

GIOVANNA CAPILLI

L'INTERPRETAZIONE
DEL CONTRATTO
SECONDO GLI USI



JOVENE EDITORE
NAPOLI 2017

INDICE

<i>Premessa</i>	p.	1
-----------------------	----	---

CAPITOLO PRIMO

L'INTERPRETAZIONE DEL CONTRATTO SECONDO GLI USI DAL CODE NAPOLÉON AL CODICE DEL 1942

1. Le regole dell'interpretazione nel Code Napoléon e la teoria soggettiva	»	7
1.1. Dalle regole di Pothier alle regole di interpretazione nel Code Napoléon	»	9
2. I criteri oggettivi dell'interpretazione nel Code Napoléon	»	18
3. Il richiamo agli usi per l'interpretazione del contratto	»	25
3.1. Il testo <i>oscurum e ambiguum</i>	»	26
3.2. Gli usi e lo scioglimento dei dubbi interpretativi	»	32
4. L'interpretazione secondo gli usi nei codici preunitari	»	33
5. Le regole dell'interpretazione del contratto nel Codice Civile del 1865	»	36
5.1. Sulla natura delle regole ermeneutiche	»	43
5.2. La normatività delle regole ermeneutiche	»	45
6. L'interpretazione secondo gli usi nel Codice Civile del 1865	»	52
6.1. L'uso interpretativo e l'uso d'affari	»	56
6.2. Cenni sull'interpretazione nel Codice di Commercio del 1865 e del 1882	»	58

CAPITOLO SECONDO

L'INTERPRETAZIONE DEL CONTRATTO SECONDO GLI USI NEL CODICE DEL 1942

1. Le regole dell'interpretazione nel Codice Civile del 1942	»	61
2. Il richiamo agli «usi» nel Codice Civile	»	70
3. Gli usi interpretativi	»	72
4. Gli usi: criteri distintivi e discipline	»	80

4.1. Usi negoziali, interpretativi e normativi	p. 82
4.1.1. Ripercussioni sul contenuto del contratto	» 82
4.1.2. Struttura e funzione delle diverse categorie di usi	» 87
4.1.3. Pratiche abituali e «buone pratiche»	» 90
5. Le «pratiche generali» quale criterio interpretativo del contratto	» 94
6. Sulla non sussidiarietà delle pratiche generali quale criterio ermeneutico di carattere oggettivo in presenza di clausole ambigue	» 96
7. Usi e pratiche nella giurisprudenza	» 101
7.1. Il silenzio e la sua rilevanza in tema di interpretazione del contratto	» 108
8. L'effetto interpretativo dell'uso e il ruolo delle Camere di Commercio	» 109
9. La prova degli usi	» 115
9.1. La prova degli usi normativi e integrativi	» 117
9.2. La prova degli usi interpretativi	» 120

CAPITOLO TERZO

LA RILEVANZA DEGLI USI
PER SETTORI DI ATTIVITÀ

1. Gli usi in Internet e nell'e-commerce	» 123
1.1. Gli usi degli internet providers	» 124
1.2. Gli usi nei contratti di fornitura di beni e servizi conclusi in via telematica	» 125
1.3. Usi e luogo di conclusione del contratto in internet	» 126
2. Gli usi nei contratti bancari e di intermediazione finanziaria	» 131
3. Gli usi nel settore immobiliare	» 134
4. L'interpretazione del contratto secondo gli usi nei contratti tra consumatori e professionisti	» 135
5. Cenni sulle prassi e usi aziendali	» 140

CAPITOLO QUARTO

LA RILEVANZA DEGLI USI E DELLE PRATICHE
NELL'INTERPRETAZIONE DEL CONTRATTO
NEL DIRITTO EUROPEO ED INTERNAZIONALE

Premessa	» 143
1. Gli usi come criterio ermeneutico nei Principi Unidroit	» 146
1.1. Introduzione	» 146
1.2. L'interpretazione del contratto nei Principi Unidroit	» 148
1.3. Gli usi e le «circostanze rilevanti»	» 150

1.4. Il rapporto tra gli usi interpretativi e il principio di ragionevolezza	p. 153
2. Gli International Commercial Terms (<i>Inconterms</i>)	» 155
3. PECL	» 161
4. DRAFT Common Frame of Reference	» 164
4.1. Gli usi e le pratiche nel DCFR	» 168
4.2. L'applicazione ragionevole dell'uso	» 173
4.3. Prevalenza degli usi e delle pratiche sulle norme di diritto aventi natura dispositiva	» 174
4.4. Riferimento delle parti agli usi	» 175
4.5. La pratica instaurata tra le parti e conseguente modifica del contratto già concluso	» 176
4.6. Il richiamo agli usi negli altri atti giuridici	» 176
5. Il ruolo degli usi nella proposta di regolamento per un diritto comune europeo della vendita (CESL)	» 178

CAPITOLO QUINTO

L'INTERPRETAZIONE USUALE
NELLA RIFORMA DEL CODE NAPOLÉON -
ORDONNANCE N. 131 DEL 2016

1. Introduzione	» 191
2. Le regole interpretative nel nuovo <i>Code Napoléon</i>	» 193
3. Soppressione dell'art. 1159: <i>quels changements?</i>	» 198
CONSIDERAZIONI FINALI	» 201
<i>Bibliografia</i>	» 203