Battles of the forms : Quand soumissions et bons de commande s'affrontent

4 mars 2026

Auteur

Maxime Duval-Charland

Avocat principal

Il y a *battle of the forms* lorsque deux parties (souvent deux entreprises) négocient les conditions d'un contrat et que chacune veut imposer ses propres conditions. À titre d'exemple, il sera question d'une *battle of the forms* lorsque A se propose d'acheter les marchandises de B selon ses conditions (ses conditions d'achat), et que B prétend accepter l'offre de A, mais sur la base de ses conditions (ses conditions de vente).

À cette étape, il ne fait aucun doute qu'un contrat a été conclu entre les parties. Cependant, la question essentielle demeure : quelles conditions s'appliquent réellement ?

C'est une situation fréquente pour les équipes d'achats et d'approvisionnement, ainsi que les équipes de vente, et mal gérée, elle crée un angle mort important de risque. Pour répondre à cette problématique, certaines juridictions appliquent des doctrines particulières, à savoir que seules les conditions communiquées en premier ou en dernier s'appliquent (les autres s'éliminent), respectivement la « *first shot rule* » ou la « *last shot rule* », alors que d'autres s'en remettent tout simplement au droit des contrats pour répondre à cette question.

La *Battle of the Forms* au Québec

Les tribunaux québécois s'en remettent tout simplement aux règles générales du droit des contrats prévues au *Code civil du* Québec[1] (ci-après « ***C.c.Q.*** »). Peu importe le moyen de communication employé, le contrat prend naissance au lieu et au moment où l'offrant reçoit l'acceptation. Selon les articles 1388 et 1389 du *C.c.Q.*, pour que l'acceptation transmise à l'offrant soit valide, elle doit reprendre l'offre dans l'ensemble de ses éléments essentiels.

Si tel n'est pas le cas, celle-ci sera considérée comme une contre-offre et cette nouvelle contre-offre sera soumise aux mêmes conditions, à savoir que l'acceptation devra reprendre l'ensemble des éléments essentiels.

Si tel n'est pas le cas, la réponse de la contre-offre sera considérée comme une contre-contre-offre selon l'article 1393 du *C.c.Q.*, et ce jeu de *ping-pong* juridique peut continuer tant et aussi

Copyright (c) Lavery, de Billy, S.E.N.C.R.L. - L.L.P.

longtemps que l'acceptation transmise à l'offrant sera valide. Lorsque la divergence du contrat porte sur un aspect considéré « non essentiel », les tribunaux s'en remettent à la commune intention des parties, lors de la formation du contrat.

Arrêt de principe : *STMicroelectronics Inc.* c. *Matrox Graphics*

L'arrêt de principe en la matière reste encore à ce jour l'arrêt *STMicroelectronics Inc.* c. *Matrox Graphics*[2]. Dans cette affaire, il était question d'une clause au contrat qui obligeait l'acheteur à reconnaître que les seuls tribunaux compétents en l'espèce étaient les tribunaux des États-Unis siégeant dans le comté de Dallas, Texas :

[Traduction] 19. DROIT APPLICABLE : Le présent contrat est régi et interprété conformément aux lois de l'État du Texas. Dans le cas d'une vente internationale de marchandises dans le cadre de laquelle la Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises (« CVIM » ou « CISG ») ou toute autre loi serait autrement applicable, c'est le Uniform Commercial Code, tel qu'il est adopté dans l'État du Texas, qui s'applique, à l'exclusion de la CVIM et de toute autre loi similaire. L'acheteur accepte de se soumettre à la compétence personnelle des tribunaux compétents de l'État du Texas ainsi qu'à celle des tribunaux des États-Unis siégeant dans le comté de Dallas, Texas, pour tout litige ou toute réclamation découlant du contrat de vente. L'acheteur reconnaît en outre que la signification de tout acte de procédure qui lui serait envoyée par courriel recommandé, avec accusé de réception, à l'adresse figurant au verso des présentes, constituera une signification valable devant tout tribunal compétent.

D'un côté, STMicroelectronics Inc. est d'avis que cette clause s'applique et que seuls les tribunaux compétents sont ceux de l'État du Texas ainsi que ceux du comté de Dallas. D'un autre côté, Matrox Graphics Inc. rétorque qu'elle n'a jamais accepté ni explicitement ni implicitement les modalités et conditions de STMicroelectronics Inc.

C'est à cette étape que la cour examine cette situation de *battle of the forms* et qu'il devient nécessaire de déterminer si ce sont les conditions de STMicroelectronics Inc. ou Matrox Graphics Inc. qui l'emportent. La preuve démontre que les représentants des deux parties croyaient sincèrement que leurs conditions prévalaient[3].

La cour conclut que les comportements des parties appellent une interprétation complémentaire de la situation, plutôt qu'une lecture conflictuelle[4]. Le seul échange de conditions survenant lors de chaque vente, par le biais de bons de commande, lie les parties et le silence de ces dernières quant à ces conditions n'est pas disculpatoire[5]. Ainsi, les modalités et conditions des deux parties s'appliquent[6]. La question réside désormais dans l'application de la clause 5 des modalités et conditions de Matrox Graphics Inc. qui va comme suit :

[Traduction] Modalités et conditions : […] 5) Les présentes conditions générales prévalent, nonobstant toute condition différente ou contradictoire pouvant figurer sur tout accusé de réception de commande transmis par le vendeur.

Les juges de la Cour d'appel indiquent que cette clause est susceptible d'être interprétée de différentes façons[7]. L'utilisation du verbe « prévalent » en cas de contradiction nécessite évidemment qu'il doive y avoir contradiction, au lieu de prévoir que seules les modalités et conditions de Matrox Graphics Inc. s'appliquent. En l'espèce, aucune clause dans les modalités et conditions de Matrox Graphics Inc. n'existe à l'égard de la compétence des tribunaux pour entendre un litige. Ainsi, la clause 19 de STMicroelectronics Inc. trouve application[8]. Elle tranchera finalement que bien que la clause 19 de STMicroelectronics Inc. s'applique, le libellé de cette clause n'était pas assez impératif pour forcer Matrox à poursuivre au Texas[9].

Incidences liées à cette problématique

Copyright (c) Lavery, de Billy, S.E.N.C.R.L. - L.L.P.

Sans vouloir dresser une liste exhaustive d'incidences potentielles, l'application des conditions de l'autre partie pourrait notamment vouloir dire :

Garantie plus longue (ou plus courte) que prévu ou même absence totale de garantie;
Modalités de paiement défavorables et recours dans un autre pays en cas de non-paiement;
Changement unilatéral du prix, des exigences à l'égard du produit ou des services ou même possibilités de pénalité;
Modalités et coûts de transport non-prévus;
Restriction d'usage ou enjeux liés à la propriété intellectuelle.

En pratique : Que faire pour régler cette problématique

Ainsi, pour éviter toute confusion dans l'application des clauses, voici quelques conseils permettant d'empêcher des interprétations non souhaitées des modalités et conditions :

Négociation d'un contrat-cadre : Dans un contexte d'une relation contractuelle qui perdure, il est recommandé de négocier un contrat-cadre pour diminuer le risque d'ambiguïté dans l'interprétation des clauses.

Ajout d'une clause au bon de commande : L'acheteur peut inclure ses conditions d'achat à même le bon de commande et peut notamment préciser que seules les conditions générales de l'acheteur s'appliquent au contrat, ou encore que toute condition différente ou additionnelle figurant sur les documents du vendeur est exclue. Quoique le bon de commande provient de l'acheteur, il est également possible pour un vendeur de négocier l'ajout d'une clause particulière pour imposer ses conditions de vente.

Émission d'un bon de confirmation : Le bon de confirmation, souvent transmis après la réception d'un bon de commande, permet à une partie (généralement le vendeur) de confirmer son acceptation tout en encadrant les conditions selon lesquelles cette acceptation est donnée.

L'efficacité de ce genre de clause étant largement tributaire de sa formulation, il est impératif de la rédiger avec des termes clairs qui ne laissent aucune place à interprétation.

Hors Québec : plusieurs issues possibles

Dès qu'un contrat sort du cadre québécois, les méthodes de résolution d'une *battle of the forms* peuvent changer du tout au tout.

En pratique, il semble exister trois doctrines populaires qui militent contre la *battle of the forms.*

Au Canada, du moins, à l'exception du Québec, c'est la doctrine du *last shot* qui trouve majoritairement application. Selon cette méthode, ce sont les modalités et conditions de l'entreprise qui transmet ou confirme en dernier les modalités du contrat qui trouveront application. Ainsi, elle repose sur les règles générales de l'offre et de l'acceptation. L'arrêt de principe en la matière provient de la Cour d'appel d'Angleterre et du pays de Galles, qui apporte une précision essentielle à cette approche juridique[10] :

[Traduction] : Dans la plupart des cas de *battle of the forms*, on constate qu'il y a un contrat dès que le dernier document est envoyé et reçu sans objection […]. Dans certains cas, la bataille est gagnée par celui qui tire le dernier coup. C'est celui qui présente les dernières modalités et conditions : et, si elles ne sont pas contestées par l'autre partie, on peut considérer qu'il y a accord […].

Une autre doctrine largement admise est celle de la *knock-out rule*. Selon cette approche, le contrat est réputé conclu même lorsque l'offre et l'acceptation ne correspondent pas parfaitement en raison de conditions générales contradictoires. Le contenu du contrat est alors constitué des clauses qui

Copyright (c) Lavery, de Billy, S.E.N.C.R.L. - L.L.P.

sont substantiellement identiques dans les conditions générales des deux parties, tant du vendeur que de l'acheteur. Les clauses incompatibles s'annulent réciproquement et sont remplacées par les règles supplétives prévues par le droit applicable. Cette règle est utilisée dans plusieurs pays, notamment aux États-Unis, en France et en Allemagne[11]. L'inconvénient majeur de cette méthode est qu'en règle générale son application revient à exclure la clause de droit applicable, celle-ci étant couramment présente à la fois dans les modalités et conditions de vente et d'achat avec généralement l'élection de droits et juridictions différents.

En dernier lieu, la doctrine du *first shot rule* prévoit que les modalités et conditions contenues dans la première offre contractuelle prévaudront sur les subséquentes[12]. Bien que cette doctrine soit moins répandue et moins fréquemment appliquée que les autres, elle est utilisée et codifiée à l'article 6 :225 du *Code civil néerlandais*[13].

En conclusion, il apparaît que chaque juridiction adopte sa propre doctrine, sans qu'aucune ne soit supérieure aux autres. Bien que le Québec ne se range dans aucune des trois doctrines, il semble néanmoins pencher légèrement vers la doctrine du *last shot*, qui engendre un véritable jeu de *ping-pong* juridique, visant à déterminer qui sera la dernière partie à envoyer la version finale du document.

Écrit avec la collaboration de

Me Laure Pinlon, directrice affaires juridiques, Technologies Luqia.

---

1. Il est plus particulièrement question des articles 1387 et s. et 1425 et s.
2. *STMicroelectronics Inc.* c. *Matrox Graphics Inc.*, 2007 QCCA 1784
3. *STMicroelectronics Inc.* c. *Matrox Graphics Inc.*, 2007 QCCS 31, para. 26.
4. *STMicroelectronics Inc.* c. *Matrox Graphics Inc.*, 2007 QCCA 1784, para. 62.
5. *Achilles (USA)* c. *Plastics Dura Plastics (1977) ltée/Ltd.*, 2006 QCCA 1523, para. 24.
6. *STMicroelectronics Inc.* c. *Matrox Graphics Inc.*, 2007 QCCA 1784, para. 40.
7. *STMicroelectronics Inc.* c. *Matrox Graphics Inc.*, 2007 QCCA 1784, para. 51.
8. *STMicroelectronics Inc.* c. *Matrox Graphics Inc.*, 2007 QCCA 1784, para. 62.
9. *STMicroelectronics Inc.* c. *Matrox Graphics Inc.*, 2007 QCCA 1784, para. 126.
10. *Butler Machine Tool Co Ltd.* v *Ex-Cell-O Corp (England) Ltd.* [1977] EWCA Civ 9 (25 April 1977), para. 62.
11. Giesela Rühl, « The battle of the forms : comparative and economic observations », (2003) 24:1 University of Pennsylvania Journal of International Economic, p. 198 et 199.
12. John Henry Davis, « Defense of the Battle of Forms : Curing the First Shot Flaw in Section 2-207 of the Uniform Commercial Code » (1973) 49:2 Notre Dame Law 384, p. 389.
13. *Burgerlijk Wetboek* (Code civil néerlandais), Livre 6, art. 6:225.

Copyright (c) Lavery, de Billy, S.E.N.C.R.L. - L.L.P.