



# s o l â m e

Ensemble, accompagnons  
la fin de la vie de votre animal

## **Dossier :**

Les décisions de fin de vie en médecine  
vétérinaire





*bonjour* 🌸

Un grand merci pour l'intérêt que vous portez à notre travail de synthèse sur **les décisions de fin de vie en médecine vétérinaire**.

Ce dossier présente deux articles scientifiques récents qui examinent la complexité de l'euthanasie animale ainsi que les défis éthiques et émotionnels auxquels les vétérinaires sont confrontés.

Ce dossier ne prétend pas couvrir l'ensemble des données actuelles sur le sujet, mais il offre des outils aidant non seulement à une meilleure compréhension de nos stratégies instinctives en matière d'accompagnement du propriétaire dans les décisions de fin de vie mais il aide aussi à améliorer nos pratiques grâce à la mise en place d'une communication bienveillante et structurée.

- 01 Handling end-of-life situations in small animal practice: what strategies do veterinarians contemplate during their decision-making process?
- 02 End-of-life communication in veterinary medicine: delivering bad news and euthanasia decision making

Retrouvez d'autres dossiers scientifiques en nous suivant sur les réseaux sociaux.

Et pour en savoir plus *s o l à m e*, c'est par [ici](#) !

*bonne lecture !*

# Handling end-of-life situations in small animal practice: what strategies do veterinarians contemplate during their decision-making process?

## Gestion des situations de fin de vie en pratique canine : quelles stratégies les vétérinaires envisagent-ils lors de leur processus décisionnel ?

**Référence de l'étude scientifique :** Deelen, Meijboom, Tobias, Koster, Hesselink, Rodenburg, Handling End-of-Life Situations in Small Animal Practice: What Strategies do Veterinarians Contemplate During their Decision-Making Process? Journal of Applied Animal Welfare Science, 2023; DOI: 10.1080/10888705.2023.2268516

### Résumé

La prise de décision en fin de vie représente un défi majeur pour les vétérinaires, en particulier lorsque les intérêts de l'animal, du propriétaire et du praticien divergent. Les demandes d'euthanasie dites de convenance, motivées par des contraintes financières ou encore le souhait de poursuivre un traitement pour un animal en phase terminale, peuvent générer un stress moral important. Par ailleurs, les législations nationales et européennes offrent peu de directives claires sur la manière de gérer ces situations complexes. Le statut légal de l'animal, considéré comme une propriété, confère au propriétaire le pouvoir décisionnel ultime, ce qui peut parfois entrer en conflit avec l'éthique du vétérinaire. Cette étude s'intéresse aux stratégies adoptées par les vétérinaires pour prendre des décisions dans ces contextes sensibles, en analysant leur impact sur la pertinence de la décision finale et sur l'expérience vécue par le praticien.

### Mots-clés

- ✓ Euthanasie
- ✓ Soins de fin de vie
- ✓ Médecine vétérinaire
- ✓ Animaux de compagnie
- ✓ Stress moral
- ✓ Ethiques

### Objectifs et méthodologie

L'objectif de l'étude est de réduire le stress moral chez les vétérinaires en clarifiant les stratégies utilisées pour prendre des décisions en fin de vie et en fournissant un cadre de référence utile pour la profession.

Quatorze vétérinaires ont été interviewés aux Pays-Bas, et les données recueillies ont permis de définir un processus décisionnel en trois étapes : évaluation de l'animal, prise en compte de la position du propriétaire, et élaboration de stratégies, avec plusieurs facteurs influençant chaque étape.

### 1ère étape : Évaluation de l'animal

L'évaluation de l'état de santé et du bien-être de l'animal se base sur cinq facteurs : historique médical, anamnèse, caractéristiques spécifiques, impression générale et examen clinique. Si l'évaluation révèle une souffrance grave sans perspective d'amélioration ("no-go"), l'euthanasie est privilégiée. En revanche, si la souffrance peut être soulagée ou si le pronostic est favorable ("go"), d'autres stratégies de traitement sont envisagées.

### 2ème étape: Considération de la position du propriétaire

Le propriétaire ayant le pouvoir décisionnel final, des désaccords peuvent survenir principalement quand le propriétaire demande une euthanasie non nécessaire ou refuse celle recommandée. Les raisons du propriétaire influencent la perception du vétérinaire, un manque de connaissances ou de moyens financiers étant mieux toléré qu'un désengagement volontaire. Ces situations sont décrites comme stressantes, puisqu'à l'encontre du bien-être animal.

### 3ème étape: Mise en place de stratégies

- **Cadre de référence**

Les vétérinaires guident les propriétaires dans leurs décisions, en instaurant un cadre qui priorise le bien-être de l'animal et explique la nécessité de l'euthanasie, propose des alternatives ou clarifie des signes cliniques mal perçus (biais engendré par le lien affectif). Ce cadre repose sur des discussions, des supports écrits et des outils comme des journaux de suivi pour aider les propriétaires à évaluer objectivement l'état de leur animal et à faciliter leur prise de décision.

- **Confirmation diagnostique complémentaire**

Des diagnostics complémentaires sont menés pour confirmer un diagnostic présomptif avant une décision d'euthanasie, que ce soit pour des problèmes de santé ou des troubles comportementaux. Cette démarche renforce la conviction éthique du praticien et aide les propriétaires à prendre des décisions éclairées. De plus, ces diagnostics évitent des euthanasies inutiles, en orientant les propriétaires vers des soins préventifs qui améliorent la qualité de vie de l'animal.

- **Temps de réflexion**

Un temps de réflexion est donné pour permettre aux propriétaires de prendre des décisions réfléchies, ce qui améliore le processus de deuil, tout en préservant le bien-être de l'animal grâce à des soins adaptés.

- **Soutien financier**

Deux situations s'opposent : les contraintes financières des propriétaires ou leur refus d'investir dans le traitement. Les options proposées peuvent être un paiement échelonné, la réduction des coûts, un placement de l'animal ou, si le pronostic est défavorable, une l'euthanasie. Une meilleure couverture d'assurance est perçue comme une solution permettant d'alléger ces contraintes financières.

- **Option de placement en famille d'accueil**

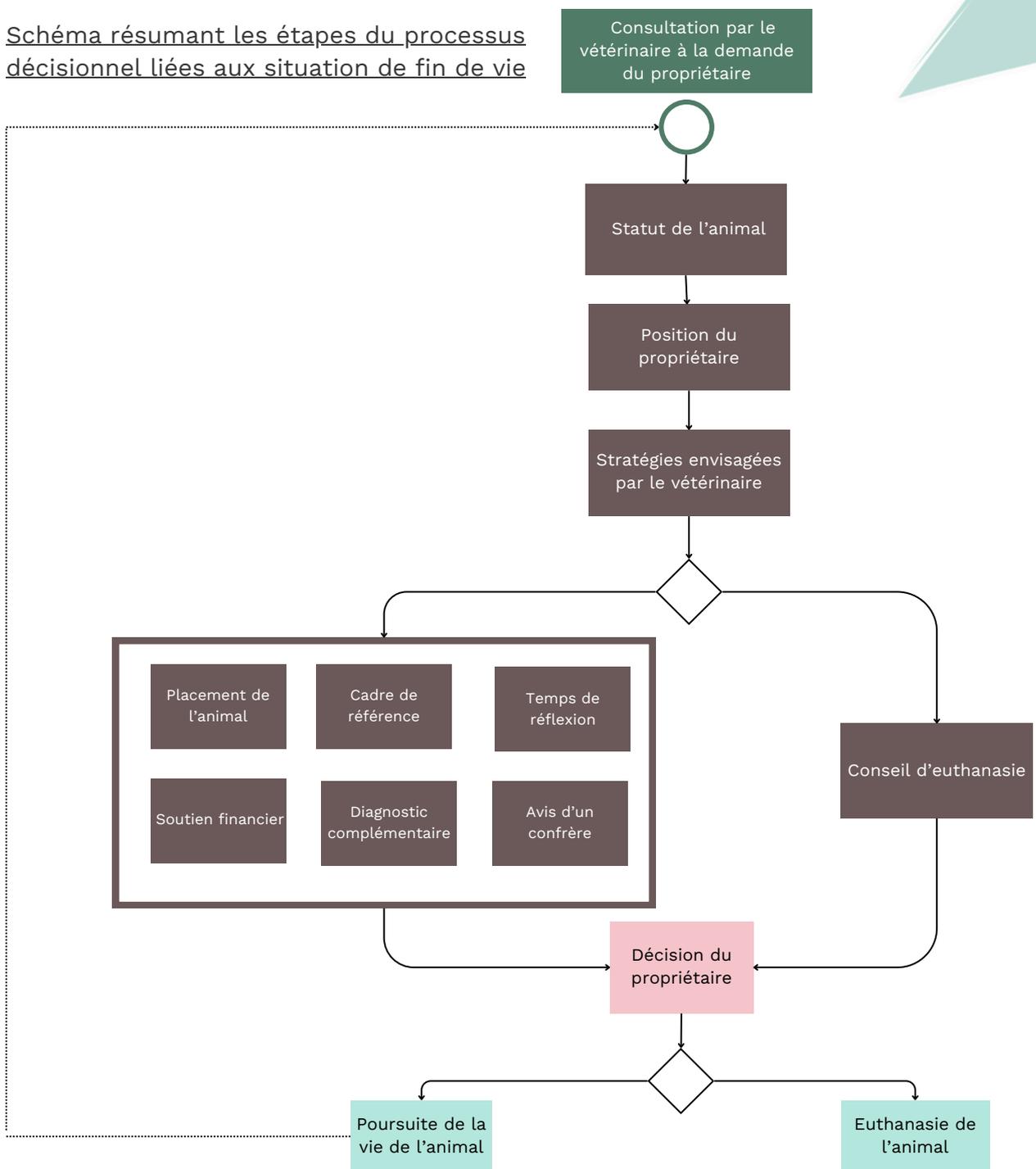
Le placement de l'animal est envisagé lorsque des soins appropriés peuvent améliorer sa qualité de vie, mais que le propriétaire demande l'euthanasie, souvent en raison des coûts. Le placement est jugé approprié pour les jeunes animaux avec un pronostic favorable. Dans le cas d'animaux âgés ou avec un pronostic moins favorable, l'euthanasie est retenue car le placement ne doit pas se faire au détriment du bien-être de l'animal.

- **Avis d'un confrère**

Une délibération collégiale, dans des situations complexes, comme les urgences où le consentement du propriétaire est impossible à obtenir, permet de gérer des situations difficiles émotionnellement.



## Schéma résumant les étapes du processus décisionnel liées aux situations de fin de vie



Cette figure résume le processus décisionnel lié aux situations de fin de vie en pratique vétérinaire, limité ici à l'intervention d'un seul vétérinaire. Le processus débute avec un cercle vert et se termine par des cases bleues. Les cases carrées symbolisent les étapes du processus, tandis que les losanges représentent les points de décision. À tout moment, le processus peut être interrompu, notamment en cas de décès naturel de l'animal ou si le propriétaire choisit de rompre la relation avec le vétérinaire.

### Conclusion et perspectives

L'étude met en avant le rôle proactif des vétérinaires, notamment en soutien financier et en placement, ainsi que l'impact émotionnel positif du processus. Ces résultats favorisent de meilleures pratiques, réduisent le stress des vétérinaires et intègrent les propriétaires dans une décision partagée.



## Communication autour de la fin de vie en médecine vétérinaire : annoncer des nouvelles difficiles et accompagner les décisions d'euthanasie

**Référence de l'étude scientifique :** Shaw and Lagoni, End-of-life communication in veterinary medicine: delivering bad news and euthanasia decision making, Veterinary clinics: small animal practice, 2007; 37(1): 95-108.

### Résumé

Cette étude souligne l'importance de la communication autour de la fin de vie en médecine vétérinaire, en insistant sur les enjeux émotionnels tant pour les propriétaires d'animaux que pour les équipes vétérinaires. Bien que la communication soit reconnue comme une compétence essentielle par l'ensemble de la profession, de nombreux vétérinaires se sentent mal préparés à gérer ces échanges. Le modèle SPIKES, composé de six étapes, est proposé pour structurer les conversations de fin de vie. Ce modèle, largement utilisé dans les formations médicales, est ici appliqué dans deux situations clés : l'annonce de mauvaises nouvelles et la prise de décision concernant l'euthanasie.

### Enjeux

- **Impact croissant des relations humain-animal :**
  - Les animaux sont perçus comme des membres de la famille, entraînant des attentes élevées des propriétaires concernant les soins et la communication.
  - La mort d'un animal affecte profondément les propriétaires : 70 % sont touchés, 30 % éprouvent un chagrin intense, et 50 % se sentent coupables de l'euthanasie.
- **Rôle du vétérinaire :**
  - L'accompagnement du vétérinaire peut apaiser ou aggraver le chagrin.
  - Les vétérinaires, confrontés à la mort de leurs patients 5x plus souvent que les médecins, sont particulièrement exposés au stress et présentent un risque accru de burn-out.
- **Défis des discussions de fin de vie :**
  - Les vétérinaires rencontrent des difficultés liées à un manque de formation, l'incertitude et l'impact émotionnel.
  - Les clients sont confrontés à l'auto-blâme, au chagrin anticipé et à des préoccupations sur la qualité de vie de leur animal
- **Conséquences d'une bonne ou mauvaise communication :**
  - Une communication efficace soutient les décisions, les préoccupations des clients et leurs émotions.
  - Une mauvaise communication complique le deuil, nuit à la fidélisation des clients et augmente les risques de litiges.



## ANNONCER UNE MAUVAISE NOUVELLE

### 1. Créer un cadre adapté

- Assurer confidentialité, confort, absence de distractions
- Prévoir un lieu calme, du temps et des personnes de soutien
- Utiliser des questions ouvertes, des compliments et des déclarations empathiques pour instaurer la confiance

*Comment allez-vous ? Je suis content que vous ayez amené Max, pour que nous puissions discuter de son cas. Ces dernières 24 heures ont vraiment été difficiles.*

### 2. Explorer la perception du client

- Comprendre ses préoccupations et sa perception de la situation

*Quelles inquiétudes avez-vous au sujet de l'état de Max ? Pouvez-vous me décrire, avec vos propres mots, ce que vous comprenez de la maladie de Max ?*

- Adapter la quantité d'informations selon son besoin : certains veulent tout savoir, d'autres préfèrent des explications succinctes

*Certains clients souhaitent connaître tous les détails concernant la maladie de leur animal, tandis que d'autres préfèrent se concentrer sur les informations principales. Quelle est votre préférence ?*

### 3. Demander l'autorisation avant de partager des informations

- Valider si le client est prêt à entendre les détails et procéder par étapes

*Êtes-vous prêt à entendre certains détails concernant la maladie de Max ?*

### 4. Annoncer progressivement les mauvaises nouvelles

- Introduire l'annonce avec un avertissement

*J'ai des informations difficiles à partager avec vous concernant l'état de Max [pause].*

- Fournir les informations par petites portions, en vérifiant la compréhension à chaque étape

*Le cancer s'est propagé aux poumons de Max. Sa respiration sera de plus en plus difficile et entraînera éventuellement son décès. Souhaitez-vous que je vous parle davantage de l'état de Max maintenant, ou préférez-vous en parler plus tard, peut-être à un autre moment où vous pourrez venir accompagné d'un proche ? Quelles questions avez-vous à ce stade ?*

- Éviter le jargon médical et fournir des outils complémentaires (documents, enregistrements)

### 5. Faire preuve d'empathie

- Reconnaître et valider les émotions du client
- Pratiquer l'écoute active, utiliser le silence et adopter une posture non verbale bienveillante

*Je suis là pour vous. Prenez votre temps. J'imagine à quel point c'est difficile pour vous d'en parler. Ces nouvelles sont bouleversantes. C'est beaucoup d'informations à assimiler, et cela est arrivé de façon soudaine. J'ai l'impression que vous voulez faire ce qu'il y a de mieux pour Max.*

### 6. Résumer et définir une stratégie

- Résumer les points discutés
- Négocier un plan pour le traitement ou le suivi
- Fournir des ressources de soutien (par exemple, documents informatifs)



## PRISE DE DECISION À L'EUTHANASIE

### 1. Créer un cadre adapté

- Assurer confidentialité, confort, absence de distractions
- Prévoir un lieu calme, du temps et des personnes de soutien
- Utiliser des questions ouvertes, des compliments et des déclarations empathiques pour instaurer la confiance

*Comment vous sentez-vous ? Et comment trouvez-vous Max ? Cette période a dû être très éprouvante pour vous deux.*

### 2. Explorer la perception du client

- Déterminer ce que le client sait de la maladie de l'animal (voir les lignes directrices précédentes)
- Comprendre l'attente du client et ses valeurs concernant les soins de fin de vie :

*Comment pourrions-nous ajuster le traitement de Max pour préserver sa qualité de vie ? Quelles sont vos espérances et vos inquiétudes à son sujet ? Qu'est-ce qui, pour vous, rend sa vie digne d'être vécue ? Dans quelles circonstances sa vie ne le serait-elle plus ? Comment évaluez-vous sa qualité de vie aujourd'hui ?*

- S'informer des expériences passées du client avec l'euthanasie :

*Avez-vous déjà été confronté à la décision d'euthanasier un animal ? Quels éléments ont influencé votre choix à ce moment-là ? Et avez-vous déjà assisté à une euthanasie auparavant ?*

- Explorer les croyances religieuses ou spirituelles qui pourraient influencer la décision d'euthanasie :

*Certaines personnes s'appuient sur leurs croyances religieuses ou spirituelles pour prendre leurs décisions. Est-ce que cela pourrait être le cas pour vous ?*

### 3. Obtenir l'accord du client pour discuter de l'euthanasie

- Reconnaître la difficulté de la décision et encourager l'expression libre de ses émotions
- Utiliser un langage collaboratif : rassure le client et lui montre qu'il n'est pas seul dans cette décision

*Seriez-vous d'accord pour que nous parlions ensemble de l'option de l'euthanasie ? Nous pouvons espérer une amélioration grâce au traitement, mais il est aussi important de réfléchir à l'avenir pour garantir à Max une bonne qualité de vie.*

### 4. Fournir des informations adaptées

- Donner un avertissement préalable

*C'est l'une des décisions les plus difficiles qu'un propriétaire puisse prendre pour son animal.*

- Partager les informations par étapes, en vérifiant la compréhension du client :

*Max ressent probablement ce que vous éprouvez lorsque vous avez une mauvaise grippe. Il doit avoir mal rien qu'en bougeant, et il lui est difficile de trouver une position confortable. Sa température corporelle est élevée, et il a du mal à respirer [pause].*

*Comme je n'ai pas vu Max depuis trois semaines, sa dégradation me semble assez dramatique. Il a perdu beaucoup de poids et de tonus musculaire, et il semble bien moins réactif. Même si je peux lui administrer plus de médicaments pour la douleur, sa maladie continuera à lui causer des souffrances [pause].*



- Donner les signes indiquant qu'il est peut-être temps d'envisager l'euthanasie

*Les signes à surveiller chez votre chien incluent une diminution de son appétit, un moindre intérêt pour l'eau, une baisse d'activité, des difficultés respiratoires (comme une respiration haletante ou un effort plus important), ainsi qu'un manque d'intérêt ou de réaction envers vous et ses activités habituelles.*

- Demander la permission du client pour détailler la procédure d'euthanasie

*Souhaitez-vous que je vous explique comment se déroule la procédure d'euthanasie ? Il y a plusieurs options à considérer, tant pour la procédure elle-même que pour les soins du corps ensuite. Est-ce un sujet que vous aimeriez aborder maintenant ?*

- Éviter les expressions négatives comme "rien d'autre ne peut être fait" et privilégier "soins palliatifs" ou "soins de soutien".

*Nous allons fournir des soins de soutien à Max pour rendre sa vie aussi confortable que possible.*

## 5. Faire preuve d'empathie

- Reconnaître et normaliser les réponses émotionnelles du client
- Pratiquer l'écoute active, utiliser le silence et adopter une posture non verbale bienveillante

*Je tiens à ce que vous sachiez que je vous soutiens entièrement dans votre choix, et que je ferai tout mon possible pour respecter vos souhaits concernant Max. Il est fréquent que les personnes dans votre situation aient des difficultés à prendre ce genre de décision. Cela semble être une énorme responsabilité. C'est normal que cela vous rende triste, le contraire serait surprenant.*

## 6. Résumer

- Résumer les points discutés
- Négocier un plan de traitement ou de suivi.
- Identifier les systèmes de soutien du client.
- Fournir des ressources émotionnels de soutien (par exemple, support d'accompagnement en deuil ou groupe de soutien en ligne spécialisé en deuil animalier)

## Rondes de communication

Les « **rondes de communication** », comme celles pratiquées en oncologie à l'Université d'État du Colorado, offrent un espace pour réfléchir aux conversations difficiles, à la perte des patients et pour exprimer ses émotions. Elles renforcent la résilience des équipes et favorisent des **mécanismes d'adaptation sains face à la perte**.

Ces échanges visent à créer un **environnement de soutien** au sein de l'équipe, en trouvant un équilibre entre objectivité et implication émotionnelle. Pour garantir des discussions sécurisées et constructives, un facilitateur qualifié est essentiel. Celui-ci peut être un membre compétent de l'équipe ou un professionnel externe, chargé de guider les échanges et de valoriser **l'expertise collective**, plutôt que d'imposer une approche directive et paternaliste.

## Conclusion et perspectives

La gestion des discussions de fin de vie en médecine vétérinaire représente une obligation éthique et clinique, ayant des implications majeures tant pour le bien-être des animaux que pour la satisfaction des propriétaires. Les compétences en communication, comme l'écoute active et l'empathie, peuvent être enseignées au sein de l'entreprise favorisant un environnement de travail bienveillant. L'utilisation de ressources spécialisées aide à développer ces compétences, améliorant ainsi l'accompagnement des familles et l'épanouissement professionnel des vétérinaires.



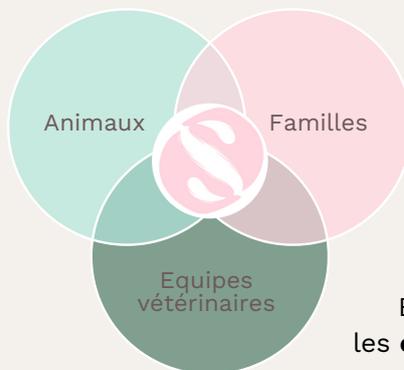
# À propos de solâme



Fondée par le Dr Marie Cibot, **Solâme** est née de la volonté de sublimer les liens unissant un animal à sa famille pour l'accompagner au crépuscule de sa vie, dans le respect des êtres et des âmes.

## Notre rôle

Accompagner l'**animal** sénior et en fin de vie



Soutenir les **familles** et faire reconnaître le deuil animalier

Épauler et former les **équipes vétérinaires**

## Nos services



Soins de l'animal âgé



Aide à la prise de décision



Euthanasie à domicile



Soins post-mortem



Aide au deuil animalier



Ecoute & Conseils



Formations en présentiel et distanciel

Pour en savoir plus





S o l â m e

## Contact

### **Marie CIBOT**

Docteur vétérinaire  
& co-fondatrice

M : [contact@solame.vet](mailto:contact@solame.vet)

T : 07 64 16 61 26

**Site web :** [www.solame.vet](http://www.solame.vet)

### **RÉSEAUX SOCIAUX :**

**LinkedIn :** @Solâme

**Instagram :** @solame\_veterinaires

**Facebook :** @Solâme

**YouTube :** @Solâme

