

ifce



Vente d'équidé (vendeur professionnel/acheteur particulier)

Claire BOBIN – 7 mai 2020



En partenariat avec



Sommaire



- Introduction

I- Avant la vente : Les préalables indispensables

II- Pendant la vente : La conclusion du contrat

III- Après la vente : Les garanties applicables, focus sur la garantie de conformité



Introduction

A l'attention des professionnels du cheval, en leur qualité de vendeurs de chevaux, et des cavaliers amateurs ou de loisirs souhaitant acheter un équidé auprès d'un professionnel.

Quelles sont les dispositions juridiques particulières et générales applicables à ce type de vente ?

Cette webconférence est le 1^{er} volet d'une série de trois webconférences dédiées au sujet de la vente de chevaux. Nous les avons voulu à la fois pratiques et juridiques, c'est pourquoi nous avons choisi de dédier la première aux ventes entre vendeur professionnel et acheteur amateur/particulier. Les deux autres seront dédiées aux ventes entre particuliers et aux ventes entre professionnels.

Nous allons tenter de vous donner les clés pour bien appréhender ce type de contrat de vente afin de savoir qu'elles en sont notamment les spécificités. Afin de toujours rester dans une logique pratico-juridique nous étudierons les « règles » applicables en déroulant le fil de la vie du contrat de vente : avant, pendant, après...

I-Avant la vente : Les préalables indispensables

1. Définition du vendeur professionnel et de l'acheteur consommateur

« Article liminaire du code de la consommation :

- **consommateur** : toute personne physique qui agit à des fins qui n'entrent pas dans le cadre de son activité commerciale, industrielle, artisanale, libérale ou agricole ;

...

- **professionnel** : toute personne physique ou morale, publique ou privée, qui agit à des fins entrant dans le cadre de son activité commerciale, industrielle, artisanale, libérale ou agricole, y compris lorsqu'elle agit au nom ou pour le compte d'un autre professionnel »

Pourquoi cette distinction ? Volonté de protection du consommateur face au vendeur professionnel eu égard à la différences de connaissances et de compétences dans un domaine d'activité.

1. Définition du vendeur professionnel et de l'acheteur consommateur

L'acheteur particulier / consommateur : le cavalier, éleveur, propriétaire.... qui achète un équidé pour son activité sportive ou de loisirs et qui exerce une profession en dehors de la filière du cheval.

Définition générale du code de la consommation qui pose des difficultés en pratique notamment concernant l'amateur éclairé et le non professionnel qui achète pour un professionnel...

Exemple : CA Paris 4 juillet 2019.

M. Thierry P. et son épouse, Mme Sylvie P., ont acquis auprès de la société E. 1 jument au prix de 300 000 euros, pour leur fils, Mr P. cavalier de haut niveau, afin de lui permettre de participer à des concours de saut d'obstacles (CSO). La finalité de l'achat était d'en faire don à M. Thibault P. et dès lors, le fait que Mme P. soit présidente d'1 SAS Ecurie de l'o. ne peut pas la priver de la protection du code de la consommation, n'ayant pas agi pour les besoins de cette entreprise.

I-Avant la vente : Les préalables indispensables

1. Définition du vendeur professionnel et de l'acheteur consommateur

Le vendeur professionnel : celui (quelque soit sa forme juridique) qui vend un équidé dans le cadre de son exercice professionnel. Il s'agit de l'éleveur professionnel de chevaux, du dirigeant de structure équestre, du marchand de chevaux, du cavalier professionnel, de l'entraîneur de chevaux de courses....

Il s'agit également de celui qui exerce un métier dans la filière du cheval lui donnant des compétences professionnelles et techniques permettant de le distinguer du consommateur qui n'a pas de compétences « techniques » en matière d'équidés.

Exemple, CA Pau 12 juin 2019 :

Le contrat de vente qui prévoit l'application de la garantie de conformité stipule expressément « Mme G. ne peut être qualifiée de vendeuse professionnelle, n'ayant pas vendue la ponette dans le cadre d'une activité professionnelle ou commerciale, et n'ayant pas la qualité d'éleveuse ou de professionnelle dans le secteur équestre » La garantie du code de la consommation ne sera dès lors pas applicable quand bien même elle était visée par le contrat de vente du cheval.

2. Obligation générale d'information précontractuelle

*L'obligation d'information qui pèse sur les futurs contractants est expressément formulée à **l'article 1112-1 du Code civil**.*

L'une des parties détenant une information importante pour son cocontractant doit la lui communiquer. Le manquement à ce devoir d'information peut entraîner l'annulation du contrat.

Article L 111-1 du code de la consommation

Avant la conclusion du contrat, le professionnel doit communiquer à l'acheteur consommateur des informations qui soient lisibles et compréhensibles.

De quoi s'agit-il? :

- **Les caractéristiques essentielles du cheval** : âge, taille, problèmes de santé, aptitude, comportement...c'est-à-dire toute information utile à l'acheteur afin qu'il puisse acheter en toute connaissance de cause.

On pourrait à ce titre considérer qu'il est du devoir du vendeur de conseiller à l'acheteur de réaliser une visite vétérinaire d'achat cohérente avec l'usage envisagé de l'animal.

- **Le prix du cheval** : Prix total TTC, commission d'un éventuel intermédiaire...
- **Les délais de livraison**, si le contrat prend effet de façon différée

2. Obligation générale d'information précontractuelle

Article L 111-1 du code de la consommation



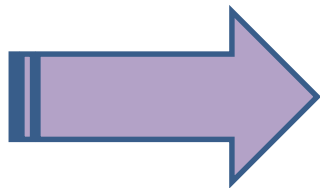
- **Les informations relatives à son identité** : activité du vendeur, société, numéro SIRET....

- **Les garanties légales applicables**

Sur ce point nous pourrions également pensé qu'il serait du « devoir » du professionnel de proposer un contrat écrit rappelant les dispositions sur les garanties applicables et en particulier la garantie de conformité.

- La possibilité d'avoir **recours à un médiateur de la consommation** en cas de litige

Là encore, le mieux est sans doute de le prévoir dans le contrat de vente



En cas de litige le vendeur devra rapporter la preuve qu'il a bien rempli son obligation d'information générale précontractuelle :

Intérêt +++ de fournir un contrat de vente écrit contenant toutes les mentions!!

https://www.institut-droit-equin.fr/upload/Contrat_de_vente_IDE_formulaire1.pdf

II-Pendant la vente : La conclusion du contrat



1. Importance du contrat écrit

Un contrat écrit est le meilleur moyen de protéger le vendeur professionnel et l'acheteur consommateur.

Il faut bien entendu y faire figurer l'ensemble des mentions utiles sur lesquelles les parties se sont accordées et notamment les garanties légales.

La proposition d'un écrit par le vendeur est également un gage de sérieux professionnel visant à rassurer l'acheteur consommateur.



2. Contenu du contrat écrit

(https://www.institut-droit-equin.fr/upload/Contrat_de_vente_IDE_formulaire1.pdf)

Dispositions générales

Caractéristiques cheval
Prix / Livraison....

Il s'agit des contenus essentiels valables pour tout contrat quelque soit la qualité des parties...

Dispositions « optionnelles »

Visite vétérinaire
Essai / Intervention d'un intermédiaire

Il s'agit finalement des conditions suspensives du contrat. Au travers de son expertise et de son conseil le vendeur professionnel peut en proposer certaines et / ou accompagner l'acheteur autour de leur mise en place

Garanties légales

Garanties légales d'ordre public / Garanties légales dérogatoires / Garanties contractuelles

Le vendeur professionnel peut également faire valoir une « plus-value » au travers des garanties qui lui sont applicables ainsi que d'éventuelles garanties « commerciales » contractuelles.

III-Après la vente : Les garanties applicables, focus sur la garantie de conformité

1. La garantie de conformité: articles L217-4 et suiv. du code de la consommation



Champ d'application

Il faut indiquer que ces dispositions du code de la consommation ne sont applicables qu'aux contrats conclus entre vendeurs professionnels et acheteurs consommateurs (amateurs).

Sont donc exclues de cette garantie les ventes entre particuliers, entre professionnels et entre un vendeur particulier et un acheteur professionnel.

L'article L241-5 du code de la consommation dispose que toute convention qui écarterait ou limiterait directement ou indirectement les droits conférés au titre de la garantie de conformité serait réputée non écrite.

De plus, la loi ne faisant pas de distinction entre les biens neufs et d'occasion, la garantie s'appliquera à tous types de chevaux, qu'ils aient ou non déjà fait l'objet d'une vente.

III-Après la vente : Les garanties applicables, focus sur la garantie de conformité

1. La garantie de conformité: articles L217-4 et suiv. du code de la consommation

Délais et procédure

L'action en garantie de conformité peut être engagée dans un **délai de deux ans** à compter de la livraison du cheval. (L217-7 code de la consommation). La présomption d'antériorité est exclue dans les vente d'animaux domestiques.

La preuve de l'antériorité du défaut dont souffre le cheval acheté incombe donc dans tous les cas à l'acheteur.

En cas de défaut de conformité, l'acheteur a la **possibilité de choisir entre la réparation et le remplacement** (L217-9 code de la consommation). En matière équine, la réparation supposerait une opération vétérinaire avec tous les risques que cela comporte. L'essentiel des demandes conduisent à un remplacement du cheval.

Selon les articles L217-10 et L217-11 du Code de la consommation, l'acheteur, dans l'hypothèse où la résolution est prononcée, n'a pas à supporter les frais liés à l'entretien du cheval. Une allocation de dommages et intérêts pour le préjudice que la vente inutile a engendré n'est pas non plus à exclure.

III-Après la vente : Les garanties applicables, focus sur la garantie de conformité

3. Exemples

TGI Nantes : 7 novembre 2019

Mme B. a acquis auprès de Mme L. un poney de 6 ans au prix de 23400 euros TTC. L'acheteuse est non professionnelle. La vendeuse est professionnelle.

Le contrat de vente stipule que le poney ferré a été toisé à 150 cm et qu'il est destiné aux compétitions de CCE poney D (tournée des as).

Le compte-rendu de la visite vétérinaire fait état d'une toise de l'animal ferré à 150,5 cm et d'aucune anomalie majeure pour l'utilisation souhaitée.

Quelques mois après l'achat, l'acheteuse a mis en demeure la vendeuse de procéder à l'échange ou au remboursement du poney. L'acheteuse considère que le poney est rétif et que son comportement n'est pas compatible avec la pratique de la compétition en CCE pour une enfant de 12 ans. La présomption d'antériorité du code de la consommation n'est pas applicable aux ventes d'animaux domestiques.

III-Après la vente : Les garanties applicables, focus sur la garantie de conformité

- TGI Nantes : 7 novembre 2019

L'acheteuse ne rapporte pas la preuve de la rétivité du poney au moment de l'achat.

Un rapport du vétérinaire toisant l'animal vendu à 153 cm n'est pas probant car n'a pas fait l'objet d'un constat d'huissier et car le vétérinaire en question n'est pas agréé par la FEI.

L'acheteuse, en acceptant d'acheter un poney présenté par le vendeur toisé à 150 cm et à 150,5 cm (soit seulement 0,5 cm en dessous de la limite tolérée en compétition) a contracté en toute connaissance du caractère aléatoire d'une telle mesure.

Le poney vendu n'est atteint d'aucun défaut de conformité et la résolution de la vente n'est pas prononcée.

La preuve d'une erreur sur les qualités essentielles n'est pas non plus rapportée.

La preuve d'un vice caché n'est pas non plus rapportée

III-Après la vente : Les garanties applicables, focus sur la garantie de conformité

- CA Amiens: 12 novembre 2019

Un cheval a été vendu 15 000 euros après qu'un examen vétérinaire ait été réalisé.

3 mois après la vente, le cheval a présenté une boiterie importante de l'antérieur droit et les acheteurs ont sollicité la résolution de la vente.

Le compte-rendu de la visite vétérinaire d'achat concluait à l'existence d'une ténosynovite chronique de la gaine digitée de l'antérieur droit mais d'une aptitude à la poursuite d'une carrière sportive de CSO.

La preuve de l'usage du cheval est rapportée grâce au compte-rendu de la visite vétérinaire.



III-Après la vente : Les garanties applicables, focus sur la garantie de conformité

- CA Amiens: 12 novembre 2019

L'examen pratiqué par le même vétérinaire 3 mois après la vente conclut à l'existence d'une ténosynovite évolutive non compatible avec une carrière sportive de CSO.

Les documents vétérinaires prouvent que la ténosynovite existait au jour de la vente.

Ce défaut ne saurait être considéré comme apparent lors de la vente dès lors que le compte-rendu de la visite d'achat concluait à l'aptitude du cheval à la poursuite d'une carrière sportive.

La résolution de la vente est prononcée sur le fondement de la garantie légale de conformité.



Ce qu'il faut retenir

- **Avant la conclusion du contrat**
 - Savoir définir la qualité des parties : importance de la définition du vendeur pro et de l'acheteur consommateur,
 - Obligation précontractuelle d'information du vendeur professionnel
- **Pendant La vente**
 - Importance de l'écrit
 - Ce qui peut inciter l'acheteur consommateur à avoir recours à un vendeur professionnel
- **Après la vente : focus sur la garantie de conformité**
 - Deux ans à compter de la livraison du cheval
 - L'acheteur doit rapporter la preuve de l'antériorité du défaut (difficile avec les problèmes de comportements : notamment rétivité)
 - Reprise du cheval : remboursement prix et frais

Pour en savoir plus...

www.institut-droit-equin.fr

www.ifce.fr

www.legifrance.gouv.fr

Les prochaines webconférences

Le Jeudi 14 mai à 11h30 : Règlementation du transport : suis-je concerné ?

Mardi 19 mai à 11h30 : Equitation et judo : les transferts d'apprentissage

Mardi 26 mai à 11h30 : Médiation équine : des chevaux et des prisonniers

équipédia

<https://equipedia.ifce.fr/>



équipédia

ifce