

DUE DILIGENCE: LA DEFINIZIONE DEL TRIBUNALE DI TORINO

Interessante sentenza del Tribunale di Torino del 3 marzo 2015 nell'ambito di una causa di responsabilità contrattuale, promossa dalla Regione Piemonte.

Nel 2002 la Regione acquista un'azienda, dopo aver incaricato una società di effettuare la *due diligence* sulla situazione contabile e finanziaria della società "bersaglio". Tutto bene per qualche tempo, senonchè nel 2004, a distanza di poco più di due anni dall'investimento, viene dichiarato il fallimento della società. Da qui la richiesta di risarcimento del danno della Regione a chi aveva incaricato di effettuare la *due diligence*.

La causa è l'occasione per i giudici torinesi di definire nozione e contenuto dell'espressione "*due diligence*" mutuata dall'ordinamento dei paesi anglosassoni e comunemente utilizzata in Italia senza traduzione. In generale, si tratta dell'attività di investigazione ed approfondimento di dati ed informazioni relative all'oggetto di una trattativa commerciale, al fine di valutare la convenienza dell'affare e di individuarne rischi e problematiche: sia per negoziare termini e condizioni del contratto, sia per predisporre adeguati strumenti di garanzia, di indennizzo o di risarcimento.

La prassi conosce le *c.d. check-list* ovvero l'elenco delle informazioni e dei dati che il futuro acquirente (direttamente o tramite i suoi professionisti) chiede al venditore di poter controllare.

L'omissione della *due diligence* può essere fonte di responsabilità contrattuale in capo al soggetto che era tenuto a svolgerla. Frequenti sono stati i casi in cui l'omissione o il negligente svolgimento di questa attività sono stati contestati agli amministratori di società per aver acquisito partecipazioni in altre società o aver effettuato investimenti che si sono poi rivelati fonte di danno per la società amministrata.

Rinviando alla lettura della sentenza, reperibile sul sito www.ilcaso.it, è interessante riportare le definizioni di *due diligence* date dal tribunale, che colloca nell'ambito del mandato: prima, durante e anche dopo la conclusione dell'affare.

La più diffusa *due diligence* è quella *c.d. "precontrattuale"*, che si concentra sui profili salienti della negoziazione; di regola, si svolge in contraddittorio, con la collaborazione della controparte (il venditore). I suoi risultati influiscono in modo diretto e rilevante sulla scelta di concludere l'affare e sulle sue condizioni.

Esiste anche la *due diligence c.d. "post stipula e pre-closing"*, compiuta quando già esiste un vincolo contrattuale tra le parti, ancorchè non definitivo: in questo caso l'attività d'indagine mira a verificare i dati acquisiti ed a orientare le successive trattative.

Infine, la *due diligence "c.d. post closing"* destinata a dare all'acquirente una più approfondita conoscenza del bene (ndr. della società) acquistato ed a verificare la rispondenza di dati e fatti a quanto garantito dal venditore.

Per ulteriori approfondimenti, segnalo due pregevoli studi in argomento: A. FEDI, *M&A e Decreto 231*, in *Le soc.*, 2011, 1208 e V. SANGIOVANNI, *Due diligence, trattative e fattispecie di responsabilità civile*, in *Danno e resp.*, 2011, 801.

Avv. Antonio Donvito