

Une synthèse exploratoire du courtage en connaissance en santé publique

An exploratory synthesis of knowledge brokering in public health

Valéry Ridde¹, Christian Dagenais², Michèle Boileau³

➔ Résumé

Il est réclamé que les politiques et interventions en santé publique soient fondées sur des données probantes. Aussi, pour favoriser l'utilisation des résultats de recherche, le recours à des courtiers en connaissances est de plus en plus suggéré. Cet article présente une synthèse exploratoire de l'état des savoirs concernant cette nouvelle stratégie.

Nous avons réalisé une étude de portée (*scoping study*) en consultant les principales banques de données. Dix-neuf articles ont été inclus dans l'analyse qui a été conçue avec une grille élaborée de façon itérative.

La synthèse montre que les initiatives de courtage de connaissances comportent i) des activités de planification (identification des parties prenantes, création de réseaux et partenariats, analyse du contexte, identification des problèmes, identification des besoins), ii) un soutien aux courtiers (formation, aide technique, élaboration d'un guide de pratique) et iii) les activités de courtage en soi (gestion de l'information, liaison entre producteurs et utilisateurs de connaissances, formation des utilisateurs). Seulement quatre articles présentent des données empiriques sur les effets des activités des courtiers. Trois sont associées à une augmentation du niveau de connaissance du public visé. Aucune étude n'a démontré d'impact sur les comportements cliniques et sur le contenu des politiques publiques.

Cette synthèse a mis au jour les défis des initiatives de courtage ainsi que les caractéristiques et habiletés que devraient détenir un courtier. Si le courtage de connaissances semble prometteur, un effort doit maintenant être effectué pour qu'il soit plus systématiquement évalué afin d'apporter des preuves de son efficacité.

Mots-clés : Courtage ; Courtier ; Connaissance ; Transfert ; Politiques ; Interventions.

➔ Summary

There is a call for public health policies and interventions to be evidence-based. Also, using knowledge brokers to foster the use of research results is increasingly recommended. This article presents an exploratory synthesis of the current state of knowledge on this new strategy.

We conducted a scoping study by consulting the main databases. Nineteen articles were included in the analysis, which was designed with a grid developed iteratively.

The synthesis shows that knowledge brokering initiatives include i) planning activities (stakeholder identification, creation of networks and partnerships, context analysis, problem identification, needs identification), ii) support to the brokers (training, technical support, development of a practice guide), and iii) the brokerage activities themselves (information management, liaison between knowledge producers and users, training of users). Only four articles presented empirical data on the effects of brokers' activities. Three were associated with increased knowledge in the target audience. No study showed any impact on clinical behaviours or on public policy content.

This synthesis highlights the challenges involved in knowledge brokering activities, as well as the characteristics and skills a broker should possess. While knowledge brokering appears promising, efforts must now be made to evaluate it more systematically to demonstrate its effectiveness.

Keywords: Brokering; Broker; Knowledge; Transfer; Policies; Interventions

¹ CRCHUM et Département de médecine sociale et préventive, Université de Montréal – 3875 rue saint urbain – H3V1H4 Montréal – Canada.

² Département de psychologie Université de Montréal – Equipe RENARD : <http://www.equiperenard.ca>.

³ INSPQ Montréal.

Introduction

Fin juin 2012, un journaliste du quotidien français « Le Monde » s'interroge sur « l'absence de grands « passeurs » capables de transmettre [les] savoirs ». Cette fonction de « passeur » n'est pas nouvelle pour ceux qui s'intéressent à la vulgarisation scientifique. Cependant, dans un monde où l'on réclame que les politiques et les interventions de santé publique soient fondées sur des preuves scientifiques, cette vision unidirectionnelle est dépassée. Les limites du modèle où les chercheurs doivent adapter leur discours et vulgariser la science pour être compris par les décideurs et intervenants, résumé comme étant le *push model*, sont connues depuis longtemps [1, 2]. Il en est de même, de l'approche du *pull model*, où les connaissances sont produites pour répondre aux besoins identifiés par ceux qui vont *a priori* les utiliser. Située à mi-chemin, le modèle interactif permettant des échanges entre chercheurs et utilisateurs semble être le plus prometteur [3-5]. Mais il n'est pas sans défis puisque ces personnes vivent dans des mondes parfois très éloignés, ne parlent pas toujours le même langage, n'ont pas les mêmes priorités et les espaces permettant cette rencontre sont rares [6, 7]. Pour faciliter ce processus interactif, il a été proposé de mettre en place un intermédiaire [8], qui a été défini au Canada comme étant un « courtier de connaissance » [9]. Cette personne n'est donc pas un simple passeur car elle est chargée d'être à l'interface des deux mondes, d'en comprendre les besoins et les modes de fonctionnements spécifiques, et de s'assurer de l'organisation d'interactions favorables à l'utilisation des preuves dans les interventions de santé publique. Si cette suggestion *a priori* prometteuse est de plus en plus préconisée depuis 10 ans, aucune recension des écrits n'a encore permis de faire le point sur l'état des connaissances à son sujet. Aussi, au-delà du concept de courtier, cet article vise à rendre compte de la manière dont ce rôle s'est concrétisé dans le domaine de la santé et de son efficacité à favoriser l'utilisation des résultats de recherche. Le rôle d'intermédiaire entre les chercheurs et les utilisateurs de connaissances scientifiques peut prendre une multitude de formes. L'objectif de cette recension est de faire le point sur l'une d'elles, soit les interventions de courtiers de connaissances.

Méthodes

La synthèse des connaissances est de type exploratoire. Elle a été effectuée au moyen d'une étude de portée (*scoping study*) [10], recommandée pour « cartographier rapidement

les concepts clefs d'un domaine de recherche et les principales sources et types de données probantes disponibles¹ » [11]. Puisqu'il s'agit d'une revue exploratoire, nous avons jugé préférable dans un premier temps de circonscrire notre recension à l'objet d'étude (les initiatives de courtage de connaissances par des individus) en restant relativement ouvert en ce qui concerne son champ d'application (soit la santé en général, santé publique, promotion de la santé ou interventions cliniques). Pour garder cette ouverture, les sources consultées incluent les bases de données ERIC, MEDLINE, psycINFO, santécom, BDSP, FCRSS et CINAHL et Business Source Premier. Les mots-clés en français et en anglais « courtier » ou « courtage » de connaissances ont été utilisés.

Les critères d'inclusion des articles étaient : i) publié après 1970, ii) une étude empirique, iii) le courtage comme une unité d'analyse et iv) le courtier est un individu. Les critères d'exclusion des articles étaient : i) paru avant 1970, ii) n'a pas été révisé par les pairs, iii) est un éditorial ou une réflexion conceptuelle, iv) la fonction de courtage est assumée par une organisation. La recension s'est arrêtée en décembre 2011.

L'analyse des articles a été conçue avec une grille élaborée de façon itérative, identifiant les codes jusqu'à stabilisation, arrivée après 10 articles analysés. La grille permettait de disposer des données suivantes pour chaque article : type de documents, pays de provenance des études, objectifs de la recherche, objet de l'intervention de courtage, stratégie de courtage et activités menées, destinataire de l'intervention, type d'étude, méthodes de recherche. Les thèmes suivants ont été retenus pour l'analyse : rôle, compétences, activités, outils ou techniques, effets. Un lexique des codes a permis de normaliser le codage. Ce dernier précisait les règles utilisées lors du codage et définissait les codes.

Résultats

Le repérage initial a permis l'identification de 282 articles. À partir d'un examen des titres et des résumés, 252 articles ont été exclus. Puis, 11 autres textes ont été exclus à la suite de leur lecture en totalité. Sur la base des références des 18 articles restant, un article supplémentaire a été identifié. Au final, 19 articles ont été inclus dans la présente synthèse.

¹ Notre traduction de l'original : « map rapidly the key concepts underpinning a research area and the main sources and types of evidence available ».

L'analyse des écrits a permis de repérer des connaissances concernant la nature des interventions de courtage mises en œuvre et, quelques documents portant sur leur efficacité.

Première partie : les initiatives de courtage de connaissances

Trois catégories regroupant 11 activités différentes ont été repérées dans les écrits.

- Planification : identification des parties prenantes, création de réseaux et partenariats, analyse du contexte, identification des problèmes, identification des besoins.
- Soutien aux courtiers : formation, aide technique, élaboration d'un guide de pratique.
- Courtage : gestion de l'information, liaison entre producteurs et utilisateurs de connaissances, formation des utilisateurs.

1. Activités de planification

Les activités de planification visent à organiser et à structurer l'initiative de courtage.

L'identification des parties prenantes s'effectue au démarrage de l'initiative [12, 13]. Les parties mobilisées sont des individus, des institutions ou des groupes dont le soutien au projet est important. Les rencontres initiales permettent de mobiliser les acteurs-clés et d'en identifier d'autres [12].

L'identification des partenariats vise des communautés de pratique ou des groupes d'individus susceptibles de vouloir s'impliquer dans le processus de courtage [12-14].

L'analyse du contexte permet de comprendre les caractéristiques des utilisateurs potentiels (individus, groupes, organisations) et de leur environnement professionnel ou universitaire [15]. Au plan individuel, des facteurs tels que l'ancienneté des employés, la perception de l'autorité, les préférences concernant l'utilisation de la recherche et les connaissances de la cible du courtage sont identifiés. Du côté organisationnel, on évalue les éléments de la culture de recherche, les ressources, le soutien disponible pour le transfert des connaissances et les incitatifs pour promouvoir la participation au courtage. Au point de vue de l'environnement, des éléments tels que les réseaux externes au milieu, les partenariats existants et les influences politiques sont pris en compte [16]. L'analyse du contexte est facilitée par l'utilisation d'outils, tels un cadre de travail et un outil d'auto-évaluation développé par les courtiers [17]. Certains suggèrent que l'évaluation du contexte soit faite par des

utilisateurs ayant plus d'ancienneté et donc, une meilleure connaissance des lieux de travail [16].

L'identification des problèmes consiste à mettre en évidence les situations difficiles pour lesquelles il est nécessaire de trouver une solution. Le choix des problèmes à aborder permettra de définir les objectifs de la stratégie et les besoins en information [18]. Cette activité est généralement itérative, les problèmes abordés peuvent être redéfinis au fur et à mesure qu'ils évoluent [15].

L'identification des besoins en information, définis en fonction du problème identifié, met en lumière l'écart existant entre la réalité et une situation idéale. Le courtier facilite l'émergence de discussions autour de besoins d'information et suggère des pistes de solution [19, 20].

2. Activités de soutien aux courtiers

Trois activités de soutien ont été identifiées.

La formation offerte aux courtiers porte sur leur rôle, les stratégies de transfert des connaissances et sur les connaissances pertinentes à transférer dans leur contexte. La formation leur permet de se familiariser avec les problèmes visés par l'intervention et avec leurs solutions possibles. Les formations interactives sont généralement données par un spécialiste en transfert des connaissances [21], où l'usage d'un support DVD ou d'outils web est courant [21, 22]. La formation peut également reposer sur des activités de simulations, d'entraînements, des séminaires, des tests d'utilisation de produits [13, 23] et la coproduction de connaissances [15].

L'aide technique aux courtiers vise à résoudre des problèmes liés à l'utilisation de la technologie ou à soutenir les activités de gestion de l'information. Elle peut être fournie aux courtiers par le biais de fiches techniques [24], par l'aide du personnel de recherche sénior [19, 21, 25] ou par les pairs [21, 25].

Le guide de pratique concerne les processus favorisant l'apprentissage du contenu par les utilisateurs. Il est développé au fur et à mesure de l'intervention par le groupe de recherche et concerne le fonctionnement des groupes et leurs processus cognitifs [24].

3. Activités de courtage de connaissances

Les activités de courtage de connaissances proprement dites font référence aux activités qui s'établissent entre les courtiers et les utilisateurs.

La gestion de l'information vise à produire de l'information valide et adaptée aux utilisateurs [26]. Elle est réalisée sur la base d'articles scientifiques spécifiquement

sélectionnés dont les informations sont synthétisées pour répondre aux besoins des utilisateurs. Certains auteurs suggèrent de procéder à une méta-analyse des données lorsque possible [27]. Le courtier peut effectuer des tâches de veille documentaire [14, 16] afin de diffuser les connaissances par des listes d'envoi par courrier électronique, des réseaux intranet, des documents papiers, des logiciels de gestion de références, des marques pages ou une catégorisation des sites pertinents [16].

La liaison entre producteurs et utilisateurs peut se faire face à face, par téléphone ou par internet. La fréquence des interactions est quotidienne dans certains cas [21, 25], mais va jusqu'à aussi peu qu'une fois tous les deux mois [27]. Les courtiers possèdent généralement déjà un réseau de contacts qu'ils utilisent pour obtenir du soutien de leurs collègues [28, 29]. Le rôle de liaison du courtier consiste ainsi à favoriser l'émergence ou à stabiliser les liens qui unissent les acteurs [19]. À cet effet, le courtier s'implique en créant des opportunités de rencontre telles des ateliers de formation, conférences, tables rondes, séminaires, présentations, consultation d'experts, coproduction de connaissances, ateliers, visites, *webinar* ou une plateforme de collaboration [12]. Le recours à un facilitateur expérimenté permet d'améliorer la qualité des discussions [18].

La formation des utilisateurs des résultats de recherche offerte par le courtier prend plusieurs formes : le contact individuel (mentorat), la formation en petits groupes, la formation magistrale et la coproduction de connaissances [15]. La formation des utilisateurs vise à faciliter l'accès à la recherche, en repérant les sources d'information pertinentes, et en enseignant le décodage du contenu. Cela peut être fait par le biais de conférence en ligne, d'ateliers et de discussions [27]. Lors de ses activités de formation, le courtier porte une attention particulière à l'adaptation de son message, mais également à la façon de le transmettre. Pour ce faire, il utilise les modes de communication de son auditoire et s'informe des types de formations préférées [21, 30]. Il mobilise également les figures d'autorité, choisit le moment des formations pour éviter les conflits d'horaire et sélectionne les utilisateurs-clés de façon à pouvoir bien cibler le contenu de ses activités de formation [18].

Seconde partie : les effets des initiatives de courtage des connaissances

Seulement quatre articles présentent des données empiriques sur les effets des initiatives de courtage [21, 22, 27, 31]. Le tableau I offre une synthèse de ces études.

L'objectif de l'intervention d'Amsallem et coll. [27] est d'influencer les connaissances et les comportements des chirurgiens en ce qui a trait à la prescription de médicaments. Les auteurs ont comparé une intervention de courtage à une diffusion passive d'information. L'intervention de courtage a fait appel comme intermédiaires à deux médecins responsables de transférer des synthèses de connaissances issues d'ECR et de méta-analyse dans 11 départements de chirurgie. Les courtiers n'appartenaient ni au lieu de travail des utilisateurs ni à la même spécialité que la cible du courtage et ne bénéficiaient pas explicitement de soutien. L'intervention s'est échelonnée sur une année à la fréquence de deux heures tous les deux mois. Un changement significatif au niveau de l'attitude des chirurgiens et un changement important en ce qui a trait aux connaissances des chirurgiens a été observé. Aucun changement significatif n'a été observé concernant les comportements de prescription.

L'intervention présentée par Dobbins et coll. [22] avait pour objectif d'influencer le contenu des interventions et des politiques de santé publique pour promouvoir un poids corporel sain au Canada. L'intervention a fait appel à deux courtiers qui étaient responsables du transfert des connaissances dans 36 départements de santé publique au Canada. Le soutien aux courtiers était minimal et la fréquence des visites était d'environ une par mois durant un an. Aucun changement significatif n'a été identifié concernant l'utilisation de la recherche dans les décisions programmatiques récentes ou le nombre de programmes de santé publique implantés concernant le poids corporel en fonction des données probantes. Les auteurs ont identifié la culture de recherche comme une variable d'interaction, ce qui suggère que l'intervention de courtage serait plus efficace dans un contexte où la culture de recherche est faible.

L'intervention décrite par Lyons et coll. [31] a pour objectif de favoriser l'adoption de meilleures pratiques pour les soins prodigués aux personnes ayant subi des accidents vasculaires cérébraux. L'intervention fait appel à quatre courtiers de connaissances dans chacune des provinces canadiennes participantes sur une période de trois ans. Durant cette période, un soutien est offert aux courtiers par le biais de rencontres mensuelles ou de téléconférences. Une augmentation des connaissances des élaborateurs de politiques a été observée. Toutefois, les informations présentées sont fragmentaires et incomplètes et la force des conclusions est limitée par le peu d'information disponible sur le devis de l'étude.

L'intervention présentée par Russell et coll. [21] visait à favoriser l'utilisation d'outils diagnostiques par des

Tableau 1 : Description des mesures d'effets des interventions de courtage de connaissances

Devis de l'étude	Durée de l'intervention	Variables mesurées	Outil de mesure	Type d'analyse	Effets observés	Variable d'interaction
Amsallem et coll. (2007)	12 mois à une fréquence de deux heures tous les deux mois	Connaissance sur les médicaments à prescrire Connaissances (intention de prescrire) Comportement (conformité des prescriptions)	Test de cas simulés Test connaissances à choix multiples Observation directe du comportement	Analyse quantitative à deux niveaux : (1) niveau du département (test ANOVA hiérarchique) et au (2) niveau individuel (test Wilcoxon rank-sum test)	Augmentation significative aux deux niveaux Augmentation significative aux deux niveaux Aucun changement significatif	Aucune
Dobbins et coll. (2009)	12 mois à une fréquence d'environ 1 fois par mois	L'ampleur de l'utilisation de la recherche dans les décisions programmatiques récentes (global EIDM) Nombre de programmes ou de politiques de santé publique implantés (HPP)	Questionnaire aux informateurs-clés qui quantifient leur réponse sur une échelle de 1-7 (pas du tout - complètement)	Mixed effects model (test non explicite) Mixed effects model (test non explicite)	Aucun changement significatif Aucun changement significatif	Culture de recherche
Lyon et coll. (2005)	36 mois	Intensité des échanges entre scientifiques et décideurs Connaissance des meilleures pratiques chez les professionnels	Recours à des informateurs-clés Recours à des informateurs-clés	Non spécifique	Augmentation Augmentation	Non spécifié
Russell et coll. (2010)	6 mois	Connaissance des outils (familiarité) des physiothérapeutes Utilisation des outils par les physiothérapeutes	Questionnaire standardisé et journal de bord des courtiers, entrevue semi-structurée par téléphone Questionnaire standardisé et journal de bord des courtiers, entrevue semi-structurée par téléphone	Mixed effects (test : multinomial logistic regression) Mixed effects multinomial logistic regression)	Augmentation significative Augmentation significative	Temps, lieu d'intervention

physiothérapeutes. Les 28 courtiers de connaissances sont des praticiens ayant plus de cinq ans d'expérience, ce qui fait de cet article le seul à préciser ce critère. Les courtiers sont issus des lieux de travail des physiothérapeutes et y œuvrent directement. Ils ont ainsi accès à un réseau de soutien par les pairs (plateforme de collaboration) et à un soutien par le groupe de recherche. L'intervention de courtage s'est déroulée sur six mois et les observations ont été effectuées aux temps 0, 6, 12 et 18 mois. Les résultats ont montré des effets significatifs sur les connaissances des quatre outils par les physiothérapeutes, et ce, jusqu'à six mois après la fin de l'intervention, mais non observables 12 mois après l'intervention. L'utilisation a pour sa part augmenté pour trois des quatre outils et le lieu et le temps ont été identifiés comme des variables d'interaction significative.

Discussion

Malgré notre recherche attentive dans les bases de données sélectionnées, cette synthèse demeure limitée car il est possible que certaines expériences aient été évaluées mais non repérées. Nous avons en effet, compte tenu du caractère exploratoire de notre étude, limité notre recherche aux mots-clés de « courtier » ou « courtage ». Considérant les multiples formes que peut prendre le rôle d'intermédiaire entre les producteurs et les utilisateurs de la recherche, nous considérons ce choix judicieux car il permet de faire le point sur cette approche spécifique. Cependant, avec plus de moyens, une recension plus large pourrait permettre de trouver d'autres expériences utilisant d'autres termes, tel que « scientifique translationnel (*translational scientist*) », « médiateur (*third party mediator*) », « intermédiaire de connaissances (*knowledge intermediaries*) », etc. Ce serait aussi l'occasion de mieux distinguer les processus et les effets de différents types de pratiques de courtage, comme par exemple entre celles qui sont organisées dans des contextes de pratiques cliniques et celles qui concernent les politiques publiques.

La synthèse des articles a permis l'identification d'une série d'activités visant à resserrer l'écart entre les connaissances existantes et leur utilisation par la mise en place d'initiatives de courtage. Les planificateurs de telles interventions de courtage pourront se diriger vers les articles

spécifiques pour mieux voir comment ils peuvent s'en inspirer pour leurs propres activités. Cependant, certaines leçons émergent de notre synthèse des écrits, limitée à la pratique du courtage, tant au plan de la recherche qu'à celui de l'intervention.

Un besoin de plus de recherches

Tout comme l'approche participative en matière d'évaluation de programme semble la plus prometteuse pour renforcer les chances de l'utilisation des résultats [32], le recours à un courtier de connaissance laisse croire au potentiel de prise de décision et de changements de pratiques fondés sur des preuves. Cependant, ces approches souffrent toutes deux d'un manque de preuves empiriques de leur efficacité [33]. En effet, notre revue des écrits montre parfaitement que très peu d'études décrivent les effets des initiatives de courtage de connaissances. Des quatre études répertoriées, trois sont associées à une augmentation du niveau de connaissance de l'auditoire visé. Il semble ainsi que la stratégie soit prometteuse de ce point de vue. Cependant, les études répertoriées n'ont pas démontré d'impact sur les comportements cliniques et sur le contenu des politiques publiques. Les connaissances disponibles se limitent donc aux effets à très court terme [34], ce qui est bien, mais assurément insuffisant. Les devis méthodologiques ne permettent pas non plus de déterminer et d'isoler les composantes efficaces d'une initiative de courtage, ce qui n'est peut-être pas possible compte tenu de la complexité des interventions. Le recours à des méthodes permettant de considérer cette complexité mériterait d'être mobilisé [35]. Depuis quelques années, un nouveau courant de recherches évaluatives s'inscrivant dans une ontologie réaliste critique (*Realistic Evaluation*) tente en effet de mieux circonscrire les relations complexes entre le contexte de mise en œuvre d'une intervention, les mécanismes sous-jacents mobilisés par les acteurs sociaux (par leur raisonnement individuel ou collectif, leur pouvoir d'agir et leur capacité à utiliser les ressources pour mener au changement) qui font en sorte que les interventions puissent produire des effets [36]. Cette démarche évaluative prometteuse reste cependant encore en construction et à notre connaissance n'a pas encore exploré le champ du courtage de connaissances [37, 38]. Il faut donc réaliser beaucoup plus de recherche sur ces initiatives.

À présent, nous partageons quelques pistes de réflexion ayant émergé de cette synthèse concernant les initiatives de courtage.

Des caractéristiques individuelles particulières pour le courtier

Les caractéristiques du courtier jouent un rôle déterminant dans sa capacité à mettre en œuvre les activités. Une de ses premières tâches est de se familiariser avec sa fonction. Plusieurs attributs personnels facilitent ce processus. D'abord, la compétence des courtiers à comprendre, à évaluer et à sélectionner les informations pertinentes à leur contexte est déterminante. Cette caractéristique est influencée par le statut professionnel, le niveau de scolarité et le niveau d'expérience des courtiers [39]. D'autres attributs tels que l'ampleur du réseau de contacts du courtier et ses compétences en communication et en négociation peuvent jouer un rôle important [29]. Sa personnalité est également déterminante. Il doit être engageant [4], faire preuve d'une attitude positive envers la recherche [40], de « leadership » [41] et d'un esprit ouvert au changement [40]. Il n'est donc pas évident de trouver une telle personne pour une fonction qui, la plupart du temps, n'a encore jamais existé dans les organisations.

Bien circonscrire le rôle du courtier

Bien que la sélection d'un bon courtier soit primordiale, il importe d'avoir des attentes réalistes quant au rôle qu'il peut exercer. Les différentes interventions analysées dans cet article mettent en lumière la diversité des rôles de courtage. Ils sont parfois complètement centrés sur des activités de gestion de connaissances [22, 27], et d'autres fois sur les activités de liaisons [21, 23]. Un effort doit être fait pour clarifier le rôle du courtier. Ceux qui se sont intéressés à le modéliser [8, 15, 42] ont identifié, tout comme notre synthèse, trois principales activités soit i) la gestion de l'information, ii) la liaison et iii) le développement de capacités par le biais de la formation. Or, chacune de ces fonctions requiert des compétences très particulières. De plus, certaines recherches sur le rôle d'acteurs intermédiaires montrent l'importance de la dimension cognitive de cette fonction, de son influence potentielle concernant l'objet des échanges entre la recherche et l'intervention [43]. Aussi, à ce jour, les écrits restent vagues sur la question des compétences nécessaires pour mener à bien chacune de ces activités. Force est de reconnaître que la tâche des courtiers est colossale et qu'elle doit être circonscrite avec soin lorsque l'on cherche à définir une intervention.

Accorder du temps pour les activités de courtage

Le manque de temps pour lire, comprendre et diffuser les résultats de recherche a été identifié comme une barrière importante au transfert des connaissances [41]. Non seulement le courtier doit apprendre à assurer la gestion de l'information, mais il doit également produire et valider le contenu des connaissances. Heureusement, le temps requis pour mener à bien ces activités diminue généralement au fur et à mesure que le courtier développe de l'expérience dans son rôle [16], d'où l'intérêt de créer des postes de courtier à long terme, mais aussi de trouver des moyens de les fidéliser et de limiter le roulement de personnel.

Les initiatives de courtage de connaissances prennent en considération l'importance d'établir une relation entre les producteurs et les utilisateurs de la connaissance [8]. Ces échanges s'inscrivent dans un réseau d'acteurs au sein duquel le positionnement du courtier détermine sa capacité à échanger de l'information avec les utilisateurs [44]. Ce positionnement est souvent difficile à établir puisqu'il faut apprendre à connaître et à interagir avec les acteurs-clés. Cela expliquerait en partie pourquoi les activités de liaison requièrent généralement beaucoup plus de temps que prévu [16, 21].

Les écrits insistent aussi sur l'importance de l'aspect humain des interactions (le contact face à face) comme un élément déterminant pour l'utilisation des connaissances [7, 45, 46]. Elles permettraient de développer ce que plusieurs appellent le capital de liaison [40, 47]. Dans le cas des interventions décrites par Amsallem et coll. [27] et Dobbins et coll. [22], la fréquence des interactions face à face était limitée à quelques heures sur une période d'un an, notamment par le fait que les courtiers ne partageaient pas le même lieu de travail que les utilisateurs. Cela peut sans doute avoir restreint leur efficacité.

Les contacts durables, soutenus et en personne semblent déterminants pour construire des liens de qualité et favoriser l'utilisation des connaissances. D'autres éléments, tels que le recours à l'humour et le réseautage lors d'activités extracurriculaires, favoriseraient l'établissement d'une relation de confiance.

Conclusion

Face au besoin de mieux prendre en compte les connaissances scientifiques dans la mise en œuvre des interventions et politiques de santé publique, le recours à un

courtier est une des options de plus en plus proposée. Notre synthèse exploratoire a permis de relever les principales activités que peut mettre en place un courtier, mais elle a aussi montré combien les défis restent importants, notamment dans les habilités que ces personnes doivent détenir. Enfin, si de plus en plus d'interventions de courtage semblent être testées, il reste un besoin impérieux d'en planifier l'évaluation pour produire des connaissances sur cette stratégie et... s'assurer que les initiatives de courtage soient fondées sur des données probantes.

Aucun conflit d'intérêts déclaré

Remerciements

Cette recherche a été effectuée grâce à une subvention des Instituts de recherche en santé du Canada (IRSC) « Supplément pour l'application des connaissances » (238554). V. Ridde dispose d'un financement salarial des IRSC.

Références

- Nutley SM, Walter I, Davies HTO. Using Evidence: How Research Can Inform Public Services. Bristol: Policy Press. 2007.
- Dagenais C, Robert É, directeurs. Le transfert des connaissances dans le domaine social. Montréal: Presses de l'Université de Montréal. 2012.
- Lavis JN, Robertson D, Woodside JM, McLeod CB, Abelson J. How can research organizations more effectively transfer research knowledge to decision makers? *Milbank Q.* 2003;81:221-48.
- Lomas J. Improving Research Dissemination and Uptake in the Health Sector: Beyond the Sound of One Hand Clapping 1997. 1-43 p.
- Nutley S, Walter I, Davies HTO. Promoting Evidence-based Practice: Models and Mechanisms From Cross-Sector Review. *Research on Social Work Practice.* 2009;19:552-9.
- Choi BCK, Pang T, Lin V, Puska P, Sherman G, Goddard M, et al. Can scientists and policy makers work together? *J Epidemiol Community Health.* 2005;59:632-7.
- Innvaer S, Vist G, Trommald M, Oxman A. Review article Health policy-makers' perceptions of their use of evidence : a systematic review. *Policy.* 2002;7.
- Oldham G, McLean R. Approaches to Knowledge-Brokering. 1997.
- FCRSS. La théorie et la pratique du courtage de connaissances dans le système de santé canadien. Ottawa: Fondation canadienne de la recherche sur les services de santé, 2003 Décembre 2003. Report No.
- Arksey H, O'Malley L. Scoping studies: towards a methodological framework. *International Journal of Social Research Methodology.* 2005;8(1):19-32.
- Mays N, Roberts E, Popay J. Synthesizing research evidence. In: Fulup N, Allend P, Clarke A, Black N, editors. *Studying the Organisation and Delivery of Health Services: Research Methods.* London: Routledge; 2001. p. 188-220.
- Clark. New Directions for Knowledge Transfer and Knowledge Brokerage in Scotland. *Social Research.* 2005.
- Jansson SM, Benoit C, Casey L, Phillips R, Burns DDA. In for the Long Haul: Knowledge Translation Between Academic and Nonprofit Organizations. *Qual Health Res.* 2010;20:131-43.
- Robeson P, Dobbins M, Decorby K. Life as a knowledge broker in public health. *JCHLA-JABSC.* 2008;29:79-82.
- Ward V, House A, Hamer S. Developing a framework for transferring knowledge into action: a thematic analysis of the literature. *Journal of health services research & policy.* 2009;14:156-64.
- Dobbins M, Robeson P, Ciliska D, Hanna S, Cameron R, O'Mara L, et al. A description of a knowledge broker role implemented as part of a randomized controlled trial evaluating three knowledge translation strategies. *Implementation science.* 2009;4:23.
- FCRSS. La théorie et la pratique du courtage de connaissances dans le système de santé canadien. 2003.
- Goffin K, Koners U, Baxter D, Hoven CVD. Managing lessons learned and tacit knowledge in new product development. *Industrial research institute.* 2010:1-14.
- Boyer L, Roth W-M, Wright N. The emergence of a community mapping network: coastal eelgrass mapping in British Columbia. *Public Understanding of Science.* 2009;18:130-48.
- Pawlowski s, Robey D. bridging user organisations: knowledge brokering and the work of information technology professionals. *MIS Quarterly.* 2004:645-72.
- Russell DJ, Rivard LM, Walter SD, Rosenbaum PL, Roxborough L, Cameron D, et al. Using knowledge brokers to facilitate the uptake of pediatric measurement tools into clinical practice: A before-after intervention study. *Implementation science.* 2010;5:92.
- Dobbins M, Hanna SE, Ciliska D, Manske S, Cameron R, Mercer SL, et al. A randomized controlled trial evaluating the impact of knowledge translation and exchange strategies. *Implementation science.* 2009;4:61.
- Hargadon AB. Firms as knowledge brokers : Lessons in pursuing continuous innovation. *Calif Manage Rev.* 1998;40:209-27.
- Boissel J-P, Riondet O, Cucherat M, Stagnara J, Wazné H, Nony P. Le courtage des connaissances en thérapeutique. Une étude pilote de faisabilité. *Pratiques et Organisation des Soins.* 2010;41:55-64.
- Rivard L, Russel D, Roxborough L, Ketelaar M, Barlett D, Rosenbaum P. promoting the use of measurement tools in practice: a mixed-methods study of the activities and experiences of physical therapist knowledge broker. *Phys Ther.* 2010;90:1580-90.
- Mecheri G, Boissel J-p, Amsallem E, Stagnara J. répondre factuel aux questions de l'exercice quotidien. *Recherche en soins primaires.* 2009:327-33.
- Amsallem E, Kasparian C, Cucherat M, Chabaud S, Haugh M, Boissel JP et al. Evaluation of two evidence-based knowledge transfer interventions for physicians. A cluster randomized controlled factorial design trial: the CardioDAS Study. *Fundamental & Clinical Pharmacology.* 2007;21:631-41.
- Gutiérrez RA. When Experts Do Politics : Introducing Water Policy Reform in Brazil. *Governance: An International Journal of Policy, Administration, and Institutions.* 2010;23:59-88.
- Larsson M, Segersteen S, Svensson C. Information and Informality: Leaders as Knowledge Brokers in a High-Tech Firm. *Journal of Leadership & Organizational Studies.* 2011;18:175-91.

30. Roxborough L, Rivard L, Russell D. Knowledge brokering in health care. 2009.
31. Lyons R, Warner G, Langille L, Phillips S. piloting knowledge brokers to promote integrated stroke care in atlantic canada. *Population (English Edition)* 2006. p. 57-60.
32. Patton MQ. *Utilization-focused Evaluation*. 4th ed. Thousand Oaks-London-New Delhi: Sage Publications; 2008. 688 p.
33. Daigneault PM, Jacob S. Conceptualiser et mesurer la participation à l'évaluation. In: Ridde V, Dagenais C, editors. *Approches et pratiques en évaluation de programme* Seconde édition. Montréal: Presses de l'Université de Montréal; 2012. p. 231-52.
34. Kirkpatrick DL. Great ideas revisited. *Techniques for evaluating training programs. Revisiting Kirkpatrick's four-level model*. Training and Development. 1996;January:54-9.
35. Pawson R. *Evidence-based Policy. A Realist Perspective*. London: Sage Publications; 2006. 196 p.
36. Blaise P, Marchal B, Lefèvre P, Kegels G. Au-delà des méthodes expérimentales, l'approche réaliste en évaluation. In: Potvin L, Moquet MJ, Jones C, editors. *Réduire les inégalités sociales de santé*. Saint-Denis: INPES coll Santé en action; 2010. p. 285-96.
37. Marchal B, van Belle S, van Olmen J, Hoérée T, Kegels G. Is realist evaluation keeping its promise? A review of published empirical studies in the field of health systems research. *Evaluation*. 2012;18(2):192-212.
38. Ridde V, Robert E, Guichard A, Blaise P, Van Olmen J. L'approche Realist à l'épreuve du réel. *Revue canadienne d'évaluation de programme*. 2012;26(3):37-59.
39. Ziam S. Knowledge brokers and how to communicate knowledge in 2010. *Allergy, Asthma & Clinical Immunology*. 2010;6:1-2.
40. Becheikh N, Ziam S, Idrissi O, Castonguay Y, Landry R. How to improve knowledge transfer strategies and practices in education? Answers from a systematic literature review. *Research in higher education journal*. 2010;7:1-21.
41. Hemsley-Brown J, Oplatka I. Bridging the research-practice gap: barriers and facilitators to research use among school principals from England and Israel. *The International Journal of Public Sector Management*. 2005;18:424-46.
42. Pyper C. Knowledge broker as change agents. *Health (San Francisco)*. 2002.
43. Clavier C, Sénéchal Y, Vibert S, Potvin L. A theory-based model of translation practices in public health participatory research. *Social Health Illn*. 2011;34(5):791-805.
44. Yin RK, Gwaltney MK. Knowledge Utilization as a Networking Process. *Knowledge: Creation, Diffusion, Utilization*. 1981;2:555-80.
45. Haines A, Kuruwilla S, Borchert M. Policy and Practice Bridging the implementation gap between knowledge and action for health. *Bulletin of World Health Organization*. 2004;724-32.
46. Hanney SR, Gonzalez-block MA, Buxton MJ, Kogan M. Health Research Policy and Systems The utilisation of health research in policy-making : concepts , examples and methods of assessment. *Health Research Policy and Systems*. 2003;1:1-28.
47. Gervais MJ, Chagnon F. Modélisation des déterminants et des retombées de l'application des connaissances issues de la recherche psychosociale. Rapport déposé au Fonds québécois de recherche société et culture. Montréal. 2011.

