par le Dr Virginie HUYGHE
médecin généraliste
contactRMG@ssmg.be

La bronchiolite chez le nourrisson

La bronchiolite est une infection respiratoire qui touche les enfants de moins de deux ans. Le virus respiratoire syncytial (RSV) en est la cause la plus fréquente. La bronchiolite survient par épidémie de novembre à février et est souvent d'évolution spontanément favorable. Des formes graves peuvent cependant toucher certains patients plus à risque :

- enfants âgés < 3 mois ;
- nés prématurément ;
- faible poids de naissance ;
- atteints d'une pathologie pulmonaire chronique, d'une cardiopathie congénitale ou d'un déficit immunitaire.

Aucun médicament n'a prouvé son efficacité quant à l'évolution de la bronchiolite chez le nourrisson. La principale mesure est la surveillance à domicile par l'entourage afin de détecter des signes de gravité (AEG, cyanose, apnée, fréquence respiratoire > 60 inspirations/min., battements des ailes du nez, difficulté d'alimentation, tirage sus-sternale ou intercostal, déshydratation avec perte de poids > 5 %, malaise). Toutefois, certaines mesures empiriques peuvent être recommandées :

- faire baisser la température : paracétamol (10 à 15 mg/kg/prise sans dépasser 60 mg/kg/j) ;
- dévêtir l'enfant et/ou mouillage à l'eau tiède à l'éponge (à condition que ce ne soit pas inconfortable pour l'enfant) ;
- améliorer le confort de l'enfant en évitant les irritants : air ni trop chaud ni trop sec et sans fumée de tabac ;
- fractionner les repas ;
- maintenir une hydratation correcte ;
- désencombrer le nez avec du sérum physiologique.

La kinésithérapie est à conseiller au cas par cas. Elle aiderait au niveau de l'encombrement mais seulement de façon transitoire. Il n'y a pas de preuve qu'elle aurait un effet bénéfique sur l'évolution de l'infection.

Certains traitements sont à écarter car inefficaces voire dangereux : solutions nasales en spray (risque de fausse route), dérivés terpéniques (menthol, camphre car risque de convulsions), corticoïdes (troubles hydroélectrophysiologiques et neuropsychiques) et bronchodilatateurs beta 2 stimulants (tachycardie et diminution de la saturation). (HV)

La bronchiolite chez le nourrisson. Rev Prescrire 2019 ; 39 (430) : 604

Mots-clés : bronchiolite, soins de nez, traitement.

AVERTISSEMENT

La « Revue des revues » vous propose des comptes-rendus d'articles parus dans la littérature internationale. Le comité de lecture (CL) de la « Revue de la Médecine Générale » estime, pour différentes raisons, que ces articles sont susceptibles d'intéresser les médecins généralistes. Ceci ne veut pas dire que le CL est nécessairement d'accord avec le contenu des articles présentés. Que chaque lecteur se fasse sa propre opinion en fonction de ses connaissances et de son expérience, après éventuellement avoir pris connaissance de l'article.

Les articles sont disponibles au secrétariat de la SSMG.

Le repas : un cadeau particulièrement influent

Prescrire met en lumière les effets psychologiques des « petits cadeaux » offerts par les firmes pharmaceutiques et en particulier les repas offerts par les délégués. Les firmes pharmaceutiques investissent des sommes considérables dans ces derniers. En 2016, en France, 1.2 millions d'euros ont été dépensés par les firmes dans des repas. Pourtant, de nombreux professionnels de la santé pensent ne pas être influencés par ceux-ci. Qu'en est-il réellement ? Les firmes pharmaceutiques investiraient-elles des millions d'euros en pure perte ? De nombreuses études montrent que ces repas influencent le choix des prescriptions. Il génère un climat favorable à la réception et à la mémorisation du message commercial. Par ailleurs, il a été prouvé que plus le cadeau est petit, plus l'influence est importante car elle est inconsciente. En effet, les cadeaux importants n'ont pas la même acceptation sociale et peuvent être considérés comme de la corruption. Il n'y a pas d'influence inconsciente. Les médecins qui se disent critiques quant à l'acceptation des repas ne sont pas pour autant à l'abri des méthodes d'influences psychologiques qu'utilisent les firmes pharmaceutiques (réciprocité, cohérence, conformité, sympathie, autorité et rareté), et en particulier la dissonance cognitive. Le médecin se retrouve dans un inconfort psychologique entre sa pensée (« je travaille pour les patients ») et ses actes (« je mange au frais d'une firme ») et souvent cet inconfort est résolu en alignant ses pensées sur ses actes et non le contraire. Et ainsi, de nombreux professionnels de la santé vont se convaincre qu'ils ont accepté tel repas/soirée car le sujet était intéressant. (HV)

Le repas, un cadeau particulièrement influent.
Rev Prescrire 2018 ; 38 (416) : 456-462.

Mots-clés : cadeau, repas, firmes pharmaceutiques, influences.