

1

MINUTE

POUR

CONVAINCRE SON PATIENT DE L'INTÉRÊT DES CNO

Première recommandation : il est important de présenter au patient la prise de **Compléments Nutritionnels Oraux (CNO)** comme faisant partie intégrante de son traitement et de bien lui préciser qu'elle sera limitée dans le temps ; il y aura un début et une fin ! Il est également très important d'insister sur les bénéfices attendus. Les données scientifiques le montrent :

les CNO aident à reprendre du poids, améliorent l'appétit, les performances physiques et la qualité de vie en général. Ils contribuent aussi au maintien à domicile et peuvent éviter des hospitalisations.

En ce qui concerne **le goût et les aspects sensoriels des CNO, la variété d'arômes, de textures et de conditionnements sont aujourd'hui tellement larges** que chacun y trouve son compte et **prend du plaisir**. Il existe même des produits adaptés à certains types de profils patients : dans le cas d'une intolérance alimentaire ou pour les

personnes diabétiques par exemple. On trouve également des CNO plus concentrés, parfaitement appropriés aux patients qui ne peuvent ingérer que de petites quantités, ce qui est très fréquent chez les personnes âgées. Pour résumer, la gamme de CNO disponibles est très large afin de **correspondre à chaque patient dénutri**.

Attention ! Il est primordial de préciser aux patients que **les CNO ne sont surtout pas des substituts de repas**. Ils doivent être pris en plus des repas habituels (2h avant ou 2 heures après) afin d'arriver aux repas avec de l'appétit. Une étude scientifique française récente (étude ENNIGME) a même montré que la prise de CNO pouvait améliorer l'appétit des personnes dénutries.

Pour conclure, il est recommandé de bien adapter son discours à chaque patient et de donner des conseils personnalisés. Cela favorise grandement l'observance et la réussite du traitement.

