

Nguyễn Mạnh Cẩm:

- Je connais M. Trần Văn Thịnh depuis assez longtemps. Je l'ai rencontré pour la première fois quand j'avais été nommé comme Ministre des Affaires étrangères du Vietnam et faisais une tournée de travail dans les pays en Europe de l'Ouest y compris la France. L'ayant rencontré dans un entretien, j'ai reconnu qu'il était un expert dans le domaine diplomatique et se dotait bien des expériences en la matière. Dans le temps qui suivait, en tant qu'Ambassadeur de l'Union européenne aux organisations internationales dont l'OMC, chaque fois que nous nous voyons, il témoignait toujours une attitude favorable au Vietnam. Il pensait toujours au Vietnam, et à ce qu'il pourrait faire pour aider le Vietnam. C'est déjà le cas à l'époque, où les organismes, les Ministères et les institutions vietnamiens avaient de temps en temps des problèmes difficiles à surmonter et besoin de son aide, il était prêt à le faire avec tout son cœur.

- C'est pareil pour la cause de négociation du Vietnam pour son adhésion à l'OMC. À l'époque, je l'ai cherché pour lui demander le soutien en matière des connaissances nécessaires sur la situation générale et les conditions auxquelles le Vietnam devait répondre pour le succès attendu. J'avais à ce moment là la responsabilité de diriger la délégation de négociation, qui devait passer deux étapes dont la première avait pour but de clarifier les politiques nationales du commerce, et la deuxième de négocier directement avec l'OMC et les pays. Pour tout dire, l'adhésion à l'OMC représente une affaire compliquée et épineuse dont nous n'avions que peu de connaissances. Nous avons fait naître une délégation de négociation, mais même les membres de l'équipe ne comprenaient pas très bien les problèmes concernés. On avait 1500 questions à répondre au cours de la première étape, et des milliers d'autres posées par l'OMC et par les autres partenaires dans la deuxième. D'une part, nous devrions accepter, d'une façon ou d'une autre, les règles générales de l'OMC, et d'autre part, répondre aux intérêts de nos partenaires dans le but de les convaincre d'accepter notre adhésion. Il fallait alors le temps pour qu'ils cherchent à tout comprendre. Moi, je préconisais que hors de la consultation des autres pays en apprenant leurs expériences, il valait mieux profiter des connaissances, des expériences et du dévouement d'un homme qui travaillait depuis longtemps justement à l'OMC et avait de bonnes relations avec beaucoup de pays.

- C'est M. Thịnh qui a présenté à notre délégation de négociation l'OMC avec ses caractères spécifiques et les règles du jeu définies par elle, ainsi que les avantages et les défis auxquels on devrait faire face en travaillant avec elle. En outre, il nous a rappelé les tactiques et les techniques qui pourraient favoriser notre succès dans les négociations avec l'OMC. Ces négociations avec une institution multilatérale étaient tout à fait différentes des autres qui sont bilatérales entre le Vietnam et un autre pays, par exemple, pour un accord de commerce bilatéral. Dans les négociations bilatérales, le problème ne porte que sur l'harmonisation des intérêts entre les deux parties. Mais dans les négociations avec l'OMC, il est difficile d'accepter les règles imposées par cette organisation et à la fois protéger les intérêts nationaux. M. Thịnh nous a aidé à tout comprendre, et à tout accepter de manière à ne pas porter atteinte aux intérêts indispensables.

- En matière de mes souvenirs avec lui, je me rappelle ma visite chez lui quand je suis venu à Genève pour participer aux premières négociations avec l'OMC en 2001, à son invitation. La rencontre était très amicale. C'est lui qui m'a présenté les dirigeants des institutions internationales, surtout des institutions économiques et commerciales, et les autres personnes importantes, ceux qui profiteraient bien au processus de négociations du Vietnam plus tard. Tout venait de son sentiment vis-à-vis de son pays d'origine, avec lequel il souhaitait toujours faire tout ce qu'il pouvait au service du Vietnam. Il n'a pas non plus caché son sentiment pour moi. Il m'a déjà composé un poème comme cadeau pour montrer son sentiment que j'adore.

- En général, j'apprécie son soutien en matière des techniques et des tactiques à acquérir les réussites dans les négociations avec l'OMC. De surcroît, il nous a bien aidé à accélérer les

négociations avec l'Union européenne comme partenaire. En réalité, ce partenaire représente un groupe de 27 pays qui pourraient ne pas partager les intérêts, donc les négociations avec lui étaient vraiment dures. Cependant, grâce à l'appui de M. Thinh, nous avons bien conquis les objectifs de négociations avec les deux partenaires importants.

- Ses aides ne s'y arrêtaient pas. Il a aussi appelé les autres institutions internationales à soutenir le Vietnam dans l'établissement et l'amélioration étape par étape du système d'infrastructure au service du développement du commerce, tel que celui du commerce électronique. Il a également aidé à organiser les colloques pour favoriser la mise en oeuvre du commerce électronique au niveau central et local. Avec son soutien, nous avons pu garantir et accélérer la mise en place des engagements avec l'OMC. En particulier, il est déjà venu sur place, au Vietnam et même dans les localités pour appuyer ce processus. Dans le temps suivant, chaque fois qu'une délégation de travail des organismes, des Ministères ou des Secteurs venait en mission en Europe de l'Union européenne, je le mettais en contact avec M. Thinh pour favoriser leur travail, et c'était déjà vraiment utile pour eux.