

**0,3 UFC**  
**En négociation, mieux vaut être la solution  
que le problème !**



**Formateur :**



M<sup>re</sup> David Drouin  
Ville de Québec

**Présentation**

Avec la multiplication des modifications législatives et l'adoption de l'Accord économique et commercial global, la passation d'un contrat de gré à gré n'est plus une simple affaire ! Il est essentiel que l'approvisionneur développe de nouveaux réflexes lors de la planification du besoin et des stratégies de négociation afin de s'assurer des meilleurs intérêts de sa municipalité.

À la fin de cette formation, les participants seront en mesure de:

- Détecter de nouvelles opportunités de négociation d'un contrat de gré à gré
- Appréhender les risques associés à cette négociation
- Développer de nouveaux réflexes