



Interview de Renaud Muselier

IL EST, AUPRÈS DE DOMINIQUE DE VILLEPIN, LE JEUNE SECRÉTAIRE D'ÉTAT AUX AFFAIRES ÉTRANGÈRES. RENAUD MUSELIER REÇOIT TANYA SAADÉ DANS SON GRAND BUREAU DU QUAI D'ORSAY : BRAS DE CHEMISE ET CRAVATE BLANCHE, PAS DU TOUT L'IMAGE DU DIPLOMATE CLASSIQUE. LE REGARD EST DIRECT, COMME LE LANGAGE, COLORÉ D'UNE POINTE D'ACCENT. CAR RENAUD MUSELIER EST MARSEILLAIS, ET FIER DE L'ÊTRE. COMME IL EST FIER DE SON PARCOURS, CELUI D'UN VÉRITABLE GAGNEUR. CE MÉDECIN QUI A RÉUSSI APPLIQUE SES QUALITÉS À LA POLITIQUE. ENGAGÉ TRÈS JEUNE DANS LE MILITANTISME ÉTUDIANT, IL S'EST DONNÉ TOUT ENTIER À L'ACTION. PREMIER ADJOINT AU MAIRE DE MARSEILLE, JEAN CLAUDE GAUDIN, IL PRÉSIDE, AUX CÔTÉS DE CELUI-CI, AUX DESTINÉES D'EUROMED, L'ÉTABLISSEMENT PUBLIC QUI A CONTRIBUÉ À RÉGÉNÉRER LA CITÉ PHOCÉENNE ET SA RÉGION.



Tanya Saadé : Vous avez dit un jour : « Villepin fait tout, moi, je fais le reste ». Que vouliez-vous dire ?

Renaud Muselier : C'était deux mois après mon arrivée au ministère. Tous les ambassadeurs de France étaient réunis, et il fallait que je leur explique ma fonction. Le poste n'existait plus depuis 12 ans, ce qui était une faute, car nous avons le troisième réseau diplomatique au monde, le deuxième réseau culturel et scolaire. Le ministre (Dominique de Villepin. NDLR) a de multiples obligations, à Paris, Bruxelles, à l'ONU, etc. Il ne peut être partout à la fois. J'ai donc expliqué avec le plus d'humilité possible, et peut-être un peu d'insolence, ma mission, qui est d'assurer une présence politique, de

démultiplier la voix de la France dans le monde. J'y parviens grâce à l'excellence des relations que j'ai avec Dominique de Villepin, qui apprécie, je crois, mon bon sens et ma liberté d'expression.

De quoi êtes-vous le plus fier depuis que vous êtes au Quai d'Orsay ?

C'est précisément d'être au Quai, moi, un provincial. C'est la première fois que cela arrive. J'ai réussi à me faire respecter, et, croyez moi, ce n'est pas si facile. Je n'ai pas le style de la maison. Je suis médecin, pas diplomate, et de surcroît marseillais. Il me fallait faire admettre que l'on peut être du sud, décontracté, avec un accent, et se montrer capable de représenter la France. J'ai de mon côté appris la

diplomatie, sans jamais me prendre pour un diplomate. Je reste un politique. Mais un Chef d'État parle à des politiques, pas à des diplomates. Et j'ai vu 48 Chefs d'État en 18 mois.

48 Chefs d'Etat ! Mais quels sont ceux qui vous ont le plus marqué ?

Difficile de vous répondre, tant les registres sont différents... Je citerai volontiers l'émir du Qatar, qui m'a beaucoup intéressé. Et puis le Président syrien Assad, le Prince Norodom Sihanouk. Mais si je garde un souvenir ému de mon contact avec Nelson Mandela, c'est Koffi Annan, le secrétaire général des



Exclusive

Interview with Renaud Muselier



RENAUD MUSELIER, FRANCE'S YOUNG SECRETARY OF STATE FOR FOREIGN AFFAIRS, WORKS FOR DOMINIQUE DE VILLEPIN, THE COUNTRY'S HIGH-PROFILE FOREIGN MINISTER. HOWEVER, HE DOESN'T COME ACROSS AS YOUR TYPICAL DIPLOMAT. DRESSED IN SHIRTSLEEVES AND A WHITE TIE, HE LOOKS YOU STRAIGHT IN THE EYE ... AND HE'S A STRAIGHT TALKER TOO, WITH A TOUCH OF A SOUTHERN FRENCH ACCENT. THAT'S BECAUSE HE'S FROM MARSEILLE, AND PROUD OF IT. HE'S ALSO PROUD OF HIS CAREER, WHICH BEARS ALL THE HALLMARKS OF A WINNER. POLITICALLY ACTIVE AS A YOUNG STUDENT, HE WAS FIRST A SUCCESSFUL DOCTOR, BEFORE TURNING HIS SKILLS TO POLITICS. HE ALSO SERVES AS FIRST DEPUTY TO THE MAYOR OF MARSEILLE, JEAN CLAUDE GAUDIN, WITH WHOM HE MANAGES EUROMED, THE PUBLIC CORPORATION THAT HAS HELPED TO REGENERATE MARSEILLES AND ITS REGION. RECENTLY HE TOOK A FEW MINUTES TO TALK WITH TANYA SAADÉ IN HIS SPACIOUS OFFICE AT THE QUAI D'ORSAY.

Tanya Saadé: You once said "Villepin does everything, I do the rest." What did you mean?

Renaud Muselier: I said that two months after I joined the government. There was a meeting with all the French ambassadors, and I had to explain what I did. The position had been eliminated 12 years before, which was a mistake, as we have the third biggest diplomatic network in the world, and the second largest cultural and educational network. Mr. de Villepin has many duties, in Paris, in Brussels, at the UN and elsewhere. He can't be everywhere at once. So I explained, as modestly as possible, but perhaps with a little arrogance as well,

that my role is to provide a political presence, to strengthen France's voice around the world. I'm able to do this because of the excellent relationship I have with Mr. de Villepin, who appreciates, I think, my common sense and forthright manner.

What is your proudest achievement since you've been at the Quai d'Orsay?

Just being here; me, a man from the provinces. It's the first time this has happened. I've succeeded in winning respect—which, believe me, hasn't been easy. I'm not your typical Foreign Office type. I'm a doctor, not a diplomat, and

on top of that I'm from Marseille. I had to get people to accept that you could be from the South, laidback, have an accent, and still be capable of representing France. For my part, I've learned diplomacy, yet I've never felt like a diplomat. I'm still a politician. But a Head of State speaks with politicians, not diplomats. And I've seen 48 Heads of State in 18 months.

48 Heads of State! Which ones made the biggest impression on you?

That's hard to say; they're all so different. The Emir of Qatar was certainly very interesting. And then there was Syrian President Assad, ●●●

●●● Nations Unies, qui m'a le plus impressionné, par sa qualité humaine, et sa formidable présence politique. Quant au Président Bush, je l'ai vu lors de la première réunion générale des Nations Unies à laquelle j'ai participé : c'était avant l'entrée des américains en Irak, et ce jour-là j'ai compris que le Président des États-Unis était décidé à y aller...

Parlons maintenant d'Euromed, dont vous êtes vice-président.

A quoi sa fondation correspond-elle à vos yeux ?

A une conviction forte : l'Europe ne réussira que si elle a une vraie politique méditerranéenne. Cette conviction est partagée des deux côtés de la Méditerranée. Mais les États du sud, Maroc, Algérie, Tunisie, Mauritanie, Libye, attendent des États du nord, France, Espagne, Portugal, Italie, Grèce, au sein de l'Union européenne, qu'ils accomplissent des actes concrets qui le prouvent. Il fallait donc créer dans les faits la politique méditerranéenne, et Euromed est là pour y contribuer.

Bravo pour l'Europe. Mais sur le plan marseillais ?

Euromed est aujourd'hui le seul Établissement Public d'Aménagement (EPAD) d'intérêt national qui existe en France. L'enjeu est géo-stratégique : il s'agit de donner à Marseille une capacité d'action et d'influence qui la place à égalité avec les plus grandes métropoles du bassin méditerranéen. La zone d'action de l'EPAD couvre 300 hectares du centre ville, dont 110 font partie du domaine maritime (le Port, St Jean, Arenç). Les réalisations sont déjà nombreuses : les docks réhabilités, l'aménagement de l'espace public, l'enfouissement des passerelles, l'aménagement de la Belle de mai, l'installation du siège de la CMA CGM... Les conséquences sociales sont importantes : par exemple, la rénovation de l'habitat de la rue de la République a concerné quelques 30 000 personnes. Nous avons contribué à créer 7 000 emplois nouveaux.

Tout le monde marche avec vous ?

Euromed transcende les clivages politiques. Il a fallu tout de même obtenir l'adhésion de tous à nos projets, puis montrer notre détermination à les faire aboutir. Faire sauter les blocages, éliminer les grains de sable. Nous avons mis l'accent sur le travail d'équipe.



Les entreprises marseillaises jouent-elles le jeu ?

Notre principe absolu était le suivant : tout euro public investi doit générer 3 euros privés. Nous n'y sommes pas encore, mais nous en approchons : le « score » est actuellement de 2,05 pour 1. Au début, la réaction des entreprises marseillaises a été une bienveillante indifférence. « Cela ne marchera pas », entendait-on. Mais maintenant qu'il est démontré que ça marche, tout le monde veut s'inscrire dans la dynamique ainsi créée. Les entreprises marseillaises sont devenues nos meilleurs ambassadeurs, en quelque sorte nos relais commerciaux.

Votre fonction ministérielle est un atout à cet égard...

Bien sûr. Je dis aux entreprises : Aidez-moi à aider votre ville et votre région. Et je dis à tous mes interlocuteurs étrangers, au gré de mes voyages, tout le mérite de Marseille. Je vends le savoir-faire marseillais.

Et le grand public ?

Le grand public voit bien ce qui se réalise, mais il a tendance à oublier très vite. D'où l'importance de réalisations comme l'édification du siège social de CMA CGM, signal visible et permanent que quelque chose de grand se passe à Marseille. La Compagnie est à mettre au tableau d'honneur d'Euromed ! ■



●●● and Prince Norodom Sihanouk. And while I have very warm memories of my meeting with Nelson Mandela, it was Koffi Annan, Secretary-General of the United Nations, who impressed me most, with his humanity and his incredible political presence. As for President Bush, I saw him at the first general meeting of the United Nations I attended. It was before the Americans went into Iraq, and that day I understood that the President of the United States was determined to do it.

Let's turn to Euromed, of which you are Vice Chairman. Why do you feel it was created?

Because of a strong belief that Europe cannot succeed without a proper Mediterranean policy. This conviction

is shared on both sides of the Mediterranean. But the southern states—Morocco, Algeria, Tunisia, Mauritania and Libya—expect the northern states in the European Union—France, Spain, Portugal, Italy and Greece—to prove it with concrete actions. So we have to demonstrate our Mediterranean policy on the ground, and Euromed is there to help.

Does everyone agree with you?

Euromed has strong bipartisan support. But we still had to make sure we had everyone's backing for our projects and then demonstrate our commitment to completing them by eliminating bottlenecks and areas of friction. We've consistently emphasized teamwork.

Are Marseille companies joining in?

Our overriding principle was that every euro invested by the government had to generate 3 euros in the private sector. We haven't got there yet, but we're getting closer. We currently have a ratio of 2.05 to 1. In the beginning, the reaction from Marseille businesses was benign indifference. "It won't work," they said. But now that it's been proven to work, everyone wants to come on

board. Marseille companies have become our best ambassadors, our sales representatives, in a way.

Your ministerial position is certainly an advantage in this respect ...

Of course. I tell businesses: help me to help your city and your region. And I tell everyone I meet abroad, on my travels, how great Marseille is. I'm selling Marseille's special expertise.

And what about the general public?

People can see what's being done, but they tend to forget very quickly. So it's important to have achievements like the construction of the CMA CGM headquarters, which is a visible, permanent sign that something big is happening in Marseille. Your company certainly has a place on Euromed's roll of honor. ■