

TRAITEMENT

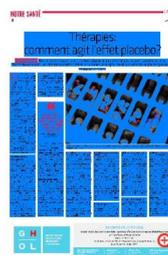
Thérapies: comment agit l'effet placebo?

Des produits n'ayant aucun effet thérapeutique intrinsèque peuvent améliorer l'état de santé d'un malade. Un phénomène très difficile à expliquer, mais pourtant bien réel. Un apparent paradoxe.

PAR CÉCILE THIBERT - LE FIGARO



L'effet placebo se produit lorsque des mécanismes psychologiques activent des voies biologiques impliquées dans l'amélioration de certains symptômes. KEYSTONE



Un bisou pour apaiser les blessures d'une chute de vélo, un bonbon à sucer pour atténuer des maux de gorge...

Enfant, nous avons tous fait au moins une fois l'expérience de l'effet placebo. Celui-ci consiste à faire croire à une personne qu'un procédé ou une substance peut la soigner alors qu'en pratique, il ou elle n'a pas d'effet thérapeutique intrinsèque. Et pour certains, cela fonctionne: la simple promesse d'une guérison améliore leur état.

«L'effet placebo, c'est le fait d'observer une amélioration d'un symptôme dans un groupe où le traitement n'a pas de principe actif spécifique, par rapport à un groupe qui ne reçoit aucun traitement», définit Olivier Desrichard, professeur de psychologie à l'Université de Genève. Celui-ci n'est pas toujours distinguable du phénomène de guérison spontanée, comme cela arrive lors d'un rhume ou de maux de tête, ce qui peut rendre difficile sa mesure. «C'est un phénomène étudié depuis longtemps, il commence à être bien cerné», poursuit le chercheur.

Conditionnement et suggestion

L'utilisation de placebos en médecine est probablement aussi vieille que la médecine elle-même. Pendant la Seconde Guerre mondiale, le chirurgien Henry Beecher injectait des solutions salines aux blessés avant de les opérer pour leur faire croire qu'il s'agissait de morphine, alors que les stocks étaient épuisés.

Un peu plus tard, à l'aube des années 1960, ce même médecin a montré que l'effet placebo ne se limitait pas aux médicaments: il concerne n'importe quel procédé, dès lors que le malade est convaincu de son efficacité.

Près de soixante ans plus tard, l'effet placebo garde encore un peu de son mystère. Pourtant, ses mécanismes ont été en grande partie élucidés. «Il y a deux grands déterminants psychologiques dans l'effet placebo, indique Olivier Desrichard. Le conditionnement classique, d'une part, et la suggestion, d'autre part.» Le premier est une réponse biologique qui découle de l'association entre un rituel de soins (consultation médicale, prescription, prise de médicaments...) et un souvenir positif (la guérison).



En aucun cas cette prescription "inoffensive" ne saurait violer les principes éthiques de respect de l'autonomie du patient et de son consentement éclairé.

PROFESSEUR FRANÇOIS CHAST
PHARMACIEN
DES HÔPITAUX DE PARIS

Quant à la suggestion, «c'est ce qui se produit lorsque le médecin affirme que le médicament fonctionne, que ça va aller mieux», résume le chercheur. «Un patient convaincu qu'il va

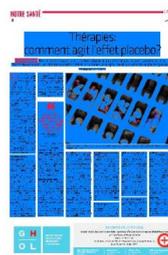
guérir, qui a confiance en son thérapeute et qui focalise une grande partie de son attention sur les signes de sa guérison, se met dans des conditions favorables à cette guérison», complète Aurélie Trouilloud, dans sa thèse de doctorat en pharmacie soutenue en 2003.

Effet blouse blanche

En clair, des mécanismes psychologiques permettraient d'activer des voies biologiques impliquées dans l'amélioration de certains symptômes. Prendre un comprimé en étant convaincu qu'il permettra de soulager sa migraine peut, par exemple, entraîner la libération d'endorphines, des molécules analgésiques naturellement produites par l'organisme. Pour certaines maladies graves, telles qu'une infection bactérienne aiguë ou un cancer, l'effet placebo ne sera d'aucune aide.

Par ailleurs, ce phénomène n'est pas l'apanage des placebos. En réalité tous les médicaments comportent également une part d'effet placebo, en plus de leur activité biologique propre. Toutefois, seuls 30% des patients y seraient sensibles, selon des études.

Si l'effet placebo est si variable, c'est parce qu'il dépend de nombreux facteurs appelés «effets contextuels». Ils concernent tant le patient (ses croyances, ses connaissances, son attitude vis-à-vis de sa santé, sa perception du traitement...) que la nature du placebo ou du médicament. Sa couleur, son nom, son prix, la publicité dont il fait l'objet ou encore le fait qu'il soit remboursé ou non sont autant



d'éléments qui entrent en jeu. Une étude publiée en 1996 a par exemple montré que les couleurs rouge, jaune et orange sont associées à un effet stimulant, tandis que le bleu et le vert sont tranquillisants.

La confiance accordée par le patient au soignant qui lui délivre le traitement n'est pas non plus étrangère à son succès. Dans sa thèse, Aurélie Trouilloud évoque notamment les résultats d'une étude évaluant l'efficacité de l'effet placebo dans le traitement de l'ulcère gastrique. Deux groupes de patients ont reçu le même placebo présenté comme un nouveau médicament prometteur. Celui-ci a été délivré au premier groupe par un médecin et au second par une infirmière. «Les résultats favorables ont atteint 70% dans le groupe médecin et seulement 25% dans le groupe infirmière», rapporte la pharmacienne. C'est le fameux «effet blouse blanche».

Et l'homéopathie?

L'efficacité de l'effet placebo est régulièrement brandie par les défenseurs de l'homéopathie car elle justifierait l'utilisation des granules, alors même qu'ils ne contiennent pas de principe actif. Selon le Pr Olivier Desrichard, auteur d'un article intitulé «l'effet placebo ne doit pas devenir la caution scientifique de l'homéopathie» publié par «The Conversation», cette affirmation est fautive.

«A l'heure actuelle, il y a un consensus qui consiste à dire que l'homéopathie provoque

un effet placebo, explique-t-il. En réalité, rien ne le prouve pour le moment. Pour le savoir, il faudrait non pas la comparer à un autre placebo comme c'est fait actuellement, mais évaluer ses effets par rapport à l'absence de traitement.»

Des questions éthiques

Quoi qu'il en soit, l'effet placebo est un levier psychologique couramment utilisé en médecine, ce qui pose des questions d'ordre éthique. Peut-on mentir au patient pour son bien? Dans un article publié il y a quelques années dans «Le Figaro», le Pr François Chast estimait que «prescrire un placebo peut être utile chaque fois que l'effet indésirable risque de prendre le pas sur l'effet thérapeutique.» Mais, ajoutait-il, «en aucun cas, cette prescription «inoffensive» ne saurait violer les principes éthiques de respect de l'autonomie du patient et de son consentement éclairé. (...) En revanche, méfiez-vous des «placebos impurs», comme la vitamine C ou les produits à base de plantes, qui peuvent avoir un effet pharmacologique sans liens avec le trouble à traiter, au prix d'effets secondaires réels et parfois dangereux.»

Olivier Desrichard estime, lui, que l'effet placebo n'a rien d'une médecine douce. «C'est même assez violent, il s'agit de conditionnement et de mensonge. Si le grand public savait cela, est-ce qu'il l'accepterait?»