

COUNSELING AVANT LE DÉMARRAGE DU TRAITEMENT ANTIRÉTROVIRAL



Étape 1

Accueillir le client

- Se lève pour serrer la main du client et le fait asseoir
- Se présente au client
- Rassure le client de la confidentialité de l'entretien
- Garde le sourire et un visage détendu tout le long de l'entretien

Étape 2

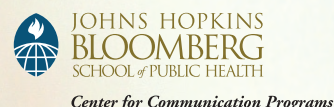
Évaluer les connaissances du client sur le VIH/sida et le traitement ARV

- Demande au client de décrire les voies de transmission, les moyens de prévention et l'évolution de la maladie
- Explique les notions de CD4 et de charge virale
- Demande au client d'expliquer le but et les avantages du traitement ARV
- Fait les clarifications nécessaires et explique les effets secondaires les plus fréquents
- Discute avec le client des difficultés et contraintes liées au traitement
- Vérifie que le client a bien compris les explications

<p>Étape 3</p>	<p>Fournir des informations sur l'observance du traitement</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vérifie les connaissances du client sur l'importance de l'observance • Explique que le traitement est à vie • Discute avec le client pour retenir les horaires de prise des médicaments • Discute des stratégies individuelles pour la bonne observance dans toutes les circonstances (voyage, travail, réunion...) • Discute avec le client des événements socioéconomiques susceptibles de perturber la prise des médicaments
<p>Étape 4</p>	<p>Fournir des informations sur la Prévention Positive</p> <ul style="list-style-type: none"> • Explique au client que malgré le traitement il peut toujours transmettre le virus • Discute avec le client de l'importance et des stratégies du partage de son statut avec une personne proche • Vérifie que le client a partagé son statut avec une personne proche • Explique l'importance des groupes de soutien • Fait un rappel des moyens de se protéger et de protéger les autres (préservatif, usage unique et personnel d'objets tranchants, etc.) • S'assure que le client a pris la décision de démarrer le traitement ARV et le réfère vers le prescripteur
<p>Étape 5</p>	<p>Expliquer le traitement qui a été prescrit</p> <ul style="list-style-type: none"> • Donne au client le nom des ARV qu'il va utiliser • Explique les posologies • Insiste sur la régularité des prises (tous les jours et à une heure précise) • Demande au client de répéter les informations • Explique au client la gestion des effets secondaires les plus fréquents
<p>Étape 6</p>	<p>Donner un rendez-vous au client</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rappelle la date du prochain rendez-vous qu'il soit sous traitement ou non • Ecrit la date du rendez-vous dans le carnet du client et dans le dossier • Explique au client l'importance du respect des visites de suivi • Explique au client de revenir devant tout signe d'alarme • Note les informations permettant de relancer le client en cas de non respect des rendez-vous

CCP 2009 - Avec le soutien du PEPFAR/USAID

Toujours demander au client s'il a des questions !



COUNSELING AU COURS DU SUIVI DU CLIENT SOUS TRAITEMENT ANTIRÉTROVIRAL



Étape 1

Accueillir le client

- Recherche le dossier du client avant sa réception
- Se lève pour serrer la main du client et le fait asseoir
- Rassure le client de la confidentialité de l'entretien
- Garde le sourire et un visage détendu tout le long de l'entretien

Étape 2

Vérifier les conditions de prise des médicaments

- Demande de rappeler les posologies des médicaments
- Discute du respect des horaires des prises des médicaments
- Fait l'évaluation de l'observance en utilisant les méthodes d'évaluation retenues au niveau National (entretien, auto-questionnaire, taux de renouvellement des ordonnances)
- Discute des effets secondaires survenus et des actions entreprises pour diminuer ces effets
- Discute des événements sociaux survenus au cours du mois pouvant perturber la prise des médicaments et les stratégies utilisées pour assurer l'observance
- Réexplique les conséquences de la mauvaise observance
- Réapprovisionne le client ou le réfère à la pharmacie

Étape 3

Fournir des informations sur la Prévention Positive

- Explique au client que malgré le traitement il peut toujours transmettre le virus
- Discute des méthodes de prévention de la transmission sexuelle
- Vérifie si le client a partagé son statut avec une personne proche
- Discute avec le client des stratégies pour annoncer son statut à un proche si nécessaire
- Explique l'importance des groupes de soutien
- Fait un rappel des moyens de se protéger et de protéger les autres (préservatif, usage unique et personnel d'objets tranchants, etc.)

Étape 4

Donner un rendez-vous au client

- Rappelle la date du prochain rendez-vous qu'il soit sous traitement ou non
- Ecrit la date du rendez-vous dans le carnet du client et dans le dossier
- Explique au client l'importance du respect des visites de suivi
- Explique au client de revenir devant tout signe d'alarme
- Relance le client si non respect des rendez-vous

Toujours demander au client s'il a des questions !

