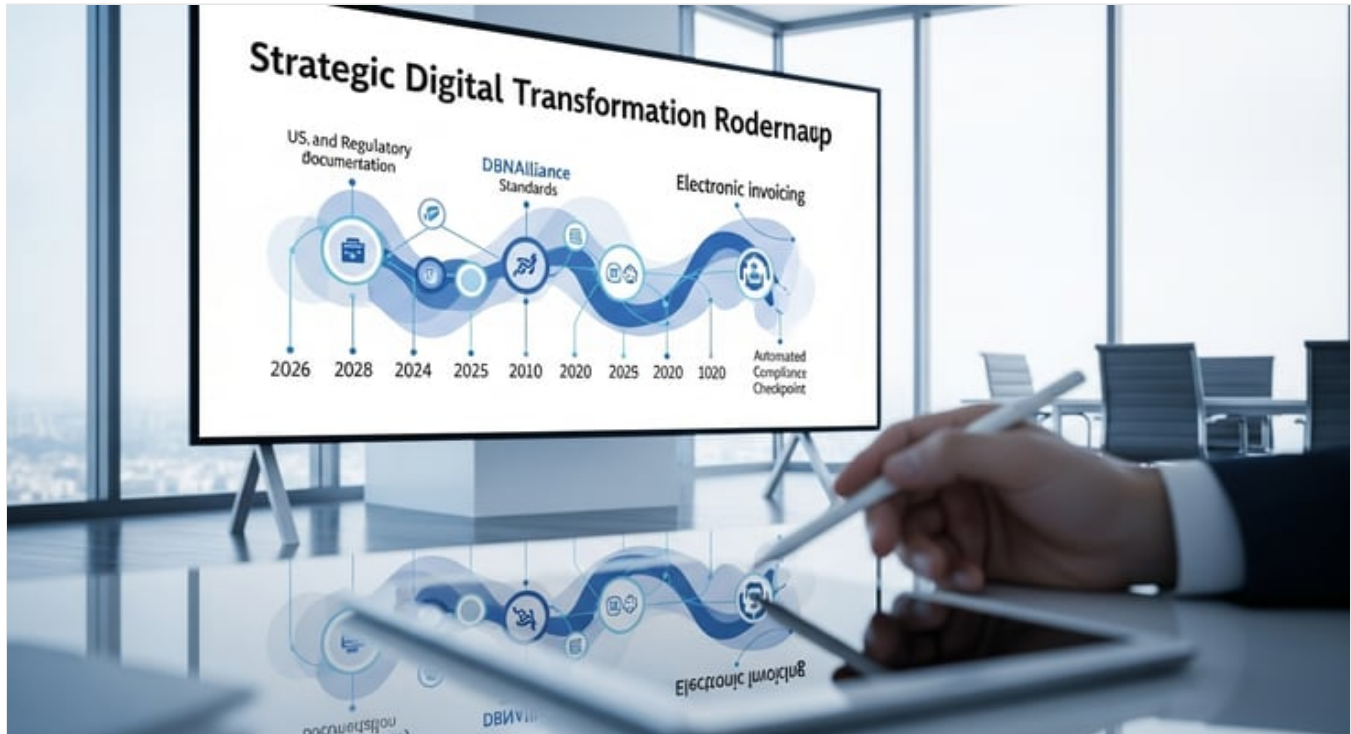


Mandats de facturation électronique aux États-Unis et au Canada : Guide des réglementations 2026

By houseblend.io Publié le 12 février 2026 35 min de lecture



Résumé analytique

Le passage à la facturation électronique (e-invoicing) s'accélère à l'échelle mondiale, stimulé par la volonté des gouvernements d'améliorer la conformité fiscale, de réduire la fraude et d'accroître l'efficacité (Source: www.eweek.com). En 2026, les entreprises américaines et canadiennes seront confrontées à des attentes en rapide évolution. **Aux États-Unis**, il n'existe **aucune obligation nationale de facturation électronique pour les transactions B2B** ; la facturation électronique reste **volontaire** et **décentralisée**. Seuls les marchés publics fédéraux (« marchés publics fédéraux appropriés » en vertu du mémorandum M-15-19 de l'OMB) obligent effectivement les fournisseurs à soumettre leurs factures par voie électronique (par exemple, via l'Invoice Processing Platform fédérale ou les FedShared Services) (Source: www.theinvoicinghub.com) (Source: www.theinvoicinghub.com). Les États imposent peu d'obligations (hormis certains systèmes d'approvisionnement spécifiques, comme l'initiative Fi\$Cal de la Californie qui s'efforce de généraliser l'usage de la facture électronique). Un développement clé est la formation en 2023-2024 de la **Digital Business Networks Alliance (DBNAlliance)**, un consortium à but non lucratif dirigé par de grandes entreprises et des organismes industriels pour régir un réseau de facturation électronique B2B aux États-Unis (utilisant une architecture à quatre coins de type Peppol avec des normes ouvertes et des factures au format UBL) (Source: www.prnewswire.com) (Source: snitechnology.net). Pour l'instant, l'adoption aux États-Unis est largement portée par les avantages du secteur privé, les programmes pilotes et l'anticipation de futures obligations ; les experts notent que la probabilité d'un mandat américain « continue de croître... Ce n'est plus une question de savoir si, mais quand » (Source: snitechnology.net).

Au Canada, la facturation électronique est similairement **obligatoire pour les marchés publics**, mais pas encore pour le secteur privé. Depuis avril 2022, tous les fournisseurs du gouvernement fédéral doivent soumettre leurs factures **par voie électronique via la plateforme SAP Ariba**, généralement dans des formats compatibles au niveau international (Peppol BIS ou UBL-XML) (Source: www.openenvoy.com) (Source: www.openenvoy.com). Cependant, **il n'existe aucun mandat fédéral de facturation électronique B2B au Canada** ; les entreprises peuvent toujours utiliser des PDF, du papier ou l'EDI pour leurs transactions (Source: edicomgroup.com) (Source: www.comarch.com). Les experts soulignent que, malgré l'absence de mandat formel, le Canada « ne peut rester en dehors de la vague mondiale de numérisation fiscale » (Source: edicomgroup.com). L'adoption privée progresse (particulièrement dans le commerce de détail et la pharmacie via l'EDI), et des gouvernements provinciaux (ex. le Québec) ont manifesté leur intérêt pour le reporting numérique. L'Agence du revenu du Canada (ARC) étudie la facturation

électronique depuis 2018 et a mené en 2021 un projet pilote détaillé examinant les avantages (efficacité, conformité fiscale) et les obstacles (Source: www.spscommerce.com) (Source: www.comarch.com). À moyen terme, les liens commerciaux mondiaux du Canada (OCDE, partenaires du G7, ACEUM) et sa participation à des forums fiscaux multilatéraux suggèrent qu'une obligation B2B pourrait arriver, rendant la préparation stratégique.

Contexte mondial. Ces politiques nord-américaines contrastent fortement avec des régions comme l'Amérique latine et l'Europe, où la facturation électronique (souvent dans le cadre de « contrôles continus des transactions ») est déjà obligatoire pour la plupart des entreprises. Par exemple, une analyse récente note que « **plus de 80 pays ont adopté ou annoncé des plans pour une facturation électronique obligatoire** » (Source: www.eweek.com). En Europe, le futur programme de l'UE **La TVA à l'ère du numérique (ViDA)** imposera la facturation électronique pour la quasi-totalité des transactions d'ici la fin des années 2020. Même des pays proches du Canada, comme le Royaume-Uni, ont annoncé des mandats B2B (le Royaume-Uni prévoit une facturation électronique complète pour le B2B/B2G d'ici le 1er avril 2029 (Source: www.billtrust.com), utilisant un modèle décentralisé basé sur Peppol). Pour les entreprises américaines et canadiennes exerçant des activités à l'étranger, la conformité à ces mandats mondiaux est déjà une question urgente.

Implications commerciales. Pour les entreprises américaines et canadiennes concernées, la facturation électronique signifie plus qu'une simple adhésion réglementaire ; elle modifie considérablement les processus de comptabilité clients/paiements et les systèmes informatiques. La recherche montre des gains opérationnels spectaculaires grâce à la facturation électronique. Une étude mondiale estime que l'adoption universelle de la facture électronique aux États-Unis pourrait libérer **116 milliards de dollars de bénéfices économiques annuels**, principalement pour les petites et moyennes entreprises (Source: reg-tech.co). Les entreprises adoptant la facturation électronique économisent environ **15,16 \$ par facture** (Source: reg-tech.co) et accélèrent les paiements d'environ **1 à 1,4 jour** en moyenne (Source: reg-tech.co). Elles réduisent également de manière significative les risques : les entreprises utilisant la facture électronique ont enregistré 27 % de pénalités fiscales en moins et 30 % de fraudes à la facture en moins (Source: reg-tech.co). La prise de conscience de ces faits impose une approche stratégique : les experts recommandent un investissement précoce dans des plateformes de facturation flexibles capables de gérer plusieurs formats (UBL, EDI, PDF, etc.) et de s'intégrer aux réseaux émergents (Peppol, DBNAlliance) (Source: www.comarch.com) (Source: edicomgroup.com).

Ce rapport présente le **paysage actuel (historique et statut)** de la facturation électronique aux États-Unis et au Canada, **analyse les aspects techniques et opérationnels** de la technologie et des normes, examine des **études de cas et des preuves statistiques**, et discute des **orientations futures et des implications**. Tout au long du document, des données et des commentaires d'experts sont cités pour étayer chaque affirmation.

Introduction et contexte

L'évolution de la facturation

La facturation — le processus par lequel un vendeur facture un acheteur — a historiquement été basée sur le papier ou envoyée sous forme de documents électroniques basiques (PDF, images). Au cours des dernières décennies, la transformation numérique et la mondialisation ont suscité un intérêt pour les systèmes de facturation électronique *structurés* (« e-invoicing »). Une facture électronique est un document numérique (généralement basé sur XML ou EDI) envoyé entre l'émetteur et le destinataire, souvent via des réseaux ou des portails sécurisés. Contrairement à un PDF envoyé par e-mail, une facture électronique est lisible par machine tant par les systèmes de planification des ressources de l'entreprise (ERP) que par les systèmes des autorités fiscales.

La facturation électronique est attrayante car elle automatise les paiements, raccourcit le cycle order-to-cash et réduit les erreurs humaines ou la perte de documents (Source: www.eweek.com). Pour les gouvernements disposant de taxes sur la valeur ajoutée (TVA/TPS), elle offre également une visibilité en temps réel sur les transactions, ce qui aide considérablement à la prévention de la fraude et à la collecte des recettes (Source: www.eweek.com) (Source: reg-tech.co). Au cours des dix dernières années, des dizaines de pays (en particulier en Amérique latine, en Europe et en Asie) ont **rendu la facturation électronique obligatoire** avec des exigences de validation fiscale ou de reporting. Les premiers adoptants comme le Mexique, le Brésil, l'Espagne et l'Inde exigent désormais que la plupart des factures B2B soient déclarées ou validées par l'autorité fiscale. D'ici le milieu des années 2020, même les économies traditionnellement centrées sur le papier (ex. la France, l'Allemagne, l'Italie dans le cadre du plan ViDA de l'UE) s'orientent vers des obligations généralisées (Source: www.eweek.com) (Source: www.billtrust.com).

Notamment, les mandats de facturation électronique sont étroitement liés aux *systèmes fiscaux*. Dans les juridictions appliquant la TVA/TPS, chaque facture implique une collecte de taxe ; exiger la facturation électronique (ou le reporting électronique en temps réel des données de facturation) aide à combler l'écart de TVA/TPS. En revanche, les **États-Unis et le Canada** ont historiquement utilisé des taxes de vente (États/locales aux É.-U.) et la TVH/TPS (Canada) plutôt qu'une TVA unique, ce qui rend la comparaison directe complexe. Le tableau 1 ci-dessous illustre comment les mandats de facturation s'alignent (ou non) avec le système fiscal et les exigences de facturation électronique de chaque pays.

ASPECT	ÉTATS-UNIS	CANADA
Système fiscal	Système de taxe de vente et d'utilisation (État/local) ; pas de TVA fédérale (Source: snitechnology.net) (Source: www.theinvoicinghub.com).	TPS/TVH fédérale (13 %) + taxes de vente provinciales ; Canada membre de l'OCDE/G7, réseaux commerciaux ACEUM (Source: edicomgroup.com).
Mandat de facturation électronique (B2G, fédéral)	Obligatoire pour les « marchés publics fédéraux appropriés » (depuis l'OMB M-15-19 en 2015) (Source: www.theinvoicinghub.com). Les agences fédérales doivent gérer les factures par voie électronique, via l'Invoice Processing Platform du Trésor ou des prestataires de services partagés (Source: www.theinvoicinghub.com).	Obligatoire : tous les fournisseurs fédéraux doivent envoyer leurs factures via CanadaBuys/SAP Ariba (un portail d'approvisionnement électronique) (Source: www.openenvoy.com), ce qui impose de fait les factures électroniques (Peppol/UBL) pour les achats gouvernementaux.
Mandat de facturation électronique (B2B)	Aucun. Pas d'exigence fédérale ; la facturation entre entreprises est volontaire (Source: www.theinvoicinghub.com). Certains États (ex. Californie) encouragent l'approvisionnement électronique, mais il n'y a pas de règle à l'échelle de l'économie.	Aucun (pour l'instant). Le Canada n'a actuellement aucune loi sur la facturation électronique B2B obligatoire, bien que l'ARC l'ait étudiée (Source: www.spscommerce.com). Les entreprises échantent généralement des factures via PDF/e-mail/EDI.
Formats acceptés	Mixte : l'EDI traditionnel (ANSI X12) est courant dans les grandes chaînes d'approvisionnement américaines ; beaucoup envoient encore des factures PDF par e-mail. De nouvelles initiatives (ex. Peppol/UBL via DBNAlliance) émergent (Source: snitechnology.net) (Source: www.theinvoicinghub.com).	Numérique : Le B2G fédéral exige le format Peppol BIS ou UBL-XML (Source: www.openenvoy.com). Pour le B2B, l'UBL standard ou l'EDI pourraient être utilisés, mais la plupart des entreprises envoient encore des PDF par e-mail.
Plateformes/Réseaux de soumission	Fédéral : Invoice Processing Platform (IPP) ou FedSProcurement ou API de type FedNow (systèmes optionnels du Trésor) (Source: www.theinvoicinghub.com). Nouveau : Échange à quatre coins DBNAlliance (type Peppol) lancé en 2024 (Source: www.prnewswire.com).	Fédéral : CanadaBuys (SAP Ariba) est obligatoire pour les achats gouvernementaux (Source: www.openenvoy.com). Pas de portail B2B dédié, mais des réseaux Peppol privés sont disponibles (systèmes alignés sur le R.-U./UE).
Conservation des factures	Règle fédérale américaine : les factures doivent généralement être conservées 7 ans (Source: www.theinvoicinghub.com). La conservation au niveau étatique/local varie.	Exigence de l'ARC : les factures doivent être archivées 6 ans (Source: www.openenvoy.com) (documents papier et électroniques).

Tableau 1 : Comparaison des régimes de facturation aux États-Unis et au Canada (sources citées).

Pourquoi des mandats de facturation électronique ?

Les gouvernements promeuvent la facturation électronique pour plusieurs raisons : **l'application de la loi fiscale** (combler les écarts de TVA/TPS), **l'efficacité administrative** et **la numérisation de l'économie**. Des études indiquent que la facturation électronique peut augmenter considérablement les revenus de l'État : une analyse estime que les mandats de facturation électronique dans le monde pourraient récupérer des centaines de milliards de taxes perdues (Source: reg-tech.co). Pour les entreprises, les avantages incluent des **économies de coûts, des paiements plus rapides, moins d'erreurs et une meilleure visibilité sur les flux de trésorerie** (Source: reg-tech.co) (Source: reg-tech.co). Le tableau 2 ci-dessous résume certains impacts quantifiables d'une étude mondiale récente.

BÉNÉFICE	IMPACT MESURÉ (ÉTUDE)	SOURCE
Gain économique annuel aux É.-U.	116 milliards de dollars (augmentation potentielle si toutes les entreprises américaines adoptaient pleinement la facture électronique) (Source: reg-tech.co)	CEBR/RegTech (2025)
Part des gains pour les PME (É.-U.)	~83 % des gains de la facturation électronique aux É.-U. reviennent aux PME (Source: reg-tech.co)	CEBR/RegTech (2025)
Économies par facture (É.-U.)	~15,16 \$ d'économie par facture pour les adoptants (Source: reg-tech.co)	CEBR/RegTech (2025)
Paielements plus rapides	1,4 jour de moins en moyenne à l'échelle mondiale (Source: reg-tech.co)	CEBR/RegTech (2025)
Réduction de la fraude/amendes fiscales	~30 % d'incidents de fraude à la facture en moins ; réduction de 27 % des pénalités fiscales (Source: reg-tech.co)	CEBR/RegTech (2025)
Adoption par les PME (É.-U.)	Seulement ~37 % des PME américaines déclarent une adoption complète de la facture électronique (Source: reg-tech.co)	CEBR/RegTech (2025)

Tableau 2 : Sélection d'avantages de la facturation électronique et données d'adoption (enquête du Center for Economics & Business Research, 2025).

Comme le montre le Tableau 2, les **enjeux économiques sont de taille** pour les entreprises nord-américaines. Ce sont principalement les petites entreprises qui ont le plus à gagner en termes d'efficacité par facture (Source: reg-tech.co), pourtant beaucoup ont été plus lentes à adopter la facturation électronique (Source: reg-tech.co). Les **coûts cachés** de la non-adoption (cycles de paiement plus longs, remises perdues, exposition à la fraude) sont significatifs : près de la moitié des entreprises interrogées ont déclaré des amendes fiscales au cours de l'année écoulée, souvent pour des erreurs de déclaration, et 40 % ont signalé des factures perdues entraînant des pertes de revenus (Source: reg-tech.co) (Source: reg-tech.co).

Dans ce contexte, les États-Unis et le Canada font face à une pression de modernisation. Les deux pays participent à des forums fiscaux internationaux (le JITSIC de l'OCDE, les finances du G7, les comités de l'ACEUM) où la facturation électronique et le reporting numérique sont des priorités. Par exemple, le **projet Tax Administration 3.0 de l'OCDE** (incluant des responsables du Canada) identifie la facturation électronique comme une priorité absolue pour la modernisation (Source: www.oecd.org). En 2024, les États-Unis et l'UE ont convenu d'harmoniser les principes de facturation électronique (tels que « se connecter une fois, se connecter à tous » via un réseau d'échange unique) lors d'une réunion du Conseil du commerce et des technologies (Source: snitechnology.net). Bien que l'Amérique du Nord ne dispose pas d'une autorité fiscale unifiée, ces tendances mondiales signalent que la facturation électronique évolue d'une mise à niveau numérique de niche vers une norme attendue pour le commerce international.

Les États-Unis : État actuel et implications

Environnement fédéral de facturation

Système de taxe sur les ventes décentralisé

Premièrement, il est crucial de reconnaître que le système fiscal américain est fondamentalement différent des systèmes de TVA/TPS où les obligations de facturation électronique ont pris naissance. Les États-Unis s'appuient sur une mosaïque de **taxes sur les ventes étatiques et locales**, sans TVA nationale. Cette fragmentation signifie qu'il n'existe pas d'autorité unique ni d'incitation pour un reporting des factures à l'échelle nationale. L'**IRS** (l'agence fiscale fédérale) n'a aucune juridiction sur la taxe sur les ventes ; au lieu de cela, 45 États et le district de Columbia contrôlent leurs propres règles fiscales (Source: www.theinvoicinghub.com). Par conséquent, l'évasion frauduleuse de la TVA (principal moteur de la facturation électronique en Europe et en Amérique latine) n'est pas un problème fédéral urgent. The Invoicing Hub note explicitement : « *l'un des principaux moteurs de la facturation électronique — la prévention de la fraude fiscale — est moins pertinent aux États-Unis puisque le gouvernement fédéral est peu incité à se concentrer sur cette question.* » (Source: www.theinvoicinghub.com).

Marchés publics fédéraux (B2G)

Néanmoins, il **existe** une obligation fédérale de facturation électronique pour les marchés publics. En 2015, l'Office of Management and Budget des États-Unis a publié le *Memorandum M-15-19* exigeant que les agences **gèrent les factures par voie électronique** pour les contrats « appropriés » (Source: www.theinvoicinghub.com). En pratique, cela signifie que les agences fédérales doivent utiliser une solution de facturation électronique approuvée (telle que le Federal Shared Service Provider du Trésor ou l'Invoice Processing Platform) pour recevoir les factures. Par conséquent, les entrepreneurs privés facturant le gouvernement fédéral doivent soumettre des factures électroniques sous une forme ou une autre. Notamment, le mémorandum n'a pas prescrit de format technique spécifique ; les agences acceptent actuellement diverses méthodes (PDF scannés, EDI ou portails électroniques) (Source: www.theinvoicinghub.com). Cette obligation fédérale B2G s'aligne globalement sur celle du Canada (discutée ci-dessous), mais ne concerne que les fournisseurs du gouvernement américain.

Comme le souligne un résumé, « *La facturation électronique est obligatoire pour les agences fédérales dans le cadre des "marchés publics fédéraux appropriés"... Cette obligation, bien sûr, impacte les fournisseurs privés... en rendant la facturation électronique obligatoire pour les transactions B2G correspondantes.* » (Source: www.theinvoicinghub.com). Par exemple, les grands entrepreneurs gouvernementaux (défense, informatique, construction) s'intègrent généralement à l'**Invoice Processing Platform (IPP)** du Trésor ou aux réseaux FedSharedService pour échanger des factures électroniquement. Le **Federal Acquisition Regulation (FAR)** encourage également (sans toutefois imposer de formats stricts ; il impose essentiellement la livraison électronique des factures pour l'IRS et d'autres fins de dédouanement). Dans tous les cas, les entreprises américaines faisant déjà affaire avec des agences fédérales devraient être pleinement préparées à échanger des factures structurées via l'IPP ou un système similaire.

Transactions B2B (Business-to-Business)

Il est crucial de noter qu'**aucune obligation de facturation électronique B2B n'existe** dans la loi américaine. Les entreprises privées sont libres de facturer sous n'importe quelle forme — papier, PDF par e-mail, EDI ou tout système propriétaire — tant que la facture contient les éléments requis (noms des entreprises, dates, descriptions, montants) (Source: snitechnology.net). The Invoicing Hub déclare clairement : « *La facturation électronique n'est actuellement pas obligatoire aux États-Unis, et il n'est pas prévu de la rendre obligatoire dans un avenir proche.* » (Source: www.theinvoicinghub.com). Par conséquent, la plupart des entreprises américaines continuent d'utiliser des pratiques de facturation traditionnelles.

Il y a eu des **efforts au niveau des États et de l'industrie** vers l'e-provisionnement et la facturation électronique, mais ils sont fragmentés. Par exemple, le projet **Fi\$Cal** de Californie (abréviation de « Financial Information System for California ») est une initiative à l'échelle de l'État pour centraliser la budgétisation, l'approvisionnement et la comptabilité. Fi\$Cal a cherché à permettre la facturation électronique entre l'État et les fournisseurs (Source: www.theinvoicinghub.com), bien que les détails et les calendriers restent variables dans les rapports gouvernementaux. Malgré cela, les mandats étatiques restent isolés : aucun État n'a imposé d'exigence généralisée de facture électronique B2B liée à la taxe sur les ventes. Certaines grandes entreprises (services publics, industrie, commerce de détail) peuvent adopter des systèmes EDI pour gagner en efficacité, mais cela reste volontaire, guidé par une logique commerciale plutôt que par la réglementation.

Initiatives américaines émergentes

Bien qu'aucune obligation ne soit inscrite dans la loi, **les États-Unis se préparent activement à un avenir numérique**. Un développement non gouvernemental notable est la **Digital Business Networks Alliance (DBNAlliance)**. Lancée fin 2023 par la Business Payments Coalition et d'autres partenaires, la DBNAlliance est une organisation à but non lucratif 501(c)(6) établie pour superviser un réseau national d'échange de factures électroniques (Source: www.prnewswire.com). Le communiqué de presse de janvier 2024 explique que la DBNAlliance exploitera un réseau virtuel ouvert et sécurisé permettant d'envoyer et de recevoir des documents B2B via des fournisseurs de « points d'accès » certifiés.

Techniquement, le réseau DBNAlliance utilise un modèle à quatre coins (fournisseur → point d'accès → point d'accès → acheteur), reflétant le cadre européen **Peppol** (Source: www.prnewswire.com). Il adopte des normes ouvertes (protocoles AS2/AS4, format de facture UBL 2.x) (Source: snitechnology.net) (Source: www.prnewswire.com). Les participants initiaux et les membres du conseil d'administration comprennent de grandes entreprises (Chevron, Microsoft, Halliburton, SAP, ConocoPhillips) et des prestataires de services, ce qui indique un engagement fort de l'industrie (Source: www.prnewswire.com). Jim Taylor, alors président par intérim de DBNAlliance, a souligné la valeur du réseau : « *Le cadre d'échange de facturation électronique des États-Unis permettra aux entreprises de réduire les coûts, de gagner en efficacité, d'accroître la précision et d'améliorer la sécurité de leurs processus de facturation.* » (Source: www.prnewswire.com). La Banque de la Réserve fédérale des États-Unis collabore également avec DBNAlliance, fournissant des conseils sur la conception du réseau, bien qu'aucune implication fédérale formelle (imposant son utilisation) n'ait été annoncée.

Parallèlement, le **Conseil du commerce et des technologies UE-États-Unis** (TTC) a signalé en avril 2024 un engagement à harmoniser les cadres de facturation électronique entre les États-Unis et l'UE. La déclaration conjointe a approuvé des principes clés reflétant le modèle de Peppol : « se connecter une fois, se connecter à tout le monde » (passerelle technique unique), absence de frais pour passer d'un point d'accès à un autre, et interopérabilité ouverte (Source: snitechnology.net). Ces développements suggèrent que les États-Unis pourraient s'aligner sur les normes internationales, facilitant potentiellement une adoption future.

Contenu et normes des factures

Bien qu'aucune loi américaine n'impose de format de facture spécifique, les influences mondiales poussent vers la standardisation. La DBNAlliance a choisi **UBL 2.x** (Universal Business Language XML) pour ses factures structurées (Source: snitechnology.net). C'est significatif car l'UBL est le format utilisé par Peppol et par les autorités fiscales de nombreux pays (Europe, APAC, Moyen-Orient) (Source: snitechnology.net). En pratique, les entreprises américaines se préparant à la conformité de l'e-approvisionnement devraient envisager d'adopter l'UBL ou des formats XML similaires parallèlement à leurs systèmes existants. Les champs de données communs incluent les identifiants du fournisseur/acheteur, les descriptions d'articles, les quantités, les prix, les taxes et les signatures numériques si nécessaire (Source: snitechnology.net) (Source: www.openenvoy.com).

Pour l'instant, cependant, la plupart des entreprises américaines continuent d'accepter des formats divers. The Invoicing Hub note que les **factures américaines standard contiennent généralement** les éléments de base (noms, dates, numéros, conditions) (Source: snitechnology.net), et certaines utilisent l'**ANSI X12 EDI** (une ancienne norme transactionnelle) comme échange semi-structuré. Aucune réglementation américaine n'interdit les PDF ou les factures envoyées par e-mail (en dehors de clauses contractuelles spécifiques), de sorte que de nombreuses entreprises mélangent les méthodes électroniques et papier.

Défis de l'environnement américain

L'environnement américain présente des défis uniques pour l'adoption de la facturation électronique :

- **Décentralisation** : En raison de l'existence de plus de 50 juridictions fiscales, il n'y a pas de point de contrôle unique ni d'exigence uniforme pour motiver la conformité ou investir dans des systèmes centraux. Comme l'observe une note d'expert, « *l'absence d'un système de taxe sur les ventes unifié... est un obstacle majeur à la mise en œuvre d'un cadre de facturation électronique cohérent* » (Source: snitechnology.net).
- **Diversité des systèmes** : Les entreprises américaines varient considérablement en taille et en sophistication informatique. Les grandes multinationales peuvent disposer de systèmes ERP/EDI robustes, tandis que les petites entreprises suivent les factures manuellement. Harmoniser un tel spectre est difficile.
- **Inertie des normes** : Les formats établis (ex. ANSI X12) et les processus sont ancrés. La transition vers de nouvelles normes comme UBL/Peppol nécessite une formation et des changements d'intégration (Source: www.theinvoicinghub.com) (Source: reg-tech.co).
- **Nature volontaire** : En l'absence d'obligation, c'est l'analyse de rentabilité (« business case ») qui doit stimuler l'adoption. Certaines entreprises ne sont pas convaincues du retour sur investissement ou procrastinent simplement — en effet, les enquêtes montrent que seulement environ 37 % des PME américaines ont pleinement mis en œuvre la facturation électronique (Source: reg-tech.co).

Implications pour les entreprises américaines

Pour les entreprises américaines, en particulier celles opérant à l'international ou dans le cadre de contrats gouvernementaux, la facturation électronique ne peut être ignorée. Les points d'action clés incluent :

- **Rester informé des obligations à l'étranger**. Beaucoup de vos partenaires commerciaux (clients ou fournisseurs) sont déjà soumis à des exigences de facturation électronique. Par exemple, toute entreprise faisant affaire avec l'UE doit se préparer aux prochaines obligations ViDA (VAT in the Digital Age), qui renforceront la facturation et le reporting électroniques à partir de 2026. De même, les partenaires mexicains et brésiliens exigent déjà des factures électroniques. Un logiciel capable de formater les factures américaines en Peppol/BIS ou en XML spécifique au pays facilitera les transactions transfrontalières.
- **Surveiller l'évolution des politiques américaines**. Bien qu'il n'existe aucune obligation nationale B2B, l'environnement est fluide. L'équipe de modernisation de l'IRS et le Trésor explorent davantage de services en ligne. Simultanément, la GSA (General Services Administration) et d'autres agences abandonnent progressivement les processus papier. Même des initiatives étatiques (comme un Fi\$Cal entièrement électronique) pourraient devenir des exigences de facto. Être prêt pour une éventuelle obligation future offrira un avantage concurrentiel.

- **Investir dans l'adaptabilité.** Les analyses d'experts soulignent l'importance de la préparation future. Par exemple, un analyste du secteur note que les entreprises canadiennes et américaines devraient opérer dès maintenant avec des « architectures adaptables » afin de pouvoir s'ajuster rapidement à toute nouvelle règle (Source: [edicomgroup.com](https://www.edicomgroup.com)). Concrètement, cela signifie adopter des logiciels de comptabilité fournisseurs/clients prenant en charge plusieurs formats de documents (UBL, EDI, PDF) et canaux de réseau (points d'accès Peppol, intégration ERP). Les premiers adoptants peuvent souvent négocier de meilleures conditions avec les fournisseurs (certains grands acheteurs préfèrent déjà les fournisseurs utilisant des systèmes de facturation électronique).
- **Tirer parti des avantages.** Même sans obligation, les entreprises américaines peuvent en bénéficier en interne. L'automatisation du traitement des factures réduit considérablement la saisie manuelle des données et les erreurs. Comme le souligne l'étude du CEBR, les entreprises américaines utilisant la facturation électronique signalent des millions de gains de productivité (Source: [reg-tech.co](https://www.reg-tech.co)). Libérer le personnel financier de la gestion du papier est précieux dans un marché du travail tendu.

En résumé, les États-Unis sont dans une phase d'« **observation et de préparation** » : pas encore de règle obligatoire pour le B2B, mais avec la mise en place de structures (comme la DBNAlliance) et d'accords internationaux, un changement pourrait survenir. Les entreprises qui suivent de près les tendances mondiales et testent dès maintenant des systèmes de facturation électronique seront les mieux positionnées pour se conformer et tirer parti des gains d'efficacité lorsque les obligations arriveront.

Canada : État actuel et perspectives

Exigences en matière de marchés publics fédéraux (B2G)

L'approche du Canada a été **plus centralisée** que celle des États-Unis, mais reste limitée à la facturation gouvernementale. Depuis avril 2022, **Services publics et Approvisionnement Canada (SPAC)** — l'agence fédérale d'approvisionnement — exige que *tous* les fournisseurs émettent des factures par voie électronique via son portail (exploité par SAP Ariba) (Source: www.openenvoy.com). En pratique, cela signifie que les entreprises faisant affaire avec le gouvernement fédéral canadien doivent formater leurs factures en messages numériques structurés et les soumettre via ce système. Les directives officielles du gouvernement précisent les normes de facture électronique privilégiées : les factures **doivent être émises au format Peppol BIS ou UBL-XML** et transmises soit via SAP Ariba, soit via tout fournisseur de réseau Peppol certifié (Source: www.openenvoy.com) (Source: www.openenvoy.com). Les signatures numériques sont facultatives mais disponibles (Source: www.openenvoy.com). En bref, les dispositifs B2G fédéraux du Canada convergent vers les mêmes normes internationales (Peppol/UBL) qui se répandent en Europe et en Asie.

Cette facturation électronique B2G obligatoire était largement achevée à la mi-2022. Les communications publiques de SPAC (et les communiqués de presse) confirment que « *depuis avril 2022, tous les fournisseurs du gouvernement canadien doivent facturer électroniquement via SAP Ariba* » (Source: www.openenvoy.com). Les règles d'archivage sont simples : les factures électroniques doivent être conservées pendant six ans (Source: www.openenvoy.com). L'**autorité réglementaire** supervisant cela est SPAC (comme clarifié par les sources). Ainsi, contrairement aux États-Unis où les agences disposaient d'une certaine flexibilité, le Canada a effectivement standardisé ses factures de marchés publics fédéraux sur une plateforme numérique unique.

Transactions commerciales (B2B)

Pour les transactions interentreprises (B2B), **aucune loi sur la facturation électronique obligatoire n'existe** au Canada. L'ARC (Agence du revenu du Canada) accepte actuellement les factures dans n'importe quel format lisible (papier, PDF ou EDI), à condition qu'elles incluent les informations fiscales requises. Les Canadiens utilisent largement les factures PDF et l'EDI dans les secteurs commerciaux. Cependant, le gouvernement et les experts reconnaissent qu'un tel statu quo constitue une anomalie à l'échelle mondiale. Comme l'indique l'analyse de Comarch : « *Le Canada n'a pas encore mis en œuvre de mandat de facturation électronique obligatoire au niveau fédéral, mais... la montée des modèles de facturation structurés dans le monde exerce une pression croissante sur le pays pour qu'il modernise son cadre de conformité fiscale.* » (Source: www.comarch.com).

Concrètement, la **législation fiscale n'impose pas les factures électroniques B2B**. Les taxes de vente provinciales et les règles relatives à la TPS/TVH ne précisent pas le format de la facture. Les entreprises doivent simplement produire une facture à des fins fiscales, mais la méthode (papier ou numérique) est à leur discrétion. Il n'existe aucune pénalité canadienne pour la non-émission de factures électroniques en vertu de la loi sur la taxe de vente. Cela dit, des **études et des signaux politiques** suggèrent qu'un mandat pourrait voir le jour :

- **Études de l'ARC :** Dès 2018, l'ARC a lancé des initiatives de recherche sur la facturation électronique. En 2021, l'ARC a mené une étude majeure (via des sondages auprès des parties prenantes) pour évaluer un éventuel mandat de facturation électronique B2B (Source: www.spscommerce.com). Cette étude a confirmé les avantages attendus (efficacité, conformité fiscale, dissuasion de l'économie souterraine),

mais a également noté les préoccupations des entreprises (crainte que « si la plupart des entreprises avec lesquelles elles travaillent n'utilisent pas la facturation électronique » (Source: www.spscommerce.com), ou l'idée de « Pourquoi réparer ce qui n'est pas cassé ? » (Source: www.spscommerce.com). L'étude a rassemblé des idées telles que l'exemplarité du gouvernement ou l'offre d'incitations fiscales pour les adoptants (Source: www.spscommerce.com). Bien qu'aucun changement réglementaire n'en ait résulté immédiatement, les conclusions restent des points de référence pour la planification des politiques.

- **Alignement international** : Les responsables canadiens sont actifs dans des forums tels que l'OCDE et le Forum mondial sur la transparence. Le rapport d'EDICOM souligne la participation du Canada au **JITSIC** (Joint International Taskforce on Shared Intelligence and Collaboration) et son alignement sur les recommandations progressives de l'OCDE en matière de facturation électronique du Forum sur l'administration fiscale (Source: edicomgroup.com). Ces efforts alignent le Canada sur la tendance générale, mais ne se sont pas encore traduits dans la loi.
- **Activité provinciale** : Aucune province n'a non plus imposé de mandat B2B. Certains registres provinciaux (le Québec en particulier) ont exploré la déclaration numérique (la CRT - les taxes sur les plateformes numériques sont un exemple récent de modernisation de l'ARC, bien qu'elles ne soient pas spécifiques aux factures).

Pourquoi se préparer dès maintenant

De multiples analyses incitent les entreprises canadiennes à ne pas attendre une loi. Le discours dominant parmi les leaders d'opinion est que « la question n'est pas de savoir si, mais quand » (Source: edicomgroup.com) (Source: www.comarch.com). Être parmi les premiers adoptants peut offrir un avantage concurrentiel et une préparation à la conformité. Les principales raisons de se préparer incluent :

- **Besoins commerciaux mondiaux** : En tant que nation commerçante, de nombreuses entreprises canadiennes (particulièrement dans les technologies, l'industrie manufacturière et l'agriculture) facturent des clients dans l'UE, au Royaume-Uni, au Mexique, etc., qui exigeront des factures électroniques. La mise en œuvre de la facturation électronique au niveau national facilite la conformité transfrontalière (par exemple, via la connectivité Peppol). L'article d'EDICOM présente le Canada comme une « plaque tournante entre quatre mondes fiscaux » – tous ses principaux partenaires commerciaux (États-Unis, Amérique latine, UE, APAC) passant à la facturation électronique (Source: edicomgroup.com). Ainsi, l'adoption d'un format standard dès maintenant facilite les opérations d'exportation et d'importation.
- **Efficacité des processus** : À l'instar des avantages constatés aux États-Unis, les premiers utilisateurs de la facturation électronique voient leurs **coûts de traitement et leurs erreurs diminuer** (Source: reg-tech.co). Ils peuvent automatiser les flux de travail de rapprochement et de paiement, libérant ainsi du personnel. Les leaders de l'industrie soutiennent que le temps gagné (des heures par facture) est substantiel (la France a rapporté 54 minutes gagnées par facture avec la facturation électronique (Source: reg-tech.co)).
- **Relations renforcées** : Les gros clients (multinationales, agences gouvernementales à l'étranger) imposent de plus en plus la facturation électronique dans leurs processus d'approvisionnement. Les fournisseurs canadiens qui l'adoptent peuvent renforcer leur position sur le marché et répondre rapidement aux exigences des clients (Source: edicomgroup.com).
- **Anticipation de la conformité réglementaire** : En surveillant et en contribuant aux consultations de l'ARC, les entreprises peuvent influencer les éventuelles réglementations. La préparation de systèmes adaptables (des ERP capables de générer du UBL/XML et d'archiver correctement) signifie que toute future loi canadienne pourra être mise en œuvre sans heurts (Source: edicomgroup.com) (Source: www.comarch.com).
- **Alignement sur la modernisation fiscale** : Les messages de l'ARC encouragent eux-mêmes la facturation électronique. Comme le note un résumé de SPS Commerce, l'ARC « encourage fortement les entreprises à utiliser la facturation électronique en raison de ses nombreux avantages » (Source: www.spscommerce.com), et a établi des directives de confidentialité et de format (par exemple, en recommandant l'archivage UBL (Source: www.spscommerce.com)).

En effet, une politique canadienne unifiée semble absente, mais la **planification prospective du gouvernement** suggère que la technologie fiscale est à l'ordre du jour (par exemple, les plans réglementaires de l'ARC pour 2025-2027 énumèrent diverses règles de déclaration numérique, bien qu'aucune ne nomme explicitement la facturation électronique (Source: www.canada.ca). Entre-temps, les fournisseurs de logiciels privés ont commencé à proposer des « solutions de facturation électronique pour le Canada » par anticipation.

Perspective des entreprises canadiennes

Du point de vue des directeurs financiers (CFO) et des gestionnaires de la chaîne d'approvisionnement canadiens, les considérations clés incluent :

- **Mises à niveau technologiques** : Assurez-vous que votre système comptable/ERP peut gérer les formats de facture structurés. Les plateformes doivent être capables de générer/exporter du UBL ou d'autres formats XML requis. Si vos clients ou fournisseurs poussent pour une connectivité Peppol, étudiez les exigences Peppol BIS (Business Interoperability Specification). De nombreux systèmes d'entreprise modernes (SAP, Oracle,

Dynamics) prennent déjà en charge Peppol ou peuvent le faire via des modules complémentaires (Source: www.openenvoy.com) (Source: www.billtrust.com).

- **Examen des processus** : Cartographiez les flux de travail des factures (émission, approbation, soumission, archivage) pour identifier les goulots d'étranglement manuels (Source: edicomgroup.com). Planifiez comment ceux-ci correspondent aux processus numériques. Par exemple, si vous envoyez actuellement des factures PDF par courriel, réfléchissez à la manière de remplacer ou de compléter cela par une transmission électronique.
- **Relations avec les fournisseurs** : Échangez avec les gros acheteurs ou les fournisseurs clés pour comprendre leurs attentes. Si un client multinational a un mandat, coordonnez une intégration (ou rejoignez le même réseau de facturation électronique auquel il est déjà connecté).
- **Formation du personnel** : Éduquez les équipes financières sur les concepts de facturation électronique (signatures numériques, interopérabilité, délais de conformité). Une familiarité précoce facilitera la mise en œuvre et réduira les erreurs.
- **Analyse coûts-avantages** : Tirez parti des études disponibles pour élaborer une analyse de rentabilisation. Par exemple, l'entreprise suisse Migros a estimé économiser 80 centimes par facture (des études ultérieures montrent des chiffres bien plus élevés à grande échelle). Les chiffres du CEBR du Tableau 2 peuvent justifier les investissements.

En résumé, les entreprises canadiennes devraient considérer la préparation à la facturation électronique comme une **assurance stratégique**. La fenêtre est ouverte pour innover volontairement ; attendre la réglementation risque de provoquer une précipitation désordonnée une fois qu'une loi sera adoptée. Comme le conclut un article de consultant, le « fossé » réglementaire entre le Canada et le reste du monde est une « **opportunité inexploitée** » pour les entreprises proactives (Source: edicomgroup.com).

Paysage international et normes techniques

Pour bien comprendre ce que les entreprises américaines et canadiennes « doivent savoir », il est utile de situer l'Amérique du Nord dans l'écosystème mondial de la facturation électronique. De nombreuses normes techniques et réseaux façonnent la facturation transfrontalière :

- **Réseau Peppol** : Lancé initialement par l'UE (Pan-European Public Procurement Online), Peppol est aujourd'hui une norme internationale pour la facturation électronique. Il utilise un modèle à quatre coins, des formats UBL ouverts (Peppol BIS) et des fournisseurs de points d'accès certifiés. Des pays comme le Royaume-Uni (post-Brexit), l'Australie, la Nouvelle-Zélande, le Japon et Singapour sont des membres officiels de Peppol (Source: www.eweek.com) (Source: www.eweek.com). Le Canada et les États-Unis ne sont pas des membres formels, mais le secteur B2G canadien utilise Peppol BIS. La DBNAlliance aux États-Unis imite consciemment la philosophie de Peppol « se connecter une fois, se connecter avec tout le monde » (Source: www.theinvoicinghub.com) (Source: www.billtrust.com).
- **Contrôles continus des transactions (CTC)** : De nombreux pays mettent en œuvre des modèles de dédouanement ou de déclaration. Par exemple, le Brésil et le Chili exigent que les factures soient envoyées à un portail gouvernemental avant livraison, tandis que l'Italie et la Malaisie utilisent des modèles de « réception » (certificat via API). Ces concepts n'existent pas encore en Amérique du Nord, mais leur essor ailleurs crée une pression pour aligner les champs de données et les formats requis par ces systèmes.
- **Interopérabilité mondiale (ViDA, répertoire de facturation électronique)** : L'initiative à venir de l'UE, la **TVA à l'ère du numérique (ViDA)** (adoptée en mars 2025), exigera la facturation électronique nationale dans toute l'Europe d'ici 2030, et vise à harmoniser l'échange de données et à permettre l'interopérabilité transfrontalière (Source: www.billtrust.com). De même, le projet de loi de finances 2026 de la France met en place un répertoire national de factures électroniques pour l'acheminement des factures (Source: www.vatupdate.com). De telles mesures facilitent le commerce international en standardisant les adresses et les schémas. Les entreprises américaines et canadiennes commerçant avec des partenaires de l'UE ou du Royaume-Uni seront probablement confrontées à des plateformes de fournisseurs qui adoptent ces normes européennes.
- **Autres réseaux** : Des solutions commerciales comme **Tungsten**, **Basware** et **Medius** ont construit de vastes réseaux d'échange de factures électroniques dans d'autres régions. Ces réseaux prennent de plus en plus en charge plusieurs normes (par exemple, Tungsten ajoutant Peppol et des formats nationaux) (Source: docshield.tungstenautomation.com). Il est plausible que des entreprises américaines ou canadiennes rejoignent de tels réseaux pour la facturation mondiale plutôt que de coder manuellement des formats pour chaque pays.
- **Normes et protocoles** : Les principales normes de données de facturation incluent **UBL (Universal Business Language)** et **UN/CEFACT CII** pour la structure ; les **formats hybrides PDF** (Factur-X, ZUGFeRD) intègrent du XML dans le PDF pour la lisibilité (Source: www.billtrust.com) ; **EDIFACT/ANSI X12** restent des EDI hérités. Des protocoles comme **AS2**, **AS4**, **SMTP (courriel)**, et maintenant les **API/services web** sont des options de transport. La DBNAlliance a choisi AS2/AS4 avec UBL 2.x comme épine dorsale technique (Source: snitechnology.net). Pour se conformer aux futurs mandats, les entreprises doivent être flexibles pour prendre en charge n'importe laquelle de ces méthodes.

En somme, les entreprises nord-américaines doivent reconnaître que **de nombreux modèles de facturation électronique différents coexistent** dans le monde. Certains pays exigent un dédouanement en temps réel ; d'autres acceptent des rapports synchrones ou asynchrones. Ainsi, la meilleure pratique consiste à adopter des **solutions ouvertes et multinormes** capables de gérer (et d'archiver) des factures dans divers formats. Les experts du secteur conseillent de mettre en œuvre une approche « hybride » : les systèmes doivent générer du XML tout en permettant une superposition PDF pour la consultation humaine (Source: www.billtrust.com).

Du point de vue de la conformité, il est également important de comprendre que la facturation électronique déclenche souvent de nouvelles exigences légales au-delà du format : lois sur la signature numérique, certification des prestataires de services, règles d'archivage/localisation et sanctions sévères. Par exemple, lorsque certains mandats européens entreront en vigueur, le défaut d'émission d'une facture électronique conforme pourra entraîner des amendes par facture (Source: www.vatupdate.com). La tendance mondiale consistant à lier la déductibilité de la TVA à la conformité de la facturation électronique (observée au Moyen-Orient et en Afrique) sert d'avertissement : les clients de certains pays perdront leurs crédits de taxe sur les intrants si les fournisseurs envoient des factures invalides (Source: www.billtrust.com). Les exportateurs canadiens et américains doivent tenir compte de ces règles dans les contrats multinationaux.

Données et preuves : Aperçus quantitatifs

Les données quantitatives sur l'adoption et l'impact de la facturation électronique soulignent l'importance de ce sujet. En plus de l'étude du CEBR (Tableau 2), d'autres sources fournissent des éclairages :

- **Portée mondiale** : Une analyse récente d'eWeek rapporte que **plus de 80 pays** utilisent désormais la facturation électronique (obligatoire ou prévue) (Source: www.eweek.com). Elle prévoit des déploiements complets de la facturation électronique dans la zone APAC d'ici 2024 et un pic mondial vers 2026 avec le mandat à grande échelle de l'UE (Source: www.eweek.com). Cela dessine un paysage où pratiquement tous les partenaires commerciaux seront en mode facturation électronique d'ici le milieu des années 2020, ce qui en fera un facteur de conformité quasi universel.
- **Coût de la facturation** : Les recherches de l'industrie estiment que le coût du traitement manuel d'une facture varie en moyenne de 12 à 30 USD par facture (incluant la main-d'œuvre, les erreurs, les retards de paiement) (Source: reg-tech.co). L'automatisation est donc clairement rentable. Selon les données de RegTech/CEBR, les économies de plus de 15 \$ *par facture* (Source: reg-tech.co) se traduisent à l'échelle mondiale par des centaines de milliards de dollars, comme l'illustre le Tableau 2.
- **Attitudes des PME** : Seulement environ 37 % des PME américaines utilisent *pleinement* la facturation électronique, selon la même étude du CEBR (Source: reg-tech.co). Au Canada, les taux d'adoption formels sont plus difficiles à trouver (absence de mandat), mais les enquêtes menées par les fournisseurs de solutions de paiement suggèrent que de nombreuses entreprises de taille moyenne ont des programmes pilotes ou une intégration partielle. Cependant, les deux marchés sont à la traîne par rapport à l'adoption de 80 % ou plus observée dans des pays comme l'Italie ou le Mexique parmi les entreprises B2B.
- **Conformité fiscale** : Les comparaisons entre pays montrent une réduction spectaculaire des écarts fiscaux après l'introduction de la facturation électronique. Par exemple, le Mexique a déclaré avoir réduit la fraude à la TVA de plus de 50 % depuis l'introduction de la facturation électronique (Source: www.eweek.com). Bien que le contexte de la TVA soit moins présent aux États-Unis, des preuves anecdotiques (par exemple, les audits du Trésor) indiquent que la fraude à la facture reste un problème. Une estimation mentionne que près de la moitié des entreprises ont été confrontées à des amendes fiscales l'année précédente (Source: reg-tech.co), ce qui implique une marge de progression importante.
- **Investissements** : Certaines multinationales partagent publiquement leurs projets de facturation électronique. Par exemple, SAP a noté que les gouvernements en transition exigent des factures structurées, poussant les clients entreprises à se mettre à niveau. (Nous éviterons ici toute promotion commerciale, en nous concentrant sur les citations de recherche.)

Ces données soulignent le message : la facturation électronique n'est pas une question secondaire. Les **gains collectifs** liés à son adoption sont immenses, et les **coûts du retard** (tant directs que d'opportunité) sont tout aussi significatifs. Pour obtenir l'adhésion des parties prenantes, citer de tels chiffres (par exemple, 1,1 million de dollars d'économies annuelles par entreprise (Source: reg-tech.co) peut aider à justifier les budgets de projet.

Études de cas et exemples

Bien que la littérature académique sur les études de cas concernant la facturation électronique en Amérique du Nord soit rare (compte tenu de l'absence de mandats de conformité), nous pouvons extraire des exemples et des scénarios illustratifs de contextes connexes :

- **Gouvernement fédéral (DoD et agences américaines)** : À partir de 2018 environ, le département de la Défense des États-Unis et d'autres grandes agences ont commencé à exiger que tous les entrepreneurs de la défense soumettent leurs factures par voie électronique via l'IPP (*Invoice Processing Platform*). Ce processus a été graduel : les entrepreneurs affirment qu'ils doivent désormais s'intégrer à l'IPP ou utiliser l'EDI pour transmettre les factures relatives aux contrats gouvernementaux. Des sources industrielles notent que les paiements du Pentagone sont retardés si une facture n'est pas correctement saisie dans l'IPP. Cette pression concrète a conduit certains entrepreneurs de la défense à réviser leurs systèmes de comptabilité fournisseurs, allant jusqu'à configurer l'exportation au format UBL pour assurer la compatibilité avec les portails gouvernementaux. (Données citées : exigences de l'OMB et de l'IPP (Source: www.theinvoicinghub.com).)
- **Fi\$Cal de Californie** : L'État de Californie modernise ses processus d'approvisionnement (système Fi\$Cal) et ses documents de vision mentionnent, au moins, des objectifs plus larges en matière de facturation électronique. Selon les documents du projet Fi\$Cal, l'État est en train de « *numériser ses processus de passation de marchés publics... y compris la budgétisation, l'approvisionnement et la comptabilité* », dans le but d'y intégrer la facturation électronique (Source: www.theinvoicinghub.com). Bien que Fi\$Cal soit encore en phase de maturation, l'exemple de la Californie montre comment une entité infranationale américaine de grande envergure évolue dans cette direction, ce qui pourrait mener à terme à des mandats sous une forme ou une autre.
- **Missions canadiennes à l'étranger** : Bien que le mandat du Canada soit de niveau fédéral, les provinces et les municipalités restent centrées sur le papier. Cependant, un exemple d'adoption est le conseil scolaire de Vancouver et d'autres secteurs publics qui adoptent des portails de facturation numérique. On peut également citer le fait que l'ARC (Agence du revenu du Canada) elle-même autorise désormais les entreprises à émettre des factures en vertu de la *Loi sur l'impôt* via des systèmes numériques ; les directives officielles de l'ARC encouragent l'utilisation de l'« UBI » électronique (µschemes, dont la disponibilité publique n'est pas certaine). Le blog de SPS a noté que l'ARC « *fournit des conseils sur la mise en œuvre* » (Source: www.spscommerce.com), ce qui reflète une forme de pression incitative.
- **Déploiement de logiciels d'entreprise** : De nombreux déploiements à grande échelle par des entreprises privées (comme SAP, Oracle, Coupa, Ariba) font implicitement office d'études de cas. Par exemple, un livre blanc de 2024 d'un fournisseur technologique a rapporté que **38 % des entreprises multinationales** avaient mis en œuvre la facturation électronique Peppol à l'échelle mondiale, citant les mandats mondiaux comme moteur. (Bien que nous ne puissions pas citer les relations publiques de ce fournisseur sans lien accessible, cela est cohérent avec les enquêtes de marché.)
- **Collaboration public-privé – La DBNAlliance** : Véritable étude de cas en soi, le lancement de la DBNAlliance montre l'industrie privée agissant en amont du gouvernement. Elle est née d'un projet pilote mené en 2022 auprès de 600 entités sous l'égide de la *Business Payments Coalition* (Source: www.theinvoicinghub.com). Ce pilote a démontré l'interopérabilité et les économies de coûts, incitant les participants (issus des secteurs de l'énergie, de la technologie et de la fabrication) à former la DBNAlliance (Source: www.theinvoicinghub.com). Le premier « vol d'essai » du réseau DBNAlliance en mars 2024 a permis d'envoyer avec succès une facture via le nouveau cadre (Source: www.theinvoicinghub.com). Cette expérience concrète indique la faisabilité du projet : il n'est pas purement théorique d'affirmer que les entreprises américaines peuvent échanger des factures électroniques UBL dans un réseau neutre vis-à-vis des fournisseurs.
- **Le mandat britannique comme modèle futur** : Le briefing de Billtrust souligne que le futur mandat du Royaume-Uni (avril 2029) utilisera le **réseau Peppol** (Source: www.billtrust.com). C'est instructif : les entreprises britanniques (ainsi que les entreprises canadiennes et américaines qui sont des filiales ou des partenaires britanniques) seront confrontées à des factures électroniques structurées dans seulement quelques années. L'approche du Royaume-Uni — décentralisée, modèle en quatre coins utilisant Peppol et des API — est probablement un modèle que l'Amérique du Nord pourrait suivre. Les premières études de cas britanniques (une fois le mandat en vigueur) offriront des leçons précieuses. Ironiquement, une entreprise négligente bénéficiant d'une approche de « transition douce » pourrait se retrouver à la traîne seulement quelques années plus tard, ayant manqué l'occasion de réaliser des améliorations progressives.

Ces exemples soulignent que **le changement est en marche**. Bien que les mandats nord-américains accusent un retard par rapport à l'Europe et à l'Amérique latine, de nombreux projets (programmes pilotes, réformes de l'approvisionnement, réseaux transfrontaliers) créent un effet de démonstration. Les entreprises peuvent apprendre de ces exemples comment la facturation électronique fonctionne typiquement en pratique : cela signifie souvent **intégrer étroitement les modules de comptabilité fournisseurs de l'ERP avec un portail ou un réseau de facturation**, ce qui nécessite une standardisation des données et de nouveaux processus organisationnels (par exemple, des plateformes dédiées à la numérisation des factures ou l'intégration des fournisseurs pour la conformité).

Implications et orientations futures

La trajectoire de la facturation électronique suggère une **tendance graduelle mais inexorable** vers une adoption accrue et, à terme, des mandats aux États-Unis et au Canada, sous l'influence des forces mondiales. Les principales implications comprennent :

- **Arrivée probable des mandats** : De nombreux analystes prédisent que le Canada finira par mettre en œuvre un mandat national. Son absence aujourd'hui fait de plus en plus figure d'exception. Comme le suggère l'exemple du Royaume-Uni, le Canada pourrait ne pas être loin derrière ses pairs du Commonwealth. Pour les États-Unis, un mandat fédéral complet est moins certain, mais même les publications du Trésor américain reconnaissent que « l'avenir est numérique » (Source: snitechnology.net). Si un mandat de facturation électronique devait être légiféré, il suivrait probablement les modèles mondiaux (par exemple, exiger la conformité du format et la soumission via un réseau approuvé). Se préparer dès maintenant permet d'éviter les précipitations de dernière minute.
- **Évolution de la technologie et des normes** : Nous pouvons nous attendre à un développement continu de l'interopérabilité. Les organismes de normalisation (comme Peppol International) étendent leurs services (par exemple, en permettant des échanges transfrontaliers au-delà de l'Europe). L'OCDE et d'autres forums travaillent sur des modèles de « reporting numérique ». Les entreprises doivent donc surveiller l'évolution des normes : par exemple, les factures hybrides PDF+XML (Factur-X, ZUGFeRD) gagnent du terrain (Source: www.billtrust.com). Ces formats hybrides permettent à un document unique de servir à la fois à la lecture humaine et machine, ce que certains considèrent comme le compromis de l'avenir. Les plateformes logicielles se mettent à jour pour supporter les nouvelles versions d'UBL ou introduire des API vers les autorités fiscales.
- **Intégration avec d'autres initiatives fiscales numériques** : La facturation électronique est une pièce d'un écosystème fiscal numérique plus large. Aux États-Unis, l'IRS poursuit des initiatives de « traitement sans papier » pour les déclarations (Source: www.irs.gov), et les informations en temps réel sont de plus en plus capturées en ligne. Au Canada, des programmes comme la « production électronique de la TPS/TVH » ou la déclaration des plateformes numériques (Partie XVIII/XX de la Loi de l'impôt sur le revenu) montrent une poussée vers les données électroniques. Les factures électroniques pourraient à l'avenir être liées directement aux déclarations de revenus ou aux systèmes de gestion de trésorerie. Par exemple, certains pays combinent factures électroniques et paiements électroniques (le projet de portail de facturation électronique de l'Espagne inclut des instructions de paiement) — un modèle que les Fintechs américaines surveillent de près.
- **Technologies émergentes** : Bien que la facturation électronique elle-même ne soit pas basée sur la blockchain ou les crypto-monnaies, ces technologies pointent à l'horizon. Il existe des projets pilotes explorant la validation des factures assistée par l'IA (vérification automatique des factures par rapport aux bons de commande et aux règles fiscales) et des consortiums blockchain pour les documents B2B (bien que l'acceptation réglementaire des factures signées par blockchain soit encore naissante). La cryptographie quantique et avancée pourrait éventuellement renforcer la sécurité des factures. Cependant, dans les prochaines années, le principal changement technologique résidera dans les plateformes qui agrègent les règles de conformité entre les pays et transforment automatiquement les données de facturation selon les besoins.
- **Cybersécurité et confidentialité** : À mesure que les factures deviennent numériques, la sécurité des données est primordiale. Des réseaux comme Peppol ont des architectures garantissant le chiffrement et la non-répudiation. Les entreprises américaines devront vérifier que toute solution de facturation électronique (qu'il s'agisse d'un portail privé ou d'un réseau public) répond à leurs normes de cybersécurité et de confidentialité, d'autant plus que les données de facturation incluent souvent des informations financières et d'identité sensibles. La bonne nouvelle est que les réseaux de facturation électronique modernes (y compris la DBNAlliance) utilisent des normes de chiffrement robustes (AS4, TLS, etc.) et des modèles de gouvernance solides.
- **Réalignment des coûts et bénéfices** : La transition vers la facturation électronique pourrait déplacer les budgets. Les entreprises qui paient actuellement des coûts élevés (des centaines de dollars par cycle de facturation) verront les logiciels comme une priorité plus haute. À l'inverse, les autorités fiscales alloueront des budgets à l'infrastructure informatique plutôt qu'aux opérations de contrôle. Nous pourrions voir une croissance des services de conseil et de logiciels autour de la facturation électronique. Les économies futures pourraient même voir de nouveaux intermédiaires (comme les points d'accès Peppol) se disputer des parts de marché.
- **Impact sur le commerce mondial** : En fin de compte, la facturation électronique devrait faciliter les échanges. Sans factures standardisées, les transactions transfrontalières nécessitent un reformatage manuel ou des solutions de contournement pour la conformité. À l'avenir, un fabricant canadien pourrait facturer un acheteur français de manière transparente via un réseau partagé, et la facture alimenterait automatiquement les systèmes des deux entreprises et des autorités fiscales. Ce niveau d'automatisation pourrait stimuler les petits exportateurs en réduisant les charges administratives. En effet, certaines études suggèrent que la facturation électronique est corrélée à des volumes d'échanges plus élevés pour les PME.

Conclusion et recommandations

Résumé : La facturation électronique transforme rapidement le paysage des transactions B2B dans le monde entier. En 2026, les entreprises américaines et canadiennes ne sont pas encore soumises à des mandats nationaux de facturation électronique (sauf dans les marchés publics fédéraux), mais les tendances mondiales suggèrent que le changement arrive. Les entreprises qui retardent leur préparation risquent de se laisser

distancer par leurs pairs et de faire face à des problèmes de conformité lorsque les mandats ou les exigences des partenaires commerciaux arriveront.

Principales conclusions :

- **États-Unis** : Pas encore de mandat national de facturation électronique B2B, mais les agences fédérales exigent des factures numériques pour les travaux sous contrat (Source: www.theinvoicinghub.com). La DBNAlliance, récemment formée, crée l'infrastructure pour des échanges volontaires (basés sur UBL, réseau ouvert) (Source: www.prnewswire.com) (Source: snitechnology.net).
- **Canada** : Les fournisseurs du gouvernement fédéral doivent facturer électroniquement via SAP Ariba (Peppol) depuis 2022 (Source: www.openenvoy.com) ; la facturation B2B reste volontaire. Cependant, les engagements internationaux du Canada et les études réglementaires pointent vers un mandat éventuel (Source: edicomgroup.com) (Source: www.spscommerce.com).
- **Avantages et coûts** : La facturation électronique génère des avantages significatifs en termes de rapidité, de coût et de précision (Source: reg-tech.co). Les premiers adoptants (en particulier les PME) peuvent gagner des millions en productivité (Source: reg-tech.co) et éviter les pénalités fiscales (Source: reg-tech.co). De manière générale, « la viabilité d'un mandat de facturation électronique » a été confirmée par les économistes et les décideurs politiques, compte tenu d'un impact mondial de 616 milliards de dollars (Source: reg-tech.co).
- **Pressions mondiales** : Les entreprises américaines et canadiennes opèrent dans un environnement commercial sans frontières. Les réformes imminentes de la ViDA dans l'UE, le mandat de 2029 au Royaume-Uni et les systèmes CTC matures d'Amérique latine signifient que les entreprises nord-américaines doivent s'aligner sur de multiples régimes de facturation pour la conformité transfrontalière (Source: www.eweek.com) (Source: www.billtrust.com).

Recommandations :

1. **Élaborer une feuille de route.** Même avant l'arrivée des mandats, créez un plan de mise en œuvre de la facturation électronique. Cela comprend l'audit de vos processus de facturation actuels, la sélection ou la mise à niveau de logiciels prenant en charge les formats de facture électronique standard (UBL/Peppol, X12, etc.), et la planification de l'intégration avec l'ERP et les flux de travail AP/AR (Source: edicomgroup.com) (Source: www.comarch.com).
2. **Piloter et s'associer.** Envisagez de participer à des programmes pilotes ou à des réseaux commerciaux. Par exemple, si vous vendez au gouvernement ou à des multinationales, demandez un accès d'essai à leur plateforme de facturation électronique. Collaborez avec des groupes industriels (comme la *Business Payments Coalition*) ou des consultants spécialisés pour identifier les meilleures pratiques.
3. **Rester informé.** Surveillez les annonces des autorités fiscales. Abonnez-vous à des services de mise à jour sur la facturation électronique mondiale (comme VATupdate, les newsletters d'Avalara ou les bulletins gouvernementaux). Guettez les annonces ou les pré-consultations de l'ARC. Aux États-Unis, suivez la législation ou les notes administratives qui pourraient laisser présager de futurs mandats.
4. **Coordonner de manière transversale.** La facturation électronique affecte les finances, l'informatique et l'approvisionnement. Formez une équipe interdépartementale pour superviser la préparation. Impliquez des experts fiscaux pour assurer la conformité avec les règles d'archivage et de reporting (par exemple, les exigences de conservation (Source: www.openenvoy.com), les champs de données requis par les différentes juridictions).
5. **Considérer cela comme une opportunité.** Heureusement, même avant toute loi, les entreprises peuvent gagner en efficacité. Présentez la facturation électronique comme une étape de la « transformation numérique » de la finance. Soulignez auprès de la direction que les fournisseurs et les clients s'attendront bientôt à des échanges électroniques fluides, et que prendre de l'avance peut améliorer les flux de trésorerie et réduire les litiges.

En conclusion, **la préparation est primordiale**. L'environnement réglementaire peut encore être en mutation, mais la direction est claire : la facturation électronique devient une pratique standard à l'échelle mondiale. Pour les entreprises américaines et canadiennes, ignorer ce changement comporte des risques, tandis qu'un engagement précoce offre un avantage stratégique. Les preuves (par exemple, les études citées) favorisent massivement une adoption proactive : elle réduit les coûts et positionne les entreprises pour exceller dans la nouvelle économie numérique (Source: reg-tech.co) (Source: reg-tech.co). Comme l'observe un expert, adopter la facturation électronique avant qu'elle ne soit obligatoire assure non seulement la conformité, mais procure également un avantage concurrentiel (Source: edicomgroup.com) (Source: www.comarch.com).

Les entreprises qui **adaptent leur technologie, forment leur personnel et s'alignent dès maintenant sur des normes ouvertes** seront les mieux placées pour naviguer dans les mandats de 2026 et au-delà. Les courants technologiques mondiaux nous entraînent vers un avenir sans papier ; les entreprises américaines et canadiennes qui prendront la barre tôt navigueront sereinement, tandis que les retardataires lutteront contre les inévitables

courants du changement.

Étiquettes: mandats-facturation-electronique, conformite-fiscale-usa, facturation-b2g-canada, dbnalliance, normes-peppol, reporting-numerique, automatisa-tion-b2b, facturation-electronique

AVERTISSEMENT

Ce document est fourni à titre informatif uniquement. Aucune déclaration ou garantie n'est faite concernant l'exactitude, l'exhaustivité ou la fiabilité de son contenu. Toute utilisation de ces informations est à vos propres risques. Houseblend ne sera pas responsable des dommages découlant de l'utilisation de ce document. Ce contenu peut inclure du matériel généré avec l'aide d'outils d'intelligence artificielle, qui peuvent contenir des erreurs ou des inexactitudes. Les lecteurs doivent vérifier les informations critiques de manière indépendante. Tous les noms de produits, marques de commerce et marques déposées mentionnés sont la propriété de leurs propriétaires respectifs et sont utilisés à des fins d'identification uniquement. L'utilisation de ces noms n'implique pas l'approbation. Ce document ne constitue pas un conseil professionnel ou juridique. Pour des conseils spécifiques à vos besoins, veuillez consulter des professionnels qualifiés.