

La garantie de ventes des équidés et l'organisation professionnelle de « la filière sports et loisirs »

La suppression de la carte professionnelle de marchand de chevaux en 1998 puis la mise en place d'une nouvelle réglementation européenne en 2005 sont deux actes forts de transformation du mode de commerce des chevaux. L'application de cette réglementation générale est maintenant expérimentée et son adaptation à la vente des équidés est demandée par le Comité européen des producteurs agricoles. Les changements induits ont un impact sur le rôle du vétérinaire, font remonter le besoin de définition du « professionnel » et posent la question du mode de fonctionnement de la filière équestre française.

Le Conseil des ministres et le Parlement européen décident conjointement des directives qui s'inscrivent dans la politique européenne transversale de protection du consommateur. Ces directives s'imposent aux 27 Etats européens. C'est en particulier le cas de celle portant sur certains aspects de la vente et des garanties des biens de consommation qui a été adoptée le 25 mai 1999. Elle concerne les objets mobiliers corporels. La vente d'un cheval, comme celle d'un chien ou de tout autre animal, est donc soumise à son contenu. Ses dispositions sont transposées en droit français dans le Code de la consommation. Cette réglementation s'ajoute à celle générale du Code civil concernant les vices cachés et celle spécifique des vices rédhibitoires du Code rural.

L'expertise vétérinaire au centre du débat

L'application de la réglementation européenne exigeant la garantie de conformité du produit vendu par un professionnel à un particulier a bouleversé un mode ancien de vente des chevaux uniquement basé sur le Code rural faisant état des vices rédhibitoires et cachés. L'expertise vétérinaire vient alors au centre du débat, la visite devenant incontournable, sans être obligatoire.

La visite vétérinaire est incontournable sans être obligatoire

Le vétérinaire est astreint à une obligation de moyens et non de résultats. Il n'est donc pas responsable d'éventuels problèmes physiques rencontrés dans les deux ans suivant l'achat. Cependant, il porte un avis décisif dans la transaction en conseillant, ou non, l'achat d'un cheval à son client. La pratique veut que ce soit l'acheteur qui réalise une visite d'achat et rarement le vendeur, par manque de confiance des premiers. Ce cas courant pousse le praticien à prendre le plus de sécurité possible dans son avis afin de ne pas décevoir son client.

La science vétérinaire a énormément progressé depuis l'avènement de l'équitation de loisirs et de la compétition amateur. Toutefois, l'appréciation du potentiel d'un équidé au plan physique et mental par rapport à son utilisation spécifique, est en fait un art qui reste fait d'interprétations de résultats. La synthèse de tous ces éléments en explique toute la complexité. Plusieurs commerçants se sont alors trouvés face à deux compte-rendus de visite vétérinaire du même cheval, destiné aux mêmes objectifs, à la même époque mais dont les avis différaient. Quelle sont alors les possibilités d'amélioration de ce processus d'expertise ?

Afin d'être plus efficace, ne serait-il pas judicieux de travailler aussi à la source, en sélectionnant les reproducteurs sur les défauts et maladies majeures et héréditaires du cheval ? A ce jour, certains stud-books se contentent de demander un compte rendu de visite vétérinaire des étalons sans prendre leur responsabilité directe de sélection en écartant les mâles dont les défauts sont potentiellement héréditaires (ataxie, ostéochondrose...).

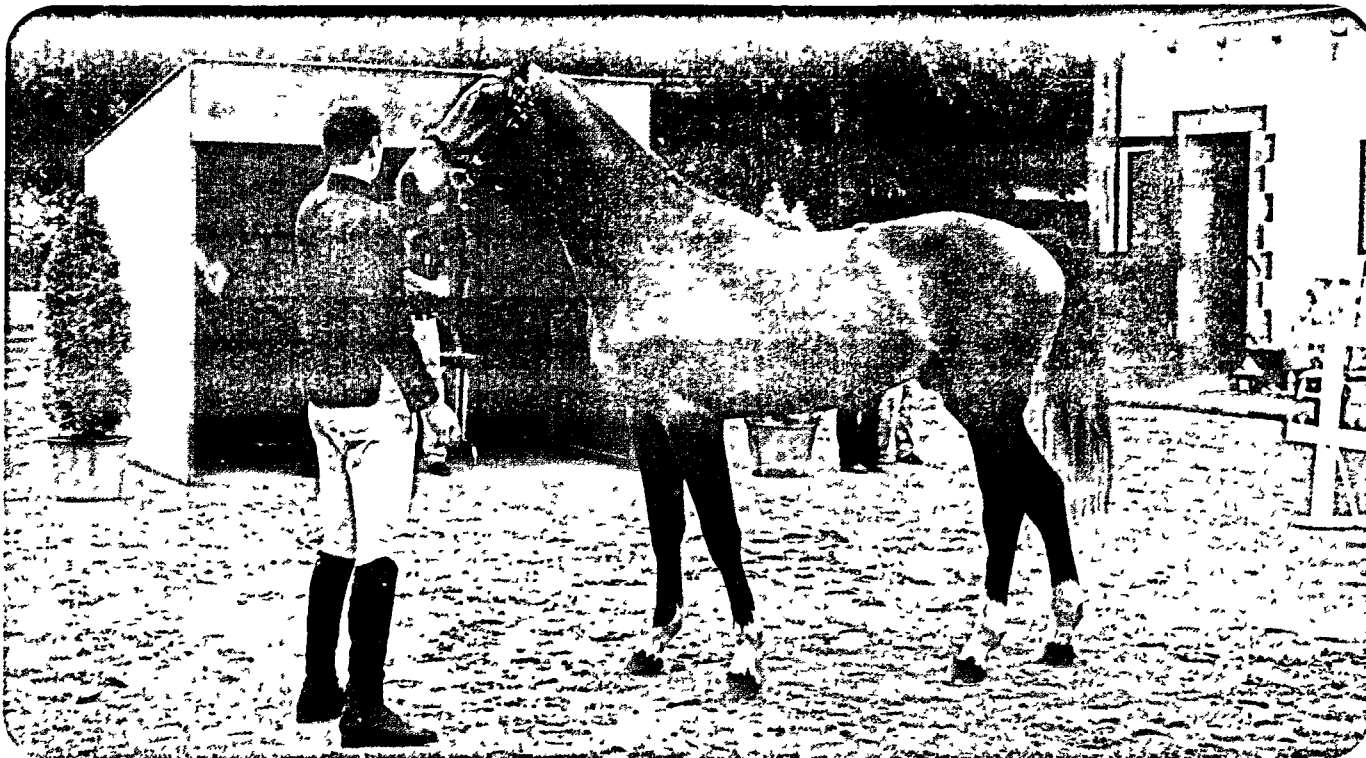
Le professionnel vétérinaire est aussi l'expert largement sollicité lors de la mise en cause de la conformité des équidés auprès des tribunaux. Par ailleurs, le Code rural fait toujours état des mêmes vices donnant lieu à annulation de la vente. Aujourd'hui, ce code n'est pas à jour des vices désormais scientifiquement détectables grâce à l'avancée des connaissances vétérinaires.

Certains professionnels proposent un contrat type qui doit faciliter les transactions

Pour répondre à l'obligation de conseil lors de la vente d'un professionnel à un amateur, un modèle unique de contrat de vente d'un équidé est proposé par l'ACSOFF (Association des Cavaliers de Saut d'Obstacles Français), l'ANSF (Association Nationale du Selle Français), la CSCCF (Chambre Syndicale du Commerce de Chevaux en France), la FNC (Fédération Nationale du Cheval) et le GHN (Groupement Hippique National).

Au titre de la désignation des contractants, ce modèle de contrat précise le niveau équestre du destinataire de l'achat et sa possession d'une licence de compétition pour ses disciplines pratiquées. Il indique le nombre de chevaux que l'acheteur a déjà achetés précédemment et la présence d'un conseil professionnel pour ce nouvel achat (avec éventuellement la mention de la rémunération de sa prestation). Il précise l'identité et la profession du vendeur agissant dans le cadre de son activité professionnelle comme prévu par le Code de la consommation. Se remplissent aussi l'identité de l'équidé, son usage actuel, sa destination et d'éventuels commentaires précisent l'objet de la vente.

L'article 3 de ce contrat type est consacré à l'expertise pour la transaction. Il comporte les différentes options pour l'acheteur en matière d'expertise vétérinaire et d'adéquation « cheval-cavalier » qui relèvent de sa diligence. Dans ces conditions, il n'y a pas d'expertise contradictoire. Selon cette approche, la profession vétérinaire, en particulier spécialisée dans le domaine équin, pourrait prendre l'initiative de recommander le contenu du protocole d'expertise vétérinaire précisé selon les besoins de l'utilisateur et la destination de l'équidé. Le projet de contrat



Dans une vente organisée, les produits sont présentés toilettés et au modèle. L'acheteur, lui, s'entoure d'experts pour valider son choix.

défini par les parties en donne le détail. La question du niveau de spécialisation du praticien serait aussi à voir afin d'adapter le processus de garantie en fonction des objectifs auxquels le cheval est destiné : sport épreuves pour professionnels, sport épreuves pour amateurs et équitation de loisir. Une concertation entre l'Association des Vétérinaires Equins Français (AVEF) et la CSCCF faciliterait l'évolution de l'organisation de l'expertise vétérinaire par rapport aux besoins des marchés.

La difficulté de définir le professionnel

Le pouvoir judiciaire est rarement sensible à la notion de risque que comporte l'achat d'un animal par manque de pratique et d'information. La filière cheval unifiée ne devrait-elle pas entreprendre une campagne d'information en ce sens afin d'éviter les jurisprudences parfois incompatibles avec la complexité du vivant ?

A la décharge des juges, la limite reste floue entre les professionnels et les amateurs de la filière équine. Le professionnel est défini comme tirant un revenu de son activité : cela concerne les éleveurs, marchands de chevaux, cavaliers professionnels, enseignants, vétérinaires ou encore maréchaux... Qu'en est-il du salarié d'une écurie vendant son cheval personnel ? La jurisprudence en vient à se demander si une cavalière amateur avertie ne peut être considérée comme une professionnelle (Cour d'Appel de Toulouse, 11 février 2009). Plusieurs acteurs de la filière militent pour une meilleure définition du professionnel qui est dans une situation critique face à des vendeurs amateurs qui représentent 70% des transactions de chevaux en France, la plupart à perte (voir coûts

de production et estimation des valeurs d'achat des équidés publiés par le réseau REFferences, consultables sur www.harasnationaux.fr).

La durée de deux ans de garantie devrait dans ce cas être jugée en tenant compte du rôle de son détenteur sur l'évolution de la carrière du cheval. En 2008, la Cour de justice des communautés européennes (CJCE), saisie par une juridiction allemande au titre d'une question préjudicielle mettant en cause la transposition de la directive dans le Code civil (Affaire C-404/06 *Quelle AG/Bundesverband der Verbraucher-zentralen und Verbraucherverbände*) a estimé que l'article 3 de la directive doit être interprété comme s'opposant à : « une réglementation nationale qui permet au vendeur, dans l'hypothèse où il a vendu un bien de consommation affecté d'un défaut de conformité, d'exiger du consommateur une indemnité pour l'usage du bien non conforme jusqu'à son remplacement par un nouveau bien ». Les conclusions de l'avocat général du 18 mai 2010 pour deux affaires similaires (C-65/09 et C-87/09) introduites par deux juridictions allemandes tendent quant à elles à cerner les termes de la directive à propos de l'importance du dédommagement que le consommateur est susceptible d'obtenir en sus du prix du produit.

Ces affaires concernent des produits électroménagers. Pour autant, elles permettent de préciser le droit général qui s'applique en l'absence de dispositions spécifiques. Les entreprises de la filière hippique ont donc tout intérêt à se mobiliser autour de définitions communes. Ces définitions devraient traiter de la spécificité de leurs productions et de la création de valeur correspondante.

La mise en exergue du manque d'organisation de la filière du cheval de sports et de loisirs en France

Les cas les plus fréquemment rencontrés dans la jurisprudence française liée à la garantie de conformité sont issus des ventes de chevaux et poneys de sports et de loisirs. Le monde des courses semble moins touché par ce phénomène. Nous y voyons la marque de modes d'organisation différents.

Le galop possède des processus d'élevage, de valorisation et de vente encadrés par sa société mère France Galop et une définition bien définie du rôle de chacun des professionnels : éleveur, préparateur aux ventes, courtier, entraîneur. Chacun d'eux peut apporter ses connaissances à la personne physique ou morale qui souhaite devenir propriétaire d'un nouveau cheval. Il est généralement impliqué à titre de futur détenteur en charge de le valoriser. Ce système incite aussi le client potentiel à se diriger vers le courtier et les ventes aux enchères pour acquérir un cheval.

Dans le trot, encadré par la Société du Cheval Français, nous observons une organisation moins marquée mais avec un point commun au galop : l'accès contraignant à l'utilisation du cheval en course (licences d'entraîneur et de driver, la déclaration des couleurs pour un propriétaire). Ces contraintes favorisent largement le passage des chevaux par le canal des professionnels. De telles contraintes sont très faibles pour le cheval de sport (diplômes fédéraux) et nulles pour le loisir.

Le bon exemple de l'Europe du Nord

Nos voisins d'Europe du nord ont adapté à la filière du cheval de sport le système de filière construit pour les courses hippiques qui est basé sur le recours à des professionnels qualifiés.

Face aux réseaux allemands et hollandais de naisseurs (souvent amateurs), d'éleveurs (suivi professionnel de la croissance, déburrage et valorisation jusqu'à 3 ans), de cavaliers préparateurs de jeunes chevaux et de commerçants, la France propose un système à plusieurs entrées peu lisible pour le cavalier amateur. Il est possible d'acheter un cheval auprès de tous les acteurs de la filière (éleveur, centre équestre, cavalier professionnel ou amateur de tous types). Ces acteurs affichent souvent des compétences multiples sans encadrement réglementaire ou de société mère (la Société Hippique Française se prépare actuellement à prendre cette fonction pour le secteur équestre), ni de dispositions professionnelles liées à des usages, ni de bonnes pratiques facultatives signalant des engagements particuliers. Ainsi l'absence de contraintes favorisant le recours à une qualification professionnelle reconnue profite à un commerce d'amateurs qui n'est pas soumis à la garantie de conformité.

De plus, ce schéma hétéroclite renforce la difficulté pour l'amateur de comprendre qui peut être son interlocuteur : association de race, association régionale d'éleveurs, moniteur d'équitation, cavalier professionnel ? Les domaines de compétences sont mal délimités.

Ce schéma ne contribue pas à valoriser un équidé en fonction de la qualité des soins qui lui ont été apportés. Ce système ouvert peut contribuer à la faculté d'initier de nouvelles disciplines qui caractérise la filière sports et loisirs en France. Par contre, lorsque ces disciplines se développent, le manque de volonté de définir des normes pour faciliter le jeu des acteurs économiques est un handicap. Il ne permet pas à un secteur d'activité de s'organiser pour tirer tout le profit commercial d'une innovation face à la concurrence aux aguets.

Le Comité européen des producteurs agricoles a décidé de profiter des difficultés d'application de la directive sur la vente des produits et de l'évolution prévisible du droit de la consommation pour demander aux institutions européennes de revoir les dispositions s'appliquant à la vente d'équidés.

En effet, l'application rigoriste de la directive par l'administration et la justice en Allemagne et aussi au Danemark, serait à l'origine d'une réduction notable des ventes d'équidés. L'interrogation de la Commission européenne quant au besoin de s'orienter vers une approche plus sectorielle du droit européen de la consommation, est l'occasion de mieux adapter les exigences de la directive à la réalité des marchés des équidés. Grâce au GESCA (Groupe des entreprises du secteur cheval en agriculture), les organisations professionnelles hippiques se coordonnent pour agir. Le GESCA a donc saisi sa Cellule Europe pour préparer le dialogue avec les pouvoirs publics. Il débiterait avec la Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes.

En France, la filière sport et loisir doit réagir

Nous constatons que la filière du cheval de sports et de loisirs a des difficultés à s'adapter à la réglementation européenne de garantie de conformité des biens. Pour participer à la force de proposition issue de travaux en France, elle doit donc s'inscrire dans la double préoccupation de satisfaire ses clients et de valoriser ses efforts correspondants.

Nonobstant l'ensemble des points présentés ci-dessus, les professionnels de cette filière ne pourront pas éviter le travail commun destiné à définir un mode d'organisation orienté vers la vente :

- délimitant les compétences de chacun afin de proposer des interlocuteurs reconnus pour le commerce des équidés, pour que le consommateur ne se sente pas perdu dans le système,
- dirigeant naturellement les professionnels vers une organisation linéaire spécialisée, les commerçants et ventes publiques étant des points de référence majeurs,
- organisant une campagne d'information à destination des amateurs et du système judiciaire.

Ce challenge de la qualité est provoqué par l'Union européenne dans le cadre de sa stratégie d'ensemble pour développer la compétitivité de ses entreprises. Il correspond à la mondialisation de l'économie et ne se limite donc pas à la garantie concernant les produits. Il concerne aussi les prestations de services.

Valentin Delaporte et Philippe Fraïoli

