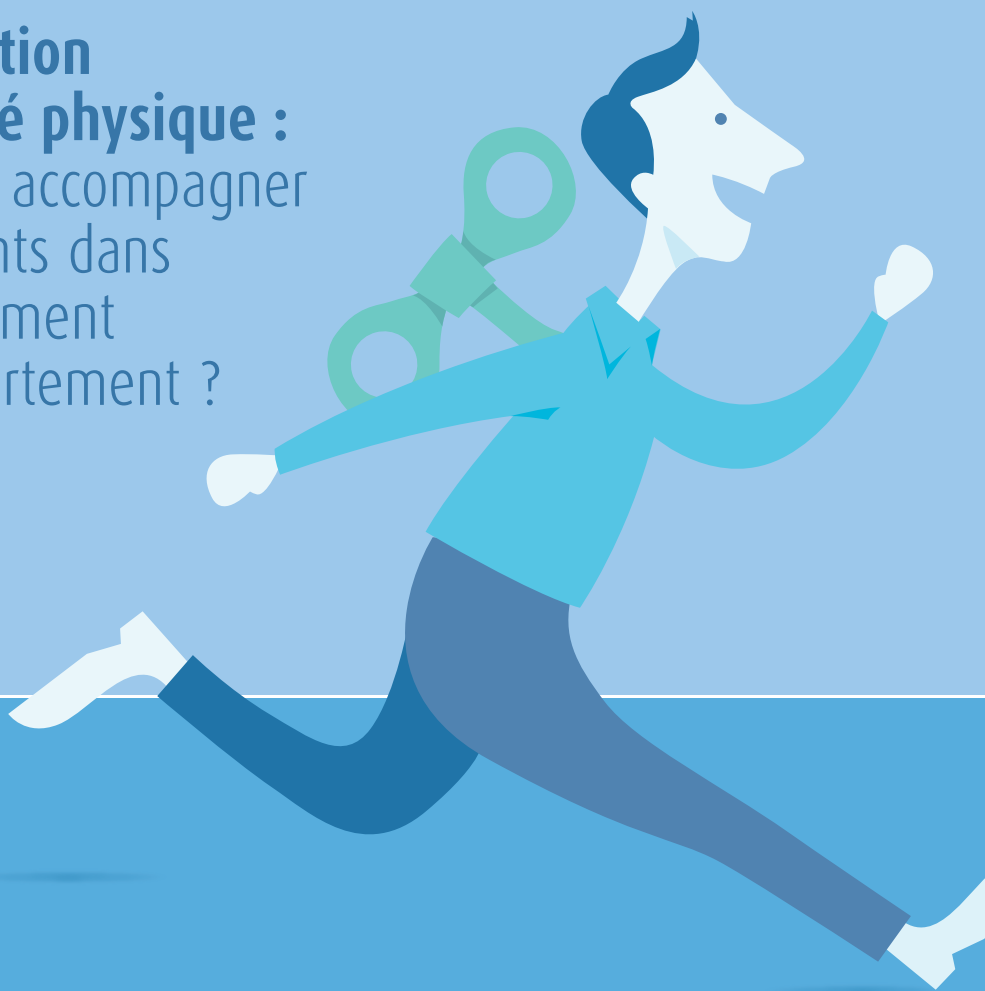




PETIT TRAITÉ DE MOTIVATION

**Alimentation
et Activité physique :**
Comment accompagner
vos patients dans
le changement
de comportement ?





Comment accompagner plus efficacement vos patients dans le changement de comportement ?

Cette question est centrale lors des échanges que nous avons avec les professionnels de santé. Comment, lors d'une consultation qui ne peut consacrer plus de 5 à 10 minutes à ces sujets de prévention, **déclencher l'envie chez mon patient de passer à l'acte** et de modifier ses choix alimentaires ou son mode de vie ?

Partant de cette question, nous avons constitué un groupe de travail pluridisciplinaire composé de médecins généralistes, nutritionnistes et d'experts de l'éducation thérapeutique. Ils ont pour point commun d'avoir **mis en place et testé des méthodes de prise en charge ayant fait leurs preuves sur le terrain**, inspirées des théories de Prochaska et DiClemente.

Ce Petit traité de motivation est le fruit de leur expérience sur le terrain : il a pour vocation de partager avec vous une méthode simple, à travers les **conseils, témoignages et astuces de ces praticiens** qui comme vous, ont souhaité accompagner leurs patients jusque dans leur quotidien.

Pour optimiser son adéquation à la pratique médicale, nous avons initié un partenariat avec l'UNAFORMEC, organisme impliqué depuis plusieurs années dans **la formation des professionnels de santé aux approches motivationnelles**. Ainsi les outils proposés dans ce dossier ont été testés sur le terrain, puis améliorés grâce aux retours des praticiens.

Nous espérons que ce Petit traité de motivation pourra vous aider dans vos consultations de tous les jours pour accompagner vos patients vers plus de forme et une meilleure santé.

Elisabeth Pais-Da Silva

Nutritionniste, responsable communication nutrition, Lesieur

Un partenariat né d'une conviction commune

Si l'UNAFORMEC a décidé de collaborer à la mise au point finale de ces outils, c'est parce que nous sommes convaincus de l'efficacité des **démarches d'accompagnement des patients à changer**. Les comportements dans les champs de la nutrition sont un des fondements de la santé.

Plus de 20 médecins généralistes adhérents à l'UNAFORMEC se sont prêtés au jeu et ont testé ces outils*. Il en a résulté des propositions d'adaptation mais aussi la satisfaction personnelle d'une meilleure **motivation à aider les patients à se mobiliser autour de leur mode de vie**.

*Test terrain effectué auprès de 22 médecins et de leurs patients entre juin et septembre 2014.

Docteur Francis Abramovici
Vice-Président de l'UNAFORMEC



Pourquoi un Petit traité de motivation ?

- ❖ Pour vous aider à mieux comprendre les freins de vos patients. Le chemin vers le changement de comportement se fera progressivement...
- ❖ Pour entraîner votre patient à se questionner, réfléchir sur lui-même et sur ses habitudes de vie.
- ❖ Pour favoriser la communication entre votre patient et vous sur les sujets de nutrition, de modes de vie et leurs impacts sur la santé.
- ❖ Pour aider votre patient à identifier ses leviers de motivation.
- ❖ Pour vous fournir des outils afin d'orienter vos patients dans une stratégie de « pas à pas ».
- ❖ Pour vous aider à suivre puis à évaluer l'efficacité de votre prise en charge.

Ce que vous trouverez dans ce guide :

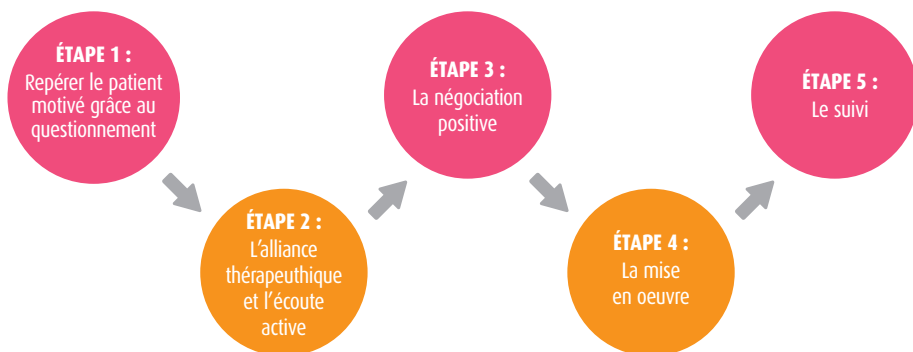
- ❖ Un outil simple et adapté à votre pratique quotidienne.
- ❖ Une méthodologie concrète pour amener le patient à être acteur de son changement.

Ce que vous n'y trouverez pas :

- ❖ Une recette miracle pour motiver tous les patients qui ont besoin de mieux s'alimenter, de perdre du poids ou de renouer avec l'activité physique.
- ❖ Un guide théorique sur l'approche modélisée par Prochaska et DiClemente.



INITIER ET ACCOMPAGNER LE CHANGEMENT EN 5 ÉTAPES CLÉS



ÉTAPE 1 : Repérer le patient motivé grâce au questionnement

Lors de cette première étape, le dialogue engagé doit permettre d'identifier **les freins et les leviers spécifiques du patient et de préciser sa relation à son alimentation et à la pratique d'activités physiques.**

Aussi, le questionnement vous permet **d'explorer plus concrètement la motivation de votre patient, voire de la déclencher**, que ce soit au moment de la consultation ou plus tard, lorsqu'il réfléchira aux questions que vous lui avez posées. Préférez les questions ouvertes qui favorisent le dialogue.

Par exemple : « Avez-vous déjà tenté de changer vos habitudes alimentaires ? Pourquoi ? », « Souhaitez-vous modifier votre pratique d'activité physique ? Pourquoi ? ».

Bien sûr, votre ressenti en tant que praticien est essentiel pour déceler l'envie de changer chez votre patient. **Mais le questionnement plutôt que l'injonction va avoir pour effet de déclencher la réflexion chez le patient, étape préalable à la motivation au changement.**



TÉMOIGNAGE

Dr David Rosenbaum, cardiologue à la Pitié-Salpêtrière, Paris

« Les leviers d'engagement au changement de comportement sont nombreux, et ils sont plus ou moins efficaces en fonction des patients. Le rôle du médecin est avant tout de **savoir pointer les potentiels bénéfiques sur la santé qu'un changement de mode de vie peut engendrer** : moins d'essoufflement, meilleur sommeil, amélioration des paramètres biologiques... Par ailleurs, le fait de pouvoir éviter la prescription d'un médicament est souvent une source de motivation importante pour les patients. »



ÉTAPE 2 : Sceller l'alliance thérapeutique : l'écoute active

Lorsque le patient vous semble prêt et motivé pour modifier certains comportements, il a besoin d'être guidé pour orienter et pérenniser ses actions. **C'est à ce moment là que patient et médecin, ensemble, peuvent décider de s'allier pour agir : c'est l'alliance thérapeutique.** Elle doit être de préférence conclue lors d'une consultation dédiée lors de laquelle vous allez aider votre patient à définir lui-même ses objectifs, à identifier sa capacité à les mettre en œuvre et à planifier des « petits pas ».

Au travers de l'écoute active, l'objectif est de montrer votre bienveillance et votre disponibilité vis-à-vis de votre patient. Elle est basée sur 4 principes :

- ❖ **Poser des questions ouvertes :** « Que pensez-vous de votre alimentation ? », « Pourquoi dites-vous que votre alimentation n'est pas équilibrée ? », « Quels objectifs souhaitez-vous vous fixer ? »...
- ❖ **Soutenir / Valoriser :** le silence et le contact visuel sont souvent les meilleurs soutiens, ou des phrases du type « je comprends... », « oui » ou « c'est très clair »...
- ❖ **Reformuler ses propos :** sans répéter uniquement mais en ajoutant votre perception afin d'explicitier ses termes : « si j'ai bien compris »...
- ❖ **Résumer :** synthèse des points pouvant servir de leviers au changement, aide la personne à structurer sa réflexion, « si je comprends bien votre point de vue, vous souhaitez... », « ce que vous voulez c'est donc... ».



TÉMOIGNAGE

Dr Michel Doré, médecin généraliste en région parisienne

« *Tiens il m'écoute, c'est un médecin à qui on peut parler. Il semble prendre du temps, j'ai confiance, j'ai le sentiment qu'il essaie de me comprendre, qu'il ne me juge pas. Il ne cherche ni à me faire la morale ni à me faire peur. Il ne me dit pas que c'est une question de volonté. Il reconnaît que ce n'est pas facile et il me semble que l'on peut s'entendre. Il m'aide à comprendre pourquoi c'est difficile mais il me donne l'impression que je peux arriver à changer quelque chose.* »

Sans confiance, l'accompagnement est trop aléatoire. Le patient vient chercher une recette, il pense que le médecin a une solution. Avant de proposer quoi que ce soit, il est essentiel d'installer une alliance entre celui qui décide (le patient) et celui qui accompagne (le médecin). Quand la relation se tend, il faut savoir donner du mou, le lien peut casser si l'on veut tirer trop fort ou trop vite le patient. Si l'on sent une résistance, plus on va faire d'efforts pour lutter contre, plus on renforce le frein et plus on augmente le risque de casser la relation et d'arrêter là le chemin entamé. **L'alliance thérapeutique oblige à respecter les représentations, les croyances, les désirs, les peurs et surtout le rythme du patient.** »





ÉTAPE 3 : La négociation positive

Le but de cette étape est d'amener le patient à définir un ou deux objectifs faciles à atteindre ainsi qu'une échéance. Il s'agit de procéder par « **petits pas** », pour ne pas choisir des changements de comportement trop « coûteux » à mettre en œuvre, sources d'échec et de démotivation.

- ❖ **Formaliser des objectifs réalistes et concrets** en identifiant le « prix à payer » et les bénéfices d'un changement de comportement. Les « coûts perçus » doivent être moins élevés que les « bénéfices perçus ».
Exemple : arrêter de boire du soda tous les jours, remplacer la brioche par du pain complet au petit déjeuner...
- ❖ **Faire identifier au patient une situation de réussite**, en lien ou non avec le changement actuel, pour l'encourager dans la démarche de changement et lui donner confiance.
- ❖ **Réfléchir avec lui sur des stratégies d'actions** qu'il pourrait mettre en place dans des situations stressantes en lien avec son changement, en valorisant sa gestion du stress.
- ❖ **Amener le patient à formuler lui-même** la ou les stratégie(s) qu'il se sent capable de mettre en œuvre.
Exemple : mettre en place un rituel lors de chaque prise alimentaire, comme se mettre à table, poser ses couverts entre chaque bouchée, prendre le temps d'apprécier les différentes saveurs...
- ❖ **Veiller à ce que dans les objectifs définis, au moins un** soit facilement atteignable assez rapidement.
Exemple : prendre les escaliers plutôt que l'ascenseur dans mon immeuble et à mon travail...
- ❖ **Fixer une date de mise en place de la stratégie.**
Exemple : tout de suite, demain, la semaine prochaine...
- ❖ **Fixer la prochaine consultation avec vous.**

L'identification des « petits pas » à adapter à chaque profil de patient pourra être éclairée puis entérinée grâce aux fiches thématiques. Vous pouvez les personnaliser en sélectionnant le ou les changements qui ont été discutés avec le patient. Elles permettent également de noter l'objectif que le patient s'est assigné à l'issue de son dialogue avec vous et l'échéance associée. Retrouvez les thèmes abordés en page 11 de ce guide et retrouvez l'intégralité des fiches sur <http://motivation.nutritionpreventiveisio.fr>.





ÉTAPE 4 : La mise en œuvre

La mise en œuvre peut commencer dès la sortie du cabinet. Au delà des fiches thématiques, le patient peut être encouragé à s'adresser à des aides extérieures que le praticien peut avoir identifiées pour faciliter le passage à l'acte de son patient.

On peut mentionner par exemple :

- ❖ **des associations sportives** qui proposent des activités adaptées aux personnes sédentaires : yoga, gymnastique volontaire, marche nordique, gymnastique aquatique, zumba, etc.
- ❖ **des cours de cuisine** pour apprendre à cuisiner de manière plus équilibrée (les légumes par exemple).
- ❖ **l'identification d'un proche** qui pourra le soutenir et/ou l'aider à réaliser son objectif.



TÉMOIGNAGE

Dr Annie Carton-Caron, docteur en psychologie, spécialisée dans la psychologie du sport

« Lorsqu'un patient a envie de reprendre une activité physique, il est important **qu'il puisse se représenter sa future pratique de façon positive**. Voici un exemple de ce que je peux dire :

Imaginez-vous en train de marcher, dans un endroit calme, tranquille, où personne ne vous dérange. Un moment pour vous, où vous vous occupez de vous, pour retrouver progressivement la forme. »

Magalie Baudrant-Boga, pharmacienne au CHU de Grenoble

« Souvent, le patient **doute de ses capacités à réaliser le changement**. Quatre facteurs influencent ce sentiment d'efficacité perçu par le patient et sur lesquels il est possible d'agir :

- Vécu antérieur d'échecs.
- Comparaison avec d'autres personnes, qui elles, ont réussi.
- Absence de soutien voire retours négatifs concernant ses capacités.
- Difficultés à gérer les conséquences physiques et émotionnelles potentielles. »



Étape 5 : Le suivi

Le principe est d'évaluer l'atteinte des objectifs et de valoriser en premier lieu les réussites, même les plus petites. En effet, nous faisons souvent l'inverse alors que les stratégies qui ont réussi peuvent être des ressources intéressantes pour travailler sur les « faux-pas ». Veuillez donc à commencer par mettre en valeur ce que le patient a réussi avant de voir ce qui n'a pas fonctionné, de parler des difficultés et d'apporter votre soutien à l'engagement.

La valorisation du patient pendant cette étape est primordiale, à travers l'écoute active. Si le patient n'a pas réussi à mettre en œuvre son « petit pas », il est important de comprendre pourquoi, d'identifier les freins et là encore, d'amener le patient à formuler lui-même les leviers qu'il se sent capable d'actionner. Culpabiliser le patient crée de la résistance et détourne le patient de son objectif : il importe de rester positif et encourageant.

Lors de la consultation suivante, veiller à commencer par mettre en valeur ce que le patient a réussi avant de voir ce qui n'a pas fonctionné !



TÉMOIGNAGE

Dr Patrick Serog, nutritionniste

« Le carnet alimentaire permet à chacun de se rendre compte, pendant quelques jours, de la réalité de son alimentation. Il permet à mes patients de découvrir qu'ils mangent de manière désordonnée, alors qu'ils pensaient manger équilibré ! Il donne également un repère pour modifier pas-à-pas son alimentation en gardant les plaisirs auxquels on tient vraiment. Cette stratégie permet sur le long terme de **modifier profondément la structure de l'alimentation et d'en améliorer la qualité nutritionnelle** tout en limitant la quantité d'énergie consommée. On peut d'ailleurs à chaque étape de l'évolution du traitement diététique refaire pendant quelques jours un nouveau carnet alimentaire qui permettra de visualiser les progrès accomplis. »

En cas de surpoids ?

De nombreux médecins sont aujourd'hui en attente **de nouvelles approches plus efficaces pour traiter la question du surpoids**. Cependant, comme pour les autres enjeux comportementaux, c'est la stratégie des petits pas et des objectifs formulés par le patient lui-même qui semble la mieux adaptée pour produire **un changement durable et le maintien de la perte de poids**.



EN RÉSUMÉ : LES RÈGLES D'OR DE L'ACCOMPAGNEMENT

- **La mise en place d'une collaboration médecin-patient.** Elle passe en premier lieu par l'écoute du patient. L'objectif est de guider le patient pour faire émerger ses ressources et ses freins propres : il doit percevoir qu'il est capable de changer certaines habitudes de vie.

Montrer de l'empathie pour établir un lien de confiance et permettre à la personne, par une écoute active, de s'exprimer sur ses perceptions, son vécu, ses problématiques.

- **S'assurer de l'engagement du patient.** Il se fait à travers la définition d'objectifs atteignables et la réalisation d'actions concrètes, dans une démarche de « petits pas ».

Aider votre patient à formuler lui-même les objectifs qu'il peut atteindre afin de pouvoir valoriser ce qu'il met ou a mis en place.
Demander au patient de s'engager sur des « petits pas ».

- **S'assurer de l'adéquation des propositions d'actions au stade de changement de comportement.** Éviter le réflexe « correcteur » : dans le processus d'accompagnement du patient, les solutions ne doivent pas être données par vous mais être trouvées par le patient lui-même.

Laisser du temps au patient pour faire des propositions et l'encourager dans ce sens. S'il a des difficultés à élaborer des stratégies, suggérer des propositions. Les conseils peuvent être sous forme de question ouverte, comme « que pensez-vous de... ».



TÉMOIGNAGE

Pr Monique Romon, professeur de nutrition à la faculté de médecine de Lille



La démarche de changement de comportement est difficile.

Très souvent les patients **se découragent en ayant l'impression de faire des efforts et de ne pas arriver à modifier leur comportement.** En fait, bien souvent, ils ont fait des modifications mais comme elles ne correspondent pas à l'objectif qu'ils s'étaient fixé, ils les minimisent. Par exemple, le patient ne mange plus systématiquement du fromage à chaque repas ou pense à prendre l'escalier mais ne va pas à la piscine comme il se l'était promis...

Tous ces éléments doivent être encouragés et valorisés. De même, lorsque le patient après avoir maigri de 5 kilos en reprend 3, il faut valoriser le fait qu'il ait perdu 2 kilos, et l'encourager à garder ce premier acquis. »



MISE EN PRATIQUE : UN OUTIL COMPLET

Pour compléter ce Petit traité de motivation, nous mettons à votre disposition des fiches thématiques à destination de **vos patients**.

Elles ont été élaborées pour aider votre patient à définir avec vous des objectifs atteignables, en les classant par grandes problématiques souvent abordées en consultation.

- ❖ Au recto, chaque fiche explique la problématique qu'elle aborde.
- ❖ Au verso, elle propose **des objectifs en lien avec cette problématique sous forme de petits pas pour les atteindre**. Vous pouvez également en ajouter d'autres non mentionnés, définis avec votre patient.





POUR TELECHARGER LES FICHES THEMATIQUES PATIENTS OU COMMANDER UN DOSSIER COMPLET

Rendez-vous sur :
<http://motivation.nutritionpreventiveisio.fr>

THÈMES DES FICHES

1. Manger moins salé
2. Manger moins gras et moins sucré
3. Prévenir la prise de poids autour de la ménopause
4. Réduire son tour de taille
5. Bien manger en horaires décalés
6. Bien vivre son alimentation en cas de diabète

• Nom du patient : _____ • Nom du médecin : _____

MANGER MOINS SALÉ

ENSEMBLE, TROUVONS DES SOLUTIONS

Sel : ce qu'il faut savoir

► Le sel de table que l'on ajoute en cuisine ou dans l'assiette en restaurant est une petite part de notre consommation totale (2% de notre apport) ! Les 78% restants proviennent d'aliments qui contiennent du sel tout naturellement.

► Le sel est ajouté trop consommé : plus d'1 tranche sur 2 dépasse les garanties maximales recommandées par jour** et plus d'1 sur 4 consomme plus de 10 grammes ou équivalents**.

► Cette consommation excessive favorise l'hypertension artérielle.

SSEL

Principaux contributeurs de sel dans l'alimentation (hors sel ajouté)**

APPRENDONS À DÉCHIFFRER LES ÉTIQUETTES

- Le sodium est l'un des constituants du sel :
 - 1 g de sel correspond à 0,4 g de sodium
 - 1 g de sodium équivaut à 2,5 g de sel
- Les aliments indiqués : à moins indiqué en sel + contiennent 30 % de sel en moyenne par rapport à un produit de la même catégorie.

(*) Avis de l'ANSES (Agence nationale de sécurité sanitaire de l'alimentation, de l'environnement et du travail) relatif au sel de table en tant que nutriment essentiel, adopté le 20/01/2014. (**) Données des enquêtes sur les habitudes de consommation alimentaire de l'INCA 2 (2010-2012).

LESSEUR UNIAFRONTEC

Manger moins salé, pas à pas

Cochez le ou les objectifs qui vous conviennent le mieux :

<input type="checkbox"/> Je préfère les apéritifs non salés : tomates cerises, légumes à croquer, amandes sans sel ajoutés... 2 pistaches en coque = 1g de sel <small>soit 12 % de la consommation maximale recommandée/jour**</small>	Commentaire du médecin : _____ _____ _____
<input type="checkbox"/> Je goûte toujours mon plat avant de le saler 	Commentaire du médecin : _____ _____ _____
<input type="checkbox"/> Je divise par 2 ma consommation de charcuterie 3 tranches de jambon = 0,5g de sel	Commentaire du médecin : _____ _____ _____
<input type="checkbox"/> Je mise sur les notes acidulées (citrus, vinaigre de xérès...) pour relever mes plats sans le saler 	Commentaire du médecin : _____ _____ _____
<input type="checkbox"/> J'utilise les épices et aromates pour relever et donner du goût à mes plats 	Commentaire du médecin : _____ _____ _____
<input type="checkbox"/> Je varie les fromages 	Commentaire du médecin : _____ _____ _____
<input type="checkbox"/> Je divise par 2 ma consommation de pain 1/2 de baguette = 1g de sel	Commentaire du médecin : _____ _____ _____

(*) INCA 2014 (2) ANSES, 2014 (3) INCA 2013

LESSEUR (nutricien) alimentaire UNIAFRONTEC



Cet outil a pour vocation de s'enrichir de vos remarques, questions, difficultés ou au contraire, de vos succès dans l'accompagnement quotidien de vos patients.

N'hésitez pas à envoyer vos remarques et témoignages à l'adresse suivante : contact@nutritionpreventiveisio.com

DÉCOUVREZ LE SITE DE LA NUTRITION PRÉVENTIVE ISIO 4



Consultez de nombreux dossiers scientifiques, visionnez des vidéos d'experts sur la nutrition, et téléchargez des outils pratiques d'aide à la consultation.

Rendez-vous dès à présent sur www.nutritionpreventiveisio.fr