

# Webinaire Mois sans tabac 2025

## L'approche motivationnelle

**Aider la personne à engager le  
changement**



**Intervenante : Alice Lanquette, tabacologue  
et chargée de projet prévention et  
formation, Association Addictions France**



# Un partenariat:



# Au programme



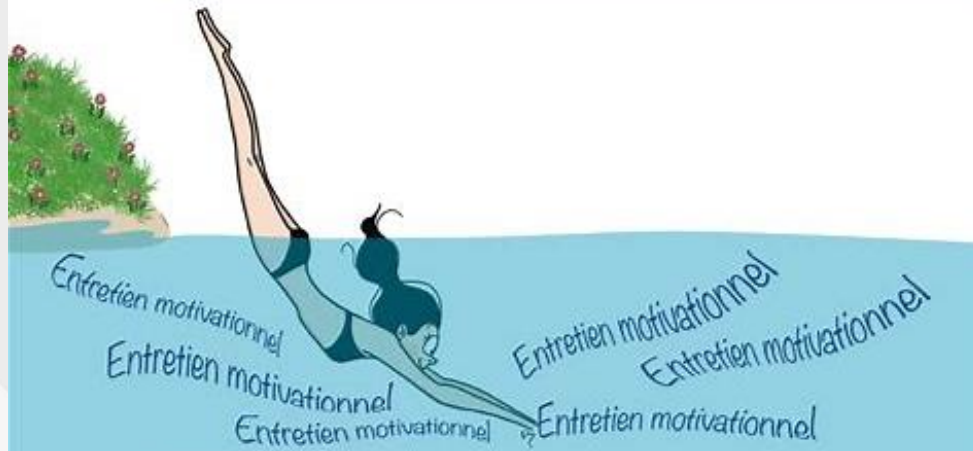
- S'appropriier ou se remémorer l'esprit de l'entretien motivationnel
- Eviter la persuasion avec les outils de l'approche motivationnelle
- Faire grandir la motivation
- Soutenir la planification du changement

Pascal Gache · Glori Cavalli Euvrard

# GUIDE PRATIQUE DE L'ENTRETIEN MOTIVATIONNEL

20 FICHES POUR PROFESSIONNALISER  
SON APPROCHE RELATIONNELLE

Préface de Teresa Moyers, William Richard Miller et Stephen Rollnick



Traduction de  
Philippe Michaud et Dorothée Lécollier

**William R. Miller**  
**Stephen Rollnick**

## L'Entretien motivationnel

Aider la personne à engager  
et réaliser le changement

Nouvelle édition

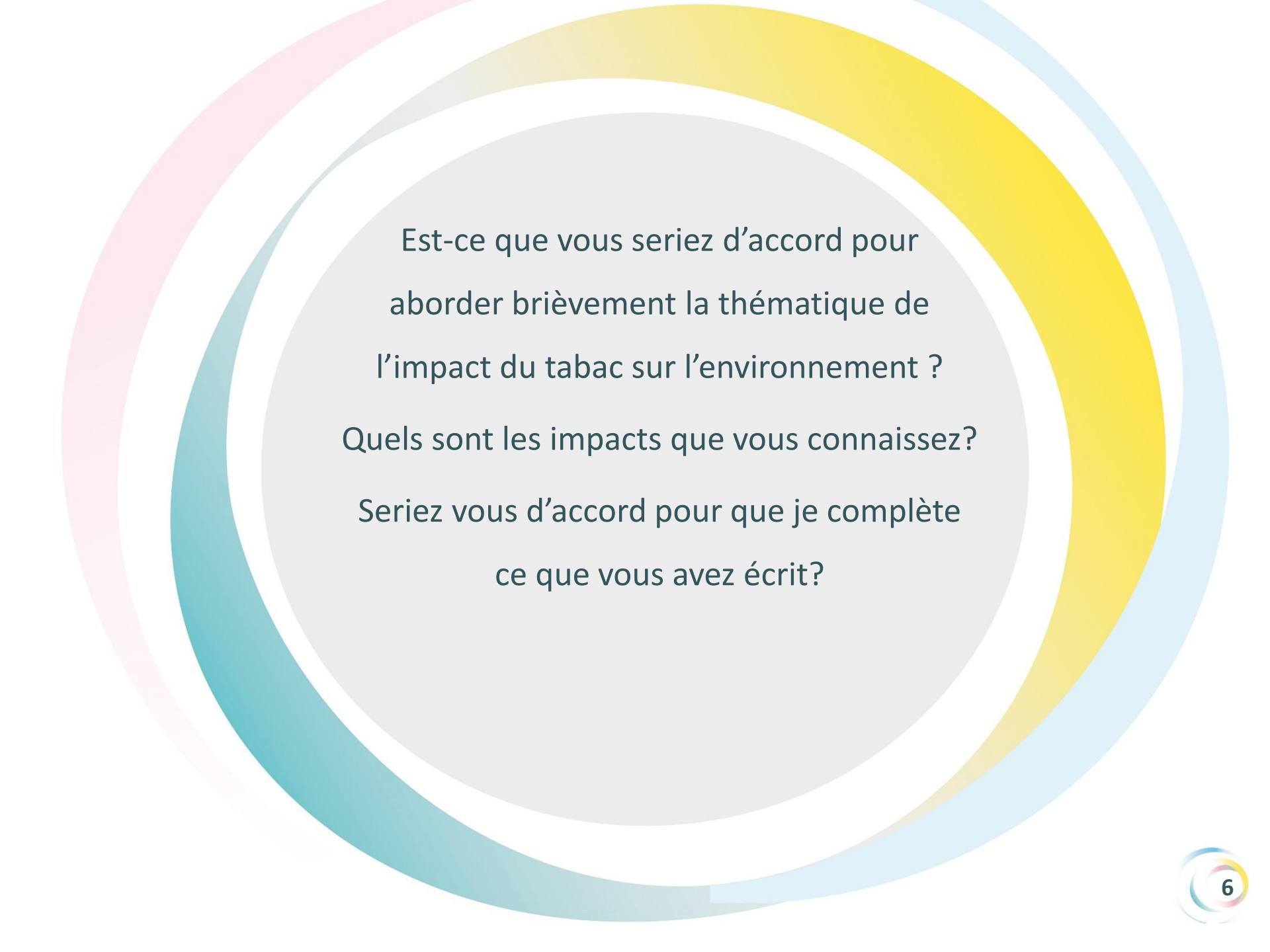
**Best-seller**  
**Plus de 30 000**  
**exemplaires**



interéditions



## S'appropriier ou se remémorer l'esprit de l'entretien motivationnel



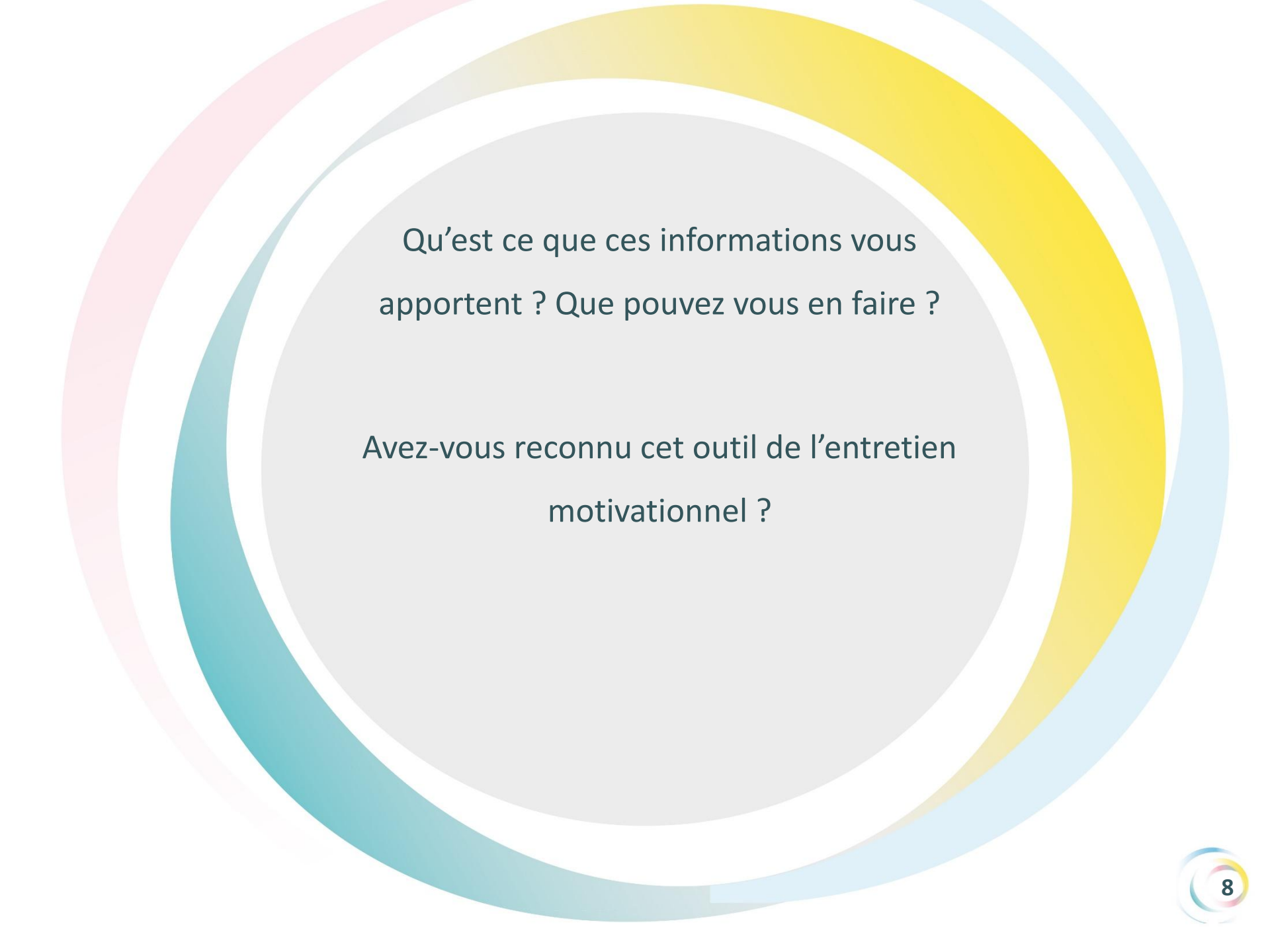
Est-ce que vous seriez d'accord pour  
aborder brièvement la thématique de  
l'impact du tabac sur l'environnement ?  
Quels sont les impacts que vous connaissez?  
Seriez vous d'accord pour que je complète  
ce que vous avez écrit?

# Tabac et environnement



- Le tabac représente une menace majeure pour l'environnement tout au long de son cycle de vie, de la culture à l'élimination des déchets.
- Il contribue à la déforestation (600 millions d'arbres et 200 000 hectares détruits chaque année) et à l'épuisement des ressources en eau (22 milliards de tonnes utilisées par an)
- L'industrie du tabac dans son ensemble rejette **84 millions de tonnes de CO2** chaque année : l'équivalent de 280 000 lancements de fusées dans l'espace et des émissions annuelles de CO2 du Chili !
- La culture intensive dégrade les sols et environ **4500 milliards de filtres à cigarettes polluent** nos océans, nos fleuves, nos trottoirs, nos parcs, nos sols et nos plages chaque année.





Qu'est ce que ces informations vous  
apportent ? Que pouvez vous en faire ?

Avez-vous reconnu cet outil de l'entretien  
motivationnel ?



# Partager une information pour enrichir l'échange



## Demander le consentement

- « Est-ce que vous seriez d'accord pour parler de ... ? »
- « Que diriez-vous de parler de...? »

## Chercher à savoir ce que le bénéficiaire sait déjà, ses représentations

- « Qu'aimeriez-vous le plus savoir sur ...? »
- « Que savez-vous déjà sur ... ? »

## Prendre l'accord pour compléter l'information

- « Voudriez-vous que je vous en dise un peu plus sur... ? »
- « Que diriez-vous que je complète ce que vous savez déjà? »

# Informer De manière motivationnelle



Donner une explication simple après accord (fournir)

Demander à la personne ce qu'elle peut/va faire de l'information, comment elle l'intègre

- « Qu'est-ce que ces informations vous apportent ? »
- « Qu'est-ce que ça vous fait ce que je vous dis ? »



Demander  
Demander  
Partager  
Demander



“

*L'entretien motivationnel est un style de conversation collaborative autour du changement, dont le but est de renforcer la motivation propre et l'engagement au changement d'une personne.*

”

Willam Miller et Stephen  
Rollnick, 2013

# L'état d'esprit

## PARTENARIAT, collaboration

La personne est experte, de sa dépendance, de ses changements.

## NON JUGEMENT

Empathie, valeur inconditionnelle, soutien à l'autonomie et valorisation.

## ÉVOCATION/POUVOIR d'AGIR

Les personnes possèdent ce dont elles ont besoin pour changer, il faut faire émerger ces ressources.

## ALTRUISME

Promouvoir activement le bien-être de l'autre, donner la priorité à ses besoins, sans en retirer un bénéfice personnel.

# Guider pour être dans l'esprit de l'EM



C'est laisser à la personne :

- L'opportunité de se sortir de sa situation, selon ses choix, ses valeurs
- Retrouver confiance en ses ressources et capacités
- Faire ses choix et persister dans ses changements

Cela suppose en tant que professionnel :

- De questionner ses intentions (soutien à l'autonomie ? Proposer des solutions ?)
- D'être convaincu que la personne a des ressources et de l'incarner
- D'accueillir pleinement l'ambivalence et le point de vue de la personne

# L'AMBIVALENCE



- C'est un phénomène normal, présent dans tout processus de changement (« une étape sur le chemin »)
- Ce sont, à la fois, les arguments pour et contre le changement
- C'est souvent un point de blocage pour le changement
- Souvent confondue avec le manque de volonté ou de motivation ou de la résistance
- L'objectif de l'intervenant : explorer l'ambivalence et non la confronter (principe de réactance)
- Il y a plusieurs formes d'ambivalence

# Le "discours maintien"



## CE QUE C'EST



L'expression des freins au changement, la personne n'est pas encore prête à mettre en place des changements

Plus la personne produit de Discours Maintien, plus la probabilité qu'elle change diminue.



# Le "discours changement"



## CE QUE C'EST



L'expression de l'engagement de la personne dans un processus de changement.

Plus la personne produit de Discours Changement, plus la probabilité qu'elle change augmente (Paul Amrhein)

Les compétences de l'intervenant sont susceptibles d'aider la personne à changer.

*« J'ai 27 ans et je fume depuis mes 17 ans.*

*J'ai fait plusieurs arrêts de tabac donc 1 de 6 mois grâce à l'hypnose, et j'ai repris suite à un changement de travail...*

*Il y a 2 ans on m'a détecté un problème de santé à seulement 25 ans et la cigarette n'était pas là pour aider à la guérison. J'aimerais essayer d'arrêter mais comme tout le monde, le stress d'arrêter, la prise de poids etc. me font beaucoup peur mais au final prendre du poids ? Ou continuer à aggraver sa santé ? »*

AVANTAGES DE  
LA SITUATION  
ACTUELLE

Toutes les bonnes  
raisons que j'ai, de  
continuer à fumer.

INCONVÉNIENTS  
DE LA SITUATION  
ACTUELLE

Tous les  
inconconvénients que  
j'ai tant que je  
continue à fumer.

AVANTAGES DU  
CHANGEMENT

Tous les intérêts  
que j'aurais à  
arrêter de fumer.

INCONVÉNIENTS  
DU CHANGEMENT

Tous les  
inconconvénients que  
j'aurais si j'arrête  
de fumer.



DISCOURS  
CHANGEMENT

## Eviter la persuasion avec les outils de l'entretien motivationnel

# Le réflexe correcteur



Réflexe qui découle de nos intentions bienveillantes surtout lorsque l'interlocuteur est ambivalent.

Si on argumente pour un aspect de la situation, une personne ambivalente est susceptible de défendre l'autre (principe de réactance), elle va produire du discours maintenant ou ne plus avoir confiance en vos capacités.

Risque : créer de la résistance et une discordance dans l'entretien, avec de l'insatisfaction et de la frustration chez les deux interlocuteurs.

Pendant qu'une personne défend le statu quo la probabilité d'un changement diminue.

L'esprit motivationnel c'est résister à son réflexe correcteur !

# Les impasses relationnelles et leurs effets



Ordonner, diriger, commander -> suscite la résistance, déresponsabilise, inacceptation

Mettre en garde, avertir, menacer -> suscite crainte et soumission, rancœur, révolte

Donner des solutions, conseiller, faire des suggestions (sans l'accord explicite de la personne) -> sous entend que l'autre est incapable de résoudre lui-même ses problèmes, amène dépendance ou résistance

Persuader, argumenter -> provoque une réaction défensive, infériorité, incapacité

Moraliser, faire la leçon -> suscite culpabilité, repli sur soi, révolte, justification

# Les impasses relationnelles et leurs effets



Juger, critiquer -> coupe la communication car l'autre n'ose plus parler, contre-attaque

Approuver, complimenter -> anxiété, obtenir quelque chose de façon détournée

Ridiculiser, étiqueter -> dévalorise, riposte verbale

Interpréter, analyser -> se sentir mis à nu, frustration

Rassurer, manifester sa sympathie, consoler -> se sentir incompris, fait penser que l'on a tort

Questionner, demander des preuves -> anxiété, crainte, banalités, mensonges

Laisser tomber, distraire, faire de l'humour, changer de sujet -> éviter les difficultés plutôt que d'y faire face, mutisme

# Changer son regard

## SUR LA RESISTANCE

La résistance est moins une caractéristique de la personne qu'une interaction entre deux personnes.

## SUR LE CHANGEMENT



Percevoir le "manque de motivation" comme un phénomène d'ambivalence non résolu.

Comprendre que le changement implique l'ambivalence.

La motivation au changement est renforcée si elle s'appuie sur les perceptions, objectifs et valeurs propres de la personne.



Le premier processus de l'EM

“

*L'engagement dans la relation est « le processus d'établissement d'une relation, fondée sur la confiance mutuelle et sur une aide respectueuse »  
(in Miller & Rollnick - 2012)*

”

## Faire grandir la motivation au changement

# Avant de susciter la motivation:

A partir des objectifs de suivi (souvent imposés par le cadre professionnel)

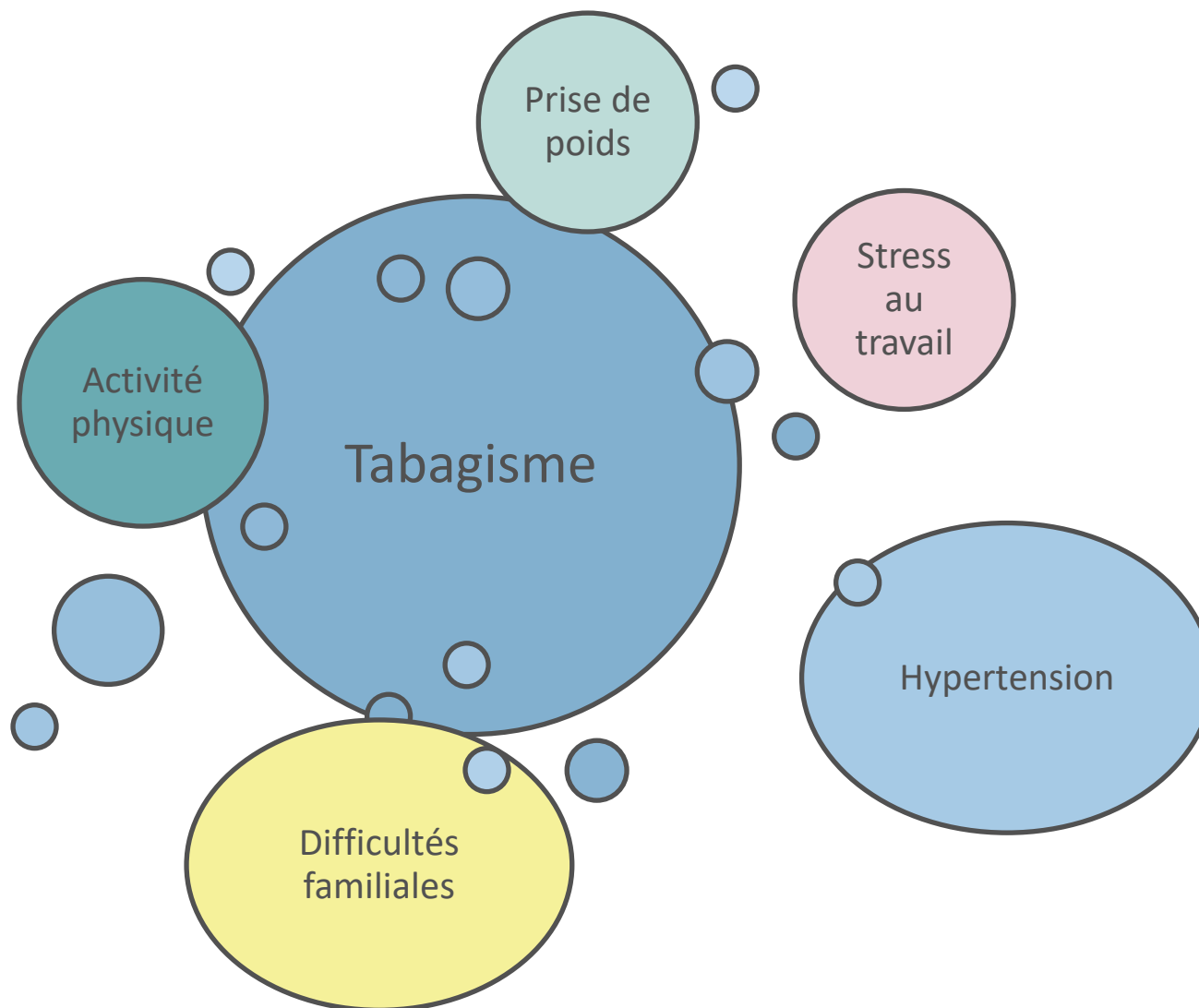
Il est important d'identifier de façon collaborative:

- Le ou les thèmes de changement :
  - Ce que la personne aimerait/aurait besoin d'aborder aujourd'hui ?
  - Quels autres sujets aimerions-nous aborder pour compléter ?
  - Quelles sont les thématiques prioritaires pour la personne ?
  - Quels est « l'ordre du jour » et quelles sont les thématiques qui seront abordées à un autre moment ?
- Un ou plusieurs objectifs de changement:



C'est l'étape de la focalisation.  
Le rôle du professionnel: garder le cap !

# Envisager les options (cartographie de l'agenda)



Le deuxième processus de l'EM



*« La focalisation est dans  
l'EM un processus  
continu de recherche et de  
maintien de la direction »  
(in Miller & Rollnick –  
2012)*



2. FOCALISATION > UN OBJECTIF COMMUN

1. ENGAGEMENT > LA FONDATION



Le troisième processus de l'EM



*L'évocation est « toute  
assertion du client  
constituant un argument  
en faveur du  
changement »*

*(in Miller et Rollnick 2012)*



3. EVOCATION > DU DISCOURS CHANGEMENT



2. FOCALISATION > UN OBJECTIF COMMUN



1. ENGAGEMENT > LA FONDATION

C'est à la personne et non à l'intervenant de résoudre l'ambivalence.

## LE RÔLE DE L'INTERVENANT

SOULIGNER L'ÉCART  
ENTRE LA  
SITUATION  
ACTUELLE ET LES  
VALEURS

RECONNAITRE ET  
RENFORCER LE  
DISCOURS  
CHANGEMENT

ADOUCCIR LE DISCOURS  
MAINTIEN

EN ÉTANT  
EMPATHIQUE  
(ÉCOUTE ACTIVE)

RENFORCER LE  
SENTIMENT  
D'EFFICACITÉ ET  
D'AUTONOMIE

# Aiguiser son regard pour permettre à la personne d'exprimer :

En quoi ce changement est important

Ses objectifs de changement

Son sentiment d'efficacité personnelle

Par quoi elle pourrait commencer

Les infos dont elle a besoin

Les options qu'elle envisage



## Le quatrième processus de l'EM

“

*La planification « Les gens sont plus enclins à suivre un changement lorsqu'ils en ont un plan précis et qu'ils expriment à une autre personne leur intention de le suivre.  
(in Miller et Rollnick 2012)*

4. PLANIFICATION > DU CHANGEMENT

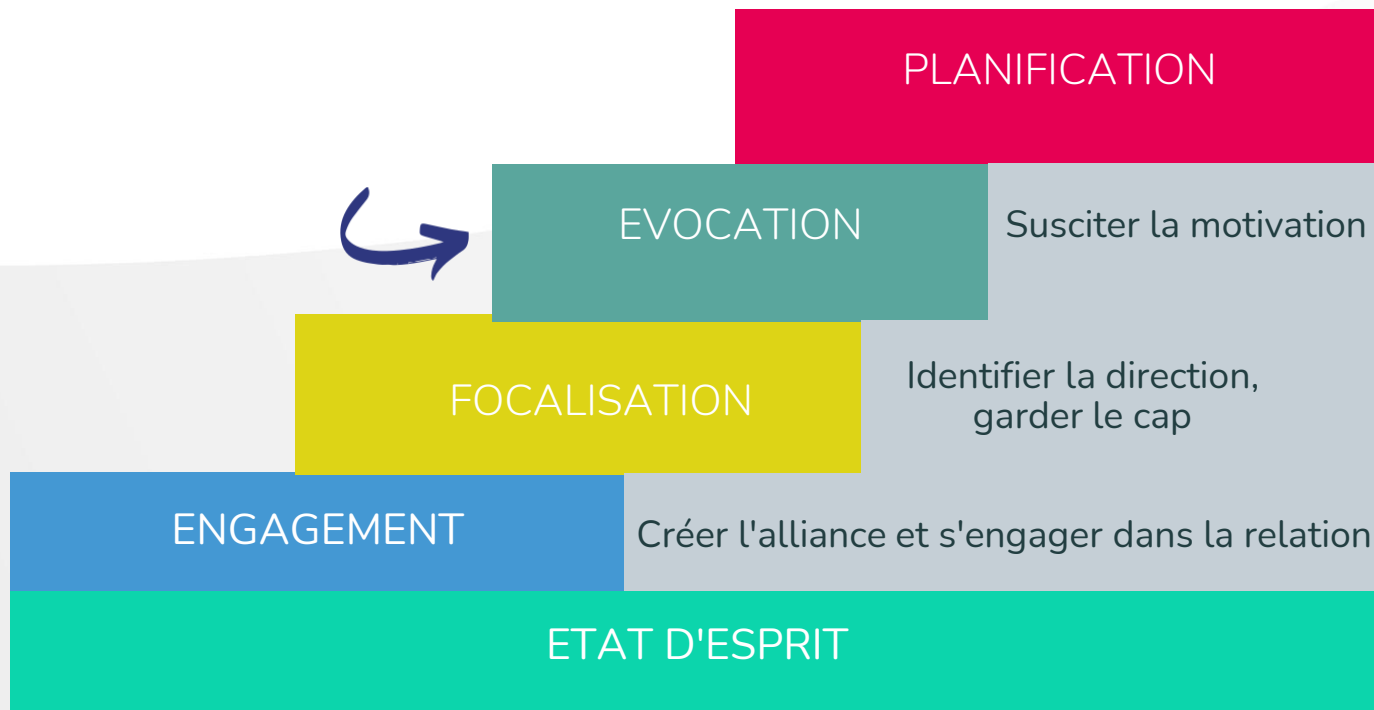
3. EVOCATION > DU DISCOURS CHANGEMENT

2. FOCALISATION > UN OBJECTIF COMMUN

1. ENGAGEMENT > LA FONDATION

”

# Les processus fondamentaux



## Ce que l'on peut nuancer



- Le cycle du changement de prochaska et di clemente qui est un « cousin de l'entretien motivationnel » mais n'en fait pas partie
- La balance décisionnelle sauf si la personne est déjà engagée dans le changement
- « L'exploration » de l'ambivalence qui peut renforcer l'ambivalence

## Ce que l'on peut retenir



- « La quantité de DC produite *dans les derniers 10% du temps de consultation* est un prédicteur puissant de la réussite du changement souhaité »
- Le professionnel va nourrir et faire grandir le discours changement.
- S'il n'y a pas ou peu de discours changement, le professionnel peut instiller de la divergence.



DÉSIR: DÉCLARATIONS EN  
FAVEUR DU CHANGEMENT

"Je souhaite vraiment..."

"J'aimerais..."

"Je voudrais surtout..."



CAPACITÉS: DÉCLARATIONS SUR  
L'APTITUDE AU CHANGEMENT

"Je pense que je peux..."

"Je pourrais certainement..."

"Je serais peut être capable..."



RAISONS: ARGUMENTS EN  
FAVEUR DU CHANGEMENT

"Je me sentirais mieux si..."

"J'ai besoin d'avoir plus..."

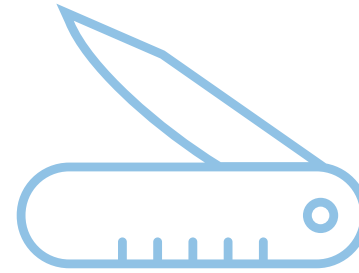


BESOIN: DÉCLARATION IMPÉRATIVE  
SUR LA NÉCESSITE DE CHANGER

"Je devrais" "Je dois"

"Il faut vraiment que..."

# LES OUTILS OuVER + DDPD



Questions Ouvertes

Valoriser

Écoute réflexive

Résumer

Demander Demander Partager Demander

# OuVER

## Questions ouvertes



# Questions ouvertes et questions fermées:

## Les effets :

Une QF suscite une réponse brève

- oui/non ou deux/trois mots.
- le sujet cherche la « bonne réponse » -> celle qu'attendrait l'interlocuteur
- laisse peu de place au bénéficiaire

Une QO donne la possibilité d'élaborer et exprimer sa pensée

- incite à réfléchir sur sa situation avant de formuler sa réponse
- met dans une position d'acteur
- évite les réponses automatiques
- la réponse est composée d'une ou plusieurs phrases
- permet de recueillir plus d'informations qu'une question fermée

# Questionner ses questions



En quoi cette question est-elle utile pour la personne ?

Que va-t-elle permettre dans la relation ? Dans la connaissance de la personne, de ses représentations ?

Que permet-elle de comprendre des inconvénients de la situation actuelle ?

Quel type de discours changement fait-elle émerger ? (questions d'évocation)

Comment permet-elle de valoriser les ressources ? De développer des stratégies ?

Comment soutient-elle les capacités de la personne ?

De quelle façon permet-elle d'envisager, de planifier le changement ?

Quelles valeurs fait-elle émerger, sur lesquelles s'appuyer ?



# OuVER

Ecoute réflexive



# Les reflets

## Les effets :

- L'écoute réflexive permet avant tout de manifester son empathie
- Effet « miroir » > permet à la personne de s'entendre / se comprendre
- Valider sa compréhension > permet de s'assurer qu'on comprend ce que la personne veut dire
- Effet « rebond » > encourage la personne à élaborer et à exprimer sa pensée
- Effet de « connexion » à l'autre > l'intervenant s'ajuste à ce que la personne exprime (verbale ou non-verbale)
- Libération du pouvoir de réflexion > dans toute situation qui implique fortement, il y a souvent une perte d'objectivité, et la réflexion se transforme en rumination

# REFLETS

## REFLETS SIMPLES

On n'ajoute pas de signification, on n'accentue pas le discours (répétition)

- ✓ On reflète la phrase ou un morceau de celle-ci
- ✓ On reflète le discours explicite de la personne

## REFLETS COMPLEXES

Ajoute de la signification, de la profondeur, permet d'avancer vers le changement

- ✓ Double reflet (accent mis sur l'ambivalence ou les divergences)
- ✓ Reflet amplifié du discours maintien
- ✓ Reflets des émotions (qu'est-ce qu'il ressent?)
- ✓ Prolonger l'idée (qu'est-ce qu'il a voulu dire?)
- ✓ Utiliser des images métaphoriques

# Pratiquer l'écoute réflexive



Fumer, ça me calme... Je sais bien que c'est psychologique, mais enfin, ça fait du bien. Enfin, c'est plutôt... C'est un peu bête sans doute, mais ça me donne confiance en moi.

Ah, c'est un coupe faim ! J'ai tendance à grignoter, à grossir... fumer, pour ça c'est idéal : on a faim, on fume une cigarette et ça passe. Mais je voudrais quand même arrêter, si je grossis un peu ce n'est pas grave, il y a trop de mauvais côtés.

J'ai peur d'être un peu perdue sans la cigarette ; ça aussi j'ai vécu les autres fois : perdue, sans repère... A l'heure actuelle, ça me tracasse aussi ; déjà que je suis timide, le fait de perdre ce moyen de confiance, ça me fait un peu peur.

# Pratiquer l'écoute réflexive



Quand j'ai arrêté pendant six mois, j'étais suivie par mon médecin, celle d'avant vous qui a déménagé. Elle me donnait beaucoup de conseils ; et si un jour j'avais envie de craquer, je lui téléphonais et elle me soutenait. Elle ne me jugeait pas, elle disait « c'est normal, tout le monde passe par là ».

Je suis inquiète, oui. Si je ne vais pas près des fumeurs pour ne pas craquer, il va y avoir un renfermement sur moi-même. Oui, non, ça m'inquiète, ça va être dur. Mais bon, tant pis, ça vaut la peine, quand même.

Quand j'ai arrêté, déjà, je me sentais capable de beaucoup plus de choses. Et puis, je me disais quand même que je risquais moins de mourir jeune, d'attraper des cancers de la gorge, de la langue, tous ces trucs affreux.

# La valorisation motivationnelle

## Valoriser :

- Se centrer sur les ressources, efforts et forces personnelles propres à la personne
- Mettre en avant le sens de l'action plus que l'action

## Valoriser pour soutenir la motivation c'est :

- Remarquer et renforcer les forces de la personne
- Voir sa motivation dans ce qu'elle fait
- Entendre ses valeurs
- Privilégier le processus plus que le résultat

## Une valorisation est

Authentique

Mesurée, contextualisée

Tournée vers la personne (Plus souvent « Vous .... » que « Je ... »)

# Comment valoriser ?

## Dans une posture motivationnelle



- Rechercher et reconnaître les efforts de la personne
- Éviter de se positionner comme un juge bienveillant
- Souligner les progrès et les ressources
- Mettre en évidence les dynamiques déjà mises en place ou les intentions
- Dédramatiser les "échecs", les "rechutes" > recadrage positif
- Commenter ce que l'on perçoit comme étant une force chez la personne

# Les questions de valorisation



A propos d'une tentative d'arrêt/de diminution (réussie ou non):

Comment vous y êtes vous pris ? Qu'est-ce qui vous a permis de tenir ?

Vos craintes ? Les défis relevés ? Ceux à relever ?

Quels qualités/compétences utilisées ?

Par quoi êtes vous passé ? Quel a été votre parcours ?

Quelles ressources vous ont permis de réaliser ces efforts ?

Quels enseignements en retirez-vous ?

Ces questions permettent de faire des « reflets de valorisation »



### Les valeurs

"C'est important pour vous de montrer à votre entourage que vous voulez arrêter de fumer."

### Les compétences

"Vous avez pris le temps de vous renseigner..."

### Les ressources

"Malgré les difficultés que vous rencontrez pour le moment, vous ne baissez pas les bras..."

### Les essais, changements

"Vous avez diminué de moitié le nombre de cigarettes fumées..."

### Les réussites antérieures

"Vous avez déjà réussi à arrêter deux fois"

# On résume avec un cas concret ?



## DC ? Les raisons de changer ? Reflets ? Valorisation ?

Je consomme du cannabis depuis mes 16 ans. J'y suis encore aujourd'hui, j'ai à la fois envie et pas envie d'arrêter, évidemment j'ai peur, j'ai honte, donc il est hors de question que j'en parle ouvertement. D'autant que paradoxalement les gens ont une image de moi comme quelqu'un de stable, sur lequel on peut compter et qui sait se tenir et j'adore cette image que je me suis forgée alors je n'ai pas envie de devenir le junky de service et de troquer des regards d'approbation contre des regards de pitié...

Je suis bloqué, le cannabis me permet de tenir et j'ai peur que mon sevrage soit violent et que tout le monde s'en rende compte. Je fais des études et dans une filière très compétitive, et je travail à côté dans l'hôtellerie restauration, j'ai l'impression que le cannabis m'aide et me permet de tenir et en même temps je sais très bien que je ne contrôle plus rien.

Je suis persuadé qu'il faut arrêter seulement quand je viens d'en prendre un, et puis quand je me rappelle qui j'étais sans cannabis ça me donne envie d'arrêter. Quand je lis vos témoignages je suis super admiratif mais je ne comprends pas comment vous faites et comment c'est possible, je me sens nul et impuissant.

## Soutenir la planification du changement

# Quelques questions à se poser à cette étape:



Qu'est-ce qui nous indique que la personne est prête à changer ?

➤ Passage du pourquoi au comment

Quelle pourrait être la prochaine étape pour la personne ?

Est-ce que je suis en train de favoriser l'évocation d'un plan de changement ou est ce que je suis dans la prescription ?

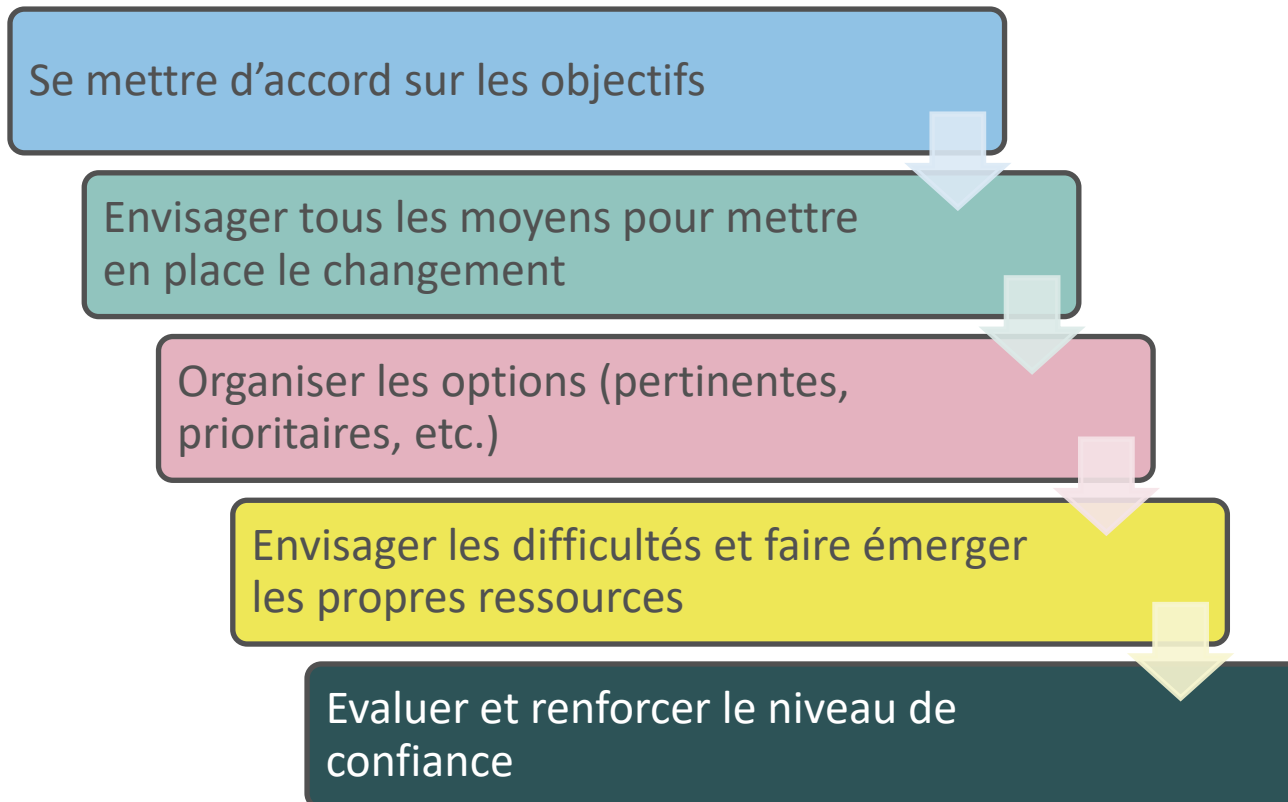
Est-ce que je vais trop vite ou trop tôt dans la planification ?

Est-ce que j'accueille avec non-jugement toutes les possibilités envisagées ?

Attention à cette étape au retour en force du réflexe correcteur !

# Elaborer un plan d'action:

Plan d'action | PsyMontreal



# Focus sur les valeurs

## Companion Website Assessment Instruments: Treating Addiction: A Guide for Professionals

|                   |                         |             |
|-------------------|-------------------------|-------------|
| Empathie          | La persévérance         | + important |
| L'honnêteté       | La collaboration        |             |
| Le respect        | L'authenticité          |             |
| La responsabilité | La bienveillance        |             |
| La flexibilité    | L'équilibre vie-travail |             |
| La tolérance      | L'écoute active         | - important |
| L'équité          | L'égalité               |             |
| La créativité     | La reconnaissance       |             |
| La solidarité     | La patience             |             |
| La loyauté        | Le dépassement de soi   |             |

# Pour faire émerger les valeurs



Dites-moi ce qui compte le plus dans votre vie ?

Qu'est-ce qui est le plus important pour vous ?

Qu'est-ce que vous espérez atteindre ? Seriez prêt à défendre ?

Si vous décidiez d'écrire une lettre à un ami et nous sommes 5 ans plus tard, comment se passe votre vie au niveau perso/pro/familial/économique ?

Quelles sont les actions actuelles qui vous en rapprochent et celles qui vous en éloignent ?

Si je demandais à vos amis de me dire ce pourquoi vous vivez, ce qui est le plus important pour vous, que pensez-vous qu'ils me diraient ?

Quand vous dites que vous voulez..., qu'est-ce qui est important pour vous dans ce projet ?

---

Qu'est-ce que vous en reprenez ?

---

Qu'auriez-vous besoin de clarifier ?

---

Quels éléments complémentaires pourraient vous aider dans la mise en pratique ?

---

Quelle pourrait être la prochaine étape pour vous ?



## Quelques ressources complémentaires:

Accueil - abcd-em

AFDEM | L'Association Francophone de Diffusion de l'Entretien Motivationnel (AFDEM) a été créée en 2003 par un groupe de professionnels de la santé (France, Suisse, Belgique, Canada), désireux de diffuser dans le monde francophone les concepts et la pratique de l'entretien motivationnel. Elle organise des formations à l'entretien motivationnel.

Ressources et Outils en Entrevue Motivationnelle

Exemple d'exercices pratiques: <https://youtu.be/zLYWVgQC2R4>

L'entretien motivationnel : développements récents | Cairn.info

## Sur le Mois sans tabac en région Auvergne-Rhône-Alpes

Site de Promotion Santé ARA, Ambassadeur Mois sans tabac en région : <https://www.promotion-sante-ara.org/mois-sans-tabac/>

Padlet Sélection de ressources Mois sans tabac 2025 : <https://padlet.com/formation126/mstab-2025-tauyaw7u2lna987v>

## Contacts Webinaire

**Intervention :** Alice LANQUETTE, tabacologue et chargée de projet prévention et formation, Association Addictions France  
[Alice.LANQUETTE@addictions-france.org](mailto:Alice.LANQUETTE@addictions-france.org)

**Coordination :** Emilie PROGIN, coordinatrice régionale Mois sans tabac à Promotion santé ARA  
[emilie.progin@promotion-sante-ara.org](mailto:emilie.progin@promotion-sante-ara.org)