

CORRIGÉ

Tout contrat, quelle que soit sa qualification particulière, est une convention, c'est-à-dire le fruit d'une rencontre de volontés distinctes, destinée à créer une ou plusieurs obligations, réciproques ou non, ayant pour objet de donner, de faire ou de ne pas faire quelque chose. Les dispositions de l'article 1101 du Code civil rappellent cette évidence. Au-delà de ce constat, les dispositions de l'article 1108 du Code civil rappellent que tous les contrats doivent respecter des conditions de « fond » pour que leur validité ne puisse pas être mise en cause. Outre le respect de l'ordre public et des bonnes mœurs (article 6 du Code civil) du contenu du contrat et des obligations mises en place par ce dernier (l'objet, articles 1126 à 1130 du Code civil), et l'existence d'une contrepartie attendue licite (la cause, articles 1131 à 1133 du Code civil), l'article 1108 du Code civil impose que les contractants disposent de la capacité de contracter (article 1123 à 1125-1 du Code civil), et surtout que les parties ayant eu ensemble un projet contractuel y aient réellement « consenti ». Le consentement au contrat est en effet un élément primordial : il faut avoir en toute connaissance de cause, de manière libre et éclairée et si possible « réfléchie », avoir donné son accord au schéma contractuel envisagé ou proposé. L'article 1109 du Code civil envisage en effet que certains faits, les vices du consentement, puissent altérer la qualité et la réalité du consentement donné.

Traditionnellement, le droit français retient trois hypothèses susceptibles de vicier le consentement. Ce sont : l'erreur (article 1110 du Code civil), la violence (articles 1111 à 1115 du Code civil) et le dol (article 1116 du Code civil). Lorsque l'existence de l'un ou l'autre des vices du consentement est prouvée, le contrat est annulé au titre d'une nullité de protection de la partie victime du vice ; il s'agit donc d'un cas de nullité dite « relative » qui justifie l'anéantissement total du contrat, puisqu'une condition essentielle de la validité d'un contrat n'a pas été respectée, mais cette nullité ne peut être réclamée que par la seule victime du vice ou son représentant, dans le respect de la prescription quinquennale de l'article 1304 du Code civil.

Au-delà même de la protection du consentement libre et éclairé, une autre question fondamentale se pose en amont : quels sont les éléments caractérisant une rencontre véritable

de volontés contractuelles des personnes ? Aucune définition n'est donnée dans le Code civil, et la doctrine relayée par une abondante jurisprudence a mis en valeur les deux éléments principaux nécessaires pour qu'il y ait « accord des volontés ». Il faut en premier lieu une offre ou pollicitation véritable, et en second lieu une acceptation « pure et simple » de cette offre. Encore faut-il s'interroger sur les éléments constitutifs de ces deux termes de l'« équation contractuelle » à propos desquels le législateur a conservé, pour l'essentiel, le silence. Pour qu'une offre véritable de contracter existe, peu importe qu'elle ait été faite à une personne déterminée ou au public, qu'elle soit, ou non, limitée dans le temps, qu'elle ait été formulée expressément ou simplement de manière tacite ; en revanche il est essentiel qu'il y ait une manifestation univoque d'être réellement engagé juridiquement en cas d'acceptation par un partenaire, et il est dès lors nécessaire que la volonté de s'engager soit à la fois ferme et précise. Le législateur impose parfois des modalités particulières aux caractéristiques devant être présentes, notamment en droit de la consommation ou encore en ce qui concerne les contrats conclus à distance (cf. articles L. 121-1 et suivants du Code de la consommation, ou articles 1369-1 et suivants du Code civil imposant le formalisme des mentions obligatoires et du support sur lequel elles doivent être formulées, délai de maintien minimum, etc.).

Mais l'essentiel est ensuite surtout de vérifier, pour qu'un contrat ait été véritablement formé, que cette offre ait été véritablement acceptée, et cela, sans la moindre équivoque. De nouveau, le législateur est intervenu pour imposer parfois certaines modalités spécifiques pour les contrats conclus à distance, ou en droit de la consommation : délai minimum de réflexion, délai de rétractation, correction d'erreurs éventuelles, communication des modalités d'archivage du contrat et « traçabilité du contrat », etc. L'acceptation doit être faite sans la moindre réserve pour que le contrat puisse être vraiment conclu, mais l'acceptation peut selon le contexte et les exigences légales particulières dans certains domaines, être donnée expressément par oral ou par écrit (rôle de la signature classique ou électronique, cf. article 1601-4 du Code civil et article 1108-1 du Code civil), ou encore résulter d'une manifestation non-équivoque de volonté signifiant tacitement que l'on souhaite s'engager contractuellement, par exemple l'exécution spontanée d'une obligation résultant du contrat (paiement) d'où il résulte que la source contractuelle de l'obligation a nécessairement été acceptée en toute connaissance de cause. La formation d'un contrat par l'échange des volontés est un acte grave puisqu'elle fait nécessairement naître à la charge des contractants des obligations qu'ils devront, sous peine de sanctions, exécuter correctement et de bonne foi. La conception libérale qui prévalait lors de la promulgation du Code civil en 1804 a justifié le principe du « consensualisme », et dès lors il est très rare que des conditions de forme (écrit *ad validitatem*) soient imposées.

Néanmoins, il reste deux questions importantes à résoudre : la première est celle de savoir si l'on peut, ou non, admettre la formation d'un contrat du simple silence conservé par une personne à laquelle une offre de contracter a été faite et la seconde est celle de savoir quelles conséquences juridiques le silence conservé par l'une des personnes lors de la période antérieure à l'acceptation du contrat (négociations, pourparlers...) peut avoir sur la qualité du consentement ainsi obtenu dans l'ignorance d'un élément important, voire décisif... Le législateur est là encore pour l'essentiel resté silencieux, et la jurisprudence éclairée par la doctrine a tenté d'élaborer des solutions pour résoudre ces deux problématiques auxquelles nous allons consacrer les développements suivants.

I – SILENCE ET ACCEPTATION DE L'OFFRE

Un principe de sécurité s'est rapidement imposé (A), mais il comporte un certain nombre d'exceptions (B).

A. LE PRINCIPE : LE SILENCE NE VAUT PAS ACCEPTATION

Quelle peut être la valeur juridique d'un silence ? Lorsqu'une personne a reçu une offre de contracter, peut-on déduire du silence qu'elle a conservé qu'elle ait, ainsi, entendu accepter ?

Pour des raisons élémentaires de sécurité juridique, la Cour de cassation a très rapidement (Cass. civ., 25 mai 1870) conclu par la négative. En droit français, contrairement à l'expression populaire : « Qui ne dit mot consent », le principe est tout au contraire : « Qui ne dit mot ne consent pas. » Le silence est par le caractère équivoque et ambigu qu'il présente très naturellement difficile à interpréter : un engagement contractuel est lourd de conséquences, et on ne peut donc pas se satisfaire d'un doute ou d'une présomption trop hâtive. En effet, rien n'indique que le destinataire silencieux ait réellement « consenti » à l'offre qu'on lui a présentée.

La liberté contractuelle signifie certes, que l'on peut contracter avec qui on le souhaite, sur ce que l'on veut, dans le respect des normes impératives et de l'ordre public et des bonnes mœurs, mais quelle que soit l'attention que l'on porte à l'autonomie de la volonté, il faut tout autant admettre le respect de la liberté de ne pas contracter. Un engagement juridique ne peut pas en principe se déduire d'une situation par trop équivoque, dès lors en droit français selon l'attendu de principe de l'arrêt précité, « *en droit, le silence de celui qu'on prétend obligé, ne peut suffire, en l'absence de toute circonstance, pour faire preuve contre lui de l'obligation alléguée* ». Le silence n'est par nature pas « extériorisé » et ne peut pas donner lieu à une présomption quelconque d'acceptation.

Dans la mesure où, selon la formule, « on lie les bœufs par les cornes, et les hommes par la parole », la sécurité juridique est nécessairement au prix du rejet de principe d'un silence pouvant valoir acceptation et on soulignera, en outre, que le législateur a entendu protéger les personnes contre les risques de voir leur consentement être « forcé » : protection contre les envois forcés pénalement réprimés, (cf. R. 652-2 du Code pénal). De la même manière le législateur a encadré certaines pratiques en organisant par exemple protection du consentement en matière de démarchage à domicile par l'exercice d'un droit de rétractation afin d'éviter les risques de lassitude ou d'abandon d'une clientèle trop crédule ou démunie face aux excès d'habiles démarcheurs prenant l'initiative du contrat là même où la personne visitée à domicile n'est pas demanderesse et n'est pas sur ses gardes cf. articles L. 121-1 et suivants du Code de la consommation). Plus récemment le développement de l'économie numérique et la conclusion des contrats sur support électronique (le « e-commerce ») ont justifié un encadrement strict de la procédure d'acceptation des offres et la protection contre les excès de la technique du « spam » non sollicité (loi du 21 juin 2004 relative à la confiance dans l'économie numérique).

Au-delà du principe, il faut néanmoins tenir compte de certaines situations d'exception à partir desquelles le silence pourra être « circonstancié » et, dès lors, susceptible d'être considéré comme synonyme d'acceptation.

B. LES EXCEPTIONS AU PRINCIPE : LE SILENCE « CIRCONSTANCIÉ »

Plusieurs exceptions ont été progressivement retenues par la jurisprudence afin de tenir compte de l'environnement spécifique dans lequel la « convention » avait été envisagée.

En premier lieu, certains arrêts retiennent que le silence est une forme valable d'acquiescement dans l'hypothèse où les parties auraient été « préalablement en relations d'affaires ». L'existence de relations d'affaires préexistantes signifie d'abord une confiance mutuelle déjà bien établie par la conclusion et l'exécution de contrats antérieurs, elle permet ensuite d'admettre que l'offre de nouveau formulée sans modification majeure du contenu a vocation à être naturellement acceptée. Toutefois, il convient aussitôt de signaler qu'il n'y a en la matière aucune forme d'automatisme ou de contrainte, dans la mesure où le « poids de l'habitude » peut être remis en cause simplement par la volonté du destinataire de ne pas poursuivre la relation préexistante, pour quelque raison que ce soit, sans avoir d'ailleurs besoin de les signifier : en faisant valoir clairement, par un refus exprès, qu'il n'accepte pas le destinataire par cette nouvelle offre, le pollicitant saura qu'il n'a pas à exécuter une obligation contractuelle quelconque envers son partenaire, là même ou si ce dernier avait, au contraire conservé le silence il aurait été fondé à en déduire la réitération de la pratique instituée antérieurement. Le législateur, afin d'éviter que des relations d'affaires ne soient trop facilement maintenues au détriment d'un contractant passif, a quelquefois aménagé des règles facilitant la résiliation unilatérale des contrats (par exemple, en droit des assurances, ou avec la loi Chatel récemment promulguée en matière d'abonnement à la téléphonie mobile, etc.). En revanche, le législateur admet également l'existence d'une prorogation des relations contractuelles dès lors que l'un des contractants avait conservé le silence à l'arrivée du terme auquel il pouvait dénoncer le contrat, tout particulièrement afin de préserver les intérêts de la partie « faible du contrat », notamment en matière de baux.

En deuxième lieu, la jurisprudence a également admis que certains usages professionnels pouvaient, en dehors même de toute relation d'affaires préexistante, justifier que le silence soit interprété comme signifiant une acceptation de l'offre. Il convient alors au destinataire d'exprimer son refus expressément, sinon il est considéré comme engagé par contrat : le renversement de la règle de principe ne peut se concevoir que par rapport à des professionnels aguerris et avertis, et en pratique la solution n'est admise, avec prudence, qu'en matière commerciale, à la charge de commerçants censés connaître les usages de la branche professionnelle dans laquelle ils exercent leurs activités. Dans ce contexte, la Cour de cassation considère, par exemple, qu'entre commerçants, le silence gardé à la réception d'une lettre de confirmation vaut, *a priori*, acceptation des termes de cette dernière (Cass. civ., 9 janvier 1956).

En troisième lieu, il est parfois admis qu'une offre formulée dans l'intérêt exclusif de son destinataire laisse présumer l'acceptation de l'offre par ce dernier. La probabilité de l'acceptation est dans ces conditions telle, que la solution semble justifiée. Ainsi, le silence conservé par le débiteur après que le créancier lui a envoyé une lettre annonçant une remise de dette signifie de manière assez éloquente que le débiteur est naturellement d'accord pour bénéficier de la remise de dette... La jurisprudence a également admis l'existence de « conventions d'assistance bénévoles » alors même que la personne « bénéficiant » de cette aide providentielle était restée silencieuse : dans cette hypothèse particulière le silence est si l'on ose l'oxymore « éloquent » et on admet l'existence d'une acceptation tacite. En ce sens, notamment, cf. Cass. 1re civ., 10 octobre 1995.

En quatrième lieu, la Cour de cassation a admis, dans un arrêt (Cass. 1^{re} civ., 18 juin 2002) l'acceptation tacite de la notification d'un changement d'assureur par l'adhérent à un contrat d'assurance alors même que ce dernier avait conservé un silence total. La cession « forcée » d'un contrat d'assurance de groupe a donc été admise alors que l'information de l'assuré avait été faite de manière régulière et que la police d'assurance ne comportait pas de modification des garanties, seul l'assureur ayant changé. Il faut en déduire l'absence de novation au sens de l'article 1271 du Code civil, puisque la novation ne peut être présumée selon les dispositions de l'article 1273 du Code civil. Les circonstances étaient, sans doute, favorables à la solution, dans la mesure où aucune conséquence néfaste n'était associée au changement d'assureur présumé avoir été « accepté ».

Enfin, la jurisprudence a retenu récemment une exception au principe selon lequel le silence ne vaut pas acceptation dans des circonstances moins traditionnelles. Un arrêt de la 1^{re} chambre civile de la Cour de cassation du 24 mai 2005 met, en effet, l'accent sur des « circonstances particulières » qui permettent d'admettre une acceptation d'un simple silence. Dans le cas étudié par la Cour de cassation, les juges du fond avaient relevé que le propriétaire d'un terrain titulaire d'un permis de construire, envisageant de faire des constructions, avait été confronté à la présence potentielle de vestiges et avait dû subir les contraintes administratives imposant des fouilles archéologiques préventives avant d'entamer les travaux. Les premières fouilles ayant donné lieu à devis s'étant révélées « positives », des fouilles complémentaires ont été imposées par le préfet et ont donné lieu à l'établissement d'un second devis. Le second devis sera considéré comme opposable au propriétaire du terrain en dépit de toute acceptation formelle de sa part. L'archéologie préventive impose des contraintes qui échappent à la volonté contractuelle, et le propriétaire n'avait, en réalité pas d'autre choix pour espérer la levée des contraintes que de faire procéder aux nouvelles fouilles exigées par le préfet, et pour cela honorer le second devis présenté par le responsable de ces fouilles. La situation était, en l'espèce, contraignante, aucune alternative n'existait, et cela a permis à la Cour de cassation d'admettre au regard de ces circonstances très singulières que le second devis avait (nécessairement...) été « accepté ». Il s'agit évidemment là d'un silence « circonstancié » mais il est permis de s'interroger sur le sens et la portée qu'il convient d'accorder à l'arrêt...

On conclura cette analyse en relevant que l'on peut également parfois déduire du silence d'une personne qu'elle a entendu ainsi, sans autre manifestation de volonté, renoncer sans équivoque à un droit à la condition qu'il y ait une information préalable ou un délai stipulé pour bénéficier d'une opportunité.

Le silence n'est pas seulement source d'ambiguïté et d'équivoque, il peut parfois être source d'erreur et être trompeur, coupable, et dès lors « répréhensible » dans la mesure où il peut provoquer un véritable « vice du consentement ».

II – SILENCE ET VICE DU CONSENTEMENT

Le silence intentionnel conservé lors de la phase précontractuelle pour tromper son partenaire peut vicier le consentement au titre d'une « réticence dolosive » (A), mais la jurisprudence fixe des limites strictes à l'application du concept (B).

A. LA « RÉTICENCE DOLOSIVE »

L'article 1116 du Code civil relève dans ses dispositions que « *le dol est une cause de nullité de la convention lorsque les manœuvres pratiquées par l'une des parties sont telles, qu'il est évident que, sans ces manœuvres, l'autre partie n'aurait pas contracté. Il ne se présume pas, et doit être prouvé* ».

Une lecture littérale du texte pourrait laisser penser que pour qu'un dol, à la fois vice du consentement justifiant la nullité du contrat et délit permettant l'octroi de dommages et intérêts, soit caractérisé, il faudrait nécessairement que celui qui se plaint de l'attitude déloyale de son partenaire prouve que celui-ci a provoqué son erreur de manière déterminante par un comportement actif pervers, fondé sur des manœuvres frauduleuses, une mise en scène, l'usage de faux documents, le recours à des complices. En réalité, au-delà de ces hypothèses, la jurisprudence a admis qu'un mensonge délibéré pouvait également caractériser un dol au sens de l'article 1116 du Code civil, car le mensonge a pour conséquence de provoquer l'erreur pour celui qui en est victime alors même qu'il n'est pas appuyé sur des « actes extérieurs » (Cass. 3^e civ., 6 novembre 1970). Il faut aussitôt préciser que l'exagération publicitaire n'est pas considérée, par tolérance, comme suffisamment grave pour vicier réellement le consentement.

Ainsi, la victime prétendue d'un dol devra prouver la volonté bien arrêtée qu'avait son partenaire contractuel de provoquer l'erreur sur un élément contractuel suffisamment déterminant. *A contrario*, la simple mauvaise foi, ou la simple malhonnêteté des méthodes employées ne suffisent pas pour caractériser le dol. Le dol doit ensuite reposer sur un « élément matériel » : la manœuvre illicite, quelquefois révélatrice d'infractions (escroquerie, abus de confiance, faux et usage de faux, etc.) susceptibles d'être pénalement réprimées. L'élément matériel du dol peut être également fondé et caractérisé par le mensonge délibéré.

Est-il en réalité nécessaire, pour qu'il y ait dol, que l'un des contractants ait commis activement un fait destiné à tromper l'autre, ou suffit-il qu'il ait laissé son partenaire dans l'ignorance en retenant une information qu'il détenait alors même qu'il savait que cette information n'était pas accessible à ce dernier ?... La question est celle de savoir si l'on peut, ou non, admettre le dol, par simple réticence, c'est-à-dire du seul constat d'un silence conservé sciemment pour provoquer l'erreur.

Si le silence conservé dans la négociation précontractuelle n'est bien sûr pas à lui seul coupable et répréhensible, la jurisprudence a fait valoir qu'il pouvait en être différemment dans certaines circonstances : le silence conservé sciemment pour tromper peut être le révélateur d'une réticence véritablement dolosive. Encore faut-il, selon la jurisprudence, pour qu'il y ait réticence dolosive, que le silence conservé ait dissimulé au cocontractant un fait qui, s'il avait été connu de lui, l'aurait empêché de contracter (Cass. 3^e civ., 15 janvier 1971).

Il y aura alors au titre de la réticence dolosive une possible annulation du contrat parce que la dissimulation d'un élément capital a poussé la personne privée de l'information essentielle à conclure une opération dont elle ne pouvait pas, par elle-même, connaître les véritables caractéristiques, fondamentales pour que l'on consente en « toute connaissance de cause ». Si l'information dont on a été privé sciemment par un partenaire (dans lequel on avait eu, à tort, confiance) avait eu si, on l'avait possédée, un rôle déterminant dans l'acceptation, la réticence dolosive est assimilable à un « dol classique principal » et produit donc les mêmes conséquences juridiques. En revanche, si le déficit d'information n'a privé

la victime que d'éléments, qui même s'ils avaient été connus, n'auraient pas empêché de conclure le contrat, mais seulement de ne le conclure que dans de meilleures conditions, la réticence ne sera qu'incidente, et ne justifiera plus la nullité du contrat, mais permettra seulement à la victime d'obtenir des dommages et intérêts pour compenser le préjudice provoqué par le déficit d'information...

B. LES LIMITES JURISPRUDENTIELLES

Il ne faudrait pas déduire pour autant que la jurisprudence stigmatise toute rétention d'information et sanctionne n'importe quel type de silence conservé dans la phase préparatoire au contrat.

En effet, le législateur impose dans de nombreux domaines (droit de la consommation, droit de la distribution commerciale exclusive) des obligations d'information. Pour autant la défaillance de l'information requise ne signifie pas pour autant que le contrat qui a été conclu sans que l'information requise ait été fournie soit annulé en justice, dès lors que le législateur n'a pas prévu la nullité comme sanction en cas de violation de l'obligation. La Cour de cassation a eu, par exemple, l'occasion d'affirmer que la violation par un franchiseur de l'obligation de fournir au franchisé l'information précontractuelle imposée par la loi Doubin du 31 décembre 1989 ne justifie pas l'annulation du contrat de franchise.

La jurisprudence a aujourd'hui tendance à se montrer très exigeante pour annuler un contrat du simple fait que l'un des partenaires n'aurait pas fourni à l'autre une information utile, en dehors de certaines hypothèses dans lesquelles des exigences de « grande confiance » réciproque s'imposent au profit des différents partenaires (contrat de société imposant une grande transparence aux dirigeants sociaux au profit des associés, contrat de mandat, contrat de cautionnement, etc.).

Ainsi, la Cour de cassation, a tendance à rejeter la nullité relative en dépit du silence conservé par l'un des contractants au détriment de l'autre. La Cour de cassation se montre encore relativement sévère à l'encontre du vendeur qui ne porte pas à la connaissance de l'acquéreur des éléments importants (risque d'annulation du permis d'exploiter un établissement, statut d'immeuble de grande hauteur soumis à des contraintes spéciales, etc.) Elle considère qu'il y a une véritable « erreur » de l'acquéreur portant sur des qualités substantielles. Elle déduit alors l'existence d'un véritable vice du consentement justifiant l'annulation du contrat de vente. Ce raisonnement s'explique par le fait que l'erreur provoquée devient « excusable » pour celui qui en est victime. Cette solution s'applique aux victimes d'erreurs provoquées. La Cour de cassation l'applique également au bénéfice du professionnel qui aurait été gravement trompé. En revanche, la Cour de cassation a, dans des arrêts récents et très importants, précisé que même lorsque le vendeur est un « profane inexpérimenté », l'acquéreur, même s'il est un professionnel, n'est pas tenu d'informer le vendeur sur la valeur vénale de la chose vendue.

Le vendeur a naturellement l'initiative du processus contractuel, et il a, normalement les moyens de se renseigner sur l'ensemble des caractéristiques de la chose vendue dont il lui appartient de fixer le prix avec vigilance et prudence, après s'être renseigné, au besoin auprès de plusieurs sources différentes d'information. Ainsi il n'y a pas réticence dolosive à ne pas révéler au vendeur la grande valeur de clichés photographiques originaux que l'on convoite

(arrêt Baldus Cass. 1^{re} civ., 3 mai 2000) ; ou pour un marchand de biens à laisser le vendeur, pourtant fort vulnérable, d'un immeuble dans l'ignorance de la sous-évaluation manifeste du prix de vente (Cass. 1^{re} civ., 17 janvier 2007), ou encore pour la société cessionnaire de titres de ne pas informer les actionnaires de la société dont elle achetait les titres des négociations bien avancées en vue d'un apport de ces titres à une autre société au terme duquel il y aurait une opération de grande envergure et très rentable (Cass. com., 12 mai 2004). Dans cette dernière affaire le dirigeant de la société qui avait encouragé ses actionnaires à vendre leurs titres sans les informer des grands projets et des perspectives particulières qui en découleraient, dont il avait lui-même une parfaite connaissance, a été jugé déloyal, ayant commis une faute, il a été condamné à indemniser les actionnaires sur le fondement de l'article 1382 du Code civil (responsabilité délictuelle) du préjudice causé par son silence coupable alors que la cession des titres n'avait pas été annulée comme nous l'avons indiqué précédemment. De la même manière, une entreprise qui était en redressement judiciaire et ne l'avait pas signalé à son partenaire n'a pas non plus commis selon la Cour de cassation de réticence dolosive (Cass. com., 24 septembre 2003).

La notion de réticence se rapproche donc du concept d'erreur sur la substance (article 1110 du Code civil), car il faut que le manque d'information porte de manière décisive sur une qualité attendue par tout contractant placé dans la même position que celui qui saisit la justice pour obtenir l'annulation du contrat (analyse *in abstracto*) ; la notion de réticence s'éloigne, *a contrario* du dol, parce qu'en dehors de quelques situations dans lesquelles la plus grande transparence et la plus grande honnêteté sont requises, l'habileté est permise, et le fait d'avoir gardé le silence, en toute connaissance de cause sur la valeur, le « prix du marché » à un partenaire trop naïf ou mal informé, n'est pas jugé suffisamment malhonnête pour être sanctionné par la nullité du contrat : car l'information est assez facilement accessible à l'ère d'Internet, et parce que dans une « économie libérale » la curiosité et la plus élémentaire prudence s'imposent et qu'il incombe à qui veut contracter de limiter lui-même les risques, en se renseignant sur la valeur que la loi de l'offre et de la demande donne aux choses selon les périodes, et selon les modes.

On constate que le fait de conserver le silence n'est pas synonyme de réticence dolosive en dehors de cas dans lesquels la Cour de cassation aura relevé des pratiques réellement frauduleuses car destinées à masquer la réalité. Par exemple, dans le cas d'une société spécialisée dans l'exploitation des minerais qui fait appel à un prête-nom pour acquérir un terrain soi-disant voué à l'exploitation agricole afin de masquer la réalité de la finalité du contrat et de maintenir par tous les moyens les vendeurs dans l'ignorance de la richesse du sous-sol du terrain promis à la vente, la Cour de cassation a annulé le contrat, car au-delà du silence il y avait toute une série de comportements révélant une manœuvre frauduleuse (Cass. 3^e civ., 15 novembre 2000). Si la parole est quelquefois « d'argent », le silence n'est ainsi pas toujours « d'or »...