**Rendement occupationnel**

Le dictionnaire définit le rendement comme étant « l’efficacité de quelqu’un dans le travail » (*Le Petit Larousse*, 2003). En adressant le concept du rendement occupationnel, Townsend et al. (2002) parle plutôt de la  «capacité d’une personne de choisir et d’effectuer des occupations significatives qui lui procurent de la satisfaction, qui ont une signification culturelle, et qui lui permettent de s’occuper d’elle-même, de se divertir et de contribuer à l’édifice social et économique de la collectivité » (Townsend, 2002). Ils exposent une conception plus large de la notion basée sur le modèle MCRO (Modèle Canadien du Rendement Occupationnel) (Townsend et al., 2002). Selon ce modèle, le rendement occupationnel est en constant changement au cours de la vie puisqu’il résulte de l’interdépendance qui existe entre la personne, son environnement et ses occupations (modèle PEO). Ces trois derniers s’influencent mutuellement. Lorsqu’ils sont très cohérents entre eux, on dit que l’individu possède un rendement occupationnel optimal. Au contraire, lorsqu’ils s’accordent peu, la personne se retrouve dans une situation où son rendement occupationnel est faible, comme c’est le cas pour Monsieur Khami. Sa condition actuelle résulte de plusieurs changements dans sa vie, à commencer par son changement d’attitude. Il perçoit sa situation très négativement (aspect affectif de la personne). Ce manque de motivation semble découler du fait qu’il n’a plus les mêmes capacités physiques qu’auparavant, et ce dû à la paralysie partielle de ses membres inférieurs. Par conséquent, son arrêt de travail (occupation) le coupe d’une grande source de valorisation. D’autant plus, Monsieur est submergé par ses dettes (environnement institutionnel) ce qui ne fait qu’agrémenter son désespoir. Tous les bouleversements dans la vie de Monsieur Khami sont en interrelation et font en sorte qu’il n’est plus en mesure de s’adonner à ses occupations significatives et donc son rendement occupationnel en est grandement affecté. Les choix qui s’offrent à Monsieur Khami et à tous les clients en ergothérapie afin de rehausser leur rendement sont d’actualiser leurs occupations ou de trouver un moyen de poursuivre leurs anciennes occupations en considérant leur nouvelle réalité. Les clients viennent consulter les ergothérapeutes dans le but d’atteindre un meilleur rendement occupationnel. L’ergothérapeute procure les ressources permettant d’atteindre un meilleur équilibre de vie. Concrètement, le thérapeute agit en travaillant les habiletés de la personne, en modifiant les éléments de son environnement et enfin, en adaptant ou transformant ses occupations (Youngstrom & Brown, 2005). Dans cette relation de collaboration, l’ergothérapeute et le client savent que leur but est atteint lorsque celui-ci est satisfait et épanoui dans ses occupations, dénotant d’un rendement occupationnel idéal.

**Référence**

Rendement. 2003. *Le Petit Larousse Illustré*. Paris, LAROUSSE.

Townsend, Elizabeth et *al*. (2002). Concept et pratique de l’ergothérapie. Dans Elizabeth Townsend, *Promouvoir l’occupation : une perspective de l’ergothérapie* (2e éd., 240 p.). Ottawa : Association canadienne des ergothérapeutes.

Youngstrom, Mary Jane, & Brown, Catana. (2005). Categories and principles of interventions. Dans C.H. Christiansen, C.M. Baum, et J. Bass-Haugen, *Occupational therapy : Performance, participation and well-being* (3e éd., 680 p.). New Jersey: SLACK Incorporated.