

## Consentement éclairé : expliquer aux clients en quoi consiste le traitement Un bref aperçu des lois sur le consentement éclairé

**« Sij'avais su que cela pouvait se produire, je n'aurais jamais accepté de suivre le traitement. »**

Les avocats qui défendent les professionnels des soins de santé ont entendu les plaignants prononcer cette phrase à d'innombrables occasions. Dans les poursuites médico-légales, on allègue fréquemment qu'un plaignant n'a pas donné son consentement éclairé à la procédure qui a ultimement causé ses blessures ou qui y a contribué.

Les fournisseurs de soins de santé ont l'obligation légale de veiller à ce que le client consente au traitement avant de procéder à tout type de traitement. Le défaut d'obtenir le consentement éclairé d'un client vous expose à une éventuelle réclamation civile et à une poursuite en justice devant votre organisme professionnel.

Pour que le consentement au traitement soit considéré valide, il doit s'agir d'un consentement « éclairé ». Le client doit avoir obtenu une explication adéquate de la nature de l'examen ou du traitement proposé et de ses résultats prévus, ainsi que des risques significatifs encourus et des solutions de rechange possibles. L'information doit permettre au client de prendre une décision éclairée.

Bien qu'il y ait des principes généraux qui sous-tendent la doctrine du consentement éclairé, certaines provinces ont imposé l'obligation légale d'obtenir un consentement éclairé (p. ex. la Loi sur le consentement aux soins de santé en Ontario ou la Health Care Consent and Facilities Admission Act en Colombie-Britannique). Enfin, en plus des orientations applicables à la pratique ou de la responsabilité légale, il faut obligatoirement obtenir un consentement éclairé avant d'effectuer un traitement, selon la common law. Les commentaires contenus dans le présent article sont donc de nature générale. Nous recommandons fortement que vous passiez en revue le site Web de votre association si vous avez des questions précises.

De nombreux critères s'appliquent au consentement des patients ou des clients pour qu'il soit valide au Canada :

1. Le client doit avoir la capacité de consentir au traitement.
2. Le client doit obtenir les renseignements adéquats du fournisseur de soins.
3. L'autorisation doit s'appliquer précisément à la procédure qui sera effectuée.
4. Le client devrait avoir l'occasion :
  - a. de poser des questions;
  - b. d'obtenir des réponses compréhensibles.
5. L'autorisation doit être obtenue sans influence induite ni coercition.
6. L'autorisation doit être obtenue sans avoir recours à des renseignements faux ou trompeurs.

### **1. Le client doit avoir la capacité de consentir au traitement.**

Le consentement ne sera valide que si la personne qui le donne a la capacité de le faire. La question de la capacité juridique se pose généralement dans les situations où vous traitez une personne de moins de 18 ans ou une personne qui peut souffrir d'un type de maladie mentale. Toutefois, ces seuls facteurs ne doivent pas déterminer la capacité (c. à d. qu'une personne de moins de 18 ans ou ayant un déficit cognitif ou une déficience peut donner un consentement valide pour le traitement).

Lorsque vous déterminez la capacité, vous devez avoir la certitude que la personne qui consent au traitement est en mesure de comprendre la nature et les conséquences de la discussion sur le consentement. Si vous avez des doutes, obtenez le consentement d'un parent, d'un tuteur ou d'un mandataire. Si vous soupçonnez que le client ne comprend pas la nature et les conséquences de la discussion sur le consentement en raison d'une barrière linguistique, obtenez l'aide d'une personne capable de traduire la discussion.

### **2. Le client doit obtenir les renseignements adéquats du fournisseur de soins**

Votre client doit comprendre la nature du traitement et les raisons pour lesquelles il est proposé. Il doit être informé des risques associés au traitement. La question qui se pose généralement concerne la mesure dans laquelle vous devez informer les clients des risques du traitement. Au Canada, vous devez informer les clients des risques inhérents, importants et particuliers. Les risques inhérents sont ceux qui sont les plus courants. Les risques importants sont ceux qui sont moins courants, mais graves s'ils se produisent. Les risques importants peuvent être différents selon les clients, vous devez donc tenir compte de la santé et de l'état particulier de vos clients lorsque vous déterminez les risques importants. Enfin, les risques particuliers sont ceux qui sont possibles pour des clients en particulier.

Au Canada, le test qui permet de déterminer si le client a donné un consentement éclairé consiste à se demander si une personne moyenne raisonnable, à la place du client, aurait consenti au traitement en connaissant les risques inhérents, importants et particuliers.

En plus de ce qui a été mentionné auparavant, le client doit être informé de l'incidence du traitement sur son mode de vie et des considérations économiques s'il reçoit ou s'il refuse le traitement proposé. Il faut lui présenter les autres traitements possibles de même que les risques et les bienfaits de chacun. Enfin, le client doit être informé des risques s'il refuse le traitement.

### **3. L'autorisation doit s'appliquer précisément à la procédure qui sera effectuée**

Le consentement que vous obtenez d'un client doit être lié au traitement ou à la procédure précise que vous proposez ou recommandez.

Vous n'avez pas besoin d'obtenir le consentement du client à chacune des étapes d'un plan de traitement; toutefois, le formulaire de consentement général, comme celui que signent habituellement les clients qui sont admis à l'hôpital ou dans une pratique privée, n'est pas suffisant. Si la méthode de traitement que vous proposez à un client comporte

une série de traitements sur une certaine période, il n'est pas nécessaire que vous obteniez un consentement distinct à chaque stade du traitement. Toutefois, il faut discuter de la série de traitements avec le client.

Si d'autres personnes participent au traitement d'un client (c. à d. des étudiants, des aides, etc.), alors vous devez vous assurer que le client en est informé et consent à leur participation.

#### **4. Le client devrait avoir l'occasion de poser des questions et d'obtenir des réponses compréhensibles**

La discussion concernant le consentement au traitement ne peut être unidirectionnelle. Vous devriez idéalement avoir une conversation avec le client, au cours de laquelle il peut poser des questions et vous, lui donner l'information nécessaire pour répondre à ces questions.

#### **5. L'autorisation doit être obtenue sans influence induite ni coercition**

Il va sans dire que vous devez veiller à ce que votre client ne se sente pas contraint ou obligé de suivre le traitement proposé. Non seulement vous devez veiller à ce que le client ne se sente pas contraint de suivre le traitement administré par une autre personne, vous devez aussi éviter de préconiser le plan de traitement ou la procédure de façon à ce que le client sente qu'il n'a d'autre choix que de suivre le traitement.

#### **6. L'autorisation doit être obtenue sans avoir recours à des renseignements faux ou trompeurs.**

Bien que vous soyez libre de communiquer vos opinions au client concernant la meilleure marche à suivre, vous devriez être le plus objectif possible lorsque vous présentez l'information au client. Vous devez fournir des renseignements exacts et impartiaux sur toutes les possibilités de traitement.

### **Consigner la discussion sur le consentement**

Il est essentiel de consigner la discussion sur le consentement que vous avez eue avec votre client. Même si vous disposez d'une pratique normalisée concernant la discussion avec un client avant d'entreprendre le traitement, cette pratique n'élimine pas la nécessité de consigner votre discussion. Idéalement, vous discutez du plan de traitement proposé avec le client, vous consignez la discussion avec le client, et ensuite vous lui demandez de vous donner son autorisation pour le plan de traitement. À tout le moins, vous devez consigner le fait que vous avez parlé au client, déterminer le plan ou la procédure de traitement, informer le client des risques et des bienfaits, de même que d'autres options, et noter toute question du client et le fait qu'il a donné son consentement.