

## La vente d'équidé(s) entre professionnels

### *Comment sécuriser nos transactions lors d'une vente d'équidé ? Lors d'un litige qu'elles sont les règles juridiques à connaître ?*

La vente est définie à l'article 1582 du Code Civil : « la vente est une convention par laquelle l'un s'oblige à livrer une chose, et l'autre à la payer. Elle peut être faite par acte authentique ou sous seing privé. »

Le transfert de propriété du cheval se fait dès lors que l'acheteur et le vendeur ont convenu du cheval vendu et de son prix. L'échange des consentements formalise la vente.

La définition du professionnel est compliquée au sein de la filière « cheval ». Lors ce que l'on parle de professionnel dans le cas d'une vente dans le milieu équin on vise soit le professionnel de la vente d'équidés c'est à dire le marchand de chevaux, ou bien, à l'inverse le professionnel du cheval à savoir un cavalier professionnel ou un éleveur par exemple.

### **Sur quel élément juridique peut-on se baser pour savoir si nous sommes professionnels ou non ?**

- Définition du code de la consommation : « 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 »
- Critères dégagés par la jurisprudence :
  - o Revenus tirés d'une activité équestre
  - o Compétence technique

A noter : la définition du professionnel de la filière cheval n'existe pas de manière claire. Il existe des approches différentes en fonction de la fiscalité, du juridique, du social... La FNC travaille avec la FNSEA à la mise en place d'une définition de l'agriculteur professionnel de la filière.

### **Quels sont les préalables indispensables à une vente ?**

Les deux parties (acheteur et vendeur) ont une obligation générale d'information, c'est-à-dire que le contractant ne doit pas nuire à son cocontractant. Les deux parties doivent adopter un comportement loyal, coopératif en informant le cocontractant de toutes les informations qu'il détient et pouvant avoir une importance dans le cadre de la vente : il s'agit de l'obligation de bonne foi.

Les parties peuvent également prévoir soit l'essai du cheval ou/et une visite vétérinaire de transaction, cette dernière étant fortement recommandée. Ce sont des conditions suspensives, la vente ne sera pas définitive tant que l'essai ou la visite vétérinaire du cheval ne sont pas positifs.

Le vendeur doit également s'assurer de vendre un équidé identifié, et doit être en pouvoir de délivrer à l'acheteur la carte d'immatriculation et le document d'accompagnement de l'animal vendu. Sinon, il s'expose à des sanctions (contravention ou alors annulation de la vente).

Le contrat écrit n'est pas obligatoire mais vivement recommandé afin d'aménager les modalités, les conditions de la vente en fonction des besoins des deux parties. Il permet aussi de protéger vendeur et acheteur ainsi que d'anticiper d'éventuels litiges.

## **Comment rédiger un contrat de vente ?**

L'Institut du droit équin, avec l'appui des représentants des professionnels de la filière, a rédigé un [modèle de contrat](#) proposant les dispositions indispensables à ne pas oublier, ainsi que des dispositions optionnelles.

Quelques points de vigilance :

- Choisir un modèle adapté à vos besoins et le compléter avec soin
- Eventuellement aller voir un avocat
- Si vous êtes acheteur, la vente doit être soumise à l'application de la garantie des vices cachés
- Si vous êtes vendeur, la vente sera soumise à la seule garantie des vices rédhibitoires
- Si vous êtes entre acheteurs ou vendeurs expérimentés et que vous n'arrivez pas à vous mettre d'accord sur l'application ou non des vices cachés, il est possible de se tourner vers la garantie contractuelle. C'est une garantie totalement négociée par les parties.
- Possibilité de recourir à une médiation lors de litige

## **Quelles sont les garanties applicables à la vente entre professionnels ?**

Différentes garanties sont applicables à la vente entre professionnels notamment :

- Garantie des vices cachés → Art. 1641 et suiv. code civil

Cette garantie ne s'applique pas automatiquement à toutes les ventes, mais uniquement si l'acheteur apporte la preuve d'une convention contraire.

Cette garantie peut être express, dans ce cas le contrat de vente mentionne l'application de cette garantie en cas de litige. Elle peut être aussi tacite, le juge peut considérer qu'il existe une convention contraire lorsque les parties se sont entendues sur un usage spécial du cheval.

Pour que la garantie des vices cachés s'applique, 3 conditions cumulatives doivent être respectées : le vice dont est atteint l'équidé a été caché par le vendeur lors de la vente, le vice doit rendre le cheval impropre (le cheval est inapte à l'usage pour lequel il est destiné) et le vice existait le jour de la vente.

L'action permettant d'agir contre un vice caché se prescrit par 2 ans, à compter de la découverte de ce vice. Si la jurisprudence considère qu'il y a un vice caché, il procède à la résolution de la vente. Dans ce cas le vendeur récupère le cheval et rembourse l'acheteur.

Si l'acheteur était au courant du vice caché du cheval, il peut être condamné à verser des dommages et intérêts complémentaires (frais de vétérinaire, frais de pension, frais de transport...)

- Garantie des vices rédhibitoires → Art. L213- 1 et suiv. + R213-1 et suiv. code rural

La garantie des vices rédhibitoires est conforme à toutes les ventes d'équidés. Elle est reconnue d'office et ne nécessite pas de convention particulière pour que le juge l'applique, contrairement aux vices cachés. Elle vise 7 pathologies ayant des délais d'action différents (délai qui démarre au jour de livraison) :

- La fluxion et l'anémie infectieuse (délai d'action de 30 jours)

- Boiterie ancienne et intermittente, immobilité, tic à l'appui avec ou sans usure des dents, emphysème pulmonaire, cornage chronique (délai d'action de 10 jours)

Il appartient aux parties de prouver qu'il y a un vice rédhibitoire. Cela demande l'intervention d'un vétérinaire qui est compétent pour diagnostiquer et déceler un vice rédhibitoire chez les équidés.

La présence d'un vice rédhibitoire pourra entraîner la résolution de la vente ou la restitution d'une partie du prix.

- Obligation de délivrance conforme → Art. 1603 et 1615 code civil

Il s'agit pour le vendeur de remettre la chose matériellement à l'acquéreur et de manière conforme aux prévisions contractuelles (identification, carte d'immatriculation et/ou document d'accompagnement)

- Erreur sur une qualité essentielle de l'équidé vendu → Art. 1132 code civil
- Dol → Art. 1137 code civil

Le dol est une manœuvre d'une des parties dans le but de tromper son partenaire et provoquer chez lui une erreur. C'est un délit civil.

- Garantie contractuelle

Obligation des parties d'informer l'existence et les modalités d'exercice des garanties légales précitées (conformité et des vices cachés)