

Les recours consécutifs à l'achat d'un chien :

La vente à distance

Les dispositions découlant de l'article L 121-16 du code de la consommation sont trop souvent ignorées. Elles mettent cependant à la charge du professionnel des obligations lourdes de conséquences, encore récemment renforcées par la loi dite Chatel, dont le grand public n'a retenu que les garanties offertes en ce qui concerne « l'@ - business ».

La garantie spécifique instaurée par le code rural en matière de vices rédhibitoires est illusoire aussi bien pour l'acheteur qui sera dans la plupart des cas incapable de la mettre en œuvre, que pour le vendeur qui se croira faussement à l'abri de tout recours. En effet, l'acheteur en fondant son action sur les dispositions des articles 1109 et 1641 du code civil, disposera d'un délai plus important pour engager la responsabilité du cédant, laquelle sera d'autant plus facilement retenue que son degré de professionnalisme est élevé.

Nous l'avons également examiné dans un précédent Dne, dans le cas des relations spécifiques entre un consommateur et un professionnel, la « garantie de conformité » offre au premier un champ d'action très large. Il en est de même pour la vente à distance, dont les règles sont trop souvent méconnues.

Qu'est ce qu'un professionnel ?

Un professionnel sera qualifié comme tel à partir d'un faisceau d'indices : le caractère habituel, régulier et lucratif de l'activité de vente, l'intention d'exercer une activité professionnelle et en particulier l'existence d'un système organisé de vente, comme par exemple le fait de mettre en ligne des pages de présentation d'un élevage et des chiots produits, ou encore de passer des annonces de vente dans la presse. La classification d'un élevage dans des grilles qualifiantes de la SCC ou d'un club de race sera également un facteur important. En outre, l'importance de l'activité, les équipements et les moyens d'exploitation mis en œuvre seront pris en considération.

Ainsi, une animalerie sera automatiquement considérée comme professionnelle. L'activité de l'éleveur relève dans la plupart des cas de l'agriculture, en ce qu'elle maîtrise et exploite un cycle biologique, en l'espèce la reproduction de l'animal. Ainsi, l'éleveur détenteur du certificat de capacité pourra aisément être considéré comme professionnel, dès lors qu'il met en œuvre des moyens considérés comme tels. Par contre, la situation de celui qui ne vendra qu'une portée par an sera appréciée au cas par cas et pourra bien souvent échapper à cette qualification.

En réalité les dispositions relatives à la vente à distance, dont les dernières sont entrées en vigueur le 1^{er} juin 2008, ne concernent pas uniquement les achats sur internet, mais concernent toute vente « conclue, sans la présence physique simultanée des parties, entre un consommateur et un professionnel qui, pour la conclusion de ce contrat, utilisent exclusivement une ou plusieurs techniques de communication à distance ». En d'autres termes, la communication par téléphone, le courrier électronique ou postal et la télécopie sont concernés, dès lors que l'accord sur la chose, en l'espèce le chien, et le prix est conclu.

Ce cas de figure est en fait très fréquemment rencontré, dans la mesure où souvent l'acquéreur d'un chien, destiné par exemple aux expositions, choisira un élevage non pas selon sa proximité géographique, mais plutôt en fonction de sa notoriété ou des caractéristiques du chien recherché. Dans ces conditions la transaction aura le plus souvent lieu par téléphone ou internet et le premier contact de l'acheteur avec le chiot s'effectuera au moment de la livraison. Le cadre de la vente à distance sera d'autant plus clairement établi si l'accord s'accompagne du versement d'un acompte ou d'arrhes, ce qui est courant.

Dans un tel cas, le vendeur est assujéti à délivrer préalablement à l'acheteur une série d'obligations, à savoir l'indication d'une date limite de livraison, la fourniture de ses coordonnées, d'une information claire sur le droit de rétractation du consommateur, ainsi que sur les modalités de remboursement en cas de rétractation de l'acquéreur ou de non respect de la date de livraison. Le consommateur devra recevoir l'offre de contrat par écrit ou sur support durable sans délai et au plus tard le jour de la livraison.

L'une des conséquences principales de ces dispositions, outre les sanctions pénales pouvant être prononcées, est celle de l'obligation pour l'éleveur de reprendre l'animal vendu dans les sept jours suivant la délivrance et moyennant remboursement du prix de la vente. Le consommateur n'a dans ce cas aucun motif à invoquer, il devra simplement prendre à sa charge les frais de retour de l'animal et l'éleveur devra le rembourser dans les trente jours de la restitution, faute de quoi, la somme sera majorée des intérêts légaux.

Stéphanie LUCIANO et Ralph FREYERMUTH