

**LES PRATIQUES EXEMPLAIRES DE COUNSELING
EN MATIÈRE D'ACTIVITÉ PHYSIQUE
AUPRÈS DE PERSONNES ATTEINTES D'UNE
LÉSION DE LA MOELLE ÉPINIÈRE**



Contributions

Les pratiques exemplaires présentées dans ce document ont été élaborées par un groupe d'experts internationaux composé de chercheurs dans le domaine des lésions de la moelle épinière, de conseillers, de physiothérapeutes, d'ergothérapeutes, de récréothérapeutes et de personnes présentant ce type de lésion.

Le projet a été mené par:

- **Femke Hoekstra, PhD.** École des sciences de la santé et de l'exercice, Université de la Colombie-Britannique. ICORD (International collaboration on Repair Discoveries)
- **Kathleen Martin Ginis, PhD, OMC, FCAHS.** Centre de prévention et de gestion des maladies chroniques, Faculté de médecine de l'Université de la Colombie-Britannique. Division de médecine physique et de réadaptation, département de médecine. École des sciences de la santé et de l'exercice, Université de la Colombie-Britannique. ICORD (International collaboration on Repair Discoveries)
- **Heather L. Gainforth, PhD.** École des sciences de la santé et de l'exercice, Université de la Colombie-Britannique. ICORD (International collaboration on Repair Discoveries)

Les membres du groupe d'experts comprenaient :

- **Rogier Broeksteeg, PT**
- **Stephanie Corras**
- **Delaney Collins**
- **Heather L. Gainforth, PhD**
- **Sonja Gaudet**
- **Emily Giroux, MSc**
- **Femke Hoekstra, PhD**
- **Kathleen Martin Ginis, PhD**
- **Shannon McCallum, RT**
- **Jasmin Ma, PhD**
- **Diane Rakiecki**
- **Shannon Rockall, OT**
- **Rita van den Berg-Emons, PhD**
- **Anniek van Vilsteren**
- **Jereme Wilroy, PhD**

Remerciements: Nous tenons également à remercier Alanna Shwed, Aleksandra Jevdjevi et toutes les autres personnes qui ont généreusement consacré de leur temps et leurs connaissances pour éclairer l'élaboration de ces pratiques exemplaires.

Financement: Ce travail a bénéficié du soutien de la [Craig H. Neilsen Foundation](#) (#719049).

Personnes-ressources: Pour de plus amples renseignements ou pour toute question, veuillez communiquer avec Femke Hoekstra à femke.hoekstra@ubc.ca.

Date de publication: Avril 2023, version 1

Référence: Hoekstra F, et al. Theory- and evidence-based best practices for physical activity counseling for adults with spinal cord injury. J Spinal Cord Med. 2023;1-13. <https://doi.org/10.1080/10790268.2023.2169062>

Introduction

Pourquoi les pratiques exemplaires ont-elles été élaborées?

Les pratiques exemplaires ont été conçues pour améliorer le counseling en matière d'activité physique offert aux adultes présentant une lésion de la moelle épinière. Elles sont fondées sur les meilleures données scientifiques disponibles sur le counseling efficace en matière d'activité physique propre aux personnes atteintes d'une lésion de la moelle épinière, ainsi que sur la recherche portant sur le changement comportemental relatif à la santé en général. Elles ont été élaborées par un groupe international de chercheurs dans le domaine des lésions de la moelle épinière, de conseillers et de personnes vivant avec ce type de lésion.

À qui sont destinées ces pratiques?

Les pratiques exemplaires ont été conçues pour toute personne ou tout conseiller offrant un soutien comportemental, formel ou informel, en matière d'activité physique (counseling) aux adultes présentant une lésion de la moelle épinière qui vivent dans la communauté.^a Le soutien sous forme de counseling comprend une ou plusieurs conversations au sujet de l'activité physique entre un conseiller et une personne atteinte d'une lésion de la moelle épinière.

Les conseillers comprennent, entre autres, les ergothérapeutes, les récréothérapeutes, les physiothérapeutes, les psychomotriciens, les travailleurs sociaux, les kinésiologues, les instructeurs en conditionnement physique, les entraîneurs et les mentors pour des pairs qui vivent avec une lésion de la moelle épinière.

Les pratiques exemplaires ont été élaborées pour les séances de counseling offertes en présentiel, par téléphone ou par vidéoconférence. Elles ont été conçues pour être utilisées dans divers milieux, tels que les organismes communautaires, les centres de réadaptation, les hôpitaux, les salles de conditionnement physique, le domicile d'un client ou dans le cadre d'une étude de recherche.

Les pratiques exemplaires ont été élaborées pour soutenir les conseillers, les groupes de recherche, les concepteurs d'interventions et les organisations ou les centres offrant des services de counseling aux adultes présentant une lésion de la moelle épinière.

^a Note : Les pratiques exemplaires peuvent s'appliquer aux séances de counseling offertes aux adultes atteints d'une lésion de la moelle épinière qui reçoivent des services de réadaptation ou des soins en milieu hospitalier. Le projet ne consiste pas à discuter de considérations supplémentaires lors de la prestation de services de counseling aux adultes qui souffrent d'une lésion de la moelle épinière et qui reçoivent des soins cliniques en établissement.

Les pratiques exemplaires

Les pratiques exemplaires présentées dans ce document portent sur la manière de converser avec des clients présentant une lésion de la moelle épinière et sur les sujets qu'il convient d'aborder au cours d'un entretien sur l'activité physique. Vous trouverez un glossaire à la fin du présent document. En outre, vous pourrez consulter des renseignements supplémentaires, notamment des exemples de stratégies et de techniques pour chacune des pratiques exemplaires, dans les modules de formation en ligne.

Comment doit-on mener la conversation?

Le ton utilisé pendant la conversation, les mots choisis ainsi que les façons dont vous posez vos questions et répondez sont des éléments clés d'une expérience de counseling positive et réussie pour vous et votre client. Les pratiques exemplaires sont les suivantes:

- **Tissez des liens et établissez une relation avec votre client.** L'établissement d'une relation mutuelle entre le conseiller et le client est la base de tout type de service de counseling. Le client ne devrait pas sentir que vous êtes supérieur à lui.
- **Utilisez une approche axée sur le client respectant l'esprit d'un entretien motivationnel.** L'entretien motivationnel est « un style de conversation collaborative qui vise à renforcer la motivation et l'engagement de la personne à changer ». Les principaux éléments de l'entretien motivationnel sont la compassion, l'acceptation, le partenariat et l'évocation.
- **Personnalisez le soutien que vous apportez à votre client selon son niveau de motivation à faire de l'activité physique ainsi que ses besoins, valeurs, souhaits et préférences du moment.** Il n'existe pas de formule universelle. Soyez flexible et assurez-vous que le soutien que vous fournissez correspond aux besoins de votre client et à sa volonté de changer. La motivation, les besoins, les souhaits et les préférences de votre client peuvent changer au fil du temps.

Que devez-vous dire pendant la conversation?

Le contenu de chaque conversation peut varier en fonction des besoins de votre client et de sa motivation. Cette section est divisée en deux types de pratiques exemplaires : **celles que vous devriez toujours mettre en œuvre** dans chaque conversation et celles que **vous devriez envisager d'appliquer**. L'ordre des sujets à aborder durant la conversation peut également varier d'un entretien à l'autre. Vous trouverez un exemple de conversation possible dans les modules de formation en ligne.

Vous devriez toujours:

- **Poser des questions à votre client sur son comportement actuel en matière d'activité physique.** Apprendre à connaître les expériences actuelles de votre client en matière d'activité physique vous aidera à comprendre le nombre et le type d'activités qu'il a effectuées au cours de la dernière semaine ou du dernier mois. Lors de la première conversation, vous pouvez également demander à votre client de vous parler de ses expériences passées en matière d'activité physique.
- **Comprenez la capacité, les possibilités et la motivation de votre client par rapport à l'activité physique.** Pour s'engager dans une activité physique, votre client doit sentir qu'il est en mesure de pratiquer une telle activité. De plus, il doit avoir la possibilité d'effectuer une telle activité et être motivé à le faire. Il est essentiel de comprendre l'incidence de ces trois composantes (capacité, possibilité, motivation) sur votre client pour pouvoir effectuer une activité physique et modifier tout type de comportement.
- **Identifiez et comprenez les obstacles à l'activité physique de votre client et travaillez avec lui pour trouver des solutions possibles afin de les surmonter.** Votre client peut rencontrer différents types d'obstacles liés à sa capacité, à ses possibilités et à sa motivation. La quantité et le type d'obstacles peuvent différer d'une séance à l'autre. Avant de commencer à travailler avec votre client sur de possibles solutions, il est important de comprendre ses obstacles, son mode de vie, ses objectifs, ses valeurs et ses intérêts.

Vous devriez tenir compte des points suivants:

- **Travailler avec votre client pour fixer un objectif en matière d'activité physique et créer un plan d'action.** Les gens sont plus susceptibles de commencer et de poursuivre un programme d'activité physique s'ils se fixent des objectifs réalisables et s'ils créent un plan d'action réaliste et détaillé. Vous devez discuter de la façon dont vous ferez le suivi des progrès accomplis dans l'atteinte des objectifs.
- **Fournissez à votre client de l'information sur les bienfaits de l'activité physique. La pratique d'une activité physique peut entraîner de nombreux effets positifs chez les adultes atteints d'une lésion de la moelle épinière.**
Parmi ceux-ci, on retrouve des bienfaits pour la santé et la condition physique, sans parler des avantages d'effectuer des activités quotidiennes. Pensez à parler des bienfaits de l'activité physique qui sont les plus significatifs pour votre client.
- **Communiquez à votre client les lignes directrices en matière d'activité physique pour les adultes atteints d'une lésion de la moelle épinière.** Ces lignes directrices propres aux personnes qui vivent avec une lésion de la moelle épinière peuvent sensibiliser votre client à la quantité d'activité physique qu'il devrait effectuer pour profiter des bienfaits associés à la mise à forme et à la santé.
- **Donnez à votre client des exemples d'activité physique.** Plusieurs options s'offrent aux personnes présentant une lésion de la moelle épinière désireuses d'effectuer une activité physique. Il peut s'agir d'activités à domicile et à l'intérieur comme d'activités et de loisirs à l'extérieur. Lorsque vous donnez des exemples et des idées d'activité physique, gardez les capacités et les possibilités de votre client à l'esprit.

Quelques éléments à garder à l'esprit

- **Renseignez-vous.** Avant de commencer un programme de counseling auprès d'un client souffrant d'une lésion de la moelle épinière, assurez-vous d'avoir une compréhension de base de ce type de traumatisme, ainsi que des obstacles auxquels les personnes atteintes d'une telle lésion peuvent faire face dans leurs activités quotidiennes. Informez-vous sur les obstacles courants à l'activité physique propres aux lésions de la moelle épinière. Vous trouverez une liste de ressources dans les modules de formation en ligne.
- **Respectez les décisions et les valeurs de votre client.** Votre client peut décider de ne pas vouloir devenir actif ou plus actif. Vous devrez respecter ses choix et ne pas porter de jugement. Offrez-lui votre soutien, mais sans insister.
- **Votre client est le meilleur expert en ce qui le concerne.** Ne faites pas de suppositions. Évitez de tomber dans le piège de l'expert qui connaît tout (p. ex. en faisant la leçon au client) et dans celui de trop vouloir évaluer (p. ex. en posant trop de questions).
- **Tenez compte du moment opportun pour discuter de certains sujets.** Lorsque vous discutez de certains sujets, assurez-vous que votre client est disposé à en parler. Vos sujets de conversation devraient toujours s'harmoniser avec la motivation de votre client par rapport à l'exercice. Les modules de formation en ligne fournissent des renseignements sur les sujets dont vous pourriez discuter avec les clients qui ne sont pas encore prêts à devenir actifs (réticents), avec ceux qui ont l'intention de devenir actifs (motivés) et avec les clients qui sont déjà actifs (acteurs).
- **Plusieurs conversations pourraient être nécessaires pour aider votre client à surmonter ses obstacles à l'activité physique.** La modification du comportement à l'égard de l'activité physique peut prendre du temps. Une seule conversation ne suffira peut-être pas à comprendre les obstacles à l'activité physique de votre client et à trouver des solutions possibles pour les surmonter.
- **Évitez de poser des questions potentiellement délicates** Par exemple, au lieu de poser des questions sur le travail ou le statut d'emploi de votre client, vous pouvez lui demander de vous décrire à quoi ressemble sa journée typique.

- **Informez-vous sur les termes que votre client souhaiterait que vous utilisiez lorsque vous parlez de son handicap ou posez-lui des questions à ce sujet.**
- **Demandez l'autorisation de votre client avant de le toucher, de toucher son fauteuil roulant ou son appareil, ou de poser certaines questions.** Par exemple, certains clients peuvent ne pas vouloir raconter comment ils se sont blessés.
- **Gardez la sécurité de votre client à votre esprit.** Par exemple, si votre client commence un programme d'activité physique, conseillez-lui de communiquer au préalable avec son médecin.
- **Vous aurez peut-être besoin d'une formation ou de plus de pratique pour mettre en œuvre ces pratiques exemplaires au quotidien.** Des modules de formation sont en cours d'élaboration pour vous enseigner ces pratiques exemplaires.
- **Vous ne devez pas offrir un soutien hors de votre champ d'expertise.** Par exemple, la prestation de séances d'entraînement personnel, la prescription d'exercices et une consultation psychologique ne sont pas des composantes normales d'un counseling en activité physique. Vous pouvez uniquement offrir ces types de soutien si vous avez reçu une formation appropriée, par exemple à titre d'instructeur en conditionnement physique ou de psychologue.

Glossaire

Introduction

- **Le conseiller en activité physique** est une personne qui a été formée pour offrir aux clients une orientation ou un soutien comportemental en matière d'activité physique. Les conseillers comprennent, entre autres, les ergothérapeutes, les récréothérapeutes, les physiothérapeutes, les psychomotriciens, les travailleurs sociaux, les aidants, les kinésiothérapeutes, les instructeurs en conditionnement physique, les entraîneurs et les mentors pour des pairs présentant une lésion de la moelle épinière.
- **Le counseling en activité physique** est défini ici comme tout type de soutien comportemental (conversationnel) prodigué par un conseiller ou une personne à un client concernant le début ou le maintien d'un mode de vie actif, ou le changement de style de vie pour un style de vie actif. Les services de counseling comprennent une ou plusieurs conversations sur tout type d'activité physique, y compris une activité récréative, un exercice ou une activité sportive. Ces conversations peuvent avoir lieu dans un cadre formel ou informel. Elles peuvent se tenir pendant la thérapie, un programme de mentorat pour des pairs présentant une lésion de la moelle épinière ou un programme d'exercice ou de conditionnement physique.
- **Les pratiques exemplaires** sont les procédures qui, d'après la recherche et l'expérience sur le terrain, produisent des résultats optimaux. Elles sont établies ou proposées comme une norme pouvant être adoptée de manière élargie.^b

Pratiques exemplaires

- **L'entretien motivationnel** est un «style de conversation collaboratif visant à renforcer la motivation et l'engagement d'une personne à changer». La définition clinique de l'entretien motivationnel est «un style de counseling axé sur la personne pour traiter le problème commun d'ambivalence par rapport au changement».¹ Les éléments clés de l'entretien motivationnel sont les suivants:
 - **Partenariat.** L'entretien motivationnel est un style de conversation collaboratif. Le conseiller est un expert qui aide ses clients à modifier leur comportement en matière d'activité physique. Le client est l'expert en ce qui concerne sa propre vie.^{1,2}
 - **Acceptation.** L'acceptation signifie que le conseiller communique avec ses clients sans porter de jugement et qu'il cherche à comprendre leur point de vue et leurs expériences. Cela veut dire également qu'il exprime de l'empathie pour ses clients tout en mettant en évidence leurs points forts. Enfin, le conseiller respecte le droit de ses clients de choisir de manière éclairée de changer ou non de comportement.^{1,2}

^b Définition tirée du site <https://www.merriam-webster.com/dictionary/>

- **Évocation.** L'évocation signifie que le conseiller encourage ses clients à parler de leurs priorités, de leurs valeurs, de leurs perceptions, de leurs motivations et de leur savoir.^{1,2}
- **Compassion.** La compassion signifie que le conseiller favorise et priorise activement le bien-être des clients et qu'il accorde la priorité aux besoins de ses clients.^{1,2}
- **Motivation du client pour l'activité physique**
 - **Clients réticents** – Clients qui n'ont pas encore pratiqué d'activité physique et qui n'ont pas l'intention de le faire.³
 - **Clients motivés** – Clients qui ne pratiquent pas encore d'activité physique, mais qui seraient disposés à en faire.³
 - **Acteurs** – Clients qui ont commencé à pratiquer une activité physique ou qui en font depuis longtemps.³
- **La capacité** désigne l'aptitude de votre client (c'est-à-dire les connaissances, les compétences et les habiletés nécessaires) à faire de l'activité physique.^{4,5} La capacité comprend les éléments suivants:
 - **Capacité psychologique:** les connaissances, la force psychologique ou les compétences du client (p. ex. les connaissances du client concernant les techniques pour effectuer l'exercice).^{4,5}
 - **Capacité physique:** la force physique ou les compétences du client.^{4,5}
- **Les possibilités** font référence aux facteurs externes qui permettent à votre client de s'engager en matière d'activité physique.^{4,5} Les possibilités comprennent les éléments suivants:
 - **Possibilité physique:** les possibilités offertes par le milieu (p. ex. le moment, l'emplacement et les ressources pour participer à une activité physique).^{4,5}
 - **Possibilité sociale:** de mogelijkheden als gevolg van sociale factoren zoals culturele en sociale normen en signalen. Bijvoorbeeld meedoen met een groepsles zodat er samen met vrienden of familie bewogen of gesport kan worden.^{4,5}
- **La motivation** s'entend des processus internes qui influencent la prise de décision de votre client et son comportement en matière d'activité physique.^{4,5} La motivation comprend les éléments suivants:
 - **Reflectieve motivatie:** processus réflexifs, tels que les plans (intentions venant de soi), et évaluation du passé (p. ex. les croyances de votre client concernant les bienfaits de l'activité physique à long terme).^{4,5}
 - **Motivation automatique:** processus automatiques, tels que les désirs (souhaits et besoins), les émotions, les pulsions et les habitudes de votre client.^{4,5}

- **Plan d'action en matière d'activité physique** – Un plan détaillé qui décrit de manière précise les objectifs à atteindre en matière d'activité physique, la façon d'y parvenir, le moment et l'endroit où le faire et la ou les personnes avec lesquelles le faire.

Quelques éléments à garder à l'esprit

- **Piège de l'expert** – Une telle situation peut survenir lorsque le conseiller fait la leçon au client et lui donne des solutions ou des directives sans tenir compte de ses objectifs, de ses croyances, de ses instructions et de ses plans.^{1,2}
- **Piège de l'évaluation excessive ou des questions et réponses** – Une telle situation se produit lorsque le conseiller pose trop de questions et cantonne le client dans un rôle passif où il doit se contenter de répondre à ces questions (p. ex. le conseiller et le client suivent un modèle ininterrompu de questions et réponses), etc.^{1,2}

Références

Vous trouverez la liste complète des références dans les modules de formation en ligne.

1. Hoekstra, F., Gainforth, H. L., Broeksteeg, R., Corras, S., Collins, D., Gaudet, S., Giroux, E. E., McCallum, S., Ma, J. K., Rakiecki, D., Rockall, S., van den Berg-Emons, R., van Vilsteren, A., Wilroy, J., & Martin Ginis, K. A. (2023). Theory- and evidence-based best practices for physical activity counseling for adults with spinal cord injury. *The journal of spinal cord medicine*, 1–13. <https://doi.org/10.1080/10790268.2023.2169062>
2. Miller, W.R. & Rollnick, S. (2013) *Motivational Interviewing: Helping people to change* (3rd Edition). Guilford Press. Aanvullend bestand.
3. Motivational Interviewing Network of Trainers (MINT). *Understanding Motivational Interviewing* <https://motivationalinterviewing.org/understanding-motivational-interviewing>
4. Schwarzer R, Lippke S, Luszczynska A. Mechanisms of health behavior change in persons with chronic illness or disability: the Health Action Process Approach (HAPA). *Rehabil Psychol.* (2011) Aug;56(3):161-70. doi: 10.1037/a0024509.
5. Michie, S., van Stralen, M.M. & West, R. The behaviour change wheel: A new method for characterising and designing behaviour change interventions. *Implementation Sci* 6, 42 (2011). <https://doi.org/10.1186/1748-5908-6-42>
6. Social Change UK. *Research and marketing matters. A guide on The COM-B Model of Behaviour.* https://social-change.co.uk/files/02.09.19_COM-B_and_changing_behaviour_.pdf