

Le courtage de connaissances : outil et processus régional pour soutenir la prise de décision clinico-administrative éclairée par des données probantes

Jacques Fortin

Agence de la santé et des services sociaux de la Montérégie
Direction de la planification, de la performance, des connaissances
et des ressources humaines réseau

14 octobre 2014



Plan de présentation

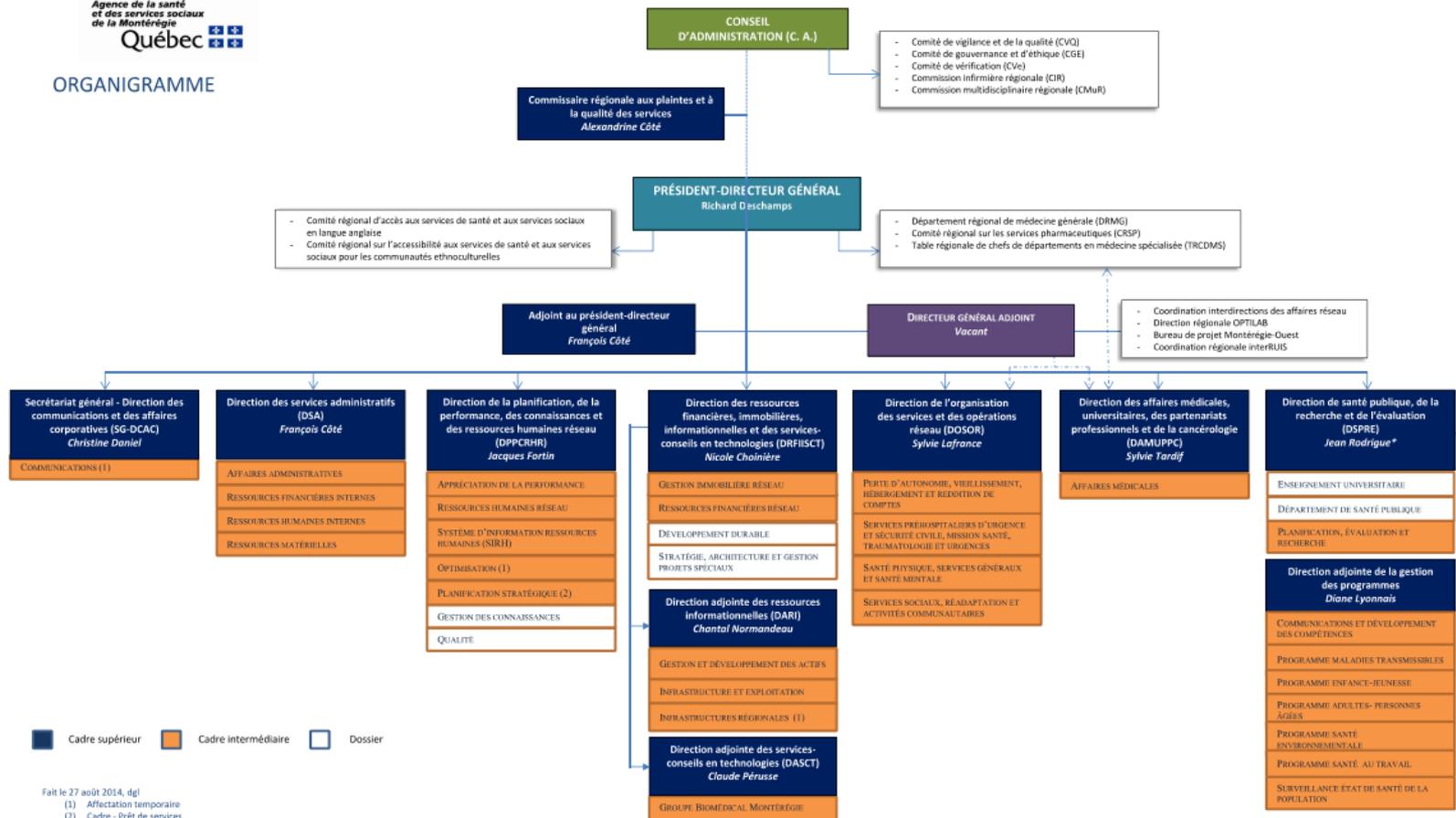


1. Le courtage de connaissances en Montérégie : structure, effectifs.
2. Pourquoi le courtage de connaissances?
3. Les clients des courtiers de connaissances.
4. Le modèle conceptuel utilisé.
5. Les produits de courtage de connaissances.
6. La diffusion des connaissances.
7. Autres fonctions assumées par l'équipe.
8. Quelques exemples...

1. Le courtage de connaissances en Montérégie : structure, effectifs



Agence de la santé et des services sociaux de la Montérégie
Québec
 ORGANIGRAMME



Fait le 27 août 2014, dgj
 (1) Affectation temporaire
 (2) Cadre - Prêt de services
 * Intérim
 --- Lien fonctionnel

2. Pourquoi le courtage de connaissances



- L'approche de groupe est-elle plus utile et plus efficace que l'approche individuelle dans la prise en charge des jeunes avec troubles du spectre de l'autisme?
- *Y a-t-il un consensus qui justifie de traiter en priorité un usager atteint de maladie neuromusculaire en priorité à son arrivée à l'urgence et si oui, comment cette priorisation se fait-elle?*
- ✓ *Quelles sont les conditions de travail qui attirent et mobilisent les jeunes pharmaciens en établissement? Ces conditions sont-elles abordables pour notre région ou doit-on surtout orienter notre recrutement sur des profils prédéterminés de pharmaciens?*
 - *Comment intégrer les infirmières auxiliaires au bloc opératoire et quels résultats en attendre au plan de la gestion et de la qualité?*
- Les outils permettant le dépistage précoce de la démence chez les personnes atteintes de déficience intellectuelle sont-ils utiles et justifiés?
- **La virtualisation du traitement de la paie est-elle possible et si oui, dans quelles conditions?**

2. Pourquoi le courtage de connaissances



« L'objectif ultime du courtage de connaissances est de renforcer la *prise de décision* inspirée sur les données probantes et les meilleures pratiques dans l'organisation, la gestion et la prestation des services de santé ».

Définition montérégienne des données probantes :

« Données scientifiques ou contextuelles issues d'une démarche rigoureuse ».

3. Les clients des courtiers de connaissances



La fonction de courtage n'a de sens qu'en présence d'un (éventuel) décideur (acteur)...



Il ne remplace pas le décideur, n'assume pas ses responsabilités, ne l'anime pas, mais l'alimente, l'aide à faire des choix.

3. Les clients des courtiers de connaissances



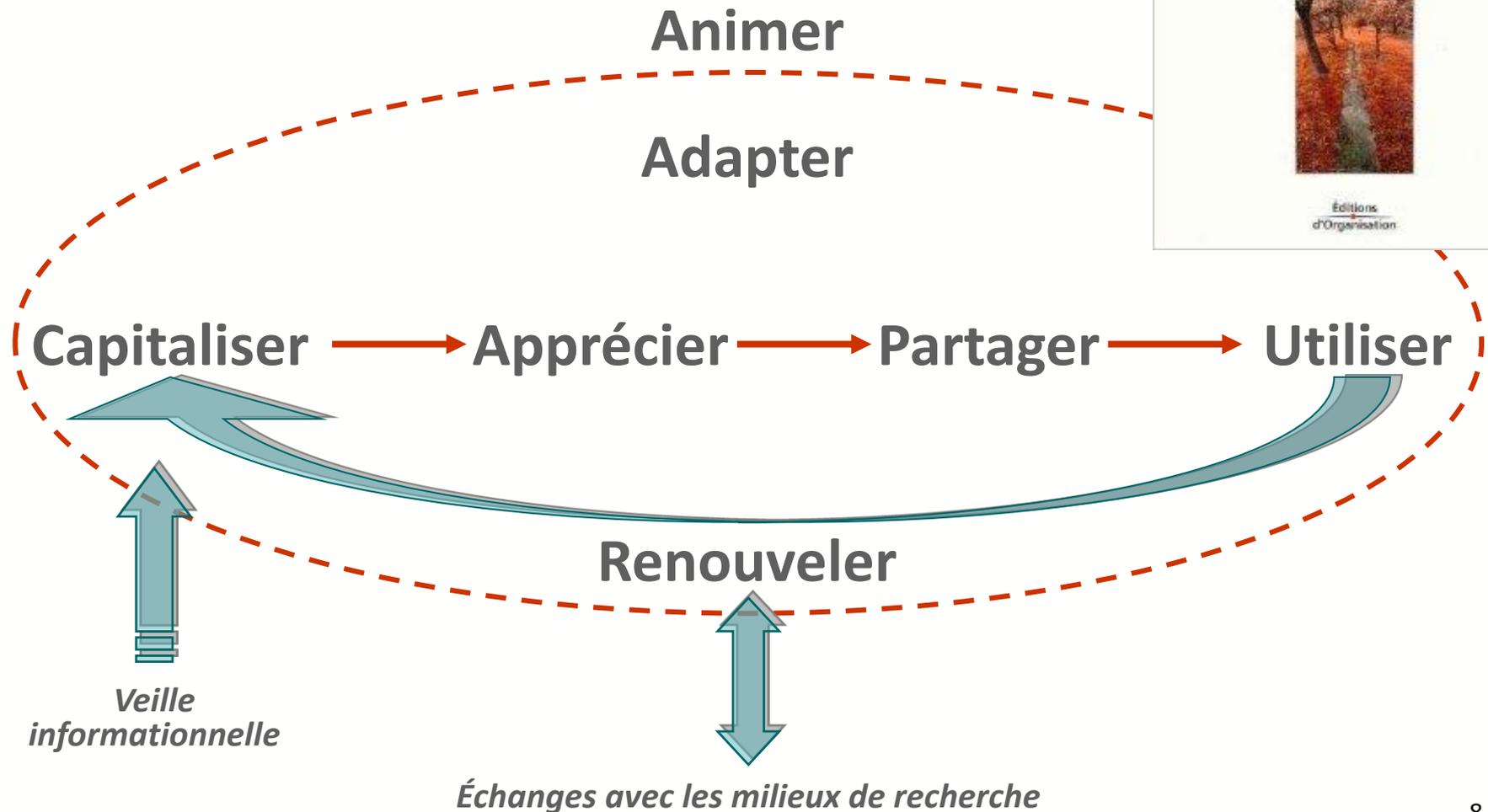
En Montérégie, les clients sont :

- Réseaux clinico-administratifs;
- Réseaux ressources;
- Président-directeur général;
- Comité de direction;
- Secteurs divers : optimisation, ressources humaines, etc.
- DRMG;
- Table régionale des directions de soins infirmiers;
- Divers groupes de travail.

Dans tous les cas :
des **groupes** de gestionnaires



4. Le modèle conceptuel utilisé



Tous managers du
savoir!

LA SEULE RESSOURCE QUI PREND DE LA VALEUR EN LA PARTAGEANT

JEAN-FRANÇOIS
BALLAY



Éditions
d'Organisation

5. Les produits de courtage de connaissances



Le courtier dispose d'un coffre à outils où figurent minimalement trois compétences essentielles. Il est en effet compétent à :

- Réaliser une recension des écrits



*Un regard sur le
passé garant*

- Réaliser une recension des pratiques



*Un regard sur le
présent
fonctionnel*

- Faire appel à des experts et chercheurs



*Un regard sur
l'avenir
prometteur*

6. La diffusion des connaissances



Dossier



Dirigeant

Décideurs



7. Autres fonctions assumées par l'équipe



- **Veille informationnelle VIsAge :**
 - Production d'un bulletin de veille depuis 10 ans.
- **Formations :**
 - Formation en courtage de connaissances;
 - Formation en lecture critique;
 - Formation en recension des écrits : recherche documentaire et analyse critique des publications;
 - Formation à l'utilisation de cartes cognitives.
- **Formalisation du rôle de courtière de connaissances :**
 - Soutien à la dotation : profil de postes, compétences comportementales, appréciation de la contribution;
 - Soutien à la conceptualisation du rôle : référentiels en recherche documentaire, à la recension des pratiques, à l'utilisations d'experts, à la mise sur pied de communautés de pratique, aux fonctions de diffusion.



8. Quelques exemples



Analyse problématique suppléance rénale

- Groupe de travail
- Groupe de leaders
- Recension des écrits



Planification d'une approche régionale

- Recension de pratiques
- Analyse de la faisabilité
- Analyse des besoins de ressources et coûts associés
- Cartographie intrarégionale des effectifs



Mise en place d'une nouvelle approche de « protection rénale »

- Allocation des budgets
- Planification des sous-projets : clinique d'enseignement, choix des indicateurs

8. Quelques exemples



Problématique de gestion de non-accessibilité

- Recension des écrits sur la gestion des enfants avec Troubles du spectre de l'autisme
- Approches de groupe

Choix d'une approche multifacette

- Approche de groupe
- Approche parents-enfants
- Outils à revoir
- Formation des professionnels

Évaluation et généralisation des projets

- Évaluation de la satisfaction
- Adaptation à d'autres séances
- Redéfinition du rôle du CRDITED vs CSSS



Abonnez-vous, c'est gratuit!

Jacques Fortin

Jacques.fortin.agence16@ssss.gouv.qc.ca

Agence de la santé et des services sociaux de la Montérégie
Direction de la planification, de la performance, des connaissances
et des ressources humaines réseau

14 octobre 2014