

Trattativa commerciale “a muso duro” e *lawful act economic duress*

di MATTEO DE PAMPHILIS

Assegnista di ricerca e professore a contratto nell'Università di Bologna, Avvocato in Bologna

matteo.depamphilis2@unibo.it

[UNITED KINGDOM SUPREME COURT, sentenza 18 agosto 2021, [2021] UKSC 40, *Pakistan International Airline Corporation (Respondent) v Times Travel (UK) Ltd (Appellant)*, Pres. Lord Reed, Dep. Pres. Lord Hodge, JJ Lord Lloyd-Jones, Lord Kitchin, Lord Burrows]

Abstract

Secondo la Corte Suprema del Regno Unito, in mancanza di una dottrina dello squilibrio della forza contrattuale o di un principio generale di buona fede nella contrattazione, solo in rare ipotesi è possibile accordare alla parte del contratto un rimedio contro la coercizione economica derivante dall'esercizio di un diritto ad opera della controparte negoziale. La decisione mantiene un approccio rigido in difesa del principio della certezza del diritto nelle relazioni contrattuali, ribadendo come non spetti ai giudici valutare cosa sia socialmente e moralmente accettabile. In ciò, si rinviene una dissonanza rispetto all'approccio della Cassazione italiana, che – in materia di abuso del diritto – ha anche di recente rivendicato il potere-dovere di valutare se l'esercizio delle facoltà riconosciute all'autonomia contrattuale abbia operato in chiave elusiva dei principii espressione dei canoni generali della buona fede, della lealtà e della correttezza.

*According to the United Kingdom Supreme Court, in the absence of a doctrine of inequality of bargaining power or a general principle of good faith in contracting, it will be rare that a court will find *lawful act economic duress* in the context of commercial negotiation. The decision maintains a rigid approach in defence of the principle of legal certainty in contractual relations, reiterating that it is not up to the judges to assess what is socially and morally acceptable. In this, the UKSC approach differs from the one of the Italian Court of Cassation, which – regarding the doctrine of abuse of rights – has even recently claimed its power-duty to assess whether contractual prerogatives are exercised in avoidance of the general principles of good faith, loyalty and fairness.*

Sommario: 1. Il caso sottoposto all'esame della Corte Suprema del Regno Unito; 2. I limiti della *lawful act economic duress* nelle relazioni commerciali; 3. La Cassazione italiana e l'abuso del diritto: un percorso di allontanamento dei sistemi?

1. Il caso sottoposto all'esame della Corte Suprema del Regno Unito

La sentenza in commento presenta notevoli spunti di interesse, anche in virtù della presenza, al suo interno, di due opinioni in parte divergenti: quella di maggioranza, affidata alla penna di Lord Hodge; e quella minoritaria o, meglio, isolata, redatta da Lord Burrows e dalla lettura della quale è possibile cogliere la descrizione della fattispecie esaminata dalla Corte Suprema.

Alla base della decisione annotata sta il rapporto negoziale tra un'agenzia di viaggi, Times Travel, e la compagnia aerea Pakistan International Airline Corporation (*inde*, PIAC). Times Travel, in particolare, erogava i propri servizi in favore della comunità pachistana di Birmingham; e PIAC, all'epoca dei fatti di causa, era l'unica compagnia aerea ad assicurare collegamenti diretti tra il Pakistan e il Regno Unito. Conseguentemente, l'agenzia aveva strutturato il proprio modello di *business* sulla base del rapporto negoziale instaurato con PIAC, dipendendo in sostanza dalla possibilità di vendere al pubblico i biglietti relativi ai voli di quest'ultima.

Il contratto sottoscritto tra le parti, tra le varie previsioni, conteneva in particolare due clausole rilevanti ai fini della comprensione della vertenza. In primo luogo, era previsto che PIAC potesse modificare unilateralmente il quantitativo di biglietti messi a disposizione dell'agente, per la vendita tramite i propri canali. In secondo luogo, PIAC si era riservata il diritto di recedere dal contratto, con effetto a partire dalla fine del mese successivo a quello in cui il recesso sarebbe stato comunicato.

Nel corso del rapporto, è insorta una vertenza tra PIAC e numerose sue agenzie nel Regno Unito. Le agenzie, infatti, lamentavano che la compagnia aerea non avesse pagato una serie di corrispettivi previsti contrattualmente. Molte di queste agenzie avevano perciò avviato delle azioni legali per il recupero del credito. Times Travel, tuttavia, in virtù delle pressioni ricevute da PIAC e stante la propria condizione di dipendenza economica dalla compagnia aerea, non aveva avviato alcuna iniziativa giudiziale.

PIAC, nondimeno, aveva trasmesso a Times Travel la comunicazione di recesso e, parallelamente, aveva ridotto drasticamente il numero di biglietti messi a disposizione dell'agente. Pressoché contemporaneamente, la compagnia aerea aveva sottoposto a Times Travel un nuovo contratto, formulando un'offerta "prendere o lasciare" da accettare entro un termine incompatibile con la possibilità, per i titolari dell'agenzia, di valutare approfonditamente il testo dell'accordo e di sottoporlo all'esame dei propri consulenti legali.

Così, Times Travel – per non perdere la possibilità di continuare a vendere i biglietti della compagnia aerea e, quindi, per preservare la sopravvivenza stessa della propria realtà imprenditoriale – aveva sottoscritto il nuovo accordo. In seno a tale contratto, era inserita una previsione, a tenore della quale Times Travel rinunciava a far valere qualsiasi

pretesa derivante dal precedente accordo sottoscritto tra le parti, ivi compresa la richiesta di pagamento dei corrispettivi di cui alla menzionata vertenza.

In seguito, l'agenzia ha convenuto in giudizio PIAC, chiedendo il pagamento di tali corrispettivi. Introducendo il giudizio, Times Travel ha dedotto di non ritenersi vincolata al nuovo accordo stipulato tra le parti, in quanto sottoscritto dall'agente unicamente in virtù della pressione economica esercitata dalla compagnia aerea, che aveva fatto ricorso alle proprie prerogative negoziali per porre la controparte contrattuale in una condizione di soggezione economica e, facendo leva sulla medesima, aveva conseguito la rinuncia di Times Travel a far valere la propria pretesa creditoria. Quest'ultima ha quindi chiesto, tra l'altro, la rescissione del contratto per *lawful act economic duress* (su cui v. *infra*, par. 2).

La pretesa dell'agenzia è stata accolta in primo grado, ma la decisione è stata riformata dalla Corte di appello [(2019) EWCA Civ 828; (2020) Ch 98]. In particolare, secondo il *leading judgment* della Court of Appeal, la domanda avrebbe potuto essere accolta solo ove Times Travel avesse dimostrato la mala fede di PIAC nell'assumere una condotta negoziale comunque legittima (avendo essa fatto ricorso a proprie prerogative contrattuali). A tal fine, in particolare, l'agente avrebbe dovuto provare che la richiesta di rinuncia alla pretesa creditoria fosse stata formulata da PIAC nella consapevolezza di non poter far valere alcuna ragione avverso la detta pretesa. In tale prospettiva, sempre secondo i giudici di appello, non è sufficiente dimostrare il carattere irragionevole delle motivazioni opposte da PIAC alla richiesta di pagamento dei pregressi corrispettivi, essendo invece necessaria la prova della vera e propria mala fede della compagnia aerea, nel senso sopra precisato. Poiché, quindi, la Corte di appello ha ritenuto che Times Travel non avesse assolto a tale onere probatorio, la domanda di rescissione è stata rigettata.

Times Travel ha dunque deciso di ricorrere alla Corte Suprema, la quale è stata investita della questione relativa ai limiti di applicabilità, in seno alle relazioni commerciali, del rimedio ablativo avverso la *lawful act economic duress*.

Per meglio comprendere la motivazione adottata dalla Suprema Corte, è opportuno compiere alcune ulteriori precisazioni preliminari.

In primo luogo, merita di essere sottolineato come non fosse controverso tra le parti il dato della conformità al regolamento contrattuale del comportamento di PIAC, la quale aveva compiuto tutti gli atti sopra sintetizzati muovendosi nella cornice delle proprie prerogative negoziali. In questo senso, dunque, il rimedio è stato invocato da Times Travel a fronte di un *lawful act*.

In secondo luogo, è bene segnalare come la condizione di dipendenza economica di Times Travel, nel rapporto negoziale con PIAC, dipendesse dalla scelta strategica operata dall'agente nella costruzione del proprio modello di business. Nell'assumere la propria condotta – che a molti osservatori potrebbe sembrare ai limiti della spregiudicatezza – PIAC ha dunque potuto fare leva su di una condizione di dipendenza sostanziale di Times Travel derivante dalle scelte imprenditoriali operate da quest'ultima.

Infine, va dato conto della effettiva portata della questione giuridica sottoposta all'attenzione della Corte Suprema, in quanto ciò consente di cogliere i termini del dissenso manifestato dal giudice Lord Burrows. Quest'ultimo, pur concordando con la maggioranza (la cui opinione è stata stesa, come detto, da Lord Hodge, con l'adesione di tutti gli altri componenti della Corte) circa la necessità di rigettare il ricorso, ha offerto una motivazione che – indagando a fondo l'argomento fatto proprio dalla Court of Appeal – ha inteso lasciare maggiori spazi di applicabilità al rimedio avverso la *lawful act economic duress*, che la maggioranza ha invece voluto circoscrivere a limitate ipotesi, a tutela della certezza delle relazioni commerciali.

2. I limiti della *lawful act economic duress* nelle relazioni commerciali

La soluzione sposata dalla maggioranza è nel senso della non configurabilità, rispetto al caso di specie, di un'ipotesi di *lawful act economic duress*, sicché a Times Travel è stato negato ogni rimedio ablativo relativamente al nuovo contratto stipulato da PIAC. Fulcro della decisione è l'insussistenza di una condotta illegittima imputabile a quest'ultima, presupposto per l'accesso al rimedio invocato. La Corte Suprema, dunque, da un lato conferma l'esistenza – nel *common law* inglese – di una dottrina della *lawful economic duress*, ma ne circoscrive rigidamente i confini, a tutela del principio generale della certezza del diritto e delle relazioni commerciali, del quale la dottrina in discorso rappresenta quindi un'eccezione [per un approfondimento della tematica, si v., nella dottrina inglese ENONCHONG, *Duress, Undue Influence and Unconscionable Dealing*, 3 ed., 1st supplement, Sweet & Maxwell, 2021; tra gli autori italiani, GENTILI, *L'abuso del diritto come argomento*, in *Riv. dir. civ.*, 2012, 297; e, in chiave comparatistica, ALPA, BONELLI, CORAPI, MOCCIA, ZENO-ZENCOVICH e ZOPPINI, *Diritto privato comparato: istituti e problemi*, 2ª ed., Laterza, 2012].

La decisione della Suprema Corte, pertanto, pur condividendo l'approdo della sentenza della Corte di appello, ne corregge la motivazione. Secondo Lord Hodge, infatti, i confini della dottrina della *lawful act economic duress* non sono fissi e le corti dovrebbero adottare un approccio cauto con riguardo alla eventuale estensione di tali confini, soprattutto nel contesto della contrattazione tra enti commerciali. In tale prospettiva, l'opinione di maggioranza non solo ribadisce l'inesistenza, nel diritto inglese, di un vincolante e prevalente principio di buona fede negoziale o di un generale rimedio alla diseguaglianza di forza contrattuale, ma respinge anche il tentativo della Court of Appeal di estendere i contorni applicativi della richiamata dottrina in presenza di *bad faith* in capo al contraente che faccia uso delle proprie prerogative contrattuali per porre la controparte in una condizione di soggezione economica e conseguire un vantaggio nella contrattazione. Da questo angolo visuale, un atteggiamento rigido e intransigente («*hard-nosed*») di una parte contrattuale – fintantoché si mantenga nel perimetro della legalità

– non può giustificare, se non in casi del tutto eccezionali, la rimozione per via giudiziale del vincolo negoziale instauratosi.

In termini generali, il termine *duress* (di difficile trasposizione nella terminologia tecnica di diritto italiano) può essere inteso come la pressione esercitata su un soggetto per indurlo a tenere un determinato comportamento. Essa, ove accertata, rende inefficaci gli atti compiuti conseguentemente [J. LAW (a cura di), *Oxford dictionary of law*, 9^a ed., OUP Oxford, 231]. I rimedi ablativi in ipotesi di *duress* erano tradizionalmente accordati solo nel caso in cui il contraente avesse subito una coartazione della propria volontà in virtù di una pressione o minaccia indirizzata a una persona o a dei beni [*Skeate v. Beale* (1840) 11 Ad & El 983, 113 ER 688]. Più di recente, l'ambito applicativo è stato esteso – seppur con precisi limiti – anche alla *economic duress*, la quale ricorre allorché (i) la parte subisca una minaccia illegittima, (ii) tale minaccia sia la causa della sua determinazione a contrarre e (iii) alla parte contraente non siano state lasciate alternative percorribili rispetto all'accettazione dei termini contrattuali imposti dalla controparte [J. LAW, op. cit., 234].

Ebbene, nel caso affrontato dalla decisione in commento, nessuna parte ha contestato la ricorrenza degli ultimi due presupposti, incentrandosi la questione sulla possibilità di inscrivere la condotta di PIAC nel novero delle minacce illegittime. In altri termini, la Corte è stata chiamata a valutare se l'esercizio delle proprie prerogative contrattuali in termini tali da porre la controparte in una posizione di svantaggio negoziale, con il fine di conseguire la rinuncia a una pretesa creditoria possa descriversi come minaccia illegittima.

In proposito, secondo l'opinione di maggioranza, nei precedenti giurisprudenziali si rinvencono solo due casistiche nelle quali il rimedio in discorso è stato accordato a fronte dell'esercizio di un diritto (*lawful act*). A tale esito si è in particolare pervenuti nelle ipotesi in cui una parte avesse utilizzato la propria conoscenza di attività criminali nelle quali risultasse coinvolta la controparte negoziale o un membro della sua famiglia per conseguire un vantaggio sotto la minaccia di denunciare tali attività [cfr. *Williams v. Bayley* (1866) LR 1 HL 200; *Kaufman v. Gerson* (1904) 1 KB 591; *Mutual Finance Ltd v. John Wetton and Sons Ltd* (1937) 2 KB 389]. In *Williams*, ad esempio, il figlio aveva falsificato la sottoscrizione del padre su di una cambiale. I rappresentanti della banca, scoperto il fatto, non lo avevano denunciato alle autorità, ma avevano utilizzato tale informazione per fare pressione sul padre il quale, per evitare l'incriminazione del figlio, aveva accettato di farsi garante del debito concedendo un'ipoteca sulla sua proprietà. Secondo la House of Lords, l'accordo raggiunto tra quest'ultimo e la banca doveva ritenersi invalido, in quanto il consenso dell'uomo era stato conseguito «*by undue influence*».

La seconda casistica è invece rappresentata da quelle ipotesi nelle quali una parte, esposta a una pretesa della controparte, sospinga quest'ultima – deliberatamente e con

mezzi che la legge considera illegittimi – in una posizione di vulnerabilità per indurla ad accettare un accordo che importi la rinuncia alla pretesa [cfr. *Borrelli v. Ting* [2010] UKPC 21; [2010] Bus LR 1718]. *Borrelli* è il precedente sul quale si è maggiormente appuntato il dissenso di Lord Burrows. In tale caso, i liquidatori di una società divenuta insolvente (Akai) stavano negoziando un accordo per ottenere i fondi necessari a completare la liquidazione, per la sottoscrizione del quale necessitavano dell'approvazione degli azionisti. Mr. Ting – ex presidente e CEO della società, che si era reso protagonista di condotte responsabili – deteneva una minoranza decisiva per l'approvazione dell'accordo, al quale si oppose preconfezionando altresì prove fasulle da utilizzare per contrastare la proposta dei liquidatori. Ciò determinò l'insorgere di un contenzioso tra le parti, pendente il quale i liquidatori videro approssimarsi la *deadline* per ottenere il finanziamento necessario per la società. Così, Mr. Ting riuscì a negoziare una transazione, in seno alla quale pretese di inserire una rinuncia a far valere nei suoi confronti ogni censura di responsabilità. In seguito, i liquidatori agirono comunque contro Mr. Ting e il Judicial Committee of the Privy Council ritenne che la transazione fosse invalida in quanto frutto dell'illegittima pressione economica esercitata da Mr. Ting e che il comportamento di quest'ultimo fosse sconsiderato («*unconscionable*», che può rendersi anche come spregiudicato, irragionevole, senza scrupoli, immorale).

Proprio in relazione a tale ultimo elemento – la *unconscionability* del comportamento della parte – la decisione in commento compie una prima importante precisazione, utile a delimitarne la portata nell'economia del rimedio invocato da Times Travel. Secondo Lord Hodges, infatti, quello dell'*unconscionability* non è un criterio onnicomprensivo, suscettibile di ampia interpretazione a prescindere dal contesto. Altrimenti, precisa la Corte, i giudici diventerebbero arbitri di ciò che deve considerarsi moralmente e socialmente accettabile. Ad esempio, il predetto criterio risulta integrato laddove una parte sfrutti in modo sleale la fiducia acquisita nel rapporto con la controparte, ovvero allorché la parte si approfitti della condizione di povertà, ignoranza o sprovvedutezza della controparte (come avviene quando una delle parti sia particolarmente anziana, disagiata, illetterata, suscettibile, ecc.), concludendo un accordo a condizioni ingiuste, scorrette e irragionevoli. Dal che si ricava, *a contrario*, che il mero squilibrio di forza contrattuale non è di per sé sufficiente a rimuovere il vincolo negoziale instauratosi, essendo necessario che l'attore dimostri che la controparte abbia tratto un irragionevole vantaggio da tale condizione di minorazione.

Il particolare rigore mantenuto dalla Corte Suprema nell'offrire soluzione alla prospettata questione è motivato anche in ragione dell'inesistenza, nel *common law* inglese, di un generale principio di buona fede nella contrattazione e di un rimedio generalizzato avverso la disegualianza sostanziale in fase di trattativa. Sebbene la conclusione condivisa dalla Corte Suprema finisca per legittimare condotte moralmente riprovevoli, «spetta al Parlamento e non alla magistratura disciplinare lo squilibrio di

forza contrattuale nelle ipotesi in cui una persona stia contrattando in una maniera che non è altrimenti contraria alla legge» (così in motivazione). Conseguentemente – in aperto e consapevole contrasto con molte delle giurisdizioni di *civil law* e con alcune di *common law* – l'ambito di applicazione dei rimedi ablativi a fronte della *lawful act economic duress* deve ritenersi, nel *common law* inglese, «estremamente limitato» [BEATSON, *The Use and Abuse of Unjust Enrichment*, Oxford, 1991, 129 ss.].

Come si è anticipato, Lord Burrows ha condiviso la conclusione della maggioranza, ma non il percorso argomentativo, esponendo una soluzione idonea a lasciare più ampio spazio di azione ai rimedi avverso la *lawful act economic duress*. Secondo il giudice, è senz'altro vero che molti contratti sono sottoscritti da una delle parti sotto una qualche forma di pressione esercitata dall'altra parte, sicché la prima potrebbe ambire a tornare sui propri passi. Tuttavia, l'ambito di applicazione dei rimedi in discorso va individuato – ad avviso di Lord Burrows – nella distinzione tra i concetti di *unlawfulness* e *illegitimacy*, in quanto anche un comportamento secondo il diritto (cioè tenuto esercitando le proprie prerogative negoziali) può comunque rivelarsi *illegitimate*. In particolare, poiché in casi come quello esaminato dalla Corte Suprema nella decisione in commento la minaccia ha senza dubbio ad oggetto l'esercizio di una prerogativa negoziale, la sua legittimità va valutata non già alla stregua della sua conformità al dettato della previsione contrattuale bensì concentrandosi sulla fondatezza («*justification*») della pretesa. In tale prospettiva, una pretesa (nel nostro caso, la pretesa di PIAC di conseguire la rinuncia di Times Travel a mettere in esecuzione il proprio credito) dettata da mero egoismo commerciale deve ritenersi giustificata, ma non altrettanto può concludersi in relazione a una «*bad faith demand*», ovvero sia allorché (i) la parte che formuli la minaccia abbia deliberatamente creato, o incrementato, la vulnerabilità della controparte rispetto alla pretesa e (ii) la pretesa sia avanzata da una parte che non è genuinamente convinta di avere fondate ragioni (e non vi siano fondate ragioni) per contrastare l'avversa pretesa (nel nostro caso, la richiesta di pagamento del credito formulata da Times Travel). Secondo la visione di Lord Burrows, dunque, la formulazione di una pretesa/difesa disonesta accompagnata dalla minaccia di far valere un proprio diritto (ad esempio il rifiuto di sottoscrivere un nuovo contratto) può integrare l'ipotesi di *lawful act economic duress*, quale forma di abuso del diritto.

Conseguentemente, da tale angolo prospettico la pretesa di Times Travel sarebbe stata accolta qualora quest'ultima avesse dimostrato il carattere disonesto della difesa di PIAC a fronte della pretesa creditoria vantata da Times Travel.

Come detto, tale soluzione non è stata condivisa da alcuno degli altri componenti del collegio giudicante. Secondo Lord Hodges, infatti, una simile sistemazione estenderebbe la dottrina della *lawful act duress* ben oltre i limiti desumibili dall'esame dei precedenti, recando con sé tre ordini di problematiche. In primo luogo, risulterebbe troppo difficile estrinsecare un chiaro principio di diritto utile a circoscrivere la nozione di «*bad faith*

demand». In secondo luogo e conseguentemente, tale estensione dei confini della *lawful act economic duress* genererebbe una indesiderabile incertezza del diritto delle relazioni commerciali e contrattuali in genere. Infine, tale dottrina potrebbe risultare di limitata utilità, se non altro poiché – in materia giuridica, ovverosia nel fronteggiarsi di opposte tesi e in considerazione della continua evoluzione del diritto – risulterebbe eccessivamente difficile definire il concetto dimostrando la sussistenza di una «*bad faith demand*».

In conclusione, per la maggioranza non è accettabile un'estensione di tale dottrina a circostanze nelle quali un'organizzazione sfrutti il proprio potere commerciale o la propria posizione di monopolio per conseguire un vantaggio, ancorché formulando una pretesa o una difesa che la controparte ritiene o sa essere infondata. Nel caso di specie, dunque, l'atteggiamento "a muso duro" tenuto da PIAC nello sfruttare la propria posizione di fornitore direzionale di Times Travel non integra gli estremi di una condotta riprovevole.

Anche la dottrina, criticando la sistemazione della Court of Appeal nel caso in esame, si era espressa contro la formulazione di una «*open-ended doctrine*», evidenziando come la penuria di precedenti nei quali la dottrina della *lawful act economic duress* era stata applicata alle relazioni commerciali consentisse di scongiurare il rischio di una lacuna del sistema, derivante dalla stessa abolizione della dottrina medesima; abolizione che, al contrario, avrebbe consentito di edificare il sistema del diritto dei contratti su di un più stabile fondamento, prevenendo lunghe e dispendiose vertenze sull'esistenza e l'ambito di applicazione della *lawful act duress* [DAVIES e DAY, *Lawful Act' Duress (Again)*, (2020) 136 LQR 7, 1].

3. La Cassazione italiana e l'abuso del diritto: un differente approccio

La conclusione alla quale è pervenuta la Corte Suprema nella decisione in commento è radicata nel fondamentale assunto per il quale «*all that is not prohibited is permitted and there is no general doctrine of abuse of rights*» [BEATSON, op. cit., 129].

Un assunto che l'oramai costante e stabile orientamento della Corte di cassazione italiana smentisce convintamente. Anche di recente, infatti, la Suprema Corte ha rivendicato il proprio potere-dovere di verificare che l'esercizio di un diritto, anche mediante uno o più atti negoziali tra loro collegati, avvenga in maniera non abusiva. In particolare, la Cassazione ha ribadito che l'abuso del diritto non presuppone una violazione in senso formale, ma si realizza quando, nel collegamento tra il potere di autonomia conferito al soggetto ed il suo esercizio, ne risulti alterata la funzione obiettiva rispetto al potere che lo prevede ovvero lo schema formale del diritto sia finalizzato ad obiettivi ulteriori e diversi rispetto a quelli indicati dal legislatore. Elementi sintomatici ne sono pertanto: 1) la titolarità di un diritto soggettivo in capo ad un soggetto; 2) la possibilità che il concreto esercizio di quel diritto possa essere effettuato secondo una

pluralità di modalità non rigidamente predeterminate; 3) la circostanza che tale esercizio concreto, anche se formalmente rispettoso della cornice attributiva di quel diritto, sia svolto secondo modalità censurabili rispetto ad un criterio di valutazione, giuridico o *extragiuridico*; 4) la circostanza che, a causa di una tale modalità di esercizio, si verifichi una sproporzione ingiustificata tra il beneficio del titolare del diritto ed il sacrificio cui è soggetta la controparte. Come conseguenza di tale abuso, l'ordinamento pone una regola generale, nel senso di rifiutare la tutela ai poteri, diritti e interessi esercitati in violazione delle corrette regole di esercizio, posti in essere con comportamenti contrari alla buona fede oggettiva [Cass., 30 settembre 2021, n. 26541, in corso di pubblicazione in *Pactum*, 2022, con nota di DE PAMPILIS].

Si tratta di un orientamento più ampiamente argomentato nella decisione della Cassazione italiana a definizione del noto “Caso Renault” [Cass. 18 settembre 2009, n. 20106, in *Contratti*, 2009, 1009, *ivi*, 2010, 5, con nota di D'AMICO, in *Giust. civ.*, 2009, I, 2671, *ivi*, 2010, I, 2547, con nota di NIGRO, in *Vita not.*, 2010, I, 229, in *Nuova giur. civ. comm.*, 2010, I, 231, in *Riv. dir. civ.*, 2010, 653, con nota di PANETTI, in *Corr. giur.*, 2011, 109, con nota di CENINI, in *Obbl. contr.*, 2010, 172, con nota di ORLANDI (ID., *Contro l'abuso del diritto*, in *Riv. dir. civ.*, 2010, 147), in *Giur. it.*, 2010, 556, con note di MONTELEONE e SCAGLIONE, *ivi*, 2010, 809, con nota di SALERNO, in *Danno resp.*, 2010, 347, con nota di MASTRORILLI, in *Foro it.*, 2010, I, 85, con nota di PALMIERI e PARDOLESI, in *Rass. dir. civ.*, 2010, 577, con nota di GIORGINI, in *Resp. civ. e prev.*, 2010, 345, con nota di GENTILI, in *Giur. comm.*, 2010, II, 828, con nota di DELLI PRISCOLI], la cui fattispecie concreta presenta non poche affinità con quella esaminata dalla Corte Suprema del Regno Unito. In quell'ipotesi, infatti, la concedente (Renault), esercitando le proprie prerogative contrattuali, aveva, da un lato, comunicato il recesso alla propria rete di concessionari e, dall'altro, proposto al proprio personale dirigente la trasformazione del rapporto contrattuale da lavoro subordinato in concessione di vendita, di fatto “facendo pagare” il taglio del personale ai concessionari, con un contegno che venne giudicato abusivo dalla Cassazione, in quanto contrario al generale principio di buona fede, da interpretarsi anche alla luce del dovere di solidarietà sociale consacrato nell'art. 2 Cost. [*amplius*, GALGANO, *Qui suo iure abutitur neminem laedit?*, in VISINTINI (a cura di), *L'abuso del diritto*, ESI, 2016, 31 (saggio già edito in *Contr. e impr.*, 2011, 311)].

L'accostamento dei due orientamenti – italiano e inglese – è significativo, in quanto consente di constatare come il giudice della tradizione di *common law* (e attivo in un sistema economico di forte impronta liberista) si mostri più attento alla difesa del valore della certezza del diritto nelle relazioni commerciali e al rispetto delle prerogative del legislatore; mentre il giudice italiano, operante in un sistema di *civil law*, non si ponga particolari remore nel sindacare l'accettabilità morale-sociale della condotta (formalmente legittima) delle parti, per dare risposta a istanze di giustizia sostanziale del caso concreto, con le inevitabili ripercussioni in punto di certezza nell'agire economico.

Secondo il precedente di legittimità da ultimo richiamato, «l'irrilevanza, per il diritto, delle ragioni che sono a monte della conclusione ed esecuzione di un determinato rapporto negoziale, non esclude – ma anzi prevede – un controllo da parte del giudice, al fine di valutare se l'esercizio della facoltà riconosciuta all'autonomia contrattuale abbia operato in chiave elusiva dei principi espressione dei canoni generali della buona fede, della lealtà e della correttezza», come detto anche alla luce di criteri di valutazione *extragiuridici*.

Si tratta dunque di un incrocio di approcci affatto peculiare, che spinge a interrogarsi sulle traiettorie evolutive dei sistemi di *civi law* e di *common law* [per una più ampia riflessione sistematica, cfr. GAMBARO, *Common law e civil law: evoluzione e metodi di confronto*, in *Riv. trim. dir. proc. civ.*, 2009, 7].

Bibliografia essenziale

ALPA, BONELL, CORAPI, MOCCIA, ZENO-ZENCOVICH e ZOPPINI, *Diritto privato comparato: istituti e problemi*, 2^a ed., Laterza, 2012

BEATSON, *The Use and Abuse of Unjust Enrichment*, Oxford, 1991

DAVIES e DAY, *Lawful Act' Duress (Again)*, (2020) 136 LQR 7, 1

DAVIES e DAY, (2018) *Lawful act duress*, 134 LQR 1, 5

ENONCHONG, *Duress, Undue Influence and Unconscionable Dealing*, 3 ed., 1st supplement, Sweet & Maxwell, 2021

GALGANO, *Qui suo iure abutitur neminem laedit?*, in VISINTINI (a cura di), *L'abuso del diritto*, ESI, 2016, 31 (saggio già edito in *Contr. impr.*, 2011, 311)

GAMBARO, *Common law e civil law: evoluzione e metodi di confronto*, in *Riv. trim. dir. proc. civ.*, 2009, 7

GENTILI, *L'abuso del diritto come argomento*, in *Riv. dir. civ.*, 2012, 297