

Université de Limoges
Faculté de droit et de sciences économiques
Institut du droit équin

**L'obligation précontractuelle d'information du vendeur
professionnel à l'égard de l'acquéreur consommateur :
dichotomie entre théorie et pratique**

**Mémoire présenté pour l'obtention du Diplôme Universitaire de
droit équin**

Amélie BONNEFOY-CLAUDET

Années universitaires 2023/2025

Remerciements

Je souhaite remercier infiniment Claire BOBIN et Laurie BESSETTE pour leur investissement, leur disponibilité et leur bienveillance à l'égard des étudiants durant ces deux années de formation.

J'exprime de façon plus générale une sincère reconnaissance envers l'Université de Limoges et l'Institut du Droit Équin pour l'organisation de cette formation extrêmement enrichissante aussi bien juridiquement qu'humainement.

Je suis très reconnaissante envers mes Directeurs de mémoire, M. Alexandre RIEIRA et Me Nina LATOUR de m'avoir orientée et conseillée dans le cadre de la rédaction de ce mémoire.

J'adresse également mes sincères remerciements aux 104 vendeurs de chevaux qui ont acceptés de prendre du temps pour répondre au sondage préparatoire à la réalisation du présent mémoire ainsi qu'aux personnes qui ont relayé ledit sondage pour augmenter sa visibilité.

Je souhaite exprimer ma gratitude envers les différents vendeurs professionnels de chevaux avec lesquels j'ai pu bénéficier d'un temps d'échange afin d'appréhender les difficultés auxquelles ils peuvent être confrontés dans leur quotidien et notamment, de façon non exhaustive, M. Jacques BONNET, M. Thomas DUVERNE, Mme Sabrina CHAPUIS, Mme Marie LECRIVAIN, M. Nicolas BODIN, M. Laurent MAURE, M. Michel GRUHN.

Je remercie également sincèrement l'ensemble des intervenants rencontrés durant ces deux années de diplôme pour le temps consacré et la diffusion très précieuse de leurs connaissances et de leurs expériences respectives.

Je tiens également à remercier l'ensemble de mes camarades pour ces deux magnifiques années d'échanges et de partages.

Enfin, je remercie mes proches pour leur soutien durant ces deux années d'études.

SOMMAIRE

I : Le devoir précontractuel d'information du vendeur de chevaux professionnel tel que défini en théorie

A/ Le devoir précontractuel d'information du vendeur de chevaux professionnel : définitions légales

1. L'article 1112-1 du code civil
 - a. Les contours de l'information devant être délivrée
 - b. La sanction au manquement au devoir d'information précontractuelle
2. L'article 111-1 du code de la consommation
 - a. Les informations devant être délivrées
 - b. La sanction au manquement au devoir d'information régi par le code de la consommation

B/ Renforcement jurisprudentiel du devoir précontractuel d'information à la charge du vendeur professionnel

1. Extension jurisprudentielle de la notion de devoir précontractuel d'information
 - a. Sanction du manquement au devoir de conseil et à l'obligation de renseignements sur le fondement de l'obligation précontractuelle d'information
 - b. L'étendue de l'obligation d'information définie par la jurisprudence
2. Extension des acteurs débiteurs du devoir précontractuel d'information

II : Le devoir précontractuel d'information du vendeur de chevaux professionnel à l'épreuve de la pratique et des usages

A/ Les difficultés auxquelles sont confrontés les vendeurs professionnels pour remplir ce devoir

1. L'incompatibilité des exigences légales avec la vente d'équidés, animaux vivants
2. L'incompatibilité des exigences légales avec la pratique et les usages

B/ Un outil mis à disposition des professionnels afin de les aider à remplir leur devoir

1. Une réponse à la difficulté probatoire
2. Une réponse aux exigences légales et jurisprudentielles

Introduction

À l'heure où de très nombreuses ventes se concluent encore par l'usage de la paumée de telle sorte qu'il est particulièrement complexe parfois de prouver l'existence de la vente et d'en identifier les parties, le respect des obligations légales des parties figure parmi les préoccupations secondaires de la majorité des vendeurs. Pourtant, la vente d'équidés ne doit pas être un acte conclu avec légèreté, dès lors qu'elle engage juridiquement chacune des parties¹.

En droit, la vente est définie par l'article 1582 du code civil comme étant « *une convention par laquelle l'un s'oblige à livrer une chose, et l'autre à la payer.* »

Juridiquement, vendeurs comme acquéreurs sont tenus à des obligations, tant dans les phases de pourparlers, de formation du contrat, que dans le cadre contractuel lors de l'exécution du contrat. Ces obligations à la charge tantôt de l'une et tantôt de l'autre des parties sont considérées comme une garantie pour l'autre partie.

Dans le cadre contractuel, le consentement des parties, qui est une condition de validité du contrat², doit être libre³ et éclairé. L'obligation précontractuelle d'information de chacune des parties et plus spécifiquement du vendeur figure comme garde-fou du consentement éclairé dans le droit des contrats en ce qu'elle contraint chacune des parties à transmettre à l'autre toute information déterminante pour son consentement de l'autre et permet ainsi aux parties de bénéficier d'un consentement éclairé avant de conclure le contrat.

Pourtant, un sondage réalisé auprès de 104 vendeurs de chevaux dans le cadre de la rédaction du présent mémoire auprès des vendeurs de chevaux a permis de démontrer que près de 3% des vendeurs de chevaux ignorent qu'ils sont soumis à une telle obligation.⁴

Au sens commun, la définition de l'information est la suivante : « *Indication, renseignement, précision que l'on donne ou que l'on obtient sur quelqu'un ou quelque chose* ». ⁵ Elle est également synonyme d'indication, de précision ou encore de renseignement, d'éclaircissement.

Cette obligation d'information doit être honorée durant la période précontractuelle dite période des « pourparlers », c'est-à-dire dans le cadre des négociations entre les parties sur les termes du contrat

¹ articles 1582 et suivants code civil

² article 1129 et suivants code civil

³ article 1102 du code civil

⁴ annexe 1 : sondage réalisé auprès de vendeurs de chevaux

⁵ Dictionnaire Larousse

avant que les parties ne concluent. Cette phase est régie par le principe fondamental de bonne foi tout comme les phases de formation et d'exécution du contrat.⁶

Cette notion de bonne foi, qui n'est pas définie par le législateur, est définie en doctrine comme étant pour les parties l'obligation « de formuler des propositions sérieuses, en rapport avec l'objet et l'importance économique du contrat considéré et, de manière générale, d'avoir une attitude active et positive dans la recherche de l'accord définitif ». ⁷Dès lors, les parties se doivent d'honorer leur obligation d'information tout en respectant le principe élémentaire de bonne foi.

Historiquement, cette obligation, décelable dès les premières années du XX^e siècle figurait dans le code de commerce et le code de la consommation.⁸ Si depuis 2016 elle figure désormais au sein du code civil⁹, elle reste toujours présente au sein du code de la consommation.

L'obligation précontractuelle d'information telle que définie par le code civil s'applique aussi bien au vendeur professionnel qu'au vendeur non-professionnel ou consommateur. Elle impose que « *Celle des parties qui connaît une information dont l'importance est déterminante pour le consentement de l'autre* » l'en informe « *dès lors que, légitimement, cette dernière ignore cette information ou fait confiance à son cocontractant.* » ¹⁰ Il n'est pas inutile de préciser que cette obligation est également mise à la charge des acheteurs, le texte mettant cette obligation à la charge de l'une et l'autre des parties. Dès lors, il peut être imaginé que si l'acheteur dissimule au vendeur son véritable niveau équestre ou encore l'usage pour lequel il souhaite acheter le cheval, le vendeur pourra solliciter des dommages et intérêts sur ce fondement. Pourtant, le manquement à cette obligation est principalement invoqué par les acheteurs, lesquels dans de nombreux cas, cherchent à user de fondements juridiques afin d'être indemnisés voir de faire annuler la vente d'un équidé dont ils sont finalement insatisfaits.

Le code de la consommation ajoute à l'obligation d'information portant sur les informations déterminantes au consentement de l'acquéreur, l'obligation à la charge du vendeur de fournir à l'acquéreur les caractéristiques essentielles du cheval telles que son prix de vente, le délai de livraison ainsi que toutes les informations relatives à son statut de vendeur¹¹.

L'augmentation du niveau d'exigence de cette obligation d'information, dans l'hypothèse d'une vente réalisée entre un vendeur professionnel et un acquéreur non-professionnel ou consommateur,

⁶ article 1112 du code civil

⁷ Schmidt-Szalewski J., La période précontractuelle en droit français, RIDC 1990, p. 545, spéc. p. 560

⁸ Dalloz action Droit de la responsabilité et des contrats - Matthieu Poumarède ; Philippe le Tourneau – 2023/24

⁹ article 1112-1 du code civil

¹⁰ article 1112-1 du code civil

¹¹ article 111-1 du code de la consommation

s'explique par la nécessité de protéger la partie la plus faible et par principe la moins éclairée, à savoir l'acquéreur non-professionnel ou consommateur face au vendeur professionnel présumé détenir des connaissances supérieures.

Cette explication est probablement à l'origine de l'évolution jurisprudentielle dont il ressort que cette obligation est appréciée très durement par les juridictions en présence d'un vendeur professionnel allant jusqu'à déboucher sur une obligation de conseil, les deux notions étant de façon courante fondues en une seule par les juridictions.

Ainsi, avant d'envisager avec plus de détails l'obligation précontractuelle d'information il convient de se pencher sur la définition du professionnel vendeur d'équidé. Le code de la consommation définit le vendeur professionnel au sein de son article liminaire comme étant : « *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* ».

Au sens de ce même article, sera qualifié de 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* » et comme non-professionnel : « *toute personne morale qui n'agit pas à des fins professionnelles* ».

Il ressort de cet article que ce qui oppose le vendeur professionnel au non-professionnel ou consommateur sera le fait d'agir dans le cadre de son activité professionnelle. À ce titre, en matière équestre, le vendeur professionnel agira majoritairement dans le cadre d'une activité agricole ou commerciale. Cette activité doit revêtir un caractère habituel et être habituelle, c'est-à-dire exercée dans le cadre d'une organisation qui lui confère une apparence d'efficacité et de compétence.¹²

En matière équestre, la jurisprudence est venue ajouter à ce critère deux autres critères que sont les revenus tirés de cette activité¹³ ainsi que les compétences techniques. Par conséquent et par principe peut aussi bien être qualifié de vendeur professionnel d'équidé le marchand, personne physique ou morale, que le centre équestre ou le cavalier professionnel si l'ensemble des critères sont remplis. Concernant le critère de compétence technique, la Cour d'appel de Nancy¹⁴ s'est basée sur la catégorie de la licence sportive d'un acheteur pour en conclure qu'il s'agissait d'un consommateur et non d'un professionnel. De façon contradictoire, la Cour d'appel de Bourges¹⁵ a jugé que n'était

¹² Réponses de la Société de législation comparée, Livre vert sur le droit européen de la consommation : réponses françaises, p. 41

¹³ AJ contrat Droit équin et contrat de consommation – Romain Bally – AJ contrat 2017. 308

¹⁴ CA Nancy, 6 mai 2010, n° 08/02116

¹⁵ CA Bourges, 30 juillet 2015, n° 14/00991

pas consommateur un acheteur qui pratiquait au jour de l'acquisition litigieuse l'équitation en compétition. Ainsi, l'étude des décisions permet de constater que la frontière entre non-professionnel / consommateur et professionnel est parfois fine et fluctuante.

À titre d'exemple, l'éleveuse qui vend des chevaux issus de son élevage n'est pas qualifiée de vendeur professionnel quand bien même elle se présenterait elle-même, sur sa carte de visite, comme « *pratiquant la vente de chevaux indicés de 3 à 6 ans* ». La Cour d'appel dijonnaise¹⁶ a jugé qu'elle ne pouvait être qualifiée de professionnelle de la vente dès lors qu'elle ne vendait des chevaux qu'à un rythme qui n'excédait pas en moyenne une à deux unités par an. La Cour retient ici comme critère déterminant dans la qualification le fait d'exercer une activité à titre habituel. Dans le même sens, la Cour d'appel de Riom¹⁷ a considéré que la mention du nom du naisseur sur le certificat d'origine du cheval ne suffit pas à lui conférer la qualité de professionnel.

A été qualifié de vendeur professionnel un vendeur de chevaux, fils de gérant d'un Haras spécialisé dans le commerce de chevaux destinés à la compétition sportive et qui a mis en vente le poulain via une annonce de vente publiée en catégorie professionnelle.¹⁸ Dans cette même décision, la Cour a jugé que le fait que l'acheteur soit une société d'exploitant agricole recensée sous le code NAF¹⁹: « culture et élevage associés » était insuffisant à justifier sa qualité de professionnel. Dans ces cas et de façon discutable, les Magistrats s'en remettent au code APE²⁰ pour retenir ou non la qualité de vendeur professionnel.

Ainsi, une femme psychiatre de profession, est qualifiée de professionnelle du milieu équestre dès lors qu'elle est inscrite au répertoire SIREN au titre d'une activité d'élevage de chevaux et d'autres équidés.²¹ A contrario, il a été jugé que les propriétaires d'une structure équestres contenant une grande carrière, un manège, plusieurs paddocks et plus de soixante de boxes ne sont pas professionnels dès lors que le code APE mentionne « culture et élevage ».²²

De la même manière, la qualité de l'enseignant d'équitation est parfois complexe à définir. Amenée à se prononcer, la Cour d'appel de Montpellier a jugé que l'enseignante d'équitation, salariée, dont les connaissances techniques sont, au regard de son diplôme, supérieures à celles d'un cavalier non professionnel du milieu équestre, et qui tire des revenus de son activité, ne sera pas qualifiée d'acheteuse professionnelle dès lors qu'elle a acquis un cheval pour son activité de loisir et non

¹⁶ CA Dijon, 30 janvier 2014, n° 12/01527

¹⁷ CA Riom, 22 septembre 2011, n° 10/02301

¹⁸ CA Rennes, 14 décembre 2018, n°15/06818

¹⁹ nomenclature d'activités françaises

²⁰ activité principale exercée

²¹ CA Versailles - ch. 03, 6 mai 2021 - n° 20/02968

²² CA Rouen, 19 mars 2014, n° 13/03411

professionnelle. La Cour a jugé que « *sa qualité de monitrice d'équitation n'était nullement assimilable à une qualité de professionnelle des transactions équines* ». ²³

La frontière entre professionnel et consommateur demeure très floue et soumise à une appréciation différente selon les juridictions. Il en résulte une profonde insécurité juridique pour les vendeurs d'équidés.

À titre d'exemple, toujours en se remettant au sondage réalisé pour les besoins de ce mémoire, il est laborieux pour un certain nombre de profils de définir s'il s'agit ou non de vendeurs professionnels. L'exploitant agricole, l'avocat éleveur ou encore l'enseignant éleveur doivent-ils être qualifiés de vendeurs professionnels ou non ? Les exemples précités ne permettent pas d'apporter de réponse catégorique à cette question. Dès lors, il ne peut qu'être conseillé aux vendeurs et à plus forte raison lorsqu'ils sont professionnels, d'être très vigilants à l'égard de l'obligation précontractuelle d'information afin d'éviter d'être sanctionnés.

Cette mesure de prévention s'étend également aux vendeurs qui pourraient être tentés de ne pas se qualifier de vendeur professionnel. En effet, en cas de contentieux, quand bien même ils auraient pris la précaution de mentionner sur le contrat de vente agir à des fins qui n'entrent pas dans le cadre de leur activité professionnelle, la juridiction pourra sans difficulté les requalifier de vendeur agissant dans le cadre de leur activité professionnelle.

Le respect de ce devoir d'information est aujourd'hui essentiel puisque l'acheteur pourra en cas de litige, solliciter l'annulation de la vente si ce manquement caractérise un vice du consentement tel que défini aux articles 1130 et suivants du code civil.

Les textes et les juridictions apprécient de façon très rigoureuse voir extensive le respect de l'obligation précontractuelle d'information par les vendeurs d'équidés professionnels. Pourtant, dans la pratique, son respect n'est pas chose aisée tant au regard des difficultés matérielles rencontrées par la vente d'être vivants que par les difficultés inhérentes aux usages du milieu équestre.

L'enjeu de ce mémoire consiste donc à identifier avec précision les contours de l'obligation précontractuelle d'information qui s'impose aux vendeurs professionnels de chevaux tant d'un point de vue légal qu'au regard des décisions récentes (I) avant de mettre en avant les difficultés rencontrées par les vendeurs et d'y répondre au maximum par la création d'un outil pratique (II).

²³ CA Montpellier, 21 septembre 2016, n° 14/04816

I : Le devoir précontractuel d'information du vendeur de chevaux professionnel tel que défini en théorie

A/ Le devoir précontractuel d'information du vendeur de chevaux professionnel : définitions légales

1. L'article 1112-1 du code civil

L'obligation d'information précontractuelle issue de la jurisprudence est érigée, tout comme l'obligation de discrétion²⁴, au sein de la sous-section portant sur les négociations du code civil depuis la réforme du code de procédure civile datant de 2016.²⁵

L'article 1112-1 du Code Civil dispose que : « *Celle des parties qui connaît une information dont l'importance est déterminante pour le consentement de l'autre doit l'en informer dès lors que, légitimement, cette dernière ignore cette information ou fait confiance à son cocontractant.* »

Selon le texte, « *les parties ne peuvent ni limiter, ni exclure ce devoir* »²⁶ de telle sorte que cette obligation est d'ordre public. En conséquence, si par extraordinaire les parties venaient à y déroger contractuellement par l'insertion d'une clause, celle-ci serait automatiquement réputée non écrite.

a. Les contours de l'information devant être délivrée

L'article impose, pour que la responsabilité de l'une des parties puisse être retenue au titre du manquement à cette obligation, que plusieurs critères cumulatifs soient réunis, à savoir :

- Une information connue par le débiteur de cette obligation,
- Une information légitimement ignorée par le créancier de cette obligation ou justifiée par la confiance accordée à l'autre partie,
- Une information déterminante pour le créancier de cette obligation.

o Une information connue par le débiteur

La connaissance de l'information par le débiteur est un critère relativement factuel quand bien même il est nécessaire pour le créancier qui se prévaut de ce manquement de démontrer que l'autre partie détenait l'information ce qui peut parfois être en pratique laborieux. En tout état de cause, la lettre

²⁴ article 1112-2 du code civil

²⁵ ordonnance n° 2016-131 du 10 février 2016 portant réforme du droit des contrats, du régime général et de la preuve des obligations

²⁶ article 1112-1 du code civil

de l'article amène à penser qu'il ne pourra être reproché au vendeur de ne pas avoir délivré une information dont il n'avait pas connaissance.

Cet article semble ainsi mettre fin au devoir d'investigation que la jurisprudence mettait autrefois à la charge du vendeur, notamment professionnel, de se renseigner sur le bien objet de la vente afin de satisfaire son obligation d'information.²⁷

- Une information légitimement ignorée par le créancier

L'ignorance du créancier de l'information ou la confiance accordée au cocontractant, doit être légitime. Selon le dictionnaire Larousse, est légitime ce « qui est fondé en raison, en justice, en équité. »

Ainsi, une partie ne pourra donc pas se prévaloir de son ignorance si, « par son propre comportement, elle empêche le détenteur de l'information de mesurer qu'il était tenu de l'informer ».²⁸ Plus encore, la lettre de l'article met à la charge du créancier de l'information une obligation de se renseigner. Ainsi, l'acquéreur d'un cheval devra se renseigner sur celui-ci.

À ce titre est jurisprudentiellement considéré comme un manquement de prudence de l'acquéreur le fait de ne pas faire réaliser de visite d'achat²⁹. Il convient toutefois que le vendeur l'ait informé de cette possibilité³⁰.

Cette obligation sera proportionnelle aux connaissances de l'acheteur mais également à la disponibilité de l'information.

On peut à ce titre imaginer qu'il sera difficile pour un acheteur habitué du milieu équestre et pratiquant la compétition de reprocher à l'acquéreur de ne pas l'avoir informé des résultats sportifs du cheval objet de la vente alors même que celles-ci sont accessibles au grand public par exemple sur le site internet FFECOMPET pour les chevaux de sport ou France galop pour les galopeurs.

Cette notion de confiance accordée au cocontractant fait écho à la volonté législative, et jurisprudentielle, d'équilibrer les relations entre professionnels et consommateurs. Le consommateur sera ainsi tenté de se retrancher derrière la qualité de professionnel du vendeur afin de justifier du

²⁷ Dalloz action Droit de la responsabilité et des contrats - Matthieu Poumarède ; Philippe le Tourneau – 2023/24

²⁸ Hors collection Contrats sur la recherche et l'innovation Chapitre 111 - Term sheet et documents précontractuels – Arnaud Fillon ; Étienne Vergès – 2018-2019

²⁹ CA Paris, Pôle 2, Chambre 2, 19 janvier 2017, n° 15/11703

³⁰ CA Reims, 17 janvier 2023, n°21/02333

fait qu'il lui faisait légitimement confiance et qu'il ne s'est légitimement pas procuré les informations.

De plus, selon les auteurs, « *les rapports particuliers entre le vendeur et l'acheteur qui se connaissent depuis longtemps génèrent une confiance particulière qui conduira peut-être le créancier à une certaine passivité dans la recherche de l'information.*³¹ »

- Une information déterminante pour le débiteur de l'obligation

Se pose la question des informations devant être considérées comme étant déterminantes pour l'autre partie. L'article exclu la valeur de la prestation du champ d'application de cette obligation³². Cette disposition rejoint en ce sens les dispositions relatives aux vices du consentement et plus précisément à l'article 1136 du Code Civil selon lequel : « *L'erreur sur la valeur par laquelle, sans se tromper sur les qualités essentielles de la prestation, un contractant fait seulement de celle-ci une appréciation économique inexacte, n'est pas une cause de nullité.* » et à l'article 1137 in fine, lequel dispose : « *ne constitue pas un dol le fait pour une partie de ne pas révéler à son cocontractant son estimation de la valeur de la prestation.* » Concernant les vices du consentement, est toutefois admise la nullité du contrat si l'erreur sur la valeur résulte d'un dol.³³

L'article 1112-1 du Code civil indique en son troisième alinéa : « *Ont une importance déterminante les informations qui ont un lien direct et nécessaire avec le contenu du contrat ou la qualité des parties.* »

Dès lors, sont déterminantes les informations qui sont entrées dans le champ contractuel, soit celles au sujet desquelles les parties ont échangé lors des pourparlers mais également celles figurant sur l'annonce de vente ou encore sur le contrat de vente ou parfois la facture. De façon habituelle, en l'absence de précisions sur ce point, les Magistrats se fondent sur les attentes légitimes d'un acquéreur.

De façon non exhaustive peuvent être listées les pathologies vétérinaires, dont souffre ou a souffert l'équidé, ses aptitudes particulières ou encore ses traits de caractère spécifiques.³⁴

À titre d'exemple, la Cour d'appel de Dijon a annulé deux ventes, l'une pour dissimulation par le vendeur (consommateur éclairé) à l'acheteur du fait que l'équidé objet de la vente ait été soigné pour

³¹ JurisClasseur Civil Code Art. 1112 à 1112-2 (Contrat – Formation du contrat – Négociations) §64

³² article 1112-1 al. 2 du code civil

³³ article 1139 du code civil

³⁴ Ouvrage être propriétaire d'un équidé en 50 questions, 2023, p11

une fourmière³⁵, et l'autre car le vendeur n'a pas indiqué à l'acheteur le fait que le cheval faisait l'objet de coliques récidivantes, coliques dont est décédé l'équidé après la transaction.³⁶

Il peut être déduit de ces deux exemples que les informations relatives à l'état de santé sont déterminantes si elles ont un impact sur la santé et l'utilisation du cheval après la vente.

Sont donc a priori exclues les informations non déterminantes, futiles, tel que le fait qu'un jour le cheval ait pu faire tomber son cavalier car il a rué ayant peur d'un animal alors que les autres fois il a pu croiser les animaux sans encombre.

Sont également exclues a priori les informations qui sont celles relatives à l'opportunité du contrat qui doivent être délivrées dans le cadre du devoir de conseil.³⁷

b. La sanction au manquement au devoir d'information précontractuelle

Le manquement du vendeur à son obligation précontractuelle d'information consiste par nature en une faute délictuelle puisque commise dans le cadre de la phase de négociation du contrat. Toutefois, la chambre commerciale de la plus haute Cour a sanctionné le manquement à ce devoir sur le terrain contractuel.³⁸

La sanction prévue par le code civil est l'octroi de dommages et intérêts. À titre d'exemple en matière équestre a été admis l'octroi d'une provision au titre de l'indemnisation de son préjudice par le juge des référés à un acheteur à qui il a été dissimulé deux opérations chirurgicales de coliques antérieures à la vente. Cette information est jugée comme étant déterminante du consentement de l'acquéreur au regard des importants risques de récurrence des coliques chez les chevaux.³⁹

A été jugée comme constituant une information en lien direct avec le contenu du contrat l'information donnée par le vendeur à l'acquéreur de la possibilité pour l'acheteur de faire réaliser une visite vétérinaire d'acquisition.⁴⁰

Le non-respect de cette obligation accompagné de l'intention du vendeur de dissimuler les éléments à l'acquéreur est constitutif d'un vice du consentement. Dans ce cas les deux sanctions (dommages et intérêts et annulation de la vente) sont cumulables.

³⁵ CA Dijon, 19 septembre 2019, n° 17/01373

³⁶ CA Dijon, 6 septembre 2005. Voir aussi : CA Versailles, 14 novembre 2019, n° 19/02646

³⁷ Dalloz action Droit de la responsabilité et des contrats - Matthieu Poumarède ; Philippe le Tourneau – 2023/24

³⁸ Cour de cassation - Chambre commerciale, 25 juin 1980, n° 78-13.532

³⁹ CA Versailles, 14 novembre 2019, n° 19/02646

⁴⁰ CA Reims, 17 janvier 2023, n° 21/02333

2. L'article 111-1 du code de la consommation

Un texte spécial, trouvant application dans le cadre des ventes entre vendeur professionnel et acheteur consommateur ou non professionnel figure à l'article 111-1 du code de la consommation.

Cet article dispose que : « *Avant que le consommateur ne soit lié par un contrat à titre onéreux, le professionnel communique au consommateur, de manière lisible et compréhensible,* » un certain nombre d'informations.

Tout comme l'article 1112-1 du Code civil, cet article est d'ordre public de telle sorte que le professionnel vendeur ne pourra échapper à ses obligations par l'insertion d'une clause contractuelle.

a. Les informations devant être délivrées

o Les caractéristiques essentielles du bien

Concernant son application, se pose la question, à la lecture de cet article, de définir les « caractéristiques essentielles du bien » qui doivent être communiquées « de manière lisible et compréhensible ».

Au même titre que les informations déterminantes précitées, les caractéristiques essentielles du cheval sont constituées par son âge, sa taille, ses problèmes de santé, ses aptitudes, son comportement⁴¹. Toutefois, à défaut de liste exhaustive posée tant par la loi que par la jurisprudence, les juges saisis devront apprécier si une caractéristique est ou non essentielle.

Cette obligation précontractuelle d'information doit être observée quant aux caractéristiques de l'objet de la vente, doit être observée « au regard de l'usage auquel il est destiné »⁴².

Au titre de ces caractéristiques, la Cour de cassation a jugé que la prévention des risques encourus fait partie intégrante de l'obligation d'information.⁴³ Elle a à ce titre jugé qu'un vendeur professionnel avait manqué à son obligation d'information et de conseil en ne portant pas à la connaissance de l'acheteur le risque de maladie auquel il s'exposait en achetant un rat domestique.⁴⁴ Un parallèle peut

⁴¹ Vente d'équidé (vendeur professionnel/ acheteur particulier) Claire BOBIN – 7 mai 2020

⁴² CA Versailles, 14ème Chambre, Arrêt du 14 novembre 2019, Répertoire général n° 19/02646

⁴³ Cour de cassation – 1ère Chambre civile, 1er mars 2005, n° 04-10.063

⁴⁴ Cour de cassation – 1ère Chambre civile, 14 mai 2009, n° 08-16.395

être réalisé en droit équin avec l'ensemble des maladies contagieuses telles que la teigne qui peut être transmise par le cheval à l'homme.

La difficulté réside dans le fait que cette décision de la Cour de cassation laisse penser que le contour des caractéristiques essentielles du bien est impossible à déterminer.

Ceci est d'autant plus préjudiciable pour le vendeur professionnel qu'à la différence de l'article 1112-1 du Code civil, le code de la consommation n'exonère pas le vendeur de l'obligation de fournir des informations dont il n'aurait pas connaissance. On peut alors imaginer qu'il pourra être reproché au vendeur professionnel de ne pas s'être suffisamment renseigné sur l'équidé objet de la vente afin de délivrer à l'acquéreur consommateur les caractéristiques essentielles du bien.

Toutefois, la Cour de cassation a pu juger que « l'obligation d'information et de conseil ne peut s'appliquer aux faits qui sont de la connaissance de tous ».⁴⁵ De nouveau il ne pourra être fait grief à un acquéreur de ne pas avoir consulté les résultats des performances sportives disponibles en ligne sur des sites tels que France galop ou FFECOMPET par exemple.

- Les autres informations devant être communiquées

Parmi les informations devant être transmises dans le cadre des négociations à l'acquéreur non-professionnel « de manière lisible et compréhensible » figurent :

- « *le prix ou tout autre avantage procuré au lieu ou en complément du paiement d'un prix* ».
- « *En l'absence d'exécution immédiate du contrat, la date ou le délai auquel le professionnel s'engage à délivrer le bien ou à exécuter le service* ».
- « *Les informations relatives à l'identité du professionnel, à ses coordonnées postales, téléphoniques et électroniques et à ses activités, pour autant qu'elles ne ressortent pas du contexte* »
- « *L'existence et les modalités de mise en œuvre des garanties légales, notamment [...] la garantie légale des vices cachés* »
- « *La possibilité de recourir à un médiateur de la consommation* »

En dehors du prix de vente dont la communication ne semble pas poser de difficulté majeure, d'autant plus que l'accord sur le prix est une des conditions de la conclusion de la vente⁴⁶, il n'est pas d'usage dans le milieu équestre, en dehors des cas où les parties rempliront de façon consciencieuse le modèle de contrat de vente mis à disposition par l'institut du droit équin, de transmettre ces informations.

⁴⁵ Cour de cassation – 1^{ère} Chambre civile, 14 mai 2009, n° 08-16.395

⁴⁶ article 1583 du code civil

Cela peut être préjudiciable pour le vendeur professionnel qui devra répondre ses manquements.

b. La sanction au manquement au devoir d'information régi par le code de la consommation

Tout comme l'article 1112-1 du Code Civil, l'article L. 111-1 du Code de la consommation ne sanctionne pas de façon automatique le manquement à l'obligation précontractuelle d'information par la nullité du contrat. Celle-ci ne sera prononcée que si est avéré un vice du consentement.⁴⁷

En sus, le manquement à cette obligation peut être sanctionné par la condamnation au paiement d'une amende administrative dont le montant ne peut excéder 3 000 euros pour une personne physique et 15 000 euros pour une personne morale.⁴⁸ Le cumul de cette sanction avec les sanctions civiles est possible. Toutefois, il semblerait qu'aucune sanction administrative n'ait été rendue sur ce fondement à l'égard des vendeurs de chevaux.

B/ Renforcement jurisprudentiel du devoir précontractuel d'information à la charge du vendeur professionnel

1. Extension jurisprudentielle de la notion de devoir précontractuel d'information

Selon les textes légaux précités, pour le vendeur il ne s'agit pas de conseiller l'acheteur mais de faire en sorte que le choix de ce dernier intervienne en toute connaissance de cause⁴⁹.

Ainsi, théoriquement, l'obligation précontractuelle d'information se distingue du devoir de conseil et, a fortiori, de l'obligation de renseignement dans l'exécution du contrat. Cependant en pratique, établir la frontière entre l'obligation précontractuelle et l'obligation accessoire de renseignement, ou entre l'obligation de renseignement et le devoir de conseil est très délicat⁵⁰.

a. Sanction du manquement au devoir de conseil et à l'obligation de renseignements sur le fondement de l'obligation précontractuelle d'information

Il est ainsi admis de longue date par la plus haute Cour que « *tout vendeur d'un matériel doit, afin que la vente soit conclue en connaissance de cause, s'informer des besoins de son acheteur* »⁵¹.

⁴⁷ Cour de cassation – 1^{ère} Chambre civile, 20 déc. 2023, no 22-18.928

⁴⁸ article L 131-1 code de la consommation

⁴⁹ Vendre ou acheter un cheval, La formation du contrat de vente, Hervé Guettard, avocat au barreau de Blois

⁵⁰ Dalloz action Droit de la responsabilité et des contrats - Matthieu Poumarède ; Philippe le Tourneau – 2023/24

⁵¹ Cour de cassation – Chambre commerciale, 1er décembre 1992, n° 90-18.238

A titre d'exemple dans un domaine autre, la Cour de cassation a jugé sur le fondement de l'obligation d'information précontractuelle du code de la consommation, que « *le vendeur professionnel doit s'acquitter de son obligation de conseil lui imposant de se renseigner sur les conditions environnementales d'implantation du matériel proposé afin d'être en mesure d'informer, de façon claire et précise, les acquéreurs sur les risques, notamment d'obstruction des arroseurs, tenant à la nature de l'eau utilisée* »⁵².

La plus haute Cour met même parfois à la charge des vendeurs professionnels l'obligation de mener un véritable travail de renseignements auprès de tiers sur le fondement du devoir de conseil. Il a ainsi été jugé que l'entreprise de maintenance d'un navire doit s'informer auprès du constructeur de ses « préconisations de remplacement régulier d'une partie de l'appareil propulsif »⁵³. Plus encore, il a pu être reproché à des vendeurs professionnels de ne pas avoir procédé à des vérifications, investigations ou études préalables⁵⁴. La frontière entre le devoir de conseil et l'obligation précontractuelle d'information est ici très étroite.

Ce travail de renseignement peut être transposé au domaine équin dans le cas où, le vendeur de chevaux, comme le vendeur de rat, serait redevable auprès de l'acquéreur de l'information au titre de la prévention⁵⁵ des risques. Dans ce cas il pourrait être imaginé qu'il serait reproché au vendeur de chevaux, par principe non vétérinaire, de ne pas s'être renseigné auprès d'un professionnel vétérinaire et d'avoir répercuté cette information à l'acquéreur.

L'étude de la jurisprudence récente en matière équestre permet de constater que les juridictions tendent à opérer, comme dans les autres matières, une confusion entre l'obligation d'information du vendeur professionnel telle que définie par le code de la consommation et le code civil et l'obligation de conseil qui consiste pour le vendeur à conseiller ou non à l'acheteur non-professionnel ou consommateur, à conclure la vente en se basant uniquement sur les intérêts de l'acquéreur.

Cette obligation de conseil n'est due que dans le cas d'une vente entre vendeur professionnel et acquéreur particulier. La Cour de cassation jugeant que cette « obligation d'information et de conseil du vendeur à l'égard de son client sur l'adaptation du matériel vendu à l'usage auquel il est destiné n'existe à l'égard de l'acheteur professionnel que dans la mesure où sa compétence ne lui donne pas les moyens d'apprécier la portée exacte des caractéristiques techniques du dispositif en cause »⁵⁶.

⁵² Cour de cassation – 1^{ère} Chambre civile, 20 déc. 2012, n° 11-27.129

⁵³ Cour de cassation – Chambre commerciale, 14 janvier 1997, n° 95-10.188

⁵⁴ Cour de cassation – Chambre commerciale, 17 mars 1981, n° 79-13.612 ; Civ. 3e, 3 févr. 1981, n° 79-13.774

⁵⁵ Cour de cassation – 1^{ère} Chambre civile, 14 mai 2009, n° 08-16.395

⁵⁶ Cour de cassation – Chambre commerciale, 22 mars 2017 n° 15-16315 ; Ccass. Com. 4 juillet 2018 n° 17-21071

L'obligation de conseil consiste pour le vendeur à conseiller ou non à l'acheteur non-professionnel ou consommateur, à conclure la vente en se basant uniquement sur les intérêts de l'acquéreur. Cette obligation impose pour l'acquéreur la nécessité de se renseigner sur les besoins de l'acquéreur ainsi que sur son niveau exact. Or, ceci n'est pas aisé dans le cas d'un client qui ne serait pas l'élève du vendeur et qui pourrait être amené à ne pas être transparent sur son niveau exact d'équitation pour des raisons diverses.

L'obligation d'information et de conseil qui pèse sur le vendeur est un fondement souvent invoqué par les acquéreurs insatisfaits d'un cheval avec lequel ils éprouvent des difficultés, autres que d'ordre physique, souvent liées à un niveau d'épreuves qu'ils ne parviennent pas à atteindre ou au fait qu'ils estiment le cheval non adapté à leur niveau.

Tel est le cas du cavalier amateur qui estime que le cheval acquis ne peut être monté que par des cavaliers professionnels, jugeant celui-ci trop difficile pour son niveau. Il sera toutefois rare pour le demandeur d'obtenir gain de cause sur ce fondement s'il n'appuie pas ses prétentions sur une expertise judiciaire.

Dans une décision de la Cour d'appel de Bordeaux a été jugé que ne peut être reproché au vendeur un manquement à son devoir de conseil dans la mesure où le coach de l'acheteuse était présent lors de l'essai, a validé l'acquisition du cheval et a été rétribué par une commission à ce titre⁵⁷. Dans cet arrêt, la Cour d'appel de Bordeaux a assimilé la présence du coach professionnel lors de l'acquisition au cas d'une vente conclue entre professionnels afin d'en déduire que le vendeur était déchargé de ladite obligation.

Il est à noter que cette décision est en contradiction avec la position de la Cour de cassation selon laquelle malgré la présence d'un professionnel, le débiteur de l'obligation de conseil et d'information n'en est pas moins libéré⁵⁸.

Cependant, cette décision vient confirmer le fait que le vendeur professionnel peut être sanctionné au titre du devoir de conseil s'il ne s'est pas assuré que le cheval vendu est adapté à son cavalier. Si en revanche, le cheval est inadapté, qu'il en a informé l'acheteur et que l'acheteur a toutefois conclu la vente, il ne pourra être reproché un tel manquement au vendeur⁵⁹.

⁵⁷ CA Bordeaux, 24 janvier 2019, n° 16/01487

⁵⁸ Cour de cassation – 1^{ère} Chambre civile, 26 novembre 1996. Bull. n° 418. / Civ. 1^{ère}. 10 juillet 1995. Bull. n° 312.

⁵⁹ CA Reims, 17 janvier 2023, n° 21/02333

b. L'étendue de l'obligation d'information définie par la jurisprudence

Si comme le mettent en évidence les décisions précédemment citées, l'inadéquation cheval / cavalier peut faire l'objet d'une sanction sur le fondement du défaut de conseil, les difficultés comportementales de l'équidé conduisant à cette inadéquation peuvent également être sanctionnées sur le plan strict du défaut d'information dans le cadre des pourparlers.

Dans une décision récente le Tribunal judiciaire de Bordeaux a jugé qu'une société venderesse professionnelle avait manqué à son obligation d'information précontractuelle en ne prévenant pas l'acheteuse des particularités comportementales de la jument qu'elle s'apprêtait à acquérir et des conséquences de celles-ci⁶⁰.

Il peut également sur ce même fondement être reproché au vendeur de ne pas avoir conseillé les acheteurs sur l'investissement que demandait l'achat d'un animal d'un faible niveau de dressage⁶¹.

La Cour d'appel de Reims a considéré qu'un manquement au devoir d'information précontractuelle était caractérisé à défaut pour le vendeur d'avoir informé l'acquéreur qui ne pratique l'équitation que comme loisir et qui n'est pas coutumière de l'achat de chevaux, de l'importance de la visite d'achat. Dans cette décision, l'acheteuse sollicitant l'annulation de la vente et non des dommages et intérêts n'a pas été indemnisé malgré le manquement constaté dès lors que le vice du consentement n'était pas caractérisé. La Cour ayant constaté sur ce point que l'absence d'information donnée sur l'utilité de ladite visite n'a pu entacher le consentement de l'acheteuse à la vente⁶².

2. Extension des acteurs débiteurs du devoir précontractuel d'information

Lors des échanges préalables à la rédaction de ce mémoire, plusieurs vendeurs de chevaux ont indiqué, afin de ne pas voir leur responsabilité engagée au titre du manquement à l'obligation d'information, mandater un tiers qui se chargera de la vente et qui aura l'obligation de délivrer les informations relatives au cheval.

Il a été jugé qu'effectivement cette obligation précontractuelle d'information peut s'étendre à l'intermédiaire. La Cour d'appel de Caen amenée à se prononcer sur la responsabilité d'un entraîneur jockey présent lors de l'essai et de la vente d'un cheval mais n'intervenant pas comme mandataire dans le cadre de la transaction motive son arrêt en indiquant que « *il est établi que Monsieur A. n'avait*

⁶⁰ Tribunal judiciaire de Bordeaux, 10 décembre 2024, n° 23/01153

⁶¹ Tribunal judiciaire de Argentan, 18/09/2020

⁶² CA Reims, 17 janvier 2023, n°21/02333

pas reçu de mandat pour vendre Victor de Codière, et n'était donc pas tenu à une obligation d'information qui incombait au vendeur. »⁶³

Il peut légitimement être déduit de cette motivation que l'intermédiaire à la vente mandaté est tenu au même titre que le vendeur d'une obligation précontractuelle d'information.

Pour autant, cette même Cour d'appel a jugé que le vendeur n'était pas dispensé de son obligation d'information précontractuelle au seul motif que la vente ait été conclue directement par un mandataire⁶⁴.

⁶³ CA Caen, 13 octobre 2020, n°18/03256

⁶⁴ CA Caen, 14 juin 2016, n°14/03648

II : Le devoir précontractuel d'information du vendeur de chevaux professionnel à l'épreuve de la pratique et des usages

A/ Les difficultés auxquelles sont confrontés les vendeurs professionnels pour remplir ce devoir

1. L'incompatibilité des exigences légales avec la vente d'équidés, animaux vivants

En pratique cette obligation d'information, dans son étendue pose d'importantes difficultés dès lors qu'elle a été conçue pour régir les ventes de biens meubles et de services.

Si effectivement les animaux sont juridiquement soumis au régime des biens, ils n'en sont pas moins des « êtres vivants doués de sensibilités »⁶⁵ qui évoluent en permanence tant au niveau physique que psychique ce qui fait différer l'obligation d'information du vendeur d'équidé de celle du vendeur d'un bien meuble inerte qui n'évoluera que par l'usage qui y sera apporté ou par une usure normale en raison du temps qui passe.

Les règles du code de la consommation qui sont par essence consuméristes ne semblent pas adaptées à la vente d'animaux domestiques. En effet, s'il est envisageable de rédiger des notices d'informations extrêmement complètes quant au montage et à l'utilisation d'un bien meuble et aux risques que peut comporter son utilisation, cela n'est pas possible avec un équidé.

Dès lors, le vendeur de bien meuble qui aura transmis une notice très complète et détaillée qui n'aura probablement pas attiré l'œil du lecteur dans son intégralité, ne pourra voir sa responsabilité engagée alors que le vendeur de chevaux qui n'aura pas alerté du fait qu'un cheval pouvait dans telle circonstance générer de la peur et déclencher ainsi une réaction violente pourra voir sa responsabilité engagée.

Ainsi, de toute évidence, à défaut pour un magistrat de tenir compte du caractère vivant de l'équidé et des réactions, parfois imprévisibles que cela peut générer, les vendeurs de chevaux professionnels seront par principe confrontés à des règles qui seront pour eux plus difficiles à appliquer que pour les vendeurs de biens meubles non vivants à qui les dispositions du code de la consommation sont destinées ab initio.

Au titre de la prévention des risques, il est de même impossible d'avertir l'acheteur sur l'ensemble des pathologies que l'équidé pourrait développer. La position de la Cour de cassation sur l'information portant sur les risques de maladies transmissibles est à ce titre sévère d'autant plus que

⁶⁵ article 515-14 du code civil

le vendeur s'il est professionnel du monde équestre ne sera pas dans la majorité des cas professionnel de santé vétérinaire. Fort heureusement, il semblerait qu'aucune vente de chevaux n'ait été sanctionnée sur ce fondement sans quoi l'obligation d'information précontractuelle serait indéfinie et en conséquence impossible à satisfaire et donc une grande source d'insécurité pour les vendeurs d'équidés.

Ainsi qu'il l'a été établi, l'obligation précontractuelle d'information s'applique à tous et de façon plus exigeante aux vendeurs professionnels en ce qu'elle est conciliée à l'obligation de conseil et l'obligation de se renseigner. Pour autant, en pratique, il est extrêmement complexe pour les vendeurs professionnels de délivrer « *de manière lisible et compréhensible* »⁶⁶ les informations portant sur les caractéristiques essentielles de l'équidé objet de la vente.

2. L'incompatibilité des exigences légales avec la pratique et les usages

En pratique, le vendeur professionnel, de plus forte raison lorsqu'il s'agit d'un marchand qui détient et possède les chevaux que durant une très brève période, ne peut connaître les caractéristiques propres à l'équidé vendu. Ceci est d'autant plus difficile lorsque le cheval est arrivé d'un pays étranger dans lequel la traçabilité, par exemple des performances sportives, est impossible à établir comme la Suisse.

Dans ce cas de figure, le vendeur professionnel pourra parfaitement porter à la connaissance de l'acquéreur « les risques généraux propres à la pratique de l'équitation (chute, cheval qui botte, morsure...), mais ne sera pas toujours en mesure de renseigner son cocontractant sur les traits de caractère propres à chacune de ses bêtes »⁶⁷.

Le vendeur pourrait être tenté de se retrancher derrière le principe de bonne foi et l'interprétation a contrario de l'article 1112-1 du Code civil selon laquelle le vendeur ne peut délivrer une information qu'il ne détient pas et donc a fortiori informer l'acquéreur d'une pathologie dont il n'avait pas connaissance avant la vente⁶⁸.

Toutefois, il prend le risque important de se voir reprocher le fait de ne pas s'être suffisamment renseigné sur le passé du cheval, tant d'un point de vue vétérinaire que comportemental.

⁶⁶ Article L 111-1 du code de la consommation

⁶⁷ Romain BALLY AJ contrat 2017 p.308, droit équin et contrat de consommation

⁶⁸ CA Dijon, 23 juin 2022, n°21/00200, voir aussi : CA Aix-en-Provence, 8 décembre 2016, n°15/22620

Or, remplir cette obligation de renseignement est d'autant plus compliqué que souvent dans le cadre de ventes entre marchands de chevaux internationaux, les chevaux arrivent par lot chez l'acheteur et sont emmenés par un transporteur. L'acheteur professionnel ne disposera pas nécessairement d'informations ni de la possibilité de se les fournir auprès du précédent marchand qui, en sus, n'aura été parfois propriétaire du cheval que quelques jours.

Fort heureusement, il peut être imaginé que si le vendeur professionnel n'a pas pu lui-même obtenir des renseignements sur le passé du cheval, l'acheteur consommateur mécontent peinera également à y parvenir et à démontrer ainsi le manquement du vendeur à son devoir d'information.

En outre, le milieu équestre est un milieu dans lequel l'opacité règne. Bon nombre de vendeurs font le choix de taire des informations, notamment relatives au passé vétérinaire des chevaux afin de ne pas voir les pourparlers prendre fin ou encore simplement car ils n'estiment pas être redevables de ces informations.

Le sondage réalisé a mis en évidence le fait que 82,7% des personnes interrogées transmettaient les éléments vétérinaires mais que seulement 46,9% le faisaient par écrit. Il peut en être déduit que moins d'un vendeur sur deux transmet par écrit les éléments vétérinaires. Parmi les personnes transmettant les éléments vétérinaires, seulement 63,5% transmettent l'intégralité du dossier vétérinaire.

Or, en cas d'expertise judiciaire, l'expert nommé par le Tribunal disposera de la possibilité de prendre l'attache des vétérinaires ayant consulté le cheval et de solliciter auprès d'eux la communication des dossiers médicaux. Dans ce cas, le code de déontologie vétérinaire impose aux praticiens de fournir les renseignements sollicités⁶⁹.

Il est donc évident qu'en agissant ainsi, les vendeurs s'exposent à un risque important puisque le fait de ne pas transmettre l'entier dossier vétérinaire est de façon récurrente sanctionné par l'annulation de la vente pour dol⁷⁰.

En sus, dans ce cas de figure, si les vendeurs estiment que la transmission de l'information conduirait à un avortement de la transaction c'est parce que par essence cette information est déterminante et doit donc en conséquence être communiquée.

Les vendeurs sont également confrontés aux manquements des acheteurs consommateurs eux-mêmes à l'obligation précontractuelle d'information telle que fixée par le code civil.

⁶⁹ article R.242-82 du code de déontologie vétérinaire

⁷⁰ CA Caen, 14 juin 2016, n°14/03648, voir aussi CA Caen, 7 novembre 2013, n°12/01303

En effet, selon l'article 1112-1 du Code civil cette obligation d'information précontractuelle s'impose également à l'acquéreur. Or, certains acheteurs sont tentés en pratique de ne pas tout dévoiler au vendeur concernant les changements de vie ou de disciplines qu'ils souhaitent faire vivre au cheval objet de la vente. De la même façon, certains ne sont pas transparents sur leur niveau équestre.

Dès lors, le vendeur professionnel ne pourra délivrer une information, et surabondamment un conseil qui soit en adéquation avec la réalité puisque par principe il l'ignore. Cette hypothèse est d'ailleurs la seule dans laquelle il peut être imaginé le cas d'un vendeur qui reprocherait à l'acquéreur un manquement à son obligation d'information précontractuelle et en conséquence l'octroi de dommages et intérêts qui viendraient amoindrir sa condamnation.

Le vendeur pourrait également être tenté de se baser sur le fait que les caractéristiques de l'animal ont bien été transmises « au regard de l'usage auquel il est destiné »⁷¹ selon les informations dont il disposait, à charge toutefois de démontrer pour quel usage l'équidé a été acquis.

Ainsi, il pourrait justifier le fait de ne pas avoir communiqué les informations quant au comportement du cheval lors de compétitions de voltige si l'acquéreur avait indiqué l'acheter pour pratiquer l'endurance.

Une autre difficulté pratique porte sur l'organisation de la phase précontractuelle. Il existe juridiquement divers moyens d'organiser la période des pourparlers, en concluant par exemple un avant contrat qui pourra revêtir la forme d'une promesse unilatérale ou synallagmatique ou encore un pacte de préférence. Pourtant, en pratique ces méthodes ne sont jamais utilisées. Et pour cause, bien que la pratique de la conclusion d'un contrat de vente écrit se développe, elle est encore très occasionnelle. Dès lors, imaginer la conclusion d'un avant-contrat dans le cadre des ventes de chevaux reste malheureusement presque illusoire.

Enfin, la majeure difficulté décelée au niveau du milieu équestre porte sur l'usage de l'oralité comme le confirme amplement le sondage réalisé. En effet, bien que cela tende à se répandre de façon progressive il est très rare en pratique que les parties en viennent à conclure un contrat écrit. Lorsque cela est le cas, force est de constater en pratique que celui-ci ne contient pas toujours les éléments nécessaires.

Afin de tenter de palier à ces difficultés, il a été envisagé la création d'un guide à destination des vendeurs de chevaux professionnels afin de leur permettre d'honorer leur devoir d'information.

⁷¹ CA Versailles, 14ème Chambre, 14 novembre 2019, n° 19/02646

B/ Un outil mis à disposition des professionnels afin de les aider à remplir leur devoir

1. Une réponse à la difficulté probatoire

Ainsi qu'il l'a été invoqué, la majeure difficulté dans le milieu équestre réside dans l'usage de l'oralité.

En matière de règle de preuve, la vente conclue pour un montant supérieur à 1 500€ doit être conclue par écrit sous signature privée ou authentique⁷².

Pourtant, l'oralité domine dans le milieu équestre, ce qui s'explique notamment par le fait qu'il s'agisse d'un milieu rural. Cet usage de l'oralité est d'autant plus vrai concernant les éléments vétérinaires, les vendeurs interrogés ayant souvent le sentiment, à tort, que lorsque l'on écrit les choses cela leur sera défavorable. Pourtant, le fait d'écrire est une protection pour le vendeur notamment en cas de contentieux.

En effet, selon un proverbe antique latin parfaitement adéquate : « *Verba volant, scripta manent* »⁷³.

Au titre de la charge de la preuve, « *celui qui réclame l'exécution d'une obligation doit la prouver. Réciproquement, celui qui se prétend libéré doit justifier le paiement ou le fait qui a produit l'extinction de son obligation.* »⁷⁴

En cas de contentieux, le créancier de l'obligation d'information telle que définie par le code civil devra démontrer que cette information lui était due, qu'elle était déterminante car en lien direct et nécessaire avec le contenu du contrat ou la qualité des parties au contrat, qu'il l'ignorait légitimement et que le vendeur en avait connaissance⁷⁵. Cependant, l'étude de la jurisprudence permet de constater que les juridictions sont peu exigeantes à cet égard considérant de façon quasi-systématique que l'information est due.

En outre, la qualité de professionnel du vendeur inverse la charge de la preuve. Ce sera ainsi au vendeur de démontrer qu'il a honoré son obligation⁷⁶.

Au titre de l'obligation de conseil, selon la Cour de cassation, « *il incombe au vendeur professionnel de prouver qu'il s'est acquitté de l'obligation de conseil lui imposant de se renseigner sur les besoins*

⁷² article 1359 du code civil

⁷³ Les paroles s'envolent, les écrits restent. Chronique juridique Février 2018 Numéro 02

⁷⁴ article 1353 du code civil

⁷⁵ article 1112-1 alinéa 4 du code civil

⁷⁶ Cour de cassation – 1^{ère} Chambre civile, 15 mai 2002 : Bull civ I n°132

de l'acheteur afin d'être en mesure de l'informer quant à l'adéquation de la chose proposée à l'utilisation qui en est prévue »⁷⁷

Cette position jurisprudentielle a été reprise au sein du code de la consommation, à l'article L111-5 qui dispose : « *En cas de litige relatif à l'application des dispositions des articles L. 111-1, L. 111-2, L. 111-4 et L. 111-4-1, il appartient au professionnel de prouver qu'il a exécuté ses obligations.* »

Il appartient donc au vendeur professionnel d'être vigilant et de transmettre ces informations par un ou des moyens de communication permettant d'apporter cette preuve.

Bien que la preuve puisse être apportée par tous moyens s'agissant d'un fait juridique⁷⁸, il demeure extrêmement complexe de rapporter la preuve de la délivrance d'une information véhiculée oralement. Les vendeurs professionnels auront donc tout intérêt à se préconstituer la preuve de l'obligation due.

Pourtant, la lecture des résultats du sondage permet de constater qu'usuellement les informations sont, en dehors des radiographies et autres clichés vétérinaires qui ne peuvent par principe être transmis que matériellement, donc par écrit, transmis majoritairement oralement.

Cette situation pourrait être une aubaine pour l'acquéreur déçu par son acquisition qui aurait alors connaissance du fait que le vendeur détenait l'information. Il pourrait alors s'en servir, notamment dans le cadre d'investigations qui seraient ainsi facilitées, afin par exemple d'établir l'existence d'une pathologie ancienne. En face le vendeur de bonne foi qui aurait délivré l'information, mais malheureusement oralement, se trouverait dans l'impossibilité de démontrer qu'il a satisfait à son obligation.

De façon encore plus importante, les renseignements ne sont pris dans la majorité des cas qu'oralement. 81% des vendeurs indiquent ne pas solliciter par voie écrite les éléments relatifs au niveau de l'acheteur et 71% les éléments relatifs à l'usage du cheval. Il sera de ce fait plus compliqué par la suite de démontrer, si tel a effectivement été le cas, que celui-ci a menti sur son niveau ou sur l'usage qu'il entendait faire du cheval.

Pour faire face à cette difficulté, le guide invitera les vendeurs professionnels à échanger par voie écrite et de façon préférentielle par courriel au titre de l'ensemble des informations déterminantes afin de bénéficier de la preuve de l'exécution de leurs obligations.

⁷⁷ Cour de cassation – 1^{ère} Chambre civile, n°09-16.913, 28 octobre 2010

⁷⁸ article 1358 du code civil

2. Une réponse aux exigences légales et jurisprudentielles

Ainsi que cela a été développé précédemment, l'obligation d'information précontractuelle du vendeur professionnel est extrêmement développée.

Il ne suffit pas que le vendeur transmette le document d'identification du cheval comportant les données relatives aux origines, à ses vaccinations et invite l'acheteur à consulter les résultats sportifs et réaliser une visite d'achat pour que son obligation soit remplie. Il doit a minima transmettre par écrit les informations relatives à l'identité, à l'âge, à la taille, au sexe, à la race et aux origines de celui-ci.

Il devra également, toujours par voie écrite et dans le cadre des négociations précontractuelles faire état du passé vétérinaire du cheval, de ses aptitudes, de son comportement. Seront considérées comme déterminants les éléments du passé qui pourront avoir des conséquences dans le futur tel qu'une boiterie, une intervention chirurgicale ou des difficultés comportementales récurrentes. A titre d'exemple, un cheval qui « paddockerait » en compétition ou qui refuserait systématiquement de sauter les rivières.

Il n'est pas nécessaire en revanche d'informer l'acquéreur des causes d'une élimination en compétition si cela n'est arrivé qu'une fois sur des dizaines de parcours. En effet, tout cheval peut être un jour éliminé sans pour autant présenter des difficultés comportementales le rendant inapte à la compétition sportive.

Il sera également prudent de conseiller à l'acquéreur de réaliser une visite d'achat tout en l'informant que celle-ci n'est qu'un état des lieux au jour de l'examen et ne peut garantir l'absence de défaut. Il est précisé sur ce point que « la réalisation d'une visite vétérinaire ne dispense pas le vendeur de ses propres obligations »⁷⁹.

De la même façon, le fait pour le vendeur de transmettre un bilan radiographique et clinique réalisé avant la vente ne le dispense pas de conseiller à l'acquéreur de réaliser une nouvelle visite.

Concernant les éléments vétérinaires se pose toujours la question d'annexer aux clichés, notamment radiographiques, les comptes-rendus. Dans un souci de prudence, et d'autant plus, si lesdits comptes-rendus font état de réserves, il ne peut qu'être conseillé au vendeur de transmettre les comptes-rendus avec les images en invitant l'acquéreur à les soumettre à l'œil et l'expertise de son propre vétérinaire.

⁷⁹ CA Rennes, 04 juin 2021, n° 17/01091

Selon le même procédé, il lui appartiendra de se renseigner sur l'usage auquel est destiné le cheval et le niveau de l'acheteur. Il devra également conseiller à l'acquéreur de réaliser un essai de l'animal et s'il constate une inadéquation lors de celui-ci, lui en faire part.

Enfin, le vendeur devra communiquer à l'acheteur les informations autres listées à l'article L 111-1 du code de la consommation telle que :

- Le prix,
- La date de livraison du cheval,
- Les informations relatives à son identité, à ses coordonnées postales, téléphoniques et électroniques et à ses activités,
- Les garanties applicables à la vente et leurs modalités de mise en œuvre,
- La possibilité de recourir à un médiateur de la consommation.

Ces informations devant être transmises dans le cadre précontractuel, il sera conseillé au vendeur de les transmettre par courriel et de ne pas se contenter d'une mention au sein du contrat de vente.

Les vendeurs seront bien inspirés de conclure en sus un contrat de vente écrit, notamment en utilisant le modèle mis à disposition par l'institut du droit équin qui reprend l'ensemble de ces notions.

Enfin, dans le cadre d'une vente conclue à distance, il est important d'indiquer à l'acheteur qu'il disposera d'un délai de quatorze jours pour exercer son droit de rétractation sans avoir à motiver sa décision⁸⁰. Il est également important de préciser dans ce cas qui supportera les frais de retour du cheval dès lors qu'en l'absence de précision ce sera au vendeur professionnel de supporter ces frais⁸¹.

Bien que ces précisions relatives à la vente à distance n'entrent pas dans le champ de l'obligation précontractuelle d'information tel que défini par le législateur et la jurisprudence, il ne peut qu'être conseillé aux vendeurs professionnels d'être vigilent à ce titre afin de se protéger puisqu'en l'absence de mention de ce droit, celui-ci pourra être exercé dans un délai d'une année et 14 jours à compter de la livraison de l'équidé⁸².

⁸⁰ article L 221-18 du code de la consommation

⁸¹ article L 221-23 du code de la consommation

⁸² article L221-20 du code de la consommation

Conclusion

L'obligation précontractuelle d'information est amenée à être de plus en plus invoquée devant les juridictions en raison de la disparition de la garantie de conformité, de vices du consentement pas toujours évidents à démontrer, d'une garantie des vices cachés qui ne trouve pas automatiquement application et d'une garantie des vices rédhibitoires obsolète et difficilement applicable en pratique.

Dès lors, les vendeurs de chevaux, d'autant plus lorsqu'ils sont professionnels, ne peuvent se dispenser de remplir ce devoir, lequel pourrait probablement se développer encore par la voie jurisprudentielle.

Il convient en conséquence de les encourager à faire preuve de la plus grande transparence lors de la conclusion des ventes de chevaux en se ménageant de solides preuves de l'exécution de leurs obligations.

Enfin, dans un objectif de prévention et de protection, il est conseillé, au regard du risque important de requalification pesant sur certains non professionnels, à l'ensemble des vendeurs de s'acquitter avec franchise et honnêteté de cette obligation. En effet, il pourra difficilement être fait grief à un vendeur d'avoir transmis trop d'informations.

BIBLIOGRAPHIE

- AJ contrat 2017.308, Droit équin et contrat de consommation, Romain BALLY,
- Vente d'équidé (vendeur professionnel/ acheteur particulier) Claire BOBIN – 7 mai 2020
- Hors collection Contrats sur la recherche et l'innovation Chapitre 111 - Term sheet et documents précontractuels – Arnaud FILLON ; Étienne VERGES – 2018-2019
- IFCE, Vendre ou acheter un cheval - Conseils de spécialiste en droit équin, 2019
- IFCE, Être propriétaire d'un équidé en 50 questions, 2023
- Nathalie PICOD, JurisClasseur Civil Code Art. 1112 à 1112-2 (Contrat – Formation du contrat – Négociations)
- Dalloz action Droit de la responsabilité et des contrats ; Chapitre 3112 - Contrat et période précontractuelle – Matthieu POUMAREDE ; Philippe LE TOURNEAU – 2023/24
- SCHMIDT-SZALEWSKI J., La période précontractuelle en droit français, RIDC 1990
- Réponses de la Société de législation comparée, Livre vert sur le droit européen de la consommation : réponses françaises, p. 41

TABLE DES ANNEXES

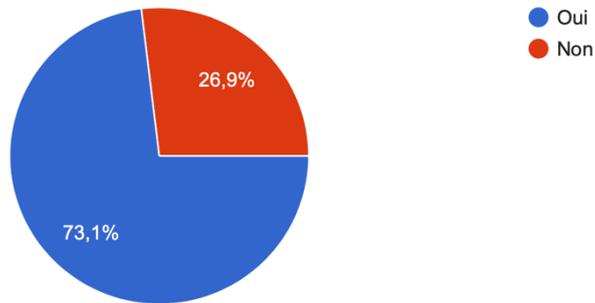
Annexe 1 : Résultats du sondage mené auprès de vendeurs professionnels d'équidés

Annexe 2 : Guide destiné aux vendeurs de chevaux professionnels

Résultats du sondage mené auprès de vendeurs professionnels d'équidés

Vendez-vous des chevaux en tant que professionnel ?

104 réponses



Quelle est votre profession ?

104 réponses

Cavalier

Éleveur

Cavalier

Eleveur

Commerçant

Groom

Auto entrepreneur équin

Marchand

Centre équestre / élevage

Cavalier, commerce de chevaux

Gérant d'écurie

Opticien

Exploitant agricole

Ouvrier

Éleveur et entraîneur de chevaux, course et endurance.

Gérant d'une écurie

Cavalier, commerce de chevaux

Opérateur pharmaceutique

Moniteur

Gérante écurie

Directeur d'écurie

Enseignant d'équitation

Salarié

Gérante centre equestre

Enseignant Eleveur

Médecin

cheffe de projet événementiel mais j'ai du l'occasion de vendre en particulier

Manip radio

Éleveuse equin

Éleveur équin, écurie de commerce / propriétaire

Propose services de courtage

Chef d entreprise

Dentiste

Commercial

Cavalier pro

Gérant structure équestre

Agriculture

Instructrice

Responsable grands comptes

Éleveur cavalier

Écurie et centre équestre

Fonction publique

Monitrice d'équitation, exploitante agricole et eleveuse

Secrétaire direction

Avocat et éleveur

Marchand

Enseignante + agricultrice

Gérant écurie Frédéric de Romblay

Éleveur/ marchand de chevaux

Coach

Retraité

Monitrice d'équitation

Instructeur indépendant

Responsable paies et RH

Éleveur , Cavalier

Gérant de centre équestre

Veterinaire et Eleveur

Conductrice poids lourd

Gerant d'ecuries / enseignant d'equitation

Responsable commerciale

Éleveurs

Cavaliere

Formatrice équitation

Physiotherapeute equin, eleveur chevaux de sport, responsable des poulinages

Cavalier professionnel et commerçant de chevaux

Éleveur dresseur de chevaux et moniteur d'équitation

Salarié agricole

Éleveur dresseur artiste

Gérante d'écurie cavalière

Moniteur, cavalier, responsable pôle hippique

Étudiante

Conseillère emploi

Chef d'exploitation : hébergement de chevaux

Éleveur Enseignant

Cavalier professionnel

Musicienne

Eleveur / cavalier / commercant

Centre équestre

Cavalier , commerçant de chevaux

Marchand de chevaux

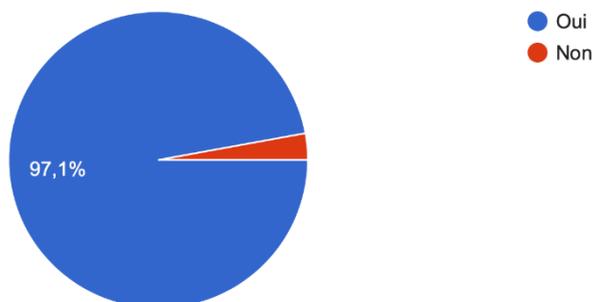
Éleveur en EI et comptable en salarié

Cavalière professionnelle - entraineur

Commercial

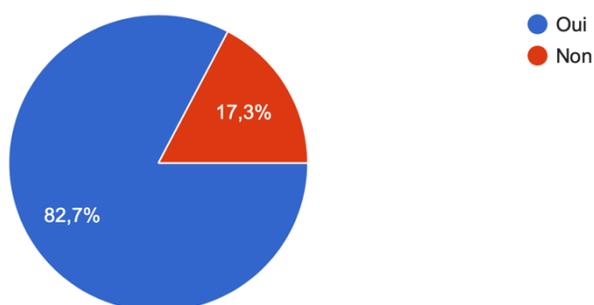
Savez-vous que le vendeur est tenu d'informer l'acheteur de toute information importante pour le consentement de l'acheteur quant aux caractéristique...racte, l'état de santé et aptitudes de l'animal)

104 réponses



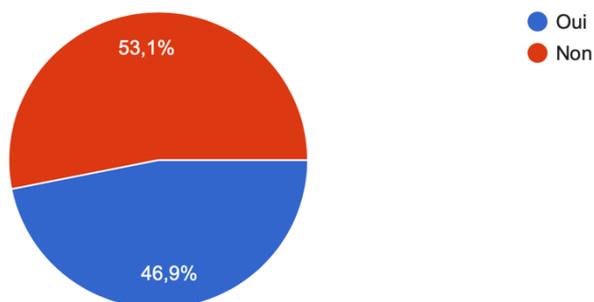
Lorsque vous vendez un cheval, transmettez vous les éléments relatifs à son passé vétérinaire?

104 réponses



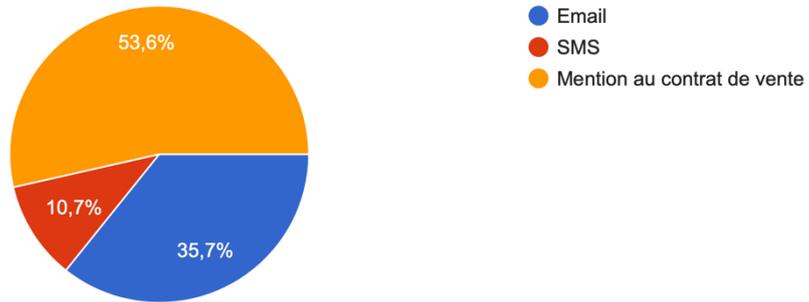
Si oui, transmettez vous ces éléments par écrit?

96 réponses



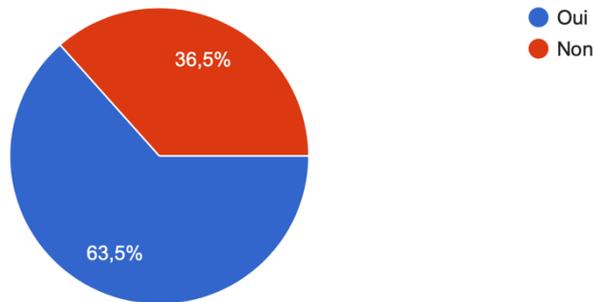
Par quel moyen ?

56 réponses



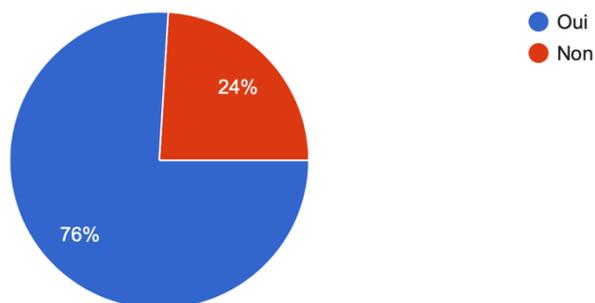
Transmettez vous l'intégralité des éléments vétérinaires?

104 réponses



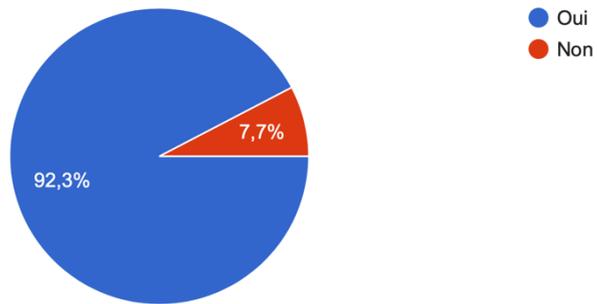
Lorsque vous transmettez des clichés d'imagerie, notamment radiographiques, transmettez vous également les comptes rendus?

104 réponses



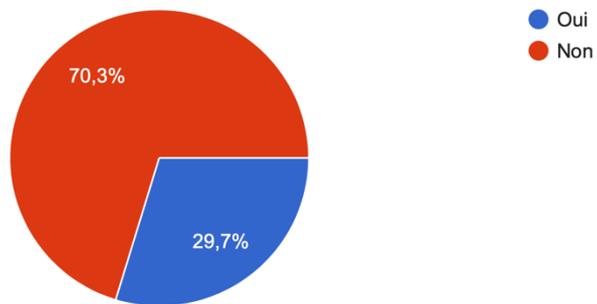
Lorsque vous vendez un cheval, transmettez vous les éléments relatifs à son comportement?

104 réponses



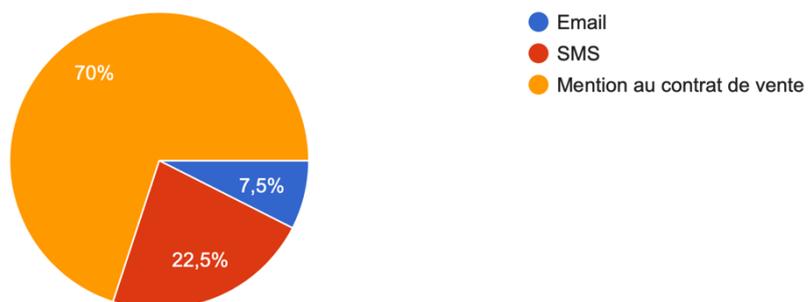
Si oui, transmettez vous ces éléments par écrit?

101 réponses

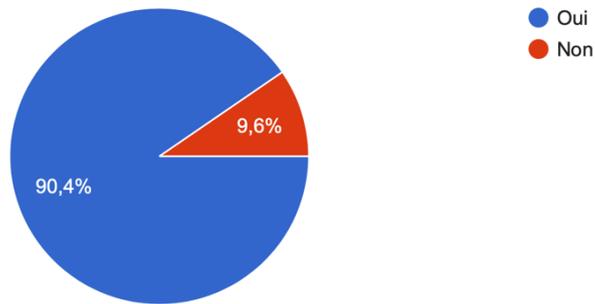


Par quel moyen?

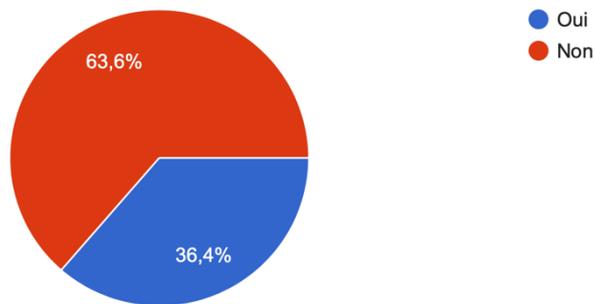
40 réponses



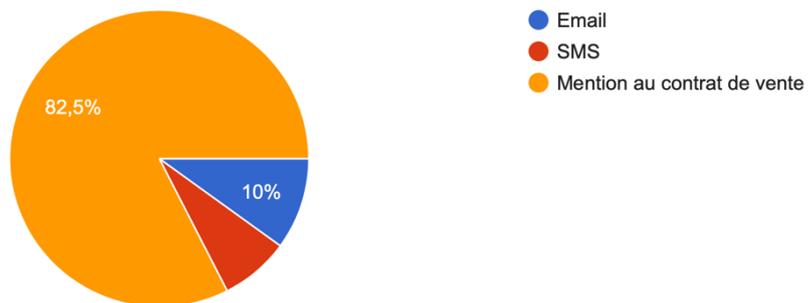
Lorsque vous vendez un cheval, transmettez vous les éléments relatifs à son niveau de dressage?
104 réponses



Si oui, transmettez vous ces éléments par écrit?
99 réponses

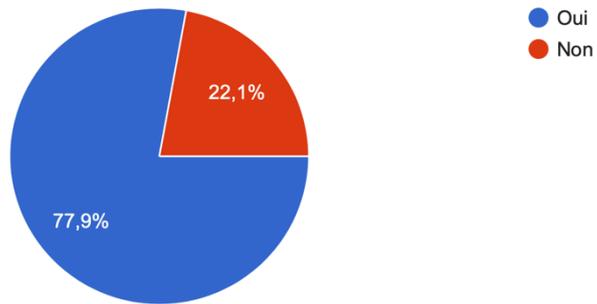


Par quel moyen?
40 réponses



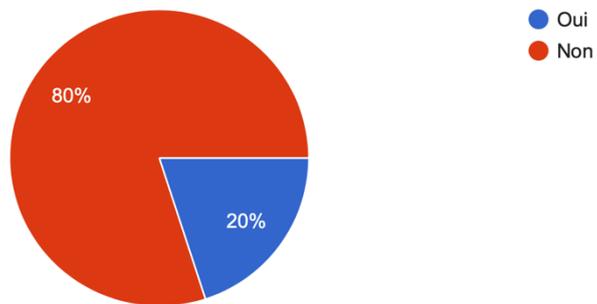
Lors de l'essai, vous prononcez-vous sur l'adéquation cheval-cavalier?

104 réponses



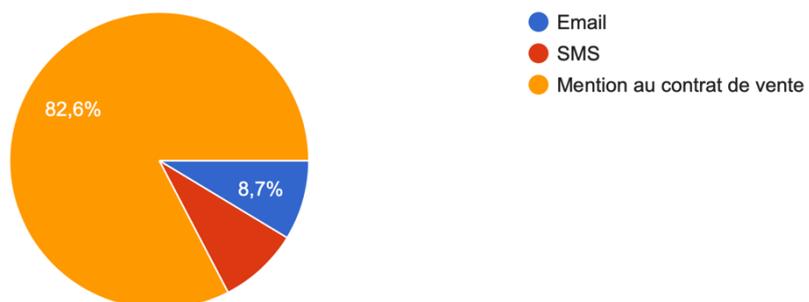
Si oui, transmettez vous ces éléments par écrit?

90 réponses



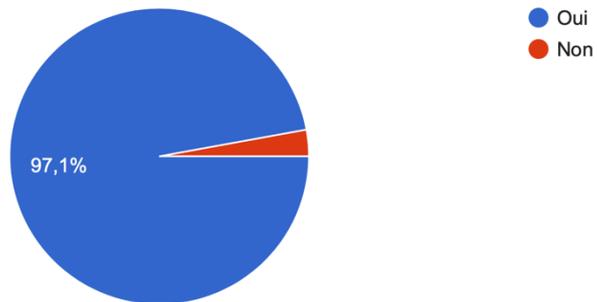
Par quel moyen?

23 réponses



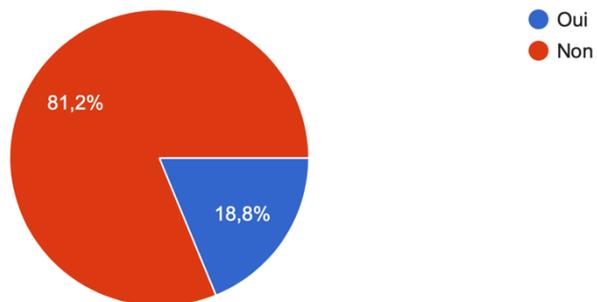
Lorsqu'un acquéreur vous contacte, vous renseignez vous sur son niveau d'équitation?

104 réponses



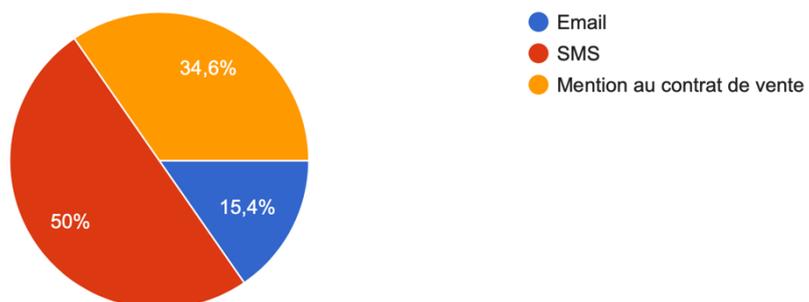
Si oui, sollicitez vous ces éléments par écrit?

101 réponses



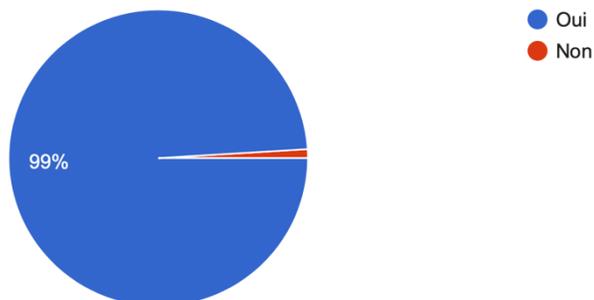
Par quel moyen?

26 réponses



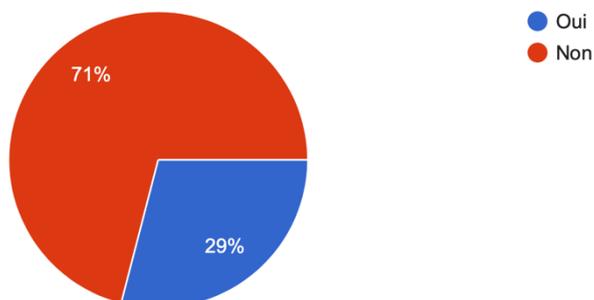
Lorsqu'un acquéreur vous contacte, vous renseignez vous sur l'usage pour lequel il recherche un cheval ?

104 réponses



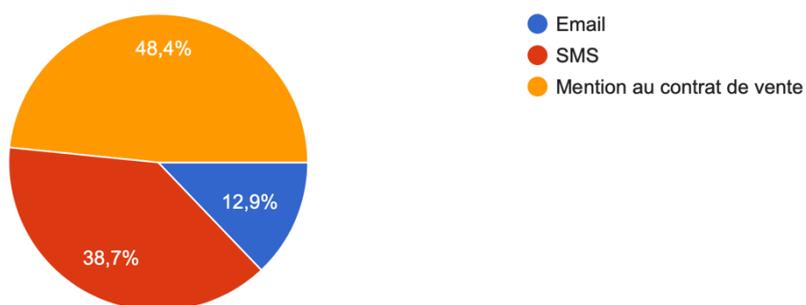
Si oui, sollicitez vous ces éléments par écrit?

100 réponses



Par quel moyen ?

31 réponses



L'obligation d'information précontractuelle du vendeur professionnel : guide pratique

Le présent guide vise à aider les vendeurs de chevaux professionnels à s'acquitter de leur obligation précontractuelle d'information.

Pour cela, ils seront invités à suivre différentes étapes. Tout au long du déroulé du guide, ils devront, afin de se ménager la preuve de l'exécution de ces obligations, transmettre les éléments listés par voie écrite, en favorisant de préférence les échanges par courriels.

Il est important de rappeler que donner une information oralement est insuffisant pour satisfaire le devoir d'information.

Étape 1 : la publication de l'annonce de vente

Si le vendeur décide de publier une annonce de vente du cheval, il devra faire très attention à ne pas y faire figurer des informations mensongères notamment sur les aptitudes, la race, el potentiel ou encore la taille de l'animal.

Étape 2 : la prise de contact avec l'acquéreur potentiel

Le vendeur devra à ce stade se renseigner sur :

- L'usage auquel l'acheteur destine le cheval,
- Le niveau du cavalier,
- Les conditions d'encadrement du couple.

L'échange étant souvent oral, le vendeur sera invité à solliciter de la part de l'acquéreur qu'il lui transmette l'ensemble de ces éléments par courriel.

Étape 3 : la transmission des informations relatives à l'équidé

Si le vendeur constate que le profil de l'acquéreur peut convenir au cheval, vont débiter les échanges destinés à fournir à l'acquéreur potentiel les informations relatives à l'équidé.

À ce stade, le vendeur sera invité à transmettre à l'acheteur les informations relatives :

- Au nom complet du cheval,
- À son âge,
- À son genre (hongre, jument ou étalon. S'il est étalon, approuvé ou non),
- À ses origines et sa race,
- À sa taille.

Pour ce faire, le vendeur pourra notamment transmettre des copies du carnet d'identification du cheval.

Il devra également transmettre les informations relatives à l'usage actuel de l'équidé et à ses aptitudes.

En outre, devront être transmis les éléments du dossier vétérinaire du cheval (images et comptes-rendus) ainsi les éléments relatifs à son comportement et notamment à des difficultés comportementales rencontrées.

Le vendeur invitera l'acquéreur potentiel à transmettre les éléments médicaux à son propre vétérinaire afin de solliciter son avis.

Il lui est également conseillé de transmettre les informations relatives au prix de vente.

Étape 4 : conseiller l'acheteur quant à la réalisation d'une visite vétérinaire et d'un essai

Si suite à la transmission des éléments, l'acheteur confirme son intérêt pour le cheval le vendeur devra l'informer, toujours par écrit, de la possibilité dont il dispose de :

- Faire réaliser une visite vétérinaire d'achat par le praticien de son choix,
- Réaliser un essai du cheval en présence de son coach ou de tout professionnel de son choix.

Il convient d'indiquer en outre à l'acheteur que la visite d'achat n'est qu'un état des lieux au jour de l'examen et ne peut garantir l'absence de défaut.

Si lors de l'essai, le vendeur a constaté une inadéquation cheval-cavalier, il lui sera conseillé d'en faire état auprès de l'acquéreur potentiel par courriel et, en cas de volonté persistante de l'acheteur de conclure la vente, le vendeur devra de nouveau faire état de cette inadéquation par écrit au sein du contrat de vente.

Étape 5 : transmission des dernières informations avant la conclusion de la vente

Il s'agit ici de la phase de finalisation des négociations. Cette étape intervient après la réalisation de l'essai et souvent de la visite d'achat.

Le vendeur devra ici envoyer à l'acquéreur :

- La date de livraison du cheval,
- Les informations relatives à son identité (nom de l'entreprise ou de la société et numéro SIREN), à ses coordonnées postales, téléphoniques et électroniques et à ses activités,

Étape 6 : conclusion de la vente

Les parties rempliront et signeront en autant d'exemplaires originaux qu'il y a de parties le contrat de vente mis à disposition par l'institut du droit équin.

Il est indispensable que le contrat signé fasse état :

- Des garanties applicables à la vente et leurs modalités de mise en œuvre,
- De la possibilité de recourir à un médiateur de la consommation.

Attention, si le contrat est conclu à distance, c'est-à-dire sans présence physique entre les parties (exemple : cas de la vente sur vidéo), il convient d'indiquer au sein du contrat :

- Que l'acheteur disposera d'un délai de quatorze jours pour exercer son droit de rétractation sans avoir à motiver sa décision. (article L 221-18 du code de la consommation)
- Qui supportera les frais de retour du cheval dès lors qu'en l'absence de précision ce sera au vendeur professionnel de supporter ces frais. (article L 221-23 du code de la consommation)

Enfin, il sera conseillé d'annexer au contrat l'ensemble des courriels échangés entre les parties ainsi que le dossier médical du cheval objet du contrat ainsi que la visite vétérinaire d'achat.

TABLE DES MATIÈRES

Introduction	1
I : Le devoir précontractuel d'information du vendeur de chevaux professionnel tel que défini en théorie	6
A/ Le devoir précontractuel d'information du vendeur de chevaux professionnel : définitions légales	6
1. L'article 1112-1 du code civil.....	6
a. Les contours de l'information devant être délivrée.....	6
b. La sanction au manquement au devoir d'information précontractuelle.....	9
2. L'article 111-1 du code de la consommation.....	10
a. Les informations devant être délivrées.....	10
b. La sanction au manquement au devoir d'information régi par le code de la consommation.....	12
B/ Renforcement jurisprudentiel du devoir précontractuel d'information à la charge du vendeur professionnel.....	12
1. Extension jurisprudentielle de la notion de devoir précontractuel d'information.....	12
a. Sanction du manquement au devoir de conseil et à l'obligation de renseignements sur le fondement de l'obligation précontractuelle d'information.....	12
b. L'étendue de l'obligation d'information définie par la jurisprudence.....	15
2. Extension des acteurs débiteurs du devoir précontractuel d'information.....	15
II : Le devoir précontractuel d'information du vendeur de chevaux professionnel à l'épreuve de la pratique et des usages.....	17
A/ Les difficultés auxquelles sont confrontés les vendeurs professionnels pour remplir ce devoir..	17
1. L'incompatibilité des exigences légales avec la vente d'équidés, animaux vivants.....	17
2. L'incompatibilité des exigences légales avec la pratique et les usages.....	18
B/ Un outil mis à disposition des professionnels afin de les aider à remplir leur devoir.....	21
1. Une réponse à la difficulté probatoire.....	21
2. Une réponse aux exigences légales et jurisprudentielles.....	23
Conclusion.....	25