

INDICE

<i>Introduzione</i>	1
---------------------------	---

Capitolo I

I DIVERSI MODELLI DI RESPONSABILITÀ PRECONTRATTUALE

1. Italia	9
2. Stati Uniti	23
3. Altri ordinamenti di <i>common law</i>	38
3.1. Inghilterra	38
3.2. Canada (cenni)	52
4. Altri ordinamenti di <i>civil law</i>	57
4.1. Francia	57
4.2. Germania	64
5. Un modello singolare: la Louisiana	72
6. L'orientamento dell'Unione Europea	78

Capitolo II

UN COMMON CORE DEI DOVERI PRECONTRATTUALI

Riflessioni introduttive	99
--------------------------------	----

Parte I

IL DOVERE DI NEGOZIARE IN BUONA FEDE NEGLI STATI UNITI

Premessa	106
1. Il modello statunitense e la "soluzione" dello <i>Uniform Commercial Code</i>	107
2. Il dibattito dottrinale	118
2.1. <i>Segue</i> : le istanze a favore dell'utilizzo della buona fede quale veicolo per la trasformazione del contratto in senso cd. "ru-giadoso"	127

2.2. <i>Segue</i> : buona fede e <i>Relational Contract Theory</i>	135
3. La progressiva affermazione di un principio di buona fede precontrattuale	140
4. Una conferma indiretta: la § 205 del <i>Restatement 2nd of Contracts</i>	150
5. Il ruolo della giurisprudenza	153
5.1. Orientamenti ermeneutici creativi: ascesa e declino del cd. <i>bad faith tort</i>	155
5.2. Orientamenti ermeneutici ricognitivi: verso un recupero del concetto "giuridico" di buona fede	168
5.3. Interprete e buona fede precontrattuale	179
5.4. Obbligo convenzionale di negoziare in buona fede: rinvio	181
6. Il contributo del formante legislativo	181

Parte II

L'ORIENTAMENTO DELL'AREA DI *CIVIL LAW*

1. <i>Systema juris</i> , clausole generali e buona fede	189
2. Lo scenario attuale ed i nuovi interrogativi	205
3. Dovere di negoziare in buona fede... fine delle incertezze?	216

Parte III

PROFILI PARTICOLARI

1. Rottura delle trattative	239
1.1. <i>Segue</i> : gli orientamenti ermeneutici	242
1.2. <i>Segue</i> : l'approccio tripartito	248
1.3. <i>Segue</i> : ...e le incertezze operative	252
2. Il problema delle negoziazioni parallele	256
3. Il dovere di informazione	260
3.1. Stati Uniti: dal <i>caveat emptor</i> alle moderne <i>doctrines</i>	262
3.2. Le teorie giuseconomiche e i loro riflessi sugli ordinamenti di <i>civil law</i>	285
3.3. Dovere di informare e buona fede	297
4. Il dovere di confidenzialità	303

Capitolo III

UN NUOVO CAMPO DI INDAGINE DEI DOVERI PRECONTRATTUALI: LA *DUE DILIGENCE INVESTIGATION*

1. Introduzione	309
---------------------------	-----

2. <i>Case study</i> : la decisione della Louisiana Court of Appeal in una controversia in tema di <i>due diligence</i>	319
3. Implicazioni giuridiche della <i>due diligence investigation</i> negli ordinamenti di <i>common law</i>	334
4. Implicazioni giuridiche della <i>due diligence investigation</i> nell'ordinamento italiano	350
5. Alcune riflessioni in tema di <i>due diligence</i>	364
5.1. Il problema della valenza giuridica della cd. <i>check list</i> : rilievi critici	364
5.2. <i>Due diligence</i> e dovere di informazione: anticipazione di una proposta	375

Capitolo IV

UN NUOVO 'TIPO CONTRATTUALE': IL CONTRATTO PER LA TRATTATIVA

1. La responsabilità precontrattuale come categoria ordinante: l'apporto della prassi	387
1.1. <i>Segue</i> : alcune note di commento	396
2. Gli affidamenti precontrattuali ed il contributo dell'analisi economica del diritto	400
3. La tassonomia statunitense	409
4. ...e quella italiana	421
5. La proposta di un nuovo paradigma contrattuale	432
6. <i>Segue</i> : osservazioni	455
<i>Bibliografia</i>	465