

# M. David Ward

Associé, médiateur & Adm. A.

## BIOGRAPHIE

David Ward est associé fondateur de Latitude et dirige la pratique de résolution de conflits et d'évaluation du climat de travail du cabinet. Il agit également à titre de facilitateur principal. Sa vaste expérience et son expertise multidisciplinaire font de lui un atout précieux, apportant une richesse de connaissances et des perspectives stratégiques essentielles à la résolution des conflits en milieu de travail et au développement organisationnel.

M. Ward est un médiateur chevronné qui gère les conflits interpersonnels avec finesse, offrant des services de médiation adaptés à diverses situations. Son approche stratégique axée sur les mandats de médiation civile, commerciale et en relations de travail assurent des solutions transformatrices qui dépassent les limites du conflit.

M. Ward possède une vaste expérience de collaboration avec le gouvernement fédéral ainsi qu'avec les gouvernements et organisations autochtones partout au Canada. Il est également impliqué dans le milieu sportif, où son expertise en résolution de conflits et en analyse du climat de travail est mise à profit auprès d'organisations confrontées à des enjeux complexes, notamment la performance, la pression vécue par les athlètes et la prévention de la violence.

Consultant bilingue en ressources humaines depuis près de 15 ans, M. Ward a développé une expertise en gestion du personnel, en développement organisationnel et en climat de travail. Il a réalisé de nombreux audits en ressources humaines et évaluations du climat de travail. Il a travaillé pendant plusieurs années au sein d'un cabinet de conseil international.

## ADHÉSIONS ET AFFILIATIONS

- *Institut de Médiation et d'arbitrage du Québec*, Membre, médiateur accrédité et médiateur sensibilité aux réalités et aux enjeux autochtones
- *Ordre des administrateurs agréés du Québec*, Membre

## FORMATION

Certification, Mieux comprendre les réalités autochtones ASHUKAN INSTITUTE	2023
Médiation civile, commerciale et du travail UNIVERSITÉ DE SHERBROOKE	2019

Maîtrise en gestion, Affaires internationales  
HEC MONTREAL

2008

Baccalauréat, Économie et sciences politiques  
UNIVERSITÉ DE MONTRÉAL

2006

## EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

Latitude Management (anciennement De Facto)  
*Fondateur, médiateur accrédité et administrateur*

Septembre 2019 – En cours  
2016 – Septembre 2019

### MANDATS REPRÉSENTATIFS

- Médiateur, Centre de Règlement des Différents Sportifs du Canada (CRDSC), depuis 2025
- Médiateur sensibilisé aux réalités et aux enjeux autochtones de l'IMAQ, depuis 2023
- Médiateur, Service de protection parlementaire, depuis 2023
- Consultant principal en ressources humaines, consultant en conception organisationnelle et classification et médiateur, Conseil cri de la santé et des services sociaux de la Baie James (CCSSSBJ), depuis 2014
- Analyste / Consultant en développement organisationnel, Département de la défense nationale, depuis 2020
- Médiateur, Société canadienne de transport ferroviaire, depuis 2018
- Consultant en ressources humaines et conseiller en conception organisationnelle, Garde côtière canadienne, 2021

### DOMAINES D'EXPERTISE

- Mener et superviser des évaluations neutres en matière de harcèlement, de violence et de discrimination.
- Mener des processus de prévention et de résolution des conflits, principalement par la médiation, la facilitation et la conciliation.
- Former les enquêteurs de l'administration publique et les enquêteurs internes sur les meilleures pratiques en matière d'enquête et sur les concepts de harcèlement, de violence et de discrimination.
- Mener et superviser des enquêtes en organisation concernant des plaintes en matière de harcèlement psychologique, de discrimination et de harcèlement discriminatoire, de violence, de violations à la loi, de violations au code de conduite et/ou code d'éthique, de non-respect des politiques, d'abus de droits de gestion, de conflits d'intérêts et d'incivilité.

- Élaborer des politiques, des procédures et des outils de travail relatifs aux enquêtes et au harcèlement, à la violence et à la discrimination.
- Élaborer et mettre en œuvre des stratégies pour prévenir et traiter le harcèlement, la violence et la discrimination sur le lieu de travail.

## **Boreala Management**

**Janvier 2012 – Septembre 2019**

### ***Président et fondateur***

- Responsable de la gestion de la firme d'un point de vue administratif ainsi que de développement d'affaires.
- Développer et offrir des services en matière de ressources humaines et d'efficacité organisationnelle conçus spécialement pour améliorer la performance des entreprises.
- Élaborer et accompagner les organisations dans l'implantation de stratégies en matière de ressources humaines.

## **Mercer**

**Septembre 2008 – Février 2012**

### ***Analyste senior, Consultant RH***

- Travail au niveau d'analyste principal en tant que consultant en RH.
- Analyse, interprétation, observations, recommandations et planification d'actions basées sur les résultats d'enquêtes auprès des employés, y compris l'engagement des employés, les contrôles des nouveaux embauchés, les entretiens de départ, les évaluations multi-critères 360 et autres évaluations organisationnelles.
- Animation de formations sur une variété de sujets, notamment le leadership, la culture et l'efficacité organisationnelle.
- Contribuer à l'élaboration de nouvelles formations en fonction des besoins des clients ou du marché.
- Collaborer avec l'équipe de comptabilité pour garantir la qualité et le respect des délais des produits livrables.
- Améliorer de manière proactive les produits livrables des clients afin de maximiser la valeur du produit.
- Fournir aux clients un soutien pour l'outil de rapport en ligne afin de les aider à obtenir les informations dont ils ont besoin.
- Consultation des clients pour les aider à comprendre ce que leurs données leur disent et comment ils doivent les utiliser.
- Collaboration avec l'équipe de vente (gestionnaires de comptes et consultants en développement commercial) pour renforcer les relations avec les clients.
- Identification proactive des besoins supplémentaires des clients en matière de conseil, de formation et de coaching.
- Aider les consultants en développement commercial dans les présentations de vente, si nécessaire.

- Réaliser des ventes incitatives en élargissant les services et/ou en faisant des présentations supplémentaires aux clients.

## LANGUES

- Niveau de français (écrit et oral) : niveau avancé
- Niveau d'anglais (écrit et oral): niveau avancé