

**Morgan Meyer**

*Centre de sociologie de l'innovation, Mines-ParisTech*

## **LES COURTIERS DU SAVOIR, NOUVEAUX INTERMÉDIAIRES DE LA SCIENCE**

«J'ai une formation assez particulière», me confie Vicky lors de notre entretien. En effet, Vicky a un doctorat en musique et elle a pendant de longues années donné des cours de clarinette et de saxophone – un parcours pour le moins original pour quelqu'un qui travaille aujourd'hui en tant que «*knowledge broker*» dans une université. Son travail actuel consiste à servir d'intermédiaire entre la recherche et le monde de la santé. Sur son site Web personnel à l'*Institute for Health Sciences* de l'Université de Leeds, elle est présentée ainsi : «Ce qui passionne Vicky, c'est de s'assurer que la recherche effectuée par les universités parvient là où on en a le plus besoin et que les chercheurs universitaires sont en mesure de communiquer avec un large public. Ses recherches s'emploient à identifier les meilleurs moyens pour y parvenir.»

Rendre la science ouverte – le versant «communiquer avec un large public» étant l'un des moyens pour y parvenir – ne veut pas seulement dire rendre les savoirs disponibles. Cela signifie également rendre

ces savoirs appropriables, exploitables et utilisables. À cet effet, on fait de nos jours fréquemment appel à un nouveau type d'agent comme Vicky : les «courtiers du savoir» (*knowledge brokers*). Bien qu'ils soient le plus souvent employés dans des universités ou des centres de recherche, ces courtiers ne forment pas (encore) une profession à part. Leur rôle n'est pas celui du documentaliste, archiviste ou bibliothécaire traditionnel, c'est-à-dire quelqu'un qui collecte, stocke, conserve, inventorie, gère et rend accessibles des savoirs. Leur rôle est de traduire les savoirs et de servir de lien entre le monde de la recherche et ses usagers ; d'ouvrir, en quelque sorte, la science à ses usagers et les usagers à la science.

Ces deux dernières décennies ont vu la démultiplication de ces intermédiaires et des espaces dédiés à l'intermédiation des savoirs<sup>1</sup> avec des formats différents : les boutiques des sciences, lieu de «courtage» entre le milieu académique et différents groupes sociaux (Wachelder, 2003) ; les offices de transfert de technologie dont la vocation est de faire le lien entre les

universités et l'industrie (Vogel et Kaghan, 2001); les *Research Councils* (conseils de recherche) anglais, qui servent d'intermédiaire entre le monde scientifique et le monde politique, et qui mobilisent, traduisent et recadrent les priorités en matière de politique de recherche du gouvernement (Kearnes et Wienroth, 2009; Bielak *et al.*, 2008). On pourrait même concevoir le journalisme scientifique comme une variété de ce courtage. Le présent article porte plus spécifiquement sur un terrain particulier: le courtage dans le domaine de la santé (CHSRF, 2003; Mecheri *et al.*, 2009; Ward *et al.*, 2009a, 2009b). Tous ces espaces de courtage font apparaître une tendance plus générale: on assiste non seulement à une démultiplication du nombre d'intermédiaires, mais aussi à une institutionnalisation, à une professionnalisation, une formalisation et une diversification croissante des activités et lieux de courtage.

Un médiateur se caractérise avant tout par le mouvement (Osborne, 2004, p. 440): les médiateurs et les intermédiaires se déplacent constamment<sup>2</sup>. Et c'est en se déplaçant qu'un intermédiaire accomplit son travail, qui est, en fait, triple: mettre en circulation les savoirs; les traduire et les transformer; en fin de compte, les rendre plus robustes<sup>3</sup>. Le produit final de cette mise en circulation et traduction du savoir est la production d'une nouvelle forme de savoir, le «savoir brokerisé»: un savoir qui a été dé- et ré-assemblé; un savoir rendu plus résistant, plus utilisable; un savoir qui doit servir localement à un moment donné (Meyer, 2010).

On conçoit ordinairement le mouvement et le positionnement de ces courtiers du savoir comme ceux d'un «entre-deux», occupant un espace interstitiel entre deux mondes (Bielak *et al.*, 2008; Lomas, 2007; Schaffer *et al.*, 2009; Shinn, 2002). Toutefois, comme on va le voir, si on suit de près le travail d'un courtier, on s'aperçoit vite que les déplacements effectués et imaginés par ce courtier sont bien plus complexes et multiformes qu'un simple va-et-vient entre deux mondes. L'objectif de cet

article est donc, en se basant sur les descriptions et les métaphores que mobilisent les courtiers eux-mêmes, de rendre compte de la géographie du travail des courtiers du savoir et d'élucider ainsi les trajectoires et «politiques de positionnement» (De Laet, 2002) en jeu dans l'intermédiation du savoir.

## Écouter, articuler, formaliser

Rejoignons à nouveau notre protagoniste du début. Vicky travaille à l'*Institute of Health Sciences* de l'Université de Leeds, un institut de recherche dans le domaine de la santé, qui offre des formations professionnelles et des programmes pédagogiques visant à améliorer les soins. Avec deux collègues (ci-dessous dénommés A. et S.), elle s'est lancée entre 2007 et 2010 dans un projet de courtage du savoir. Ce projet les a amenés à travailler avec trois équipes d'un service de santé mentale qui cherchaient à utiliser des résultats de recherche pour la planification, l'exécution ou l'évaluation de leurs services. Il faut préciser que les trois opérations de courtage avec ces trois équipes ont eu des buts assez différents: mettre en œuvre des mesures des résultats obtenus à travers divers services; mieux prendre en compte les besoins en matière de santé des clients; fournir des informations et des conseils à des collègues sur les façons d'offrir une gamme de thérapies psychologiques.

Comme elle l'explique dans une de ses publications, Vicky a joué le rôle de courtier du savoir avec ces trois équipes pour «aider les participants à identifier, affiner et recadrer les enjeux, questions et besoins essentiels; trouver, synthétiser et transmettre des résultats de recherche pertinents et d'autres preuves; trouver des experts adéquats pour informer et assister les participants; faciliter des interactions et servir de médiateur entre les participants et les experts pertinents; et trans-

férer des compétences comme la recherche d'informations aux équipes» (Ward *et al.*, 2009a, p. 4).

On voit donc que le courtage du savoir implique une multitude de pratiques : identifier et localiser des savoirs, les redistribuer et les disséminer, les redimensionner et les transformer (Meyer, 2010). Concentrons-nous d'abord sur le premier point mentionné : l'identification, l'affinage et le recadrage de problèmes et de besoins. Vicky explique que dans un premier temps : « Il s'agit d'être réactif [...]. Il s'agit essentiellement de trouver quels sont les besoins et d'être en mesure de répondre à ces besoins [...]. Il faut écouter [...]. Je leur ai dit : Je ne sais rien au sujet des soins. Je ne viens pas de ce milieu, vous devez m'expliquer comment ça marche. Et effectivement cela a permis de les faire articuler leurs besoins beaucoup plus clairement qu'ils ne l'auraient fait autrement. »

C., qui a participé au projet, confirme : « Vicky a été très bonne pour écouter et essayer de comprendre ce dont nous avons besoin. Et elle n'a pas seulement écouté, elle a ensuite essayé de formuler les choses. »

Écouter, essayer de comprendre les besoins, aider à formuler... voilà des pratiques qui visent à poser ou, mieux, à *faire poser* un problème. Par exemple, pour une des équipes, il fut décidé de se concentrer sur deux questions essentielles : comment pouvons-nous évaluer les besoins en matière de santé de nos clients ; comment d'autres équipes en santé mentale essayent-elles de répondre à ces besoins ? Dans un premier temps, on s'efforce donc d'explicitier, d'extérioriser, de décrire, de cadrer, de cerner et de décomposer un problème. Ce travail d'articulation et de cadrage est absolument nécessaire pour toute personne impliquée dans la production et la circulation de savoirs ; tout producteur de connaissances doit procéder à un cadrage du monde afin de produire – au moins temporairement – un espace défini et délimité contenant des objets d'intérêt stables (Meyer, 2007). Co(m)-poser un problème n'est toutefois pas une

fin en soi, il faut que ce problème devienne « intéressant ». Le but est de construire un « *doable problem* » (un problème faisable) [Fujimura, 1987], un problème qu'on peut maintenant aborder, auquel on peut s'attacher et à partir duquel on peut planifier et coordonner des activités ultérieures.

### **Catalyser : travailler entre et à côté de...**

Dès lors, le va-et-vient incessant du courtier se met en route. Pour une des équipes, le courtier a contacté d'autres équipes anglaises qui travaillent dans le même domaine, fait des recherches dans la littérature académique et sur Internet, écrit un résumé court et « *user-friendly* » sur les informations collectées, identifié un questionnaire développé par une des principales organisations en santé mentale (qui fut par la suite implémenté), encouragé l'équipe à partager leurs expériences dans leur organisation et au-delà. Comme on vient de le voir plus haut, le courtier s'efforce donc de « faciliter des interactions » et « servir de médiateur ». Mes interlocuteurs ont décrit le rôle du courtier du savoir comme « faisant des aller-retour » (V.), « une tierce partie qui regarde des deux côtés » (A.), « un traducteur et un conduit entre ces différents mondes » (S.). Le courtier est donc décrit comme quelqu'un qui travaille *entre* deux mondes ; qui sert de relais, de pont, de passerelle. En outre, en y regardant de plus près, on repère aussi d'autres sortes de mouvements.

Un courtier travaille également à *côté de* certains acteurs :

– « Et si vous voulez faire en sorte que la recherche puisse être utilisée, vous devez effectivement travailler aux côtés des gens qui vont l'utiliser. » (V.)

– «Être capable de marcher aux côtés des personnes et de les coacher, mais en n’ayant pas besoin d’affirmer une domination hiérarchique sur eux [...]. Le courtage du savoir efficace implique de jouer le rôle de *coach*. Il s’agit de comprendre le contexte. Il s’agit d’écouter et de comprendre où les gens veulent aller et ensuite de marcher à leurs côtés.» (S.)

Travailler «aux côtés de» signifie que, «au lieu de superviser et d’observer les gens et de faire des choses pour eux, il faut être avec eux et faire des choses avec eux [...]. Un soutien de ce type est à la fois plus satisfaisant et plus valorisant pour les personnes si on le fait en travaillant, en décidant, en faisant avec eux» (Perkins et Repper, 1999).

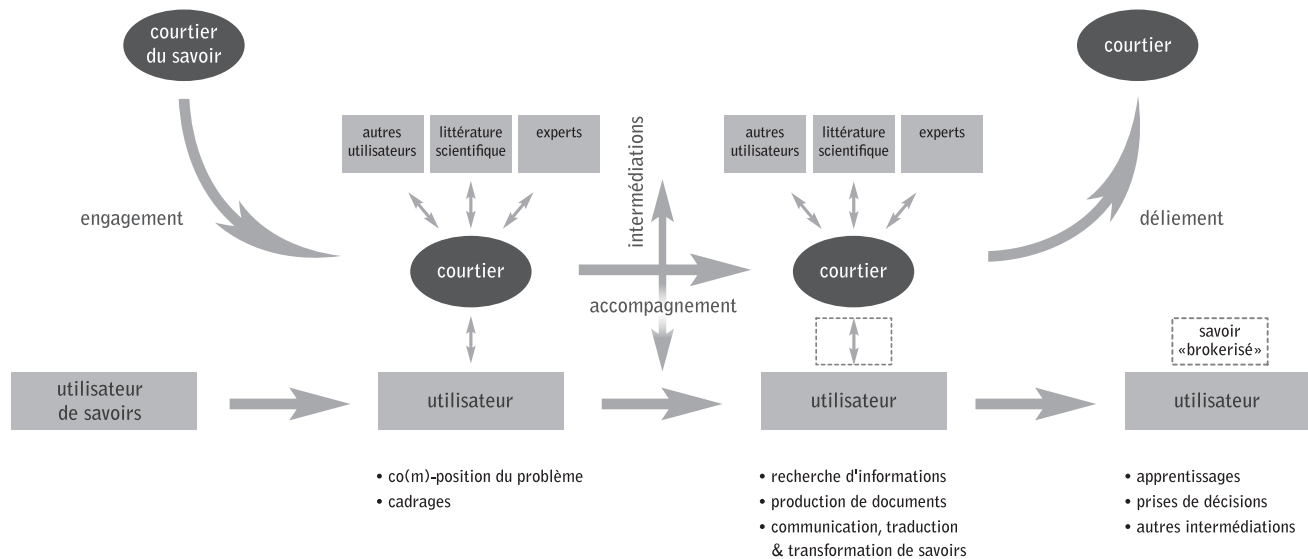
Si travailler «à côté de» suppose une proximité certaine entre acteurs, cette image implique aussi un certain écart, si petit soit-il. Vicky décrit d’ailleurs ses interventions comme «des connaissances que vous amenez ensuite vers une équipe, qui s’intègrent ensuite à leurs propres connaissances et qui sont en quelque sorte assimilées, ou qui peuvent être pondérées [...]. C’est en fait un catalyseur [...]. Le courtage est un catalyseur pour le transfert des connaissances. En fait le courtage est ce catalyseur, mais les produits de courtage que vous apportez peuvent aussi agir comme un catalyseur».

En chimie, un catalyseur est défini comme une substance qui participe à une réaction (et en augmente ou diminue la vitesse) tout en étant régénéré à la fin de cette réaction. Dans le cas étudié ici, ce sont les activités de courtage et les savoirs mobilisés par le courtier, qui sont censées déclencher et entraîner – c’est-à-dire catalyser – des processus d’apprentissage, des prises de décision, d’autres intermédiations, etc., tout en transformant potentiellement le courtier<sup>4</sup>.

## Délier et éloigner

Le travail intermédiaire et contigu fait appel à tout un éventail de pratiques et de techniques, telles que échange de mails, production de documents, coups de téléphone, organisation de réunions, recherche de littérature dans des bases de données et sur Google, identification d’experts, synthèse de textes... la liste est longue (et mériterait un papier à elle toute seule!). Ceci étant, le courtage est une activité qui, dans notre cas, prend fin à un certain moment. Vicky explique : «En fait ce que j’avais tendance à faire c’était des aller-retour et puis sortir du champ. Et les laisser faire eux-mêmes. En fait, une grande partie de mon rôle était de me rendre redondante. Je pense que le courtage du savoir, c’est se rendre soi-même redondant. [Rires] [...] La présence d’un courtier du savoir est un bon coup de départ, mais il n’a pas besoin d’être là tout le temps. Car, en fait, il faut que cela devienne autonome.»

Selon un des participants du projet (C.), le courtier doit aider à ce que les gens «soient capables à l’avenir de faire ce genre de travail [eux]-mêmes». Tout comme un catalyseur, que l’on sépare du milieu réactionnel après une réaction chimique, le courtier se délie des acteurs qu’il vient d’accompagner (le mot catalyse vient du grec *καταλύειν* et signifie dissolution). La double stratégie de l’attachement et du détachement (Callon, 1999) prend une forme bien particulière ici : le courtier du savoir est bien conscient que le courtage est une activité délimitée dans le temps et que sa relation avec les autres acteurs passe par des stades différents d’attachement et de détachement. Si au début et au cours du projet, Vicky tenait à entrer en contact avec les scientifiques, à construire des relations de confiance, à rassembler des gens, la fin du projet et, surtout, son succès sont marqués par son détachement. Comme si la présence du courtier était devenue gênante et qu’il lui faut «sortir du champ». De telles «disparitions», il



Vue schématique du courtage du savoir.

faut le noter, sont «les traces sûres de l'intermédiaire» (Delbourgo, 2009). On retrouve aussi ces disparitions à un niveau plus institutionnel, comme le souligne le vice-président du transfert de connaissances de la Fondation canadienne de la recherche sur les services de la santé : «Nous prévoyons l'obsolescence de notre programmation [...]. Nous espérons vraiment qu'on n'aura plus besoin de nous dans le système.» (D.)

## Conclusion

On a vu tout au long de cet article qu'un courtier ne se déplace pas seulement entre deux mondes, mais que ses mouvements sont plus variés, multidimension-

nels et multifformes. On décèle au moins quatre sortes de trajectoires : dans un premier temps, la volonté et le travail de *s'engager dans* un projet de courtage ; puis, de *se déplacer entre* différents mondes et de travailler à *côté* d'acteurs ; puis, en fin de compte, de les *émanciper* et de *s'en éloigner* (voir figure).

Le courtage fait apparaître un rapport intéressant entre les acteurs, un rapport qui, tout en étant basé sur une proximité, se caractérise aussi par un petit écart. Le courtier se montre courtois : il influence sans imposer, assiste sans diriger, accompagne sans bousculer, indique un chemin sans forcer la marche et, surtout, à la fin du processus, il se détache des acteurs qu'il vient d'accompagner. Le courtage requiert une « connexion participative » (Wenger, 1998) bien particulière, nécessairement temporaire, transitoire et mouvante.

Le courtage du savoir est à la fois un lieu et un processus. C'est un taxi et l'acte de conduire un taxi. C'est un intermédiaire entre deux mondes existants et l'action de médiation au bout de laquelle ne se trouve pas un monde existant mais une autre médiation (Hennion, 2007). Le courtier fait donc à la fois de l'intermédiation et de la «prémédiation». Il sert de *conduit entre* deux mondes et il *conduit vers* un nouveau monde. Mais ce monde futur a des contours incertains : on n'est jamais sûr qu'une intervention de courtage sera un succès.

Le courtier ne fait qu'accompagner des gens pour les encourager à apprendre, à changer certaines pratiques, à penser différemment. Vicky le sait bien, elle devra attendre encore quelques années avant de pouvoir dire si ses intermédiations ont eu un effet et ont laissé des traces, et si les savoirs qu'elle a mobilisés et transformés ont vraiment «pris». Un intermédiaire ne peut être qu'un agent «prometteur» (Pollock et Williams, 2010), un agent qui ne peut qu'évoquer et suggérer un nouveau monde, sans pour autant en garantir la matérialisation<sup>5</sup>.

## NOTES

1. À vrai dire, la science ouverte (entendue comme accès ouvert) se caractérise aussi par une «désintermédiation», c'est-à-dire par la disparition de certains intermédiaires entre chercheurs (voir l'article de Pierre Mounier dans ce volume).
2. Pour être rigoureux, il faut différencier médiateur et intermédiaire (voir Hennion 2007, p. 31-32).
3. Par savoir «plus robuste» je n'entends pas ici «meilleur», mais savoir qui a survécu à de nombreux *reality checks*, déplacements et transformations.
4. La comparaison a ses limites : pour une catalyse chimique on connaît les substances finales, dans notre cas (de catalyse et expérimentation «sociale») on ne les connaît pas tout de suite. D'autre part, Vicky se transforme pendant le processus : elle apprend, se distancie de plus en plus de la définition usuelle de «*knowledge brokering*» (CHSRF, 2003), etc.
5. *Remerciements*. Je tiens à remercier Madeleine Akrich, Véra Ehrenstein, Antoine Hennion, Brice Laurent, Cécile Méadel et Katharina Schlierf pour leurs commentaires. Un grand merci à Vicky Ward pour l'entretien et à Marie-Paule Goetzing pour le schéma.

## RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

BIELAK, A.T., CAMPBELL, A., POPE, S., SCHAEFER, K., SHAXSON, L., «From Science Communication to Knowledge Brokering: the Shift from “Science Push” to “Policy Pull” », *Communicating Science in Social Contexts*, Springer Netherlands, 2008, p. 201-226.

CALLON, M., «Ni intellectuel engagé, ni intellectuel dégaïé : la double stratégie de l'attachement et du détachement», *Sociologie du travail*, vol. 99, n° 1, 1999, p. 1-13.

CHSRF (Canadian Health Services Research Foundation), *The Theory and Practice of Knowledge Brokering in Canada's Health System*, Ottawa, Canadian Health Services Research Foundation, 2003.

DE LAET, M., «Patents, Knowledge, and Technology Transfer: On the politics of Positioning and Place», in DE LAET, M. (dir.), *Research in Science and Technology Studies : Knowledge and Technology Transfer*, 2002, Oxford, Elsevier, p. 213-237.

- DELBOURGO, J., «Fugitive Colours. Shamans' Knowledge, Chemical Empire, and Atlantic Revolutions», in SCHAFFER, S., ROBERTS, L., RAJ, K., DELBOURGO, J., (dir.), *The Brokered World: Go-Betweens and Global Intelligence, 1770-1820*, Science History Publications (USA), 2009, p. 271-320.
- FUJIMURA, J., «Constructing *Do-able* Problems in Cancer Research: Articulating Alignment», *Social Studies of Science*, vol. 17, n° 2, 1987, p. 257-293.
- HENNION, A., *La Passion musicale*, Paris, Métailié, 2007.
- KEARNES, M., WIENROTH, M., «*Arm's length*? Narratives of Impact and Autonomy in UK Research Councils [working paper], Durham University, 2009.
- LOMAS, J., «The in-between world of knowledge brokering», *BMJ*, vol. 334, 2007, p. 129-132.
- MECHERI, G., BOISSEL, J.P., AMSALLEM, E., STAGNARA, J., «Répondre *factuel* aux questions de l'exercice quotidien: Comment s'approprier les données actuelles de la science: quel *courtage*?», *Médecine*, vol. 5, n° 7, 2009, p. 327-33.
- MEYER, M., «The rise of the knowledge broker», *Science Communication*, vol. 31, n° 1, 2010, p. 118-127.
- MEYER, M., «Increasing the frame: interdisciplinarity, transdisciplinarity and representativity», *Interdisciplinary Science Reviews*, vol. 32, n° 3, 2007, p. 203-212.
- OSBORNE, T., «On mediators: intellectuals and ideas trade in the knowledge society», *Economy and Society*, vol. 33, n° 4, 2004, p. 430-447.
- PERKINS, R.E., REPPER, J., *Working Alongside People with Long Term Mental Health Problems (Mental Health Nursing & the Community)*, Nelson Thornes, 1999.
- POLLOCK, N., WILLIAMS, R., «The Business of Expectations: How Promissory Organisations Shape Technology & Innovation», *Social Studies of Science*, vol. 40, n° 4, 2010, p. 525-548.
- SCHAFFER, S., ROBERTS, L., RAJ, K., DELBOURGO, J. (dir.), *The Brokered World: Go-Betweens and Global Intelligence, 1770-1820*, Science History Publications (USA), 2009.
- SHINN, T., «The Triple Helix and New Production of Knowledge: Prepackaged Thinking on Science and Technology», *Social Studies of Science*, vol. 32, n° 4, 2002, p. 599-614.
- VOGEL, A., KAGHAN, W.N., «Bureaucrats, Brokers, and the Entrepreneurial University», *Organization*, vol. 8, n° 2, 2001, p. 358-364.
- WACHOLDER, J., «Democratizing Science: Various Routes and Visions of Dutch Science Shops», *Science, Technology and Human Values*, vol. 28, n° 2, 2003, p. 244-273.
- WARD, V., HOUSE, A., HAMER, S., «Knowledge brokering: Exploring the process of transferring knowledge into action», *BMC Health Services Research*, vol. 9, n° 12, 2009a, p. 1-6.
- WARD, V., HOUSE, A., HAMER, S., «Knowledge brokering: the missing link in the evidence to action chain?», *Evidence & Policy*, vol. 5, n° 3, 2009b, p. 267-279.
- WENGER, E., *Communities of practice: learning, meaning and identity*, Cambridge University Press, 1998.