

Quatre-vingt-dix-sept ambassadeurs et d'autres membres de quatre-vingt délégations onusiennes ont été interviewés en 1983. Ces derniers représentent un échantillon raisonnable des régions, des blocs et des groupes qui se retrouvent à New York. Nous avons également fait des entrevues moins structurées avec des observateurs, des journalistes, des intellectuels et des porte-parole du secrétariat. La plupart de ceux et de celles qui ont daigné répondre à nos questions, y compris les diplomates, ont fait preuve de patience et nous ont reçu avec une certaine candeur. Nous avons également connu l'attitude inverse de la part de certains diplomates des pays non-alignés ou du Pacte de Varsovie: beaucoup d'impatience, de la suspicion et des réponses évasives. Plusieurs réponses étaient trop floues pour être répertoriées correctement et faire partie des statistiques. Par contre, nous pouvons étayer avec conviction certaines tendances et certaines évaluations qui sont nettement ressorties.

On a craint aussi que le fait que nous soyons canadiens pourrait biaiser en quelque sorte les appréciations du Canada. L'origine et le but de l'étude ont donc été camouflés: trois des cinq intervieweurs n'étaient pas canadiens et les vingt ou vingt-cinq premières questions ne faisaient nullement mention du Canada. En fait, ces vingt ou vingt-cinq premières questions touchaient les jeux d'influence aux Nations unies. Nous discuterons des réponses à plusieurs de ces questions avant de mettre l'accent sur l'image du Canada à l'ONU.

### **L'évaluation de l'influence**

Nous avons choisi douze critères pouvant expliquer l'influence dans le processus politique de l'organisation. Nous avons demandé d'évaluer leur importance en les quantifiant sur une échelle de un à sept. Le résultat:

1. Connaissances et aptitudes des diplomates (5.6)
2. Influence d'une délégation au sein d'un ou de plusieurs groupes (5.6)
3. Personnalité du représentant permanent (5.4)
4. Participation énergique (5.4)
5. Puissance militaire (5.0)
6. Réputation face à ses engagements (4.6)
7. Volonté de compromis (4.5)
8. Réputation d'indépendance (4.5)
9. Contribution au budget (4.2)
10. Importance numérique de la délégation (3.9)
11. Zèle déployé à défendre ses positions (3.6)
12. Population (3.3)

On a demandé par ailleurs aux répondants de nous signaler un ou des critères qu'on aurait omis. Si la plupart ont trouvé satisfaisante la liste de nos critères, quatre pays d'Europe de l'Est ont insisté pour dire que l'explication ultime du degré d'influence se trouvait dans le fait de défendre la "position correcte". Trois autres répondants ont souligné un facteur évident: l'appartenance au Conseil de sécurité.

Une autre question a permis d'évaluer les diverses activités aux Nations unies. Le résultat:

1. Faire du lobby informel (5.6)