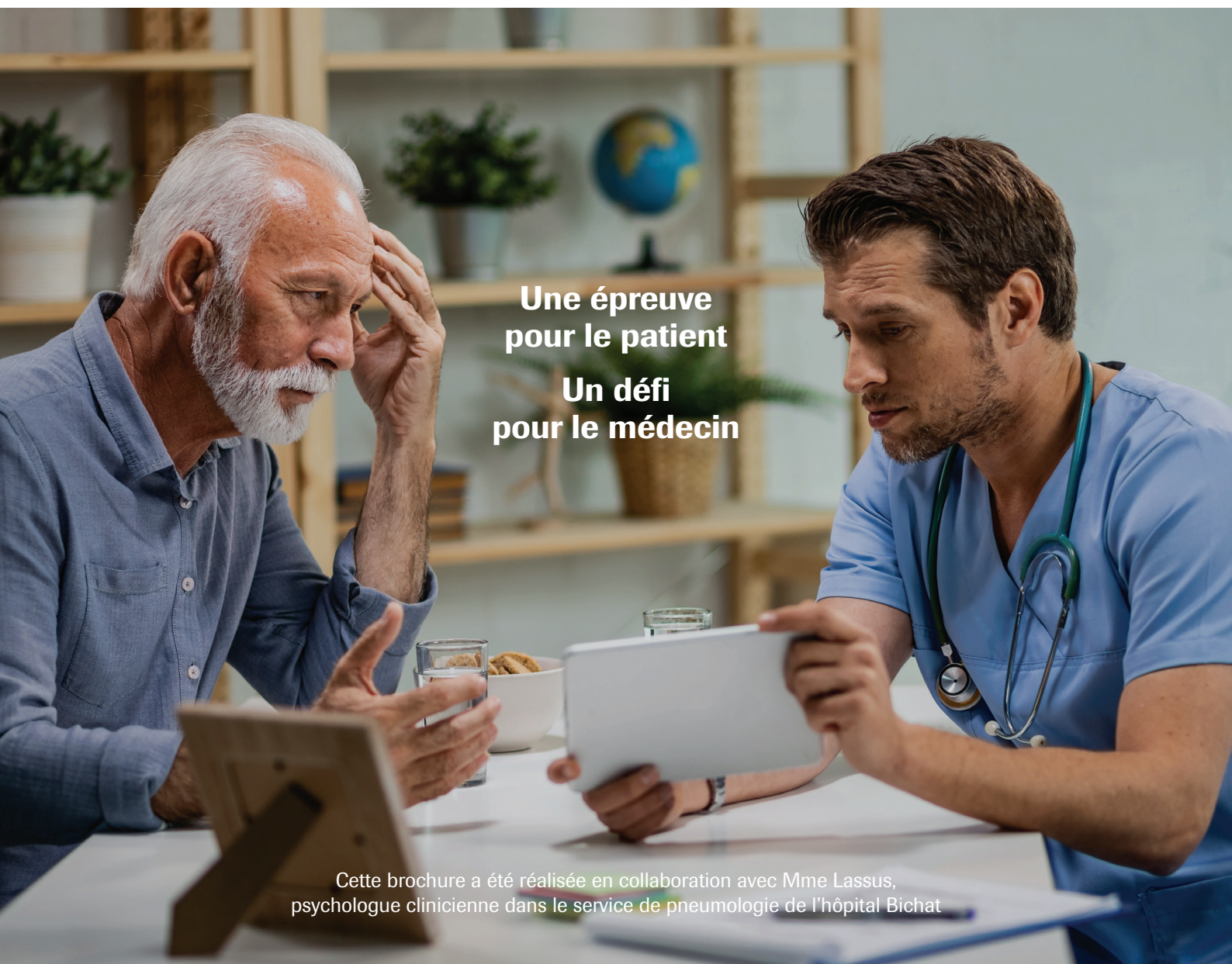


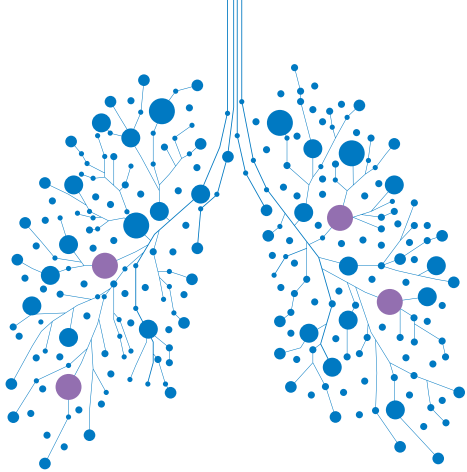
FIBROSE PULMONAIRE IDIOPATHIQUE

La consultation d'annonce



**Une épreuve
pour le patient**

**Un défi
pour le médecin**



Annoncer à un patient qu'il est atteint de fibrose idiopathique comporte une part d'impossible. Il s'agit d'une étape majeure de la relation avec votre patient.

C'est à vous que revient la délicate mission d'ouvrir un espace de parole et de faire de cette annonce traumatisante pour le patient un temps fort, une rencontre.

*Mauvaise nouvelle :
« une nouvelle qui change radicalement et négativement l'idée que se fait le patient de son (...) être et de son (...) avenir ».*

EN AMONT de la consultation d'annonce

L'annonce demande une réelle préparation du médecin, pour ménager son propre ressenti tout autant que celui du patient.

Faites le point sur vous-même

COMPRENDRE VOS DIFFICULTÉS

Points de repère de l'HAS

- Ai-je des difficultés à annoncer ce diagnostic et pourquoi ?
- Quelles représentations, quelles expériences personnelles (positives, négatives) ai-je de cette maladie et de ses conséquences ?
- Quel rôle vais-je avoir dans la prise en charge du malade (traitement, accompagnement) et quelles en sont les limites ?



DÉCRYPTER VOTRE MÉCANISME DE DÉFENSE

Points de repère de l'HAS

Pour vous protéger lors de cette consultation d'annonce du diagnostic de FPI, vous allez peut-être être tenté de recourir à un mécanisme de défense (voir ci-après).



L'identification projective

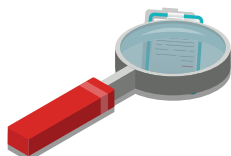
Réaliser que vous pourriez être à la place de ce patient qui s'apprête à recevoir son diagnostic de FPI

DÉCRYPTER VOTRE MÉCANISME DE DÉFENSE

Points de repère de l'HAS

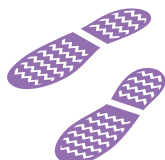
Le mensonge par omission

Annoncer au patient qu'il vous manque encore des éléments avant de pouvoir poser un diagnostic définitif



La fuite en avant

Utiliser un jargon médical incompréhensible pour votre patient, qui ne peut que vous écouter sans rien comprendre



La rationalisation

Lâcher toute la réalité médicale comme pour vous libérer de ce fardeau trop lourd à porter et ne pas cesser de parler



Faites le point sur votre patient & sur sa maladie

CONNAÎTRE VOTRE PATIENT

Points de repère de l'HAS

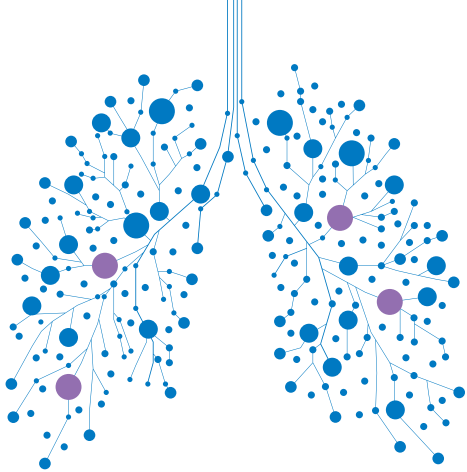
- Que savez-vous de la situation clinique du patient ?
De la fibrose idiopathique pulmonaire ? De son évolution naturelle ?
Des prises en charge possibles ? De leur rapport bénéfice-risque ?
- Quelle est la part d'incertitude du pronostic ?
- De la variabilité de l'expression de la maladie ?
- Que puis-je prévoir de l'évolution de ce patient ?
- Qu'est-ce qui va changer dans la vie du patient ?
- Qu'est-ce qui sera probablement le plus difficile pour lui ?
- Quelle est la filière de prise en charge lorsque le handicap ou les difficultés surviennent ?



AU MOMENT de la prise de rendez-vous

Il est important d'encourager le patient à venir accompagné d'un proche ou, selon le profil du patient, de la personne la plus adaptée à sa situation. En plus du soutien moral de l'entourage, les informations communiquées lors de la consultation seront ainsi entendues par plusieurs personnes.





« Si aucune recette miracle n'existe pour annoncer une nouvelle grave, il y a des ingrédients indispensables que sont le temps, les mots choisis et l'écoute »

AU COURS

de la consultation d'annonce

Le temps de disponibilité

DES CONDITIONS PROPICES

Trouver un endroit

- **Calme**
- **Protégé**, garantissant la confidentialité
- **Chaleureux**, dans la mesure du possible



UN MOMENT BIEN CHOISI

- Prévoir un **décalage acceptable** pour ne pas majorer l'angoisse
- Éviter, si possible, les fins de journées et les veilles de week-end



UN TEMPS ALLOUÉ

Se rendre disponible **sans sollicitation extérieure**

- Ne pas répondre au téléphone
- Éviter de regarder votre ordinateur
- Mettre votre téléphone portable en silencieux



UNE DURÉE ADAPTÉE

Adapter la durée de l'entretien au besoin du patient

- Un **entretien court**
Par exemple en cas de sidération, quitte à proposer un second entretien, un peu plus tard
- Une **discussion plus longue**
Par exemple en cas de questions, d'expression d'émotions



Les mots choisis



DES EXPLICATIONS CLAIRES & PÉDAGOGIQUES

- Des **messages simples**
- Des mots de tous les jours
- Pas de jargon d'expert

UN RYTHME ADAPTÉ

- Petit à petit, **pas à pas**
- Respectueux des mécanismes d'adaptation de chacun
- Tenant compte du temps d'intégration indispensable



UNE BONNE COMPRÉHENSION

- Ne pas hésiter à **répéter**
- Demander au patient de **reformuler** avec ses propres mots



UNE COMMUNICATION SINCÈRE ET VRAIE

- Des explications **cohérentes et vraies**
- En accord avec votre attitude et votre posture



L'écoute active

La réaction d'un individu à l'annonce d'une mauvaise nouvelle dépend souvent de son histoire et des projections qu'il a de son avenir.

Pour annoncer ce diagnostic de FPI de façon adaptée à votre patient, il est important d'obtenir des informations le concernant.



SON PARCOURS THÉRAPEUTIQUE

- Les personnes rencontrées
- Ce qu'il en a compris
- Ce qu'il a retenu



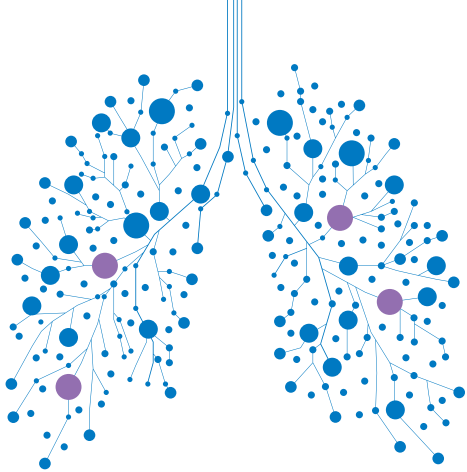
SA CONSULTATION D'ANNONCE

- Ce qu'il en attend
- Ce qu'il souhaite savoir, aujourd'hui



SA MALADIE & SES CONSÉQUENCES

- Les projections
- Les expériences personnelles



Pour lui apporter une information personnalisée, il est également utile d'identifier ses potentielles fragilités et ses possibilités de soutien.

SA SITUATION FAMILIALE PERSONNELLE

- Soutiens possibles
- Personnes à charge
- Aide à l'annonce
- Accompagnement des proches



SA SITUATION MATÉRIELLE, PROFESSIONNELLE, SOCIALE

- Aménagement professionnel à prévoir
- Souhait d'une aide psychologique
- Besoin d'une aide sociale



Au cours de l'annonce, un processus défensif inconscient peut également se mettre en place chez votre patient pour le préserver d'une réalité qu'il ne peut entendre.

LE DÉNI

« J'ai l'impression que le médecin parle de quelqu'un d'autre, ce n'est pas possible... »

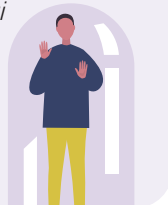


LE DÉPLACEMENT

« Ouf ! J'ai cru que c'était un cancer ! »

L'ISOLATION

« Je sais ce qui a déclenché cette FPI, et je saurai la combattre »



LA RÉGRESSION

« Je vais m'en remettre à vous tous »

LA PROGRESSION AGRESSIVE

« Vous avez mis trop de temps à comprendre ce que j'avais, vous êtes inhumain et incompétent, je veux un autre docteur »



Quelques techniques de communication qui encouragent le dialogue

UTILISER LA TECHNIQUE DU SONDAGE

- Pour connaître le degré d'**information** déjà acquis
- Pour encourager le patient à poser les **questions**
- Pour déterminer le besoin de ce patient en **renseignements médicaux**



POSER DES QUESTIONS OUVERTES

- Pour amener le patient à mettre des mots sur ses **ressentis**

REBONDIR SUR UNE ÉMOTION

- Pour ouvrir un dialogue en vous servant de l'**émotion** que vous percevez chez le patient

RESPECTER SES SILENCES

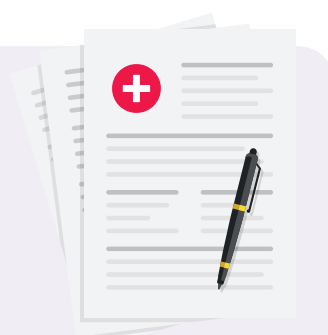
- Pour laisser au patient le temps de se ressaisir et le choix de s'exprimer, ou non, sur les **émotions** qui l'envahissent

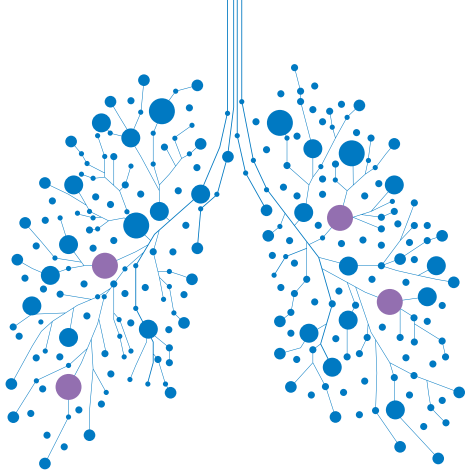
À L'ISSUE de la consultation d'annonce

Faites le point sur la consultation d'annonce

AVEC LE PATIENT

- Résumez les informations à retenir de cette annonce de diagnostic
- Assurez-vous de ce que le patient a compris
- Demandez au patient s'il souhaite aborder d'autres points importants
- Définissez l'objectif du prochain entretien





Epaulez le patient dans sa découverte de la FPI

Remettre des documents d'information relatifs à la prise en charge de la FPI



Suggérer les coordonnées d'interlocuteurs en cas de questions post-annonce et/ou une seconde consultation



Proposer une aide psychologique et/ou sociale (si besoin)



Retranscrire le contenu de la consultation (informations, formulation, questions, émotions provoquées)



Aidez le patient à se projeter dans sa « vie d'après »

Il est important d'accompagner le patient en élaborant avec lui un projet de vie réaliste :

- Pour lui permettre d'entamer un processus d'acceptation de la maladie
- Pour le faire adhérer à sa prise en charge, même si elle n'est pas à visée strictement curative
- Pour l'encourager à aller de l'avant

Faites le point sur la consultation d'annonce

SANS LE PATIENT

- Ai-je laissé au patient la possibilité de poser toutes ses questions ?
- Suis-je en mesure de savoir ce qu'il a compris ?
- Qu'a-t-il retenu de la consultation ?
- Que me restera-t-il à lui dire lors de la prochaine consultation ?

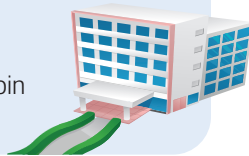


« L'important c'est ce qui est compris, pas ce qui est dit »

8 mots pour qualifier l'information dispensée pendant la consultation d'annonce

ESSENTIELLE

Considérer qu'elle fait partie intégrante du soin



CENTRÉE PATIENT

Mettre le patient au centre, sans délaisser ses proches



COHÉRENTE

Ne rien dire qui ne soit pas vrai



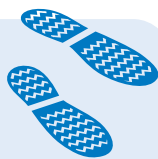
ADAPTÉE

Tenir compte du patient, de sa demande, de ses ressources



PROGRESSIVE

À dispenser pas à pas



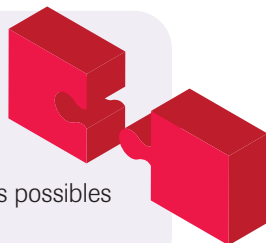
RÉPÉTÉE

À reprendre sans cesse



ASSOCIÉE À DES SOLUTIONS

Révéler tout de suite les options thérapeutiques possibles



RÉALISTE

Permettre une projection dans une vie future sans surpromesse



Roche

4, cours de l'Île Seguin
92650 Boulogne-Billancourt Cedex

Tél.: 01 47 61 40 00

Fax: 01 47 61 77 00

www.roche.fr

M-FR-00000590-1.0 – Etabli en novembre 2020