

## La perspective du décideur

Roger Paquet

Présentation aux journées annuelles de santé publique

Le 27 novembre 2012

## La présentation

- En préalable.
- Le contexte.
- Le mandat.
- Les attentes.
- La mise à profit.

## En préalable

- Quels sont mes besoins?
- Une revue de littérature?
- Un conseil?
- Une thérapie occupationnelle?
- Un avis scientifique qui va contribuer à la prise de décision ?

## Le contexte

- Une situation de crise?
- Un état d'urgence réel ou appréhendé?
- Une démarche structurée de changement?
- Une opportunité qui se présente?
- Une commande à livrer?
- Un lobby à contrer?

## Le mandat

- Un échange essentiel entre le client et le fournisseur.
- Pour une compréhension commune du mandat et de sa finalité.
- Pour s'assurer de la faisabilité et du réalisme.
- Pour convenir des modes et des fréquences de communication.

## Le mandat(suite)

- Pour transmettre les attentes spécifiques, par exemple la participation obligatoires de membres de la société civile.
- Pour convenir des ressources à y consacrer, au besoin.
- Pour établir les messages de communication , selon le degré de sensibilité de la demande.

## Les attentes prioritaires

- Une démarche structurée, organisée et connue et sanctionnée par l'institution qui produit l'avis.
- Cette démarche doit être connue des membres du groupe d'experts
- Elle pourra être rendue publique à la demande du client.
- Le décideur ne veut surtout pas se retrouver comme arbitre des processus.

## Les attentes prioritaires(suite)

- Une intégrité cautionnée ,soit:
- Une politique claire pour prévenir les conflits d'intérêt.
- Des règles de transparence qui en témoignent.
- Une caution institutionnelle de leur application.
- Une assise essentielle pour le décideur afin de tirer profit de l'avis.

## Les attentes prioritaires( suite)

- Une rigueur soutenue dans l'examen et l'analyse des données .
- Qui assure la prise en compte des différentes prises de position sur le sujet
- Qui associe les experts du sujet.
- Qui campe bien les limites.
- Qui met en relief les exigences associées.

## Les attentes prioritaires (suite)

- Le produit attendu au moment convenu.
- Les règles de communication établies au départ doivent permettre les ajustements requis en cours de mandat.
- Un avis pour décision et non pas la décision à prendre.
- Des options de mise en œuvre: oui si elles reposent sur des données étoffées.

## La mise à profit

- Un service après-vente souhaitée.
- Pour que la mise à profit soit enrichie de l'expertise recueillie au cours de la démarche.
- En respectant le fait que d'autres facteurs et d'autres acteurs peuvent influencer la décision à prendre et sa mise en œuvre
- Une occasion de faire fructifier le savoir.

## En conclusion

- Un mandat clair, mutuellement convenu, réalisé dans le cadre d'une démarche rigoureuse, intègre et exhaustive , permet de progresser, d'innover et de passer à l'action en réduisant les risques
- L'une ou l'autre des parties ne peut y parvenir seul.

