



nous éclairons votre chemin
vers la réussite



Leaders
de Valeur

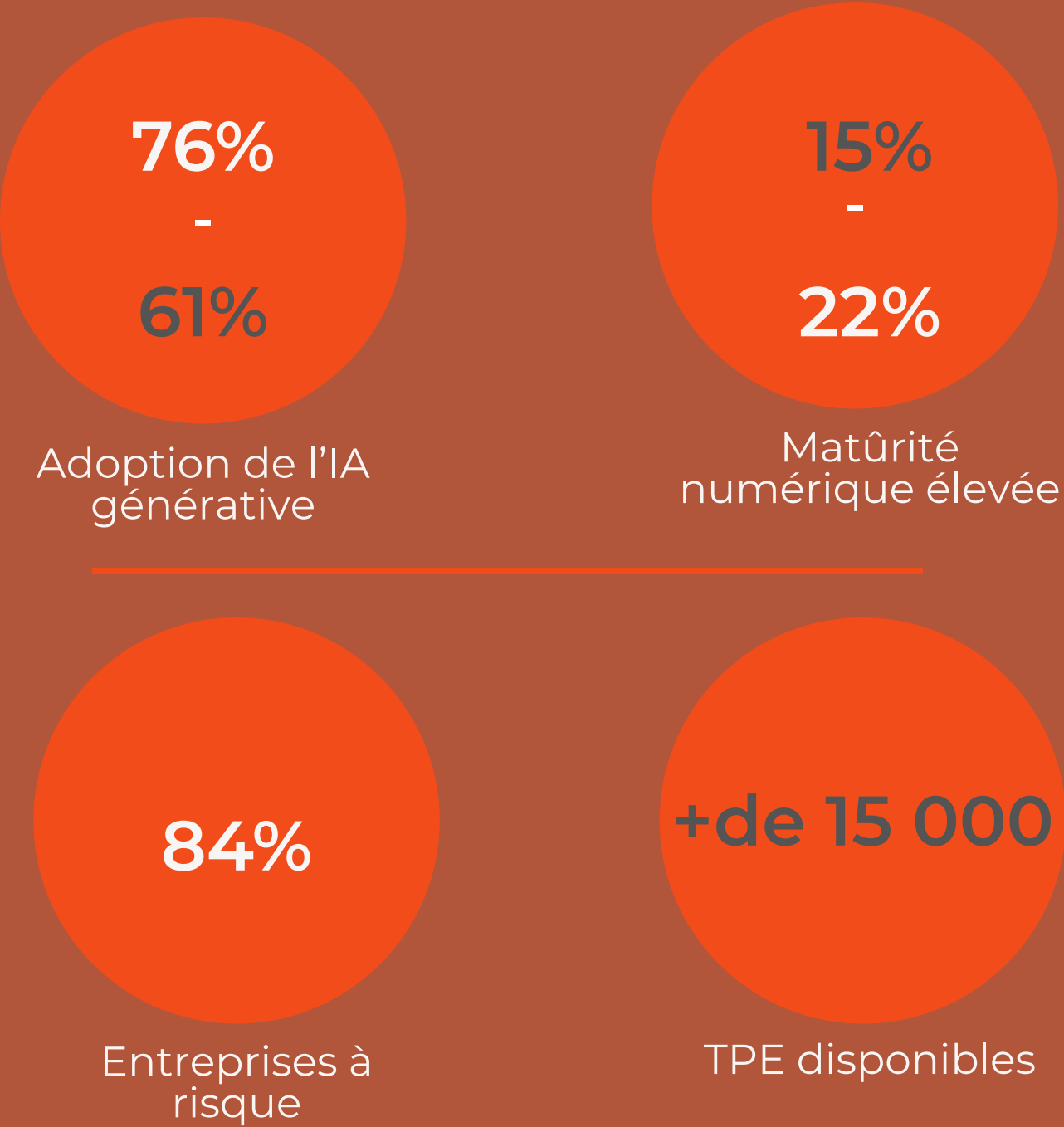
Les leviers **RH** pour propulser les relations **B2B** dans un monde **digitalisé**

Le 1 octobre 2025 - Salon solutions RH

Pourquoi les RH seront les architectes des relations clientèle-fournisseurs?



KPMG (2025). Sondage sur l'adoption de l'IA générative au Canada
Léger, 2025
Procom, 2024



Qui dit B2B, dit

- Cultures organisationnelles engagées
- Parties prenantes mutuellement responsables
- Relations interpersonnelles aux impacts mitigés

Qui dit B2B, dit

- Impacts négatifs silencieux
- Coûts insidieux





Le rôle stratégique des RH



Observer et analyser



Contribuer aux critères de sélection



Surveiller les impacts



Intégrer les partenaires externes



Prévenir les influences négatives



Si la tendance se maintient !

- Réseaux sociaux : influencent l'achat de 84% des décideurs
(Orange owl, 2025)
- Flexibilité des modèles d'affaires : externalisation en expansion
- Culture entrepreneuriale québécoise
- ESG et EDI ne déclinent pas, au contraire.
- Pénurie de main-d'œuvre adaptée
- Culture de carrière en déclin

Pourquoi vous ne devriez pas attendre :



Cohérence inter-organisationnelle

Fluidité des projets, des communications, innovation flexible et durable



Confiance plutôt que loyauté

Réduction des risques culturels et création d'opportunités de développement. Agir et prévenir au lieu de subir.



Architecte de la performance de l'écosystème relationnel

Création d'avantages compétitifs sur le plan humain pour une performance durable en sécurité psychologique des actrices et des acteurs.

À RETENIR

Avant : personnalités
et valeurs

Pendant : inclusion

Après : optimisation

À bientôt !



LEADERS
de VALEUR

Références

KPMG (2025). Sondage sur l'adoption de l'IA générative au Canada.

Rauyruen, P., & Miller, K. E. (2007). Relationship quality as a predictor of B2B customer loyalty. Journal of Business Research, 60

Inkpen, A. C., & Tsang, E. W. K. (2005). Social capital, networks, and knowledge transfer. Academy of Management Review, 30

DiMaggio, P., & Powell, W. W. (1983). The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields. American Sociological Review

Schein, E. H. (2010). Organizational Culture and Leadership (4th ed.). San Francisco: Jossey-Bass

Deloitte (2018). The rise of the social enterprise: 2018 Deloitte Global Human Capital Trends. Deloitte Insights

KPMG Canada (2025). Adoption de l'IA générative au Québec – sondage. KPMG Canada

IDC (2014). Social Buying Study: How B2B buyers use social media to make purchasing decisions. IDC White Paper

Orange Owl (2025). B2B Marketing Trends – Social Media Stats. (janvier 2025)

Gartner, the power of trust in supply chains

Samuel Holloway, Examinin the impact of human ressources management on supply chain, 2024

Birasnav,M. (2019), A resource-based perspective on the adoption of strategic human resource management pratices for supply chain agility. International journal production research.

wesley S.Boyce, Haim Mano and John L. Kent, The influence of collaboration in procurement relationships, 2016

Procurement and HR: a critical partnership in the supply chain, april29,2021, Joseph Torella, SCB contributor