

5.2 Caractéristiques des intermédiaires de données probantes

Les intermédiaires de données probantes peuvent être décrits en fonction de nombreuses caractéristiques. Nous présentons ici 10 de ces caractéristiques. Un intermédiaire de données probantes peut être une entité de grande taille ayant une orientation stratégique diversifiée. Une telle entité peut être très attachée à son indépendance et son rôle visant à utiliser des données probantes pour façonner les enjeux sur l’agenda gouvernemental. Une autre entité peut être petite et spécialisée dans un défi particulier, et dépendre de contrats de service avec des fabricants de produits (par exemple, des sociétés pharmaceutiques) pour soutenir la prise de décision par les citoyens.

Si l’on peut prédire que les conclusions d’un intermédiaire de données probantes impliquent une solution dirigée par le gouvernement ou basée sur le marché ou impliquant une politique ou un programme (ou un produit ou service) qui bénéficiera un groupe supportant ou finançant cette entité, alors il y a de fortes chances que l’entité soit motivée plus par des valeurs ou des intérêts privés, que par des données probantes.

| Caractéristiques | Exemples |
|---|---|
| Des défis centrés sur | <ul style="list-style-type: none"> • Sectoriel et national (par exemple, l’éducation) • Intersectoriel et national (par exemple, politique économique et sociale) • Coordination mondiale (par exemple, relations internationales) |
| Décideurs ciblés | <ul style="list-style-type: none"> • Décideurs gouvernementaux (par exemple, pour influencer la réglementation de l’exécutif et le vote législatif) • Leaders organisationnels (par exemple, pour influencer les stratégies et les opérations organisationnelles) • Professionnels (par exemple, pour influencer les pratiques professionnelles) • Citoyens (par exemple, pour influencer l’opinion publique et le vote) |
| Forces motrices | <ul style="list-style-type: none"> • Données probantes • D’autres idées sur « ce qui est », telles que les croyances • Valeurs ou idées sur « ce qui devrait être » • Intérêts (publics ou privés) |
| Alignements qui peuvent influencer les forces motrices | <ul style="list-style-type: none"> • Partis politiques • Entreprises ou syndicats • Groupes professionnels • Mouvements sociaux • Sans objet (indépendant) |
| Sources de financement pouvant influencer les forces motrices | <ul style="list-style-type: none"> • Dotations • Fondations • Gouvernements • Entreprises • Individus |
| Flux de revenus | <ul style="list-style-type: none"> • Contrats de service (par exemple, 12 produits de données probantes par année) • Frais de licence et d’abonnement • Ventes et événements |
| Horizons temporels | <ul style="list-style-type: none"> • À court terme (par exemple, répondre à des besoins urgents de données probantes) • À moyen terme (par exemple, préparation des prochaines élections ou espace de retranchement lorsque le parti politique perd les élections et que les nominations politiques prennent fin) • À long terme (par exemple, entreprendre une initiative sur une décennie pour façonner la réflexion sur une priorité politique émergente) |
| Qui définit l’agenda | <ul style="list-style-type: none"> • Bailleurs de fonds • Leaders des entités • Personnel individuel |

| | |
|------------------------------------|---|
| Stratégies mises de l'avant | <ul style="list-style-type: none"> • Production de (et soutien aux) données probantes, qui sont au cœur de la section 5.3 • Consultation • Défense d'une cause (« advocacy » en anglais) |
| Emplacements | <ul style="list-style-type: none"> • Organisations multilatérales (par exemple, les agences spécialisées des Nations Unies ; OCDE) • Gouvernements • Organisations non gouvernementales indépendantes et entités à but lucratif • Universités |