

Obblighi di buona fede nel contratto in *common law*

[ENGLAND AND WALES COURT OF APPEAL (CIVIL DIVISION), sentenza 21 ottobre 2022, [2022] EWCA Civ 1371, *Faulkner, Sachs, the minorities (Respondents) v. Vollin holdings Ltd., Minden worldwide Ltd., Aldon investments Ltd. (Appellants)*, Pres. Lord Newey, Lady Carr, Lord Snowden]

[contratto – buona fede – interpretazione – integrazione]

Massima – *La clausola contrattuale che obbliga le parti a comportarsi secondo buona fede non può essere interpretata nel senso di imporre loro comportamenti o restrizioni sostanziali se questi non trovano fondamento nel testo contrattuale, soprattutto quando è stato redatto da contraenti esperti ed è completo, dettagliato ed è stata prevista una “entire agreement clause”. Diversamente sarebbe minata eccessivamente e ingiustificatamente la loro libertà.*

Fatto – Nonostante il dovere di buona fede non avesse trovato nei sistemi di *common law* quella elaborazione e applicazione giurisprudenziale tipica degli ordinamenti *civil law*, negli ultimi anni si era assistito non solo in Inghilterra e in Australia, ma soprattutto in Canada a timide aperture. Il caso inglese *Faulkner v. Vollin* ha, invece, segnato una decisa inversione di tendenza.

Jonathan Sachs aveva creato nel 2009 la CPGL (Compound Photonics Group Limited) allo scopo di commercializzare i risultati delle sue ricerche scientifiche. In un primo momento la compagine azionaria era composta prevalentemente da investitori che avevano “scommesso” sulle capacità scientifico/imprenditoriali di Sachs, CEO della compagnia, come se l’investimento fosse stato fatto “*intuitu personae*”. Emblematica è la considerazione riportata dal giudice d’appello di Sachs come “il fantino sul quale (tutti) avevano scommesso”. In seguito a successivi cicli di investimento, alcuni Grandi Investitori arrivavano, però, ad aumentare le loro partecipazioni fino al 93% del totale, relegando così ad un ruolo di minoranza i primi investitori.

Ogni socio era vincolato dallo Shareholders’ Agreement (SHA), nel quale era contenuta una clausola che lo obbligava a “comportarsi secondo buona fede in tutti i rapporti con gli altri azionisti e la società stessa”. Quando i nuovi soci di maggioranza entravano in contrasto con il CEO Sachs e il suo vice Faulkner, costringendo entrambi a rassegnare le dimissioni dal *management*, la minoranza, unitamente a Sachs e Faulkner, presentava una “*unfair prejudice petition*”, affermando che il cambio di gestione disposto dalla maggioranza era stato per loro pregiudizievole.

La *High Court* accoglieva la *petition*, richiamandosi al precedente *Unwin v. Bond*-[2020] EWHC 1768- nel quale si era tentato di concretizzare una clausola contrattuale di buona fede. Secondo questa interpretazione, essa impone alle parti di "i) agire onestamente; ii) essere fedeli allo scopo comune concordato dalle parti, come risulta dal loro accordo; iii) non usare i loro poteri per un secondo fine; iv) di trattare in modo equo e aperto con la controparte; v) considerare i propri interessi, con riguardo anche a quelli dell'altra parte". Fondandosi su *Unwin*, la *High Court* riteneva, dunque, violati dai Grandi Investitori sia il dovere di fedeltà al "*common purpose*" sia quello di agire tenendo conto degli interessi della controparte.

Nella motivazione, infatti, si dà atto di come i primi azionisti non fossero investitori professionisti del settore delle nuove tecnologie, ma soggetti che credevano nel progetto di Sachs e Faulkner. Dal "*common purpose*" delle parti scaturiva, dunque, un meccanismo implicito di bilanciamento dei poteri all'interno della società che presupponeva la permanenza nell'amministrazione di Sachs e Faulkner. La clausola contenuta nell'accordo, data la sua ampiezza, era infatti in grado di includere anche l'obbligo per la maggioranza di comportarsi in modo da non impattare su questo bilanciamento costringendo Sachs e Faulkner alle dimissioni. Benché la scelta dei Grandi Investitori potesse essere dettata da valutazioni legittime, la loro condotta integrava, comunque, una violazione del dovere di buona fede perché non aveva rispettato l'equilibrio iniziale.

Questioni – La decisione della *High Court* veniva impugnata e completamente riformata. La Corte d'Appello nota come la clausola di buona fede debba trarre il proprio significato unicamente dal contesto contrattuale in cui è inserita. Pertanto seppure è condivisibile ritenere che i giudici nella sua concretizzazione, possano anzi debbano riferirsi allo "*spirit of the contract*", ciò non può essere considerato "un invito aperto al tribunale" a interpretarla come se imponesse obblighi o restrizioni sostanziali aggiuntivi senza riguardo alle altre clausole, soprattutto quando il contratto è redatto in modo professionale e completo e contiene una "*entire agreement clause*". La Corte, dunque, osserva come nel contratto non vi fosse alcuna clausola che espressamente impediva di votare per la rimozione di Sachs e Faulkner dal *management*. Anche le altre pattuizioni confermano questa visione, essendo "*neutral*": nessun bilanciamento di poteri all'interno della società poteva ritenersi implicitamente pattuito nello SHA, atteso che, peraltro, una simile restrizione avrebbe dovuto essere ben specificata e registrata per poter essere opposta ai terzi eventualmente interessati all'acquisto. In assenza di una simile clausola espressa non può in alcun modo farsi derivare dal dovere di buona fede un obbligo così specifico e pervasivo nei confronti degli Investitori di maggioranza. Neppure il dovere di onestà imposto dalla clausola di buona fede può far ritenere che l'accordo postulasse l'inalterabilità di Sachs e Faulkner o l'inalterabilità dell'equilibrio dei poteri inizialmente

previsto. Una interpretazione così pervasiva avrebbe, infatti, limitato eccessivamente e ingiustificatamente la libertà delle parti.

Precedenti – Tradizionalmente le Corti inglesi si sono sempre mostrate restie a riconoscere un implicito dovere generale di buona fede. Questo primo orientamento aveva, comunque, trovato, un contemperamento nel caso *Yam Seng PTE v. International Trade Corporation*-[2013] EWHC 111 - nel quale si nota come il diritto inglese stesse nuotando controcorrente rifiutando di aprirsi alla buona fede.

Successivamente, in *Bates v. Post Office Limited*-[2019] EWCH 606-, è chiarito che il dovere di buona fede deve necessariamente essere considerato implicito in alcune tipologie contrattuali definite “relazionali” (cd. *relational contracts*). Questo orientamento tuttavia non può essere considerato uniforme. In *Russel v. Cartwright*-[2020] EWHC 41-, con riferimento ad un *joint venture agreement*, il giudice Falk afferma l'esatto contrario, riscontrando l'assenza di qualsiasi dovere implicito di buona fede consistente nel comunicare la prossima conclusione di un affare lucrativo ad un altro partecipante della JV che poco tempo prima era uscito dal progetto, incassando per le sue azioni un prezzo chiaramente minore rispetto a quello che avrebbe ottenuto se avesse ceduto le proprie partecipazioni dopo la chiusura dell'affare.

Ove il contratto preveda già al suo interno un obbligo di comportarsi e di agire secondo buona fede, diviene, invece, centrale la quantificazione della misura del dovere di buona fede richiesto e la tipizzazione delle condotte conformi a questo standard.

Se il *core* della buona fede nel diritto inglese risiede nell'onestà, in certi casi per la natura qualificata delle parti che aderiscono a certi accordi (i cd. *relational contract*) o per stretto rapporto di fiducia (ad es. un contratto di *joint venture* o di *partnership*) può essere imposto un dovere più articolato e specifico. Sembra infatti abbastanza condivisa in giurisprudenza la tesi secondo la quale il contenuto dell'obbligo di buona fede si declina diversamente a seconda del contesto e della specifica clausola contrattuale. Va anche segnalato l'indirizzo fissato in *Mid Essex Hospital Services NHS Trust v. Compass Group UK and Ireland Ltd.*- [2013] EWCA Civ 200- in cui si è affermata la rilevanza del contesto per attribuire un concreto significato ad una clausola contrattuale che prescriveva in maniera generale di “*act in good faith*”. Tuttavia nella motivazione si avverte come vi fosse il rischio che una previsione così ampia potesse trasformarsi in un'inaccettabile obbligazione senza confini, perennemente alimentata ed allargata. Anche in tale ipotesi, l'orientamento non è uniforme e si ravvisano decisioni nelle quali il contesto non è considerato.

Si osserva come nel diritto inglese, poi, i poteri derivanti dal contratto non possano essere esercitati arbitrariamente, ma nel rispetto delle altre clausole che regolano il rapporto contrattuale. Infatti, sono, soprattutto, l'interpretazione della “*provisions of the contract*

by which it [il potere] is conferred” e del regolamento contrattuale nel suo complesso a stabilire le modalità di esercizio di tali poteri che non siano “arbitrarily, capriciously or unreasonably”. In Braganza v. BP Shipping Limited and another-[2015] UKSC 17- , la Corte Suprema ha affermato la necessità della razionalità nella scelta delle modalità con cui si esercita un potere. Tuttavia, anche in tale caso è stato messo in luce come, in assenza di un “term that outcome to be objectively reasonable [...], the court will only imply a term that the decision – making process be lawful and rational in the public law sense, that the decision is made rationally (as well as in good faith) and consistently with its contractual purpose”.

Nota bibliografica – Sulla buona fede nel diritto inglese: ROZLIHAM, *Absent or Present? A Re-Examination of the Existence of a Good Faith Doctrine in English and International Commercial Law*, in *Manchester Review of Law, Crime & Ethics*, 2022, 11, 15; AINSLIE, *Good Faith and Relational Contracts: A Scots-Roman Perspective*, in *Edinburgh Law Review*, 2022, 26(1), 29; GILIKER, *Contract Negotiations and the Common Law: A Move to Good Faith in Commercial Contracting?*, in *Liverpool Law Review*, 2022, 43(2), 175; SERIO, *Contract e contracts nel diritto inglese: la rilevanza della buona fede*, in *Comp. dir. civ.*, 2022, 1, 197; MANES, *Interpretazione di buona fede del contratto internazionale tra Italia e Inghilterra. Un approccio casistico*, Giappichelli, 2020; F.A BENATTI, *L’implication of terms in fact e buona fede nel diritto inglese*, in *Nuovo dir. civ.*, 2020, 1, 249; PERRY, *Good Faith in English and US Contract Law: Divergent Theories, Practical Similarities*, in *Business Law International*, 2016, 17(1), 27; CAMPBELL, *Good Faith and the Ubiquity of the Relational Contract*, in *The Modern Law Review*, 2014, 77(3), 475; VIGLIONE, *Good Faith and Reasonableness in Contract Interpretation: a Comparative Perspective*, in *European Business Law Review*, 2009, 20(6), 835; ZIMMERMANN e WHITTAKER (a cura di), *Good Faith in European Contract Law*, Cambridge University Press, 2000; COLLINS, *Good faith in European contract law*, in *Oxford Journal of legal studies*, 1994, 14(2), 229; MC KENDRICK, *Good faith: a matter of principle*, in *Good faith in contract and property law* a cura di Forte, Hart Publishing, 1999, 39; CLARKE, *The common law of contract in 1993: is there a general doctrine of good faith?*, in *Hong Kong Law Journal*, 1993, 23(3), 318; CRISCUOLI, *Buona fede e ragionevolezza*, in *Riv. dir. civ.*, 1984, I, 6, 709.

Nicolò Corvaglia
Dottore in Giurisprudenza
nicolo.corvaglia01@gmail.com