

Fiche-conseils

Prise de décision éclairée au sujet de l'alimentation des nourrissons

Définitions

Un peut dire d'un **consentement** qu'il est donné de façon **éclairée** s'il s'appuie sur une connaissance et une compréhension approfondies des faits et des conséquences découlant d'une action (Black et coll., 2010).

Un consentement est dit éclairé lorsqu'un choix raisonné est fait par une personne raisonnable à l'aide d'informations pertinentes sur les avantages et les inconvénients associés à toutes les options possibles, conformément aux croyances de la personne concernée (Bekker, 2009).

Messages clés

- Pour certains parents qui attendent un enfant, le travail et l'accouchement constituent la première expérience dans un environnement médical. Tandis que des choix se présentent à eux, ces parents pourraient avoir besoin d'aide afin de recueillir tous les renseignements dont ils ont besoin pour prendre des décisions éclairées.
- Il est préférable de discuter de l'allaitement et des risques potentiels associés à l'utilisation précoce et non nécessaire des préparations pour nourrissons **dès le début de la grossesse**.
- Les fournisseurs de soins de santé n'ont pas à convaincre les gens d'allaiter ou de ne pas avoir recours aux préparations pour nourrissons. Ils doivent toutefois fournir aux individus et aux familles de l'information afin de faciliter la prise de décision, puis appuyer ce choix.

Le Code international de commercialisation des substituts du lait maternel

- Le *Code international de commercialisation des substituts du lait maternel* (le Code) confirme que les gestes que nous posons en tant que fournisseurs de soins de santé, mais aussi les mots que nous choisissons d'utiliser, influencent la façon dont les familles perçoivent les différents produits destinés aux nourrissons.
- Le but du Code est de contribuer à procurer aux nourrissons une nutrition sûre et adéquate en protégeant et en encourageant l'allaitement au sein et en assurant une utilisation correcte des substituts du lait maternel lorsqu'une telle utilisation s'avère nécessaire. Il est important de s'assurer que les familles connaissent et comprennent les techniques de commercialisation, qui peuvent être subtiles ou subversives et qui sont susceptibles d'influencer leurs choix. Par exemple : pourquoi des préparations pour nourrissons gratuites sont offertes durant la grossesse, pourquoi les fabricants de préparations versent des centaines de milliers de dollars aux établissements de soins de santé, pourquoi les préparations gratuites arborent toutes une étiquette facile à lire et sont offertes dans des boîtes suffisamment petites pour pouvoir être distribuées facilement aux mères à l'hôpital, et comment les publicités dans les magazines et sur Internet font la promotion d'un produit dont l'utilisation, lorsqu'elle n'est pas médicalement indiquée, nuit à la pratique de l'allaitement.

Conseils pour animer une conversation favorisant une prise de décision éclairée

- Il est plus facile et plus efficace d'animer une conversation favorisant une prise de décision éclairée en posant des questions ouvertes et en pratiquant l'écoute active.
- Les aptitudes à l'animation et les techniques d'entrevue motivationnelle peuvent aider vos clientes à prendre une décision éclairée qui correspond à ce qu'elles souhaitent.
- Abordez ces sujets en faisant preuve d'empathie à l'égard des opinions de la mère, sans porter de jugement.
- Servez-vous des principes de l'apprentissage chez les adultes lors de vos conversations, en commençant toujours par faire le point sur ce que sait et ce que pense votre cliente.

Exemples

- Commencez par poser une question ouverte, comme : « *Dites-moi ce que vous savez de l'allaitement* ».
- Si la réponse est : « *Oh, je n'allaiter pas parce que...* », servez-vous de questions ouvertes pour explorer davantage les opinions, suppositions ou expériences : « *Dites-m'en plus à ce sujet. Comment avez-vous trouvé cette expérience? Qu'en pensez-vous?* »
- Pratiquez l'écoute active et comblez les lacunes sur le plan des connaissances. Posez des questions pour savoir comment la décision a été prise, et poursuivez la conversation de la façon suivante : « *Je suis ici pour m'assurer que vous disposez de toutes les informations dont vous avez besoin. Il est de ma responsabilité de m'assurer que vous êtes satisfaite de votre décision et que vous ne vous direz pas plus tard "J'aurais aimé que quelqu'un m'informe à ce sujet."* »
- Si une mère vous dit qu'elle a l'intention d'avoir recours aux préparations pour nourrissons, assurez-vous de lui fournir toutes les informations pertinentes. Vous pouvez utiliser des formules comme celle-ci : « *Je sais que vous avez dit que vous souhaitez nourrir votre bébé à l'aide de préparations pour nourrissons, et je respecte votre choix de la méthode qui, selon vous, convient le mieux à votre bébé et à vous-même. En tant (qu'infirmière, que sage-femme, que professionnel de la santé, etc.), je dois simplement m'assurer que vous êtes satisfaite de votre décision et que vous savez tout ce qu'il y a à savoir sur la question. Me permettez-vous de vous poser quelques questions pour m'assurer que vous disposez de toutes les informations dont vous avez besoin? Avez-vous lu quelque chose ou parlé à quelqu'un au sujet de l'allaitement et de l'alimentation à l'aide de préparations pour nourrissons? Quelles informations possédez-vous déjà?* »
- Vous pouvez poursuivre ainsi : « *Vous ne savez peut-être pas que...* » ou « *Me permettez-vous de vous donner d'autres informations dont vous voudrez peut-être tenir compte avant de prendre une décision?* »
- Si une mère est certaine que les préparations pour nourrissons sont le mode d'alimentation qui lui convient le mieux, continuez de lui poser des questions pour vous assurer qu'elle dispose de toutes les informations nécessaires, et renseignez-la au besoin. « *Connaissez-vous le coût associé à l'alimentation au moyen de préparations pour nourrissons durant une année complète? Quel type de préparations avez-vous l'intention d'utiliser : prêtes à servir, concentrées, en poudre? Que savez-vous de la façon de préparer et de ranger les préparations pour nourrissons de façon sécuritaire? Saviez-vous que vous pouvez réduire le risque de trop nourrir votre bébé en surveillant les signes qu'il vous donne?* »

Ressources supplémentaires

Webinaire
Supporting
Informed Decision
Making (en anglais
seulement), 5
octobre 2015
www.tegh.on.ca/bfistategy

Exposé de
principes de
l'OPHA sur
l'allaitement, 2014
(en anglais
seulement)
<http://www.oph.on.ca/getmedia/fe4f79f5-2be4-4bce-a7af-045cdc2defb0/Informed-Decision-Making-and-Infant-Feeding-OPHA-Position-Paper-2014.pdf.aspx?ext=.pdf>

Annexe 11.1 –
Liste de
vérification liée au
respect du Code
Annexe 11.2 –
Résumé du Code
http://www.breastfeedingcanada.ca/documents/2012-05-14_BCC_BFI_Ten_Steps_Integrated_Indicators_French.pdf

Avez-vous déjà entendu parler de l'alimentation selon les signes du bébé? La technique du peau à peau est extrêmement bénéfique pour votre bébé, peu importe la façon dont vous le nourrissez; nous vous encourageons donc à tenir votre bébé peau à peau durant la première heure suivant sa naissance. »

« Finalement, si vous changez d'avis et décidez d'essayer d'allaiter, sachez que même une petite quantité de lait maternel à l'hôpital peut aider à renforcer le système immunitaire de votre bébé. La décision vous revient entièrement. »

N'oubliez pas que les conversations favorisant une prise de décision éclairée seront uniques à chaque personne. À la fin de la discussion, il est important que la mère soit informée, mais aussi qu'elle se sente soutenue dans sa décision.

LA STRATÉGIE SUR L'IAB DE L'ONTARIO

Pour un Ontario ami des bébés

www.tegh.on.ca/bfistrategy

bfistrategy@tegh.on.ca