

Après une brève présentation sur lui-même, Edouard Paulino du [Craft](#) (Centre de recherche et d'appui pour la formation et ses technologies, qui travaille à l'EPFL) lance le débat : que signifie communiquer sur sa thèse ? Parmi le petit auditoire de doctorants présents, les questions-réponses fusent : à qui s'adresse-t-on ? Pourquoi ? Comment s'adapter à son auditoire ? Mais en fait qu'est-ce que communiquer ? Doit-on suivre forcément son plan de thèse ou vaut-il mieux s'en écarter ?

Grâce à quelque ordonnancement de nos pensées, on apprend que communiquer c'est d'abord vendre quelque chose à quelqu'un. Les deux questions fondamentales sont donc quoi vendre et à qui.

Dans le cadre d'une thèse, le « quoi » est essentiellement, au sein d'une recherche, un sujet dans un contexte en relation avec une personne. Bien communiquer c'est donc vendre son sujet et son contexte mais c'est aussi se vendre. Ensuite, en relation avec le public-cible, le niveau de vulgarisation doit être judicieusement choisi.

Dans un troisième temps les questions liées à la méthode (le « comment ») doivent être résolues. Spécifiquement pour la communication écrite, deux schémas s'affrontent : le modèle dit traditionnel qui reprend chronologiquement le plan de thèse (introduction, analyses, résultats, discussion et conclusions) ou le modèle dit analytique qui se veut plus orienté *marketing* (problème, résultats, recommandations, appendices). Sans parvenir à un consensus sur la distinction entre ces deux schémas, on dira que l'un consiste à communiquer sa thèse tandis que le second consiste à communiquer *sur* sa thèse... Vision scientifique et rigoureuse ou vision pragmatique et efficace, la nuance est faible.

Finalement on retiendra que la base de toute communication, c'est produire un effet sur un public. Ainsi la bonne communication c'est tout simplement celle qui produit le bon effet...