

cres

Comité régional
d'éducation pour la santé

PROVENCE-ALPES-COTE D'AZUR

L'entretien motivationnel Vaccination



- LA MACHINE À MOTIVATION - BLOOR 06.

Pierre SONNIER- Benoit SAUGERON
– CRES PACA
www.cres-paca.org

Quatre méta--analyses ont démontré l'efficacité de l'EM dans plusieurs domaines de la santé tant pour l'adhésion au traitement que pour l'adoption de comportements de santé adaptés

(Rubak et al., 2005; Heema et al., 2005 ; Knight et al., 2006; Lundahl et al., 2012)

La méta--analyse de Rubak et al.(2005) inclut 72 études randomisées.

- Elle rapporte que l' **EM est plus efficace que l'avis traditionnel d'un omnipraticien**, c'est--à--dire une approche dans laquelle le médecin définit lui--même le problème du patient d'un point de vue biomédical en ne tenant pas compte du point de vue du patient pour donner son avis.
- Par ailleurs, le niveau ,d'efficacité **n'est pas lié à la profession** du conseiller (médecin, psychologue, nutritionniste, etc.), mais l'est à la durée de l' entrevue et au suivi. Même des entrevues d'une durée de 15 minutes ou moins produisent des effets significatifs.
- De plus, bien qu'une seule session puisse avoir des effets positifs, deux sessions ou plus entraînent des bénéfices accrus.

RUBAK, S. et al. (2005).

Motivational interviewing : a systematic review and meta--analysis.

British Journal of General Practice, 55, 305--312.

- Etude Promovac –
Entretien de 15 min dans les jours suivants l'accouchement (volontariat)
- Les résultats démontrent :
 - une amélioration de l'intention de vaccination des parents de 15 %;
 - une amélioration des couvertures vaccinales à 7 mois de 7 %;
 - que les enfants des parents ayant reçu l'intervention ont 9 % plus de chance d'avoir une couverture vaccinale complète entre 0 et 2 ans.

Gagneur A. Motivational interviewing : A powerful tool to address vaccine hesitancy. Can Commun Dis Rep. 2020 Apr 2;46(4) : 93-97.

doi : 10.14745/ccdr.v46i04a06. PMID : 32281992; PMCID : PMC7145430.

Gagneur A, Battista MC, Boucher FD, Tapiero B, Quach C, De Wals P, Lemaitre T, Farrands A, Boulianne N, Sauvageau C, Ouakki M, Gosselin V, Petit G, Jacques MC, Dubé È. Promoting vaccination in maternity wards – motivational interview technique reduces hesitancy and enhances intention to vaccinate, results from a multicentre non-controlled pre- and post-intervention RCT-nested study, Quebec, March 2014 to February 2015. Euro Surveill. 2019 Sep;24(36) : 1800641.

doi : 10.2807/1560-7917.ES.2019.24.36.1800641. PMID : 31507265;

PMCID : PMC6737828.

Gagneur A, Bergeron J, Gosselin V, Farrands A, Baron G. A complementary approach to the vaccination promotion continuum: An immunization-specific motivational-interview training for nurses. Vaccine. 2019 May

6;37(20) : 2748-2756. doi : 10.1016/j.vaccine.2019.03.076. Epub 2019 Apr 3.

PMID : 30954309.

Gagneur A, Gosselin V, Bergeron J, Farrands A, Baron G. Development of motivational interviewing skills in immunization (MISI) : a questionnaire to assess MI learning, knowledge and skills for vaccination promotion. Hum Vaccin Immunother. 2019;15(10):2446-2452. doi : 10.1080/21645515.2019.1586030. Epub 2019 Jun 5. PMID : 30829114; PMCID : PMC6816423.

Gagneur A, Quach C, Boucher FD, Tapiero B, De Wals P, Farrands A, Lemaitre T, Boulianne N, Sauvageau C, Ouakki M, Gosselin V, Gagnon D, Petit G, Jacques MC, Dubé È. Promoting vaccination in the province of Québec: the PromoVaQ randomized controlled trial protocol. BMC Public Health. 2019 Feb 6;19(1):160. doi : 10.1186/s12889-019-6468-z. PMID : 30727991; PMCID : PMC6364424.

Lemaitre T, Carrier N, Farrands A, Gosselin V, Petit G, Gagneur A. Impact of a vaccination promotion intervention using motivational interview techniques on long-term vaccine coverage : the PromoVac strategy. Hum Vaccin Immunother. 2019;15(3):732-739. doi : 10.1080/21645515.2018.1549451. Epub 2019 Jan 4. PMID : 30457421; PMCID : PMC6988881.

Gagneur A, Gosselin V, Dubé È. Motivational interviewing: A promising tool to address vaccine hesitancy. *Vaccine*. 2018 Oct 22;36(44) : 6553-6555.
doi : 10.1016/j.vaccine.2017.10.049. Epub 2018 Jul 26. PMID : 30301523.

Gagneur A, Lemaître T, Gosselin V, Farrands A, Carrier N, Petit G, Valiquette L, De Wals P. A postpartum vaccination promotion intervention using motivational interviewing techniques improves short-term vaccine coverage : PromoVac study.
BMC Public Health. 2018 Jun 28;18(1) : 811. doi : 10.1186/s12889-018-5724-y.
PMID : 29954370; PMCID : PMC6022497.

L'étude PromovaQ*

essai contrôlé randomisé au Québec

- Les résultats démontrent :
 - une amélioration de l'intention de vaccination des parents de 12 %;
 - une réduction de l'hésitation face à la vaccination de 40 %;
 - une amélioration de la couverture vaccinale à 7 mois de 6 %.



PROGRAMME **emmie**

ENTRETIEN MOTIVATIONNEL EN MATERNITÉ
POUR L'IMMUNISATION DES ENFANTS

En comparant les données recueillies avant et après l'intervention (EM), on remarque :

- Une augmentation de 10,5 % de l'intention de faire vacciner son enfant (76,8 % à 87,3 %);
- Une diminution importante du niveau d'hésitation à la vaccination de 28,7 % (passant de 25,4 / 100 à 18,1 / 100);
- Une diminution significative de la proportion de parents présentant un fort niveau d'hésitation (14,1 % à 6,9 %)

Qu'est-ce que l'EM pour vous ?

Réponses dans la zone de discussion

Continuum dans les styles relationnels



Diriger



Guider

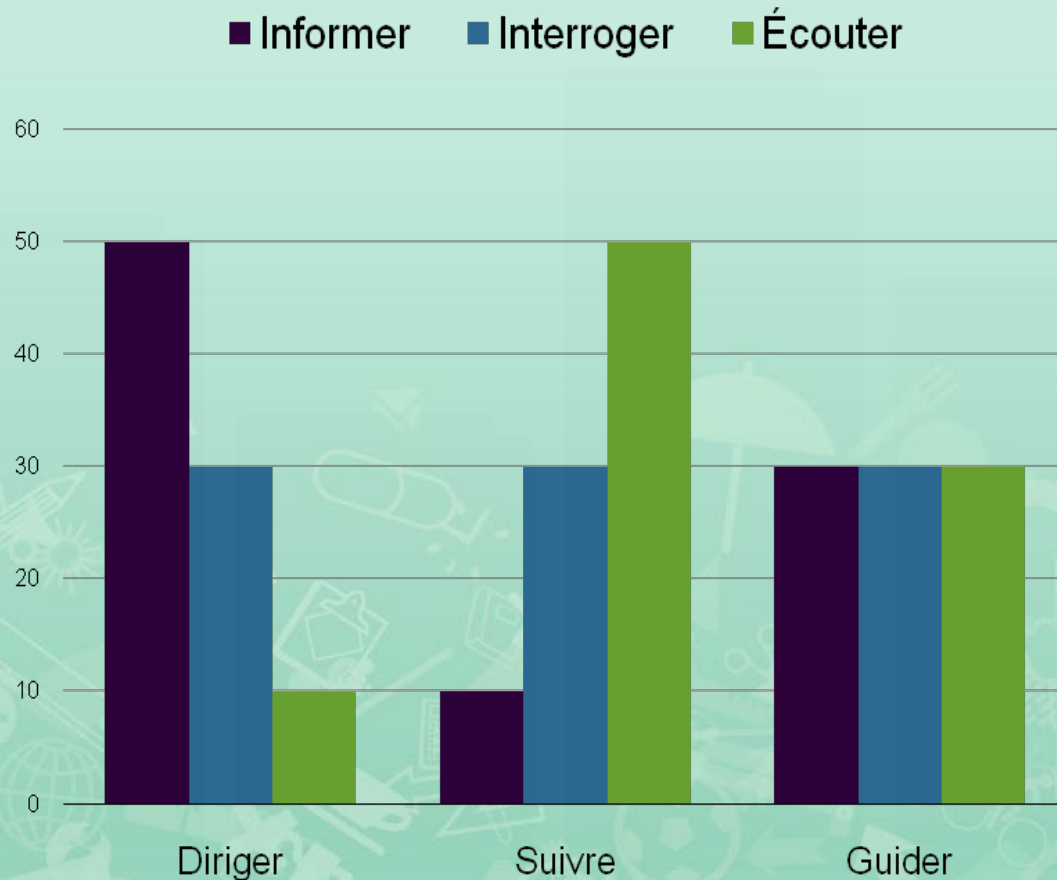


Suivre

« Je sais ce que vous devriez faire et voici comment le faire »

« J'ai confiance en votre sagesse, je vais rester à vos côtés et je vais vous laisser élaborer cela de votre façon »

Trois compétences au service de trois styles





Vous recevez un message de l'école primaire de votre enfant :

« votre enfant va participer à une activité scolaire « nager avec les requins» ».

Que faites vous ?

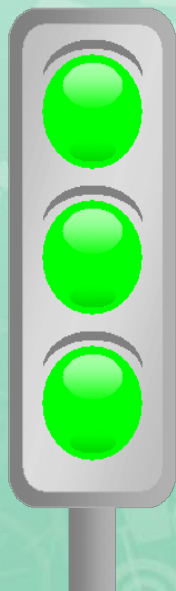


Importance Confiance

Référent : La motivation

C'est le concept clef qui nécessite la réunion de trois conditions :

avoir envie, se sentir capable, être prêt.



- **L'envie**, c'est l'importance accordée au changement.
- **La confiance dans ses capacités**, c'est ce qui nourrit et produit l'énergie nécessaire pour l'action.
- **Etre prêt**, c'est lorsque le changement devient sa propre priorité !

« Quelles sont les attitudes du professionnel qui ont le plus de chance d'influencer le comportement ? »

Réponses dans la zone de discussion

Favoriser le changement ?



Empathie



Autonomie

Accompagner au changement ?



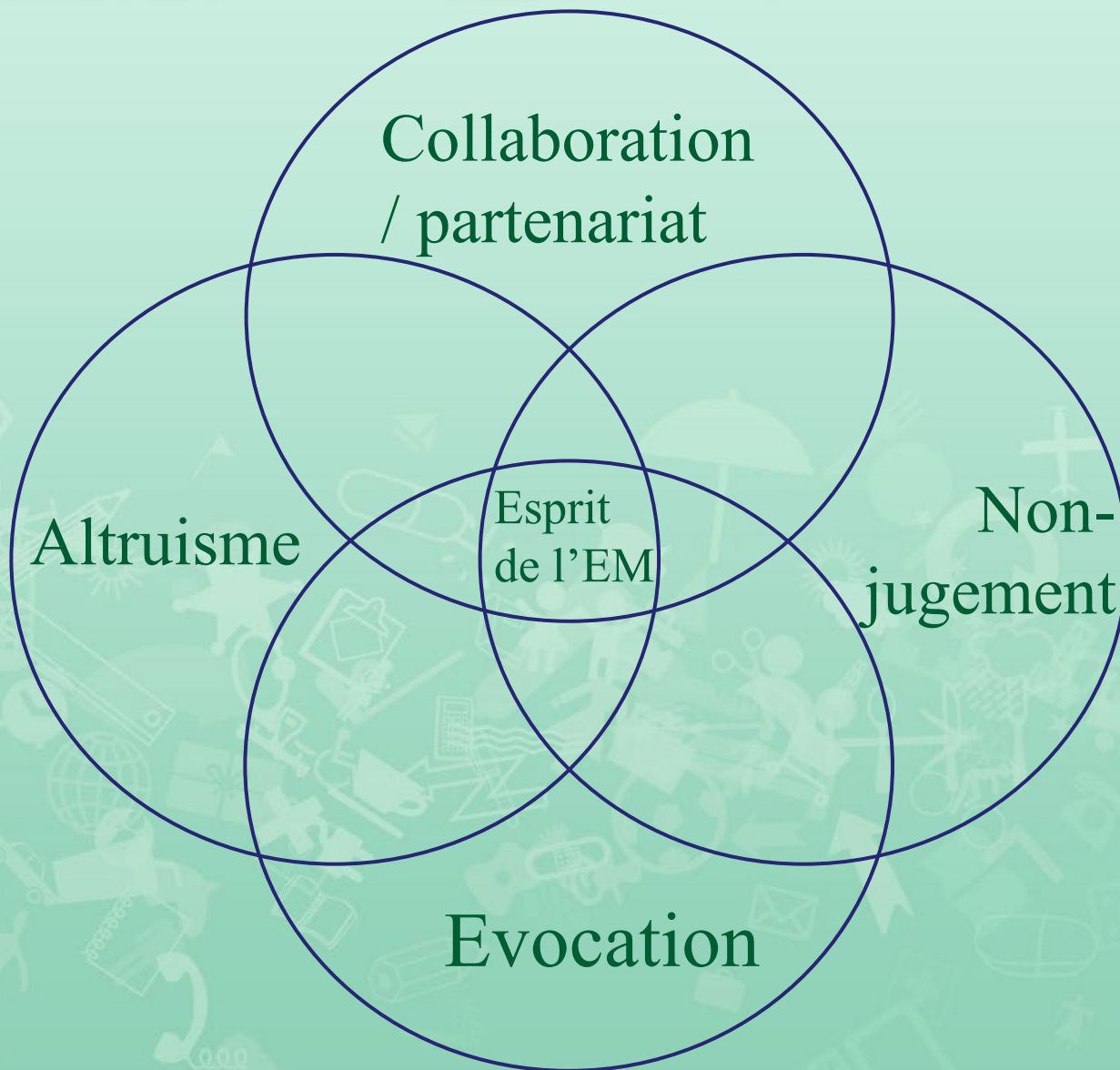
Le réflexe correcteur

« Il y a une limite précise dans l'aide apportée aux autres. Au delà de cette limite, invisible à beaucoup, il n'y a que la volonté d'imposer sa propre façon d'être. »

G.Sapienza. L'art de la joie.

- Vouloir aider l'autre à retrouver le « bon chemin », à « redresser » ce qui nous paraît de travers
- Souvent à l'origine du choix professionnel et motivé par des valeurs altruistes

L'esprit qui sous-tend l'EM



cres

Comité régional
d'éducation pour la santé
PROVENCE-ALPES-COTE D'AZUR

L'Ambivalence

Une tour de 10 m.

cres

FAITES CONNAISSANCE AVEC VOS ÉMOTIONS

ité régional
our la santé

TE D'AZUR

Disney PIXAR
VICE-VERSA



Pres L'ambivalence



L'ambivalence

- L'ambivalence c'est vouloir et ne pas vouloir quelque chose simultanément, ou vouloir à la fois deux choses incompatibles
- Il est donc normal d'entendre les deux types de discours entremêlés : le discours-changement et le discours maintien
- *« Je dois faire quelque chose pour mon poids (DC), mais j'ai absolument tout essayé et ça n'a jamais marché (DM). Je veux dire que je sais que je dois perdre du poids pour ma santé (DC), mais j'aime vraiment trop manger (DM)... »*

L'ambivalence –

**Discours Changement
DC**

Propos de la personne
favorables au
changement

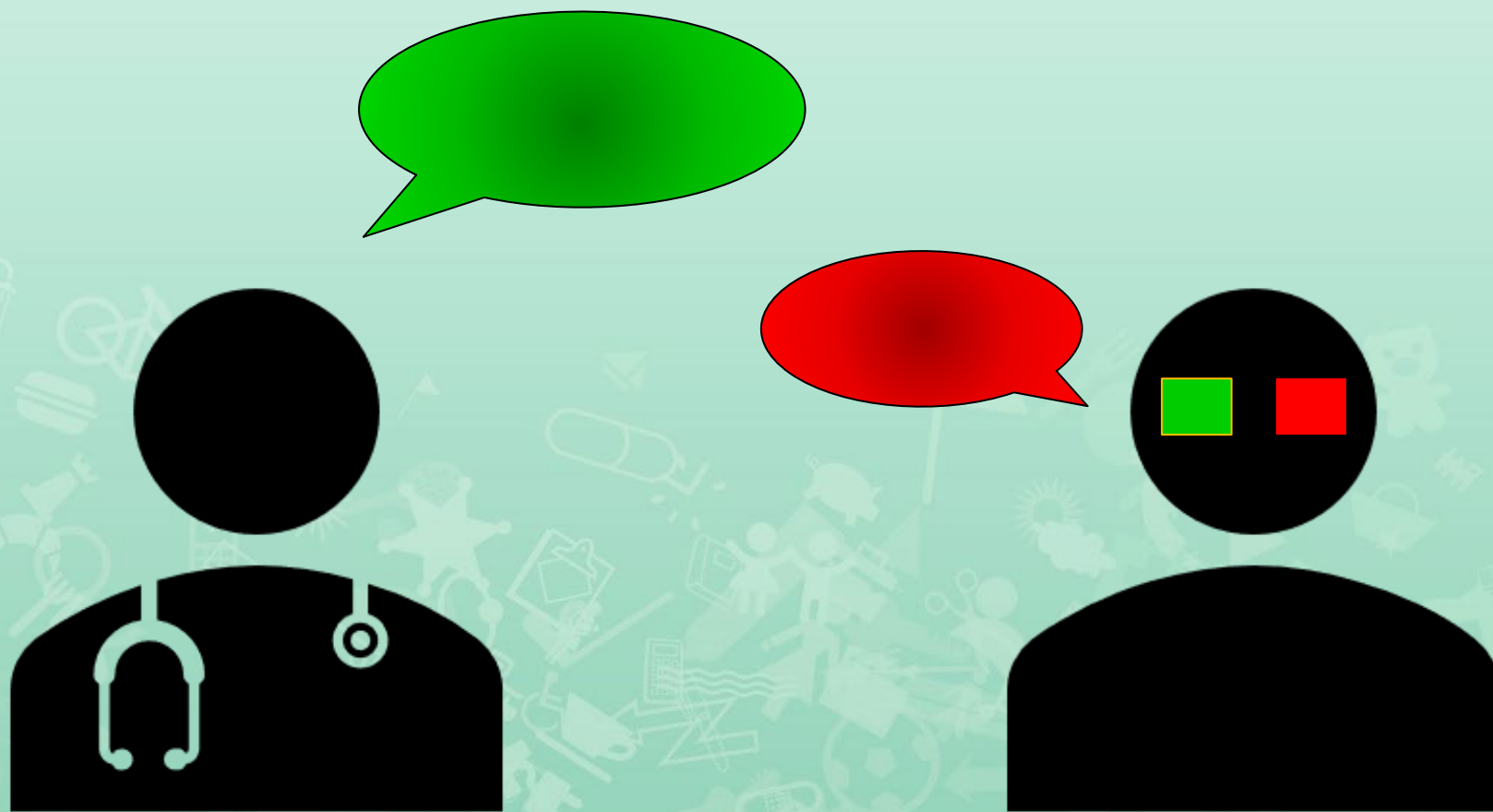


**Discours Maintien
DM**

Propos de la personne
qui ne vont pas dans le
sens du changement

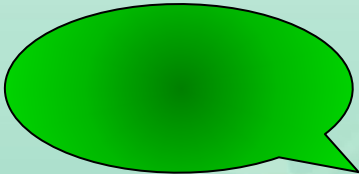
Ambivalence et dissonance





Discours – Maintien

Questions,
reflets
orientés...



Discours – Changement

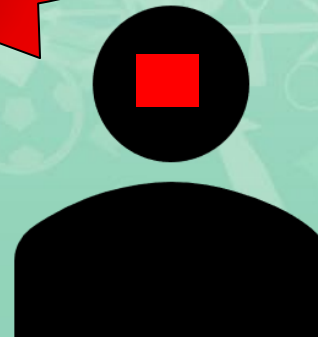
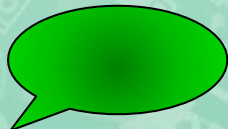
Définition

- L'entretien motivationnel est un style de conversation collaboratif pour renforcer la motivation propre d'une personne et son engagement vers le changement
- L'ambivalence = étape normale.
- C'est une conversation sur le changement
- Vise à faire **émerger** et exploiter ses propres raisons de changer

- Si la personne n'est pas ambivalente, si la personne ne veut pas changer



Résistances



Transmettre de l'information

D

Demander ce que le patient connaît déjà

F

Fournir l'information tout en évitant l'argumentation

D

Demander ce que le patient comprend de l'information transmise