais a peut-être une carte à jouer avec la Russie pour nouer des partenariats industriels, économiques et commerciaux. Hier, l'ambassadeur de Russie en France, Alexandre Orlov était à Boulogne à l'invitation de Frédéric Cuvillier, ministre des Transports et de la Pêche.



- A + |

Le représentant russe était accompagné d'un de ses conseillers et d'Emin Iskanderov, le patron d'Hermitage, un puissant groupe immobilier. Accueilli à la mairie par Mireille Hingrez-Céréda, l'ambassadeur a ensuite eu droit à une visite du quartier du Chemin-Vert en mutation. Du site du calvaire des marins, offrant une vue imprenable sur la rade et le port, Frédéric Cuvillier a présenté ses projets : « l'extension du port de plaisance, de l'urbanisation, un lieu d'accueil des bateaux de croisière quai de l'Europe. Dans ce domaine, Marseille est devenu le premier port de croisière de France. » La délégation a ensuite déjeuné avec une dizaine de chefs d'entreprises de Boulogne travaillant déjà pour certains à l'international : Continentale Nutrition, Socarenam, Copalis, Freshpack, Aquimer, SBE, FAPMO, Copromer, Unipêche et la CME. Chaque dirigeant a présenté sa société, son savoir-faire. Franck Paque, dirigeant de Freshpack, a indiqué qu'il était en affaire avec la Russie pour l'importation de son produit phare le King Crabe ou pour les filets de poissons. Pour Continentale Nutrition aussi, la Russie est un marché très important et d'avenir. Idem pour SBE, leader dans le domaine du service après-vente (SAV) pour les produits électroniques. Le pôle Aquimer et Thierry Missonnier travaillent à la création d'un centre de transfert de technologie agroalimentaire à Moscou. L'ambassadeur a écouté attentivement, pris des notes. « Il faut faire vivre notre relation par des choix concrets, a-t-il déclaré. Il y a des pistes intéressantes, il faut maintenant trouver de bons partenaires. » Après cette prise de contact, ce sera le deuxième temps. Sans doute le plus difficile mais avoir le représentant d'un si grand marché à Boulogne hier s'apparentait déjà à une petite victoire.