

# L'ESPOIR AUX VERTUS THÉRAPEUTIQUES

Les placebos suscitent des attentes via des stimuli sensoriels et sociaux. Pour nombre de patients, ils peuvent remplacer les médicaments. Mais les placebos renforcent aussi l'effet de ceux-ci. Ce qui est surprenant, c'est que dans les deux cas, les mécanismes biochimiques sont similaires. Texte: Jürg Lendenmann

«L'effet placebo illustre parfaitement la relation médecin-patient», a déclaré le professeur Fabrizio Benedetti, de l'Università degli Studi di Torino, lors du colloque<sup>1</sup> qui a eu lieu à l'hôpital universitaire de Zurich. Mais comment agissent les médicaments et les placebos? Fabrizio Benedetti: «Les médicaments sont des molécules actives qui modulent différentes voies métaboliques biochimiques dans l'organisme. Les effets placebo peuvent provenir d'effleurements, d'odeurs, d'images, de mots – associés à des comportements et des rituels qui déclenchent des attentes. Pour le patient, les stimuli sensoriels et sociaux sont un signe que le traitement est en cours et que les effets pourraient bientôt se faire ressentir. Ces stimuli peuvent être: avaler un médicament, un acte chirurgical, de l'acupuncture, des dispositifs médicaux, une psychothérapie ou encore le chamanisme.»

Parmi les stimuli sociaux, on compte aussi la compassion pour ses congénères, également observée chez les chimpanzés. «Chez nos ancêtres, la compassion, comme plus tard les actes chamaniques, ont joué un rôle important dans l'évolution des soins médicaux. Mais le défi pour la recherche sur les placebos consiste à trouver une réponse à cette question: pourquoi certaines personnes y réagissent et d'autres non?»

## Placebos semblables aux médicaments

«C'est dans les années 1970 que l'on a découvert les récepteurs opiacés dans le cerveau et que l'on a commencé à en explorer les mécanismes. Aujourd'hui, nous savons que les placebos, comme les nocebos, influencent la perception de la douleur par les mêmes voies biochimiques que les médicaments.» Cependant, les nocebos sont encore très mal connus, en partie à cause des contraintes importantes qu'imposent les comités d'éthique sur ce type d'études.

«Injectez des mots, et ils agiront comme un analgésique», affirme Fabrizio Benedetti. «Nous savons aujourd'hui, grâce à d'autres maladies comme la migraine ou la maladie de Parkinson, selon quels mécanismes les placebos modulent les voies métaboliques.»

Cependant, si les mécanismes d'action des placebos sont similaires, ils ne présentent pas les mêmes effets que les médicaments: «La réaction à un placebo dépend souvent de l'expérience vécue avec les substances démontrant les effets escomptés. De même, les placebos tendent à agir plus faiblement que les médicaments. Par exemple, ils atténuent les maux de tête moins efficacement qu'un analgésique comme l'aspirine. Une étude menée sur des patients atteints de la maladie de Parkinson a montré que la durée d'action des placebos était plus courte que celle des actifs anti-parkinsoniens. De plus, la moitié des patients n'a pas réagi au placebo. L'industrie pharmaceutique s'intéresse aussi aux raisons qui font qu'un médicament spécifique agit sur certains et sur d'autres non. On sait que la plupart des laboratoires préféreraient n'inclure que des répondeurs dans leurs études. «Pourtant», selon Fabrizio Benedetti, «ces groupes de patients ne reflètent pas le monde réel.»

## Apprentissage, génotype, personnalité

Nous savons aujourd'hui que trois mécanismes sont responsables des différents effets placebos. Fabrizio Benedetti: «Prenons l'apprentissage. Si je donne un placebo à un patient souffrant de fortes douleurs, son effet ne sera pas très prononcé. Mais il en va tout autrement si je l'administre au patient quand celui-ci a reçu une préparation à base de morphine dans les jours précédents, et que le corps a appris entre-temps que la douleur diminuait après la prise de médicaments. Il réagira beaucoup plus nettement au placebo.»

En revanche, les recherches sur la façon dont le génotype influence la réaction au placebo n'en sont qu'à leurs balbutiements. Les premiers résultats ont été obtenus auprès de patients souffrant de douleurs, du syndrome du côlon irritable, de troubles de l'anxiété sociale et de troubles dépressifs majeurs. «Certaines études cherchent également à déterminer si les placebo-répondeurs et les placebo-résistants possèdent des traits de personnalité inhérents comme la suggestibilité, la suggestibilité par l'hypnose, l'optimisme et le pessimisme, la résilience, l'altruisme ou l'irritabilité.»



«Injectez des mots, et ils agiront comme un analgésique». Fabrizio Benedetti

## Le placebo comme un amplificateur

Diverses études ont examiné l'influence des stimuli sociaux et sensoriels sur l'effet d'un médicament. On a comparé par exemple comment les patients réagissent à des perfusions d'analgésique administrées par un médecin avec des injections déclenchées de manière aléatoire par un ordinateur. Les études menées avec différents antidouleurs ont montré que l'effet psychologique est parfois deux fois supérieur à l'effet pharmacologique.

Avant de partir, Fabrizio Benedetti a encore livré à toutes les personnes présentes une citation de Voltaire à méditer: «Les médecins administrent des médicaments dont ils savent très peu, à des malades dont ils savent moins, pour guérir des maladies dont ils ne savent rien.» //

<sup>1</sup> Les vidéos de toutes les présentations du colloque «Patient provider interaction: the impact of empathy, alliance and trainings», ainsi que des manifestations précédentes de l'Institut de médecine complémentaire et intégrative sont disponibles sur le lien [iki.usz.ch](http://iki.usz.ch) > À propos de l'Institut > Manifestations.