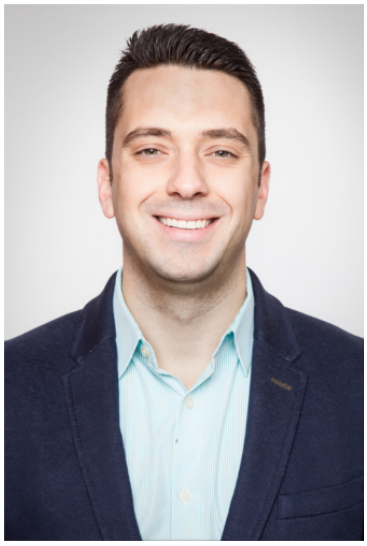
LIDD
INTELLIGENCE
SUPPLY CHAIN

RESTER OU QUITTER ?

Négocier son bail en position de pouvoir

www.lidd.ca

L'AUTEUR



Jesse travaille comme consultant en services immobiliers industriels depuis 2011 et a mené à terme de nombreux mandats auprès d'organisations œuvrant dans le domaine de l'alimentaire, de l'automatisation, des gouvernements et des biens de consommation. Anciennement Vice-Président des services industriels avec la firme de consultation immobilière Cresa, il a été activement impliqué dans le développement et la maturation de la division industrielle et chaîne d'approvisionnement du bureau de Toronto. Jesse est un triathlète Ironman et détient un baccalauréat en Études Environnementales de l'Université Lakehead. En 2014, il a été reconnu par CoStar comme l'un des meilleurs professionnels dans le domaine de l'immobilier industriel.

TABLE DES **MATIÈRES**

Introduction : Tout est question d'influence 4

Chapitre un : Jusqu'où faut-il tirer l'élastique et quand faut-il commencer le processus 8

Chapitre deux : Comprendre la vision et les motivations du propriétaire 13

Chapitre trois : Impliquer tous les départements en charge des opérations 18

Chapitre quatre : Comprendre votre bail – Bien lire les clauses écrites en petits caractères 22

Mot de la fin 26

INTRODUCTION : TOUT EST QUESTION **D'INFLUENCE**

Dès ma première semaine dans le marché de l'immobilier industriel, un expert du milieu m'a expliqué l'importance de préparer l'expiration du bail.

Il m'a énuméré les raisons pour lesquelles il faut user de stratégie avant de prendre des décisions et m'a servi autant de clichés éculés portant sur l'importance d'être proactif ; de lire « les petits caractères » lorsque vient le temps de prolonger ou de renégocier son bail ; du locataire qui se fait manger la laine sur le dos faute de planification ; de tenir le bon bout du bâton, etc.

J'étais dans la vingtaine. Je buvais ses paroles et notais tout ce qu'il me disait jusqu'à ce qu'il me dise :

> « je peux te parler de stratégie *ad nauseam* mais rien ne vaut un exemple concret.

Il me raconte alors qu'il travaillait auprès d'un manufacturier de pièces automobiles aux grandes ambitions. Ce dernier souhaitait relocaliser son entreprise et doubler ses installations. Nous avons commencé à évaluer le marché 15 mois avant l'expiration de son bail. Au bout de deux ou trois mois de recherches pour un nouveau bâtiment, je lui ai indiqué qu'il était temps de penser à un plan B dans l'éventualité d'un renouvellement de bail pour ses installations actuelles au cas où l'expansion de son entreprise n'aboutirait pas.

J'avais compris l'importance de la position de pouvoir.

Sur quoi le client m'a répondu qu'il n'en était pas question. Il ne resterait pas.

Malheureusement, les nouvelles conditions de son renouvellement de bail n'étaient pas aussi avantageuses que si le processus avait été entamé plus tôt et qui aurait pu servir de filet de sécurité à son entreprise.

J'avais compris l'importance de la position de pouvoir.

> **Avec le temps j'ai compris que sur la plupart des bilans, après les coûts de main-d'œuvre et de production, PROVIENNENT DES COÛTS DES INSTALLATIONS**

Comme je viens de l'illustrer, un manque de stratégie dans la planification des installations peut porter un dur coup à la rentabilité et à l'ensemble de votre entreprise.

Dans la location d'installations commerciales, la topographie, la surface de plancher, la lumière du jour, les services aux employés et la finition sont en corrélation directe avec l'image de marque que votre entreprise veut projeter.

Dans l'immobilier industriel (la distribution, la fabrication, l'alimentation, etc.), le service à la clientèle, la fiabilité, la fixation des prix et l'exécution de la chaîne d'approvisionnement d'une organisation sont les principaux facteurs qui influencent la réputation de votre marque et son image globale.

- Votre capital est précieux. Chaque secteur de votre compagnie veut sa part.

- Mais si vous drainez votre capital par des investissements dans la chaîne d'approvisionnement, vous ne pourrez investir dans le développement de nouveaux produits, dans la croissance du marché ou autres initiatives qui rendraient votre entreprise plus compétitive.

- Par ailleurs, si vous privez d'investissements votre chaîne d'approvisionnement, la productivité chutera, les coûts opérationnels augmenteront et le service à la clientèle en souffrira.

- Par contre, chaque dollar gaspillé dans une infrastructure de chaîne d'approvisionnement (installations, équipement et technologie) est un dollar qui ne peut être investi ailleurs comme dans le développement de produit ou la construction de nouveaux magasins.

Beaucoup de dirigeants d'entreprise font face à un dilemme immobilier aux cinq ou dix ans quand le bail arrive à échéance et qu'ils doivent décider entre un renouvellement ou un déménagement.

Pour s'y retrouver, la plupart des organisations font appel à un conseiller expert en immobilier ou optent pour la vieille méthode de la poignée de main avec le propriétaire en qui elles ont confiance.

Ce livre numérique a pour but D'IDENTIFIER CERTAINS DÉTAILS que l'on retrouve dans un bail industriel qui sont souvent ignorés et reviendront vous hanter. Mes conseils vous aideront à ÉVITER CES PIÈGES. Je vous présenterai des locataires avec lesquels LIDD a eu à travailler et qui ont utilisé ces stratégies pour améliorer autant leur chaîne d'approvisionnement que l'ensemble de leur entreprise.

1

JUSQU'OÙ PEUT-ON TIRER SUR L'ÉLASTIQUE ET QUAND FAUT-IL COMMENCER LE **PROCESSUS**

Un sondage auprès d'agents immobiliers commerciaux qui œuvrent dans votre milieu vous révélerait que 90 % d'entre eux pensent que le meilleur moment pour commencer un processus d'assignation immobilière est **AUJOURD'HUI !**

Soit ils ne veulent pas vous perdre comme client, soit vous avez commencé le processus trop tard.

Il est souvent bénéfique de commencer le processus d'évaluation du bail bien avant son échéance car, comme dans toutes les décisions importantes d'investissement de capital dans votre chaîne d'approvisionnement (installations, technologie, TI), il est bon d'avoir une longueur d'avance.

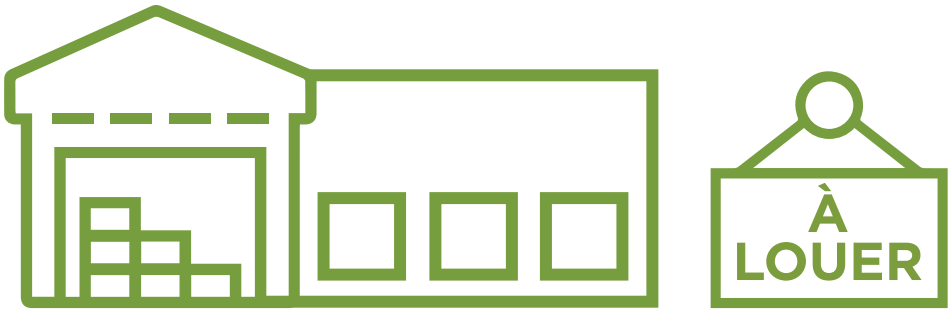
Un bon moyen de procéder est d'imaginer que vous devez relocaliser vos opérations dans une autre ville. **Combien de temps pensez-vous avoir pour effectuer ce déménagement sans mettre trop de pression sur votre entreprise?**

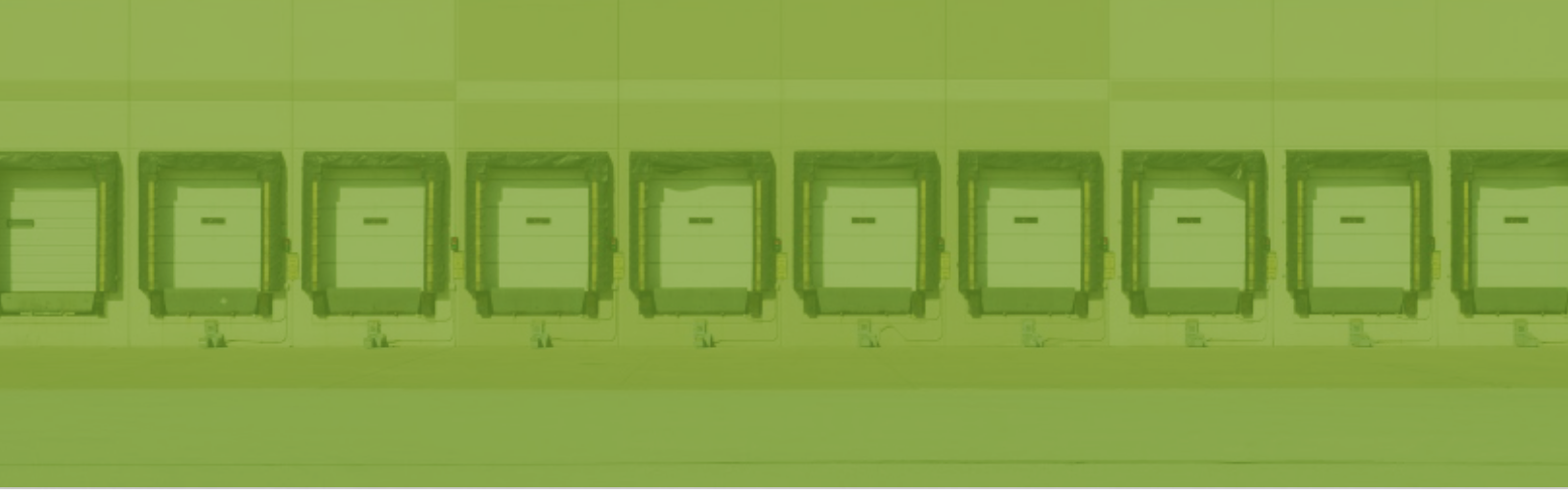
DEUX EXEMPLES

1 Disons que vous êtes distributeur de grains de café en vrac et avez un entrepôt vide de 40 000 pi.ca. Vos besoins sont très élémentaires :

- Un quai de chargement avec porte au niveau du camion par 10 000 pi.ca.
- 5 à 10 % d'espace de bureau
- éclairage écoénergétique T5

Une opération qui se révèle relativement aisée une fois l'édifice trouvé et la paperasse réglée.





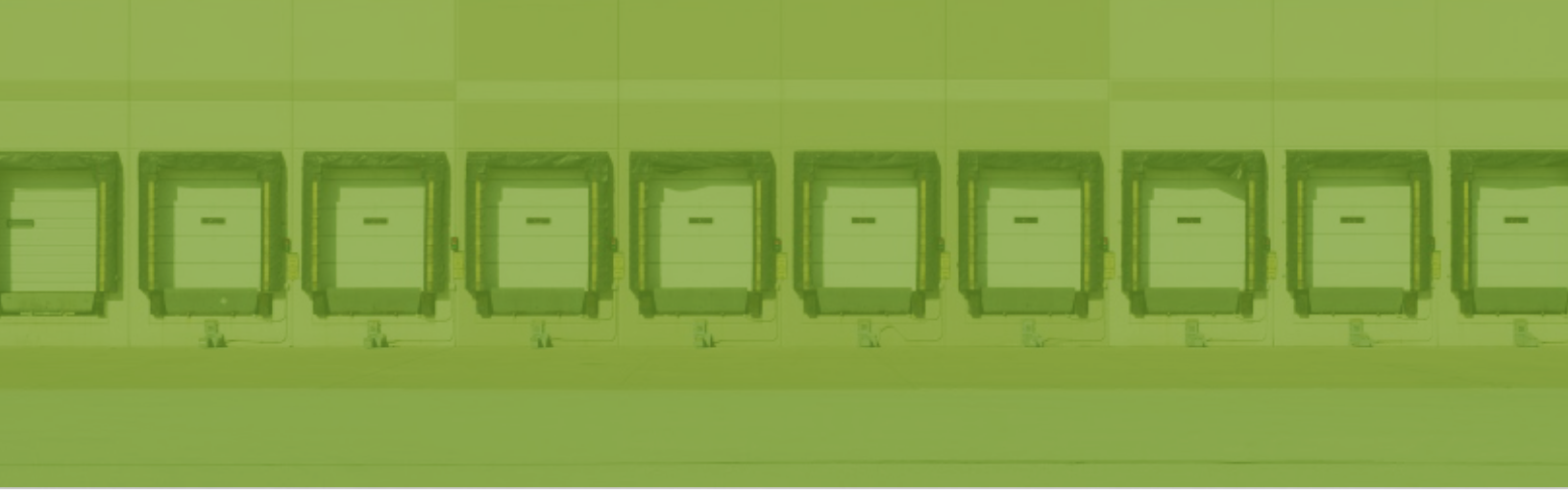
DEUX
EXEMPLES (cont'd)

2 Supposons que vous avez une entreprise de moulage par injection qui approvisionne l'industrie automobile de niveau II et utilise actuellement 140 000 pi.ca. d'espace industriel. Votre délai d'approvisionnement sera vraisemblablement plus long que celui du distributeur de café puisque votre machinerie et votre équipement d'entreposage demandent plus de temps et de coordination pour un meilleur rendement.

Il est fort probable que vous serez en mesure de trouver un entrepôt d'environ 140 000 pi.ca. disponible dans votre marché mais n'oublions pas les composants matériels nécessaires à la réalisation de vos opérations.

Une fois l'entrepôt de 140 000 pi.ca. trouvé, reste à considérer si :

- la structure peut supporter les grues dont vous avez besoin pour vos moules
- l'ampérage est suffisant
- les planchers et les tranchées peuvent supporter la machinerie
- la main-d'œuvre est syndiquée
- les vestiaires et la cafétéria répondent aux besoins



Le deuxième exemple devra entreprendre son processus de renouvellement de bail beaucoup plus tôt que le premier.

Des facteurs externes peuvent aussi changer la donne :

1. le distributeur de café sera-t-il relocalisé dans le meilleur marché industriel et le plus compétitif au pays ?
2. l'édifice que vous trouvez a-t-il un loyer deux fois plus élevé que votre entrepôt actuel pour la même surface ?
3. si le distributeur de café choisit de rester sur place, quel est son pouvoir de négociation s'il s'agit de la seule option locale ?

Envisager une relocalisation devient beaucoup plus compliqué. Votre processus immobilier, tout comme votre chaîne d'approvisionnement, **est unique**. C'est pourquoi il faut se donner une **longueur d'avance.**

Prenez en compte l'expiration de votre bail.

Cela paraît évident, mais trop de compagnies perdent leur pouvoir de négociation quand se pointe la fin du bail.

EN VOICI UN BON EXEMPLE :

J'ai travaillé avec un client qui avait un entrepôt de 110 000 pi.ca., le parfait locataire dépendant. Ses opérations étaient tributaires des tranchées de machinerie, des chambres antistatiques et des grues pour charges lourdes. Inutile de préciser qu'une relocalisation de ses installations aurait été coûteuse.

Son bail venait à expiration au quatrième trimestre et au premier trimestre nous ne faisions que commencer à discuter du renouvellement et de la prolongation du bail avec le propriétaire.

Étant donné le temps qu'il restait au bail, le propriétaire – qui était en position de pouvoir – a proposé de prolonger le bail de cinq ans à un taux locatif beaucoup plus élevé. Voici pourquoi :

Une semaine avant que le propriétaire ne fasse sa proposition, il a reçu un appel d'un membre de l'équipe du locataire lui demandant son approbation pour installer des panneaux solaires sur le toit et un éclairage écoénergétique T5 dans l'entrepôt, un signal pour le propriétaire que vous n'avez pas l'intention de quitter les lieux puisque vous êtes prêt à faire un investissement important peu de temps avant la fin de votre bail.

en considération l'expiration de son bail perdant par le fait même son pouvoir de négociation, entraînant ainsi des années de coûts supplémentaires dans ses installations.

2

COMPRENDRE LA **VISION** ET LES **MOTIVATIONS** DU PROPRIÉTAIRE

DANS LE MILIEU DE L'IMMOBILIER INDUSTRIEL IL EXISTE DEUX GENRES DE PROPRIÉTAIRES :

LES PROPRIÉTAIRES D'INSTITUTIONS
(caisses de retraite, sociétés de placement en immobilier, banques à charte, etc.)

LES PROPRIÉTAIRES D'ENTREPRISES
(Steve du New Jersey, la famille Smith de Woodbridge)

Tout comme il existe de bons et de mauvais locataires, il y a de bons et de mauvais propriétaires dont les motivations diffèrent et qui influenceront la durée et la négociation des baux :

POINTS À CONSIDÉRER

PROPRIÉTAIRE INSTITUTIONNEL

- Liquidités ; gros moyens
- Équipe d'agents importante et « sophistiquée » ; rémunération à la commission et selon la performance
- Peut laisser un édifice vacant faute d'avoir obtenu la valeur nominale du loyer ou le taux de capitalisation dont il a besoin pour ses rapports trimestriels et prévisionnels
- Stimule généralement la location par le biais d'offres de loyer gratuit et / ou d'allocations pour fins amélioration des installations afin d'obtenir la valeur nominale du loyer de l'édifice
- A tendance à se débarrasser ou à acquérir des édifices par des échanges de portefeuilles au lieu de transactions autonomes

PROPRIÉTAIRE ENTREPRENEURIAL

- Possède une vaste gamme de droits de propriété dont certains sont très influents dans les marchés individuels et d'autres dont les actifs immobiliers sont limités
- Refuse que des édifices demeurent vacants de façon prolongée
- Rarement sensible à la valeur nominale ou au taux de capitalisation
- Généralement peu motivé pour offrir un loyer gratuit ou améliorer les installations pour s'assurer de garder son locataire ; mais souvent plus flexible sur la valeur nominale du loyer

UN EXEMPLE POUR MIEUX COMPRENDRE VOTRE PROPRIÉTAIRE :

Récemment, notre équipe a mené un audit des opérations et une étude d'amélioration de la productivité auprès d'un distributeur de vêtement dont le bail venait à échéance dans 18 mois.

Dès le départ le client souhaitait rester dans son édifice de 150 000 pi.ca.

Mais après avoir analysé la situation, nous avons conclu qu'une réingénierie de l'entrepôt pourrait réduire de 25 % la surface nécessaire.

NATURELLEMENT, LE TON DU CLIENT CHANGE À :

« Nous ne déménagerons pas ! »

« À moins que le propriétaire nous offre le loyer à un taux inférieur au marché, nous déménageons ! »

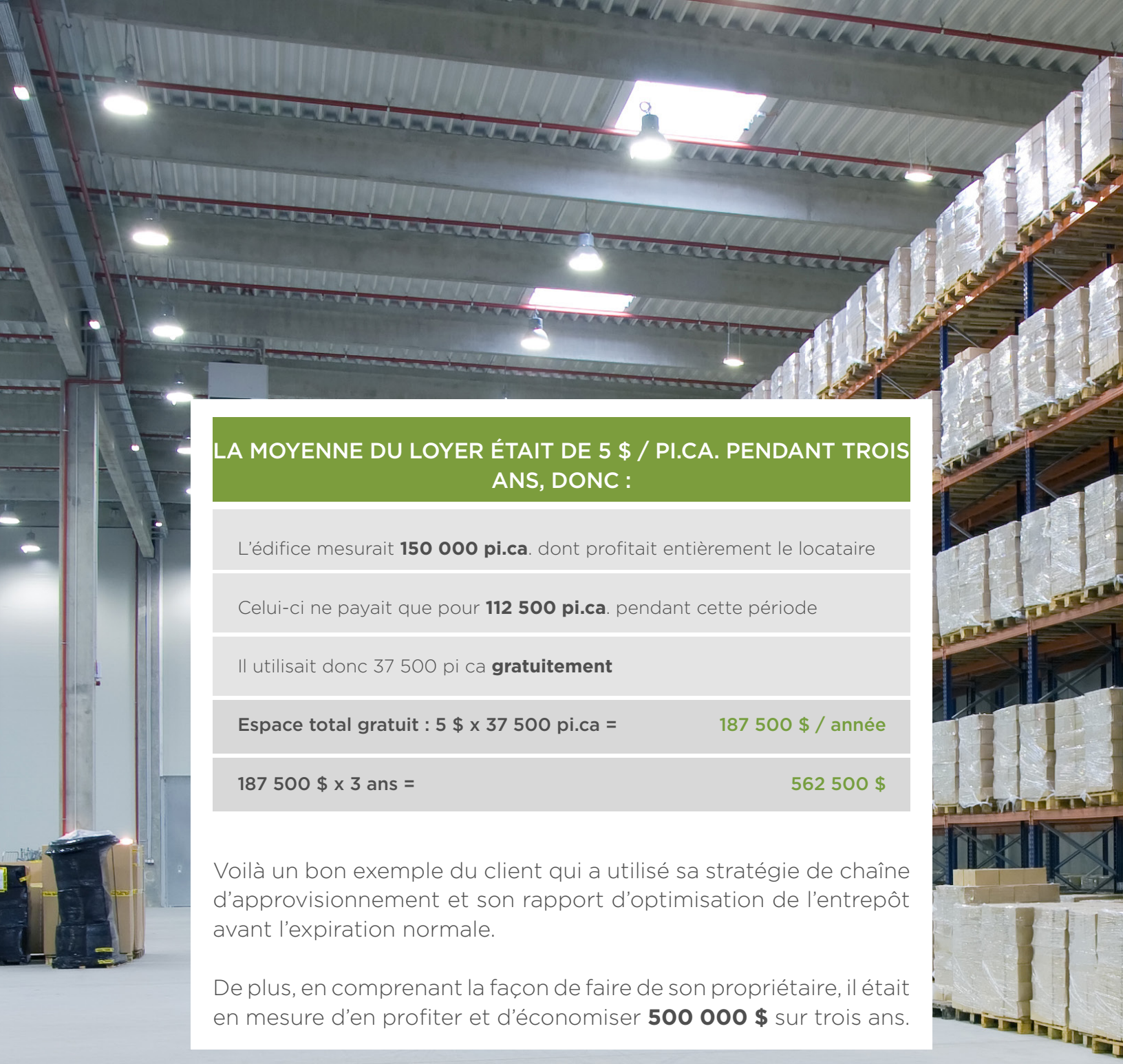
Notre étude a permis au client d'avoir un tableau détaillé de ses opérations à un moment critique dans la planification de ses installations avec pour résultat qu'il avait les arguments pour négocier avec son propriétaire (entrepreneur) en se basant sur des faits qui justifiaient un déménagement.

LE LOCATAIRE SE RETROUVAIT AUSSITÔT EN POSITION DE POUVOIR.

Après quelques échanges entre le propriétaire et le locataire ainsi que la réingénierie menée par LIDD, le propriétaire a choisi de permettre à son locataire de rester dans ses installations **telles quelles** (150 000 pi.ca.) avec un bail de **sept ans.**

La valeur réelle pour le locataire a été créée ainsi :

Le propriétaire a concédé au locataire de payer **75 %**, soit **112 500 pi.ca.** du bâtiment pour les trois premières années du bail tout en ayant accès à **100 % des lieux.**



LA MOYENNE DU LOYER ÉTAIT DE 5 $ / PI.CA. PENDANT TROIS ANS, DONC :	
L'édifice mesurait **150 000 pi.ca**. dont profitait entièrement le locataire	
Celui-ci ne payait que pour **112 500 pi.ca**. pendant cette période	
Il utilisait donc 37 500 pi ca **gratuitement**	
Espace total gratuit : 5 $ x 37 500 pi.ca =	**187 500 $ / année**
187 500 $ x 3 ans =	**562 500 $**

Voilà un bon exemple du client qui a utilisé sa stratégie de chaîne d'approvisionnement et son rapport d'optimisation de l'entrepôt avant l'expiration normale.

De plus, en comprenant la façon de faire de son propriétaire, il était en mesure d'en profiter et d'économiser **500 000 $** sur trois ans.

3

IMPLIQUER TOUS LES DÉPARTEMENTS EN CHARGE DES OPÉRATIONS

L'être humain a tendance à prendre des décisions rapides lorsque vient le temps de rester ou de partir, comme la proie qui doit décider de combattre ou de fuir devant son prédateur.

« Le cerveau du lézard c'est... se battre pour sa survie. Mais évidemment, survie et succès ne sont pas la même chose. »
– Seth Godin

En affaires, c'est le genre mentalité qui prévaut lorsque vous êtes confronté à des décisions d'ordre immobilier. De façon générale, lorsqu'un bail vient à échéance, la haute direction entamera le processus avec une idée préconçue sur le fait de rester ou de déménager. Toute personne ayant déjà acheté une maison sait que l'aspect pratique d'un projet de cette nature va au-delà du bâtiment.

En immobilier résidentiel, ces décisions sont souvent tributaires de la géographie, des attraits locaux, de la taille du terrain, du stationnement, de la sécurité du quartier et de la facilité des déplacements.

En immobilier industriel, s'ajoutent les points suivants:

- Surface nécessaire
- Nombre de quais de chargement avec porte au niveau du camion. Le bâtiment permet-il l'ajout de portes. À quel coût ?
- Espace de bureau. Avez-vous besoin de câblage fibre optique ? L'entreprise préfère-t-elle que ses employés travaillent dans des aires ouvertes ou dans des espaces clos ?
- Quelle est la hauteur libre nécessaire ? Entreposez-vous des articles en plastique qui nécessitent un système de gicleurs ESFR exigé par la compagnie d'assurances et quel est l'espace de dégagement nécessaire ?
- Quels sont vos besoins en électricité ? Est-ce possible de vous raccorder au service existant ou avez-vous besoin d'un nouveau transformateur ?
- Espaces de stationnement. Quels sont vos politiques sur les standards d'accessibilité ? Une signalisation bien visible est-elle importante ?

Tous les points énumérés ci-dessus sont importants et auront un impact sur le succès de votre projet immobilier. Quand ces critères sont évalués avec une approche holistique du point de vue de la chaîne d'approvisionnement, toute mauvaise décision concernant une seule de vos installations peut prendre des proportions au détriment du succès de votre compagnie.

Chez LIDD, nous avons observé qu'il est rare que ces décisions d'investissement importantes soient guidées par un plan d'infrastructure cohésif.

Bien des compagnies partagent la prise de décisions entre les départements – le département des Finances contrôle habituellement les T.I., et celui des Opérations contrôle celui des Installations et de l'équipement. Chaque département prend des décisions en silo, parfois contradictoires, parfois pour compenser ce qui est perçu comme un sous-investissement de la part d'un autre département.

Voilà pourquoi il est essentiel d'impliquer – jusqu'à un certain point – tous les départements dans la prise de décision concernant les installations.

Vous n'achèteriez pas un nouveau système de gestion d'entrepôt (WMS) sans vous référer au département des Finances et celui des Opérations. Alors pourquoi ne pas faire de même quand il s'agit de s'engager dans un bail de plusieurs années ?

EXEMPLE :

Imaginez un scénario où le patron a officiellement décidé qu'il était dans le meilleur intérêt de la compagnie de prolonger le bail. Lorsque la décision a été prise, on a remarqué qu'il était nécessaire d'apporter des transformations majeures pour améliorer les opérations (disons de l'ordre 600 000 $).

Pendant les négociations, le propriétaire est très enthousiaste à l'idée de couvrir ce coût en capital de 600 000 $ et de l'amortir avec votre loyer net. Au premier coup d'œil cela semble satisfaisant pour les deux partis car, selon vos pratiques comptables, cela pourrait ne pas affecter vos résultats pour l'année fiscale en cours.

C'est bien, non ?

Nous savons que les propriétaires font rarement des cadeaux à leurs locataires surtout s'ils perdent au change.

En faisant le calcul, vous constatez que les 600 000 $ en dépenses d'investissement du propriétaire sont amorties à 9 % pour la durée du bail (disons un bail de sept ans – la moyenne pour la plupart des entreprises qui élaborent leur stratégie de chaîne d'approvisionnement).

Après avoir considéré cette offre, vous décidez de pousser vos recherches et trouvez un prêteur commercial d'Annexe A qui serait prêt à vous offrir ce prêt de 600 000 $ pour vos dépenses d'investissement avec un amortissement de prime + 1 %.

COMPARONS LES DEUX OFFRES :
Investissement en capital de 600 000 $; bail de sept ans ; surface de 100 000 pi.ca.

LE PROPRIÉTAIRE :

600 000 $ / 100 000 pi.ca. = 6 $ / pi.ca.
6 $ par pi.ca./bail de sept ans à un taux d'amortissement de 9 % = **1,15 $ / pi.ca.** pour la durée du bail

PRÊTEUR EXTERNE :

600 000 $ / 100 000 pi.ca. = 6 $ / pi.ca.
6 $ par pi.ca. / bail de sept ans à un taux d'amortissement de 4 % = **0,98 $** pour la durée du bail

Une différence de **0,17 $** entre les deux offres.

Donc : 0,17 $ x 100 000 = **17 000 $ / année**
17 000 $ x 7 ans = **119 000 $ pour la durée du bail**

Mais qu'arrivera-t-il si les départements des Finances, Opérations, Transport et Qualité travaillent en silo pendant le processus de négociation du bail ou pire encore, qu'on les ignore lors de la prise de décision ?

4

COMPRENDRE VOTRE BAIL – BIEN LIRE LES CLAUSES ÉCRITES EN **PETITS CARACTÈRES**

Le bail et sa date d'expiration sont **importants.**

Que dire des autres dépenses reliées aux installations :

- **Le déneigement** – Coûts annuels ?
- **L'assurance** – Coût de votre assurance de responsabilité civile ?
- **Taxes foncières** – Votre édifice est reclassé commercial ? Les taxes vont monter de 0,40 $/pi.ca./année. Est-ce pris en considération dans votre bail ? Le propriétaire paiera-t-il gentiment la note ?
- **Le système CVAC est brisé.** Qui paiera ? Comment les coûts seront-ils amortis ?
- **L'asphalte se fissure et le toit coule.** Est-ce à vous de payer les réparations ? Payez-vous déjà par l'entremise d'un loyer supplémentaire (taxes, maintenances, assurances) ?
- Et si cela fait des années que vous payez ces réparations alors que **c'était au propriétaire de le faire,** pouvez-vous récupérer cet argent ?

Si vous ne pouvez répondre à toutes ces questions spontanément, ne vous en faites pas, la plupart des cadres ne peuvent le faire car ils ne consultent leur bail qu'à tous les cinq ou sept ans, ce qui leur permet toutefois, et sans être des experts, d'entamer les négociations.

Lorsque vous réfléchissez sur votre position en tant que locataire, il ne faut pas s'attarder qu'au loyer.

Lorsque vous réfléchissez sur votre position en tant que locataire, il ne faut pas s'attarder qu'au loyer. Il est fort probable que votre bail contient une page où on trouve l'information liée à vos obligations et 50 pages qui couvrent tous les éléments mentionnés ci-haut.

Le plafond industriel

De plus en plus de propriétaires prennent des éléments critiques importants (tel que le toit) et les dépenses associées à leur maintien et transforment ces dépenses en centre de profits pour leurs coffres.

Un exemple :

LIDD comparait l'optimisation de l'entrepôt pour un client qui voulait prolonger son bail pour ses installations de 170 000 pi.ca. à un déménagement de l'autre côté de la ville dans un nouveau centre de distribution de 150 000 pi.ca. (selon LIDD cette opération de relocalisation de l'entrepôt pouvait réduire la surface de 20 000 pi.ca.)

Dans ce cas, c'est dans le traitement du toit de ces nouvelles installations que le propriétaire cherchait à faire son profit.

Avant de signer le bail de la nouvelle propriété, le client a demandé une copie du bail standard et dans laquelle on pouvait lire cette clause locative additionnelle :

> **Le locataire aura la responsabilité de contribuer aux fonds destinés au remplacement du toit à raison de 0,35$/pi.ca. par année pour toute la durée du bail pour couvrir les frais d'entretien, de réparations et de remplacement du toit, de la membrane du toit, du platelage du toit et de la structure extérieure.**

Un calcul rapide donnait :

- 150 000 pi.ca. de loyer x 0,35 $ / pi.ca. / année = 52 500 $ x 10 ans de loyer = 525 000 $

Normalement, on peut s'attendre à une telle clause. Selon le marché dans lequel vous œuvrez, le traitement du toit et de sa membrane est probablement assujetti à des standards industriels dans le cadre d'un arrangement entre le propriétaire et le locataire.

Dans la plupart des cas le locataire est généralement responsable des réparations au toit et des dépenses de remplacement par le biais d'un loyer supplémentaire.

Dans ce cas-ci, la surprise résidait dans les clauses écrites en petits caractères à la page 48 du document :

- Le toit, le platelage du toit et la membrane du toit seront certifiés et sujets à la garantie des fabricants et des entrepreneurs, libres de tout défaut matériel, pour une période de dix (10) ans à partir de sa date d'installation et d'achèvement.

Dans notre exemple, notre locataire planifiait se relocaliser dans un bâtiment tout neuf avec un toit neuf couverts par une garantie de dix ans. En même temps, le propriétaire de ce projet voulait imposer au locataire une participation aux fonds destinés au remplacement du toit alors qu'il n'y avait aucun risque matériel pour le propriétaire.

Un toit de qualité industrielle dans un climat rigoureux durera en moyenne 20 à 25 ans. Selon votre pratique comptable et celle de votre propriétaire (IFRS ou PCGR), le coût de remplacement du toit serait en amortissement constant pour la durée de vie utile du toit par le biais d'un loyer supplémentaire.

À part le loyer en soi, le toit est souvent le point le plus contesté lors de la négociation d'un bail.

MOT DE LA **FIN**

Nous avons tous une opinion sur l'avenir de l'immobilier et on nous demande souvent s'il vaut mieux être un taureau ou un ours dans le marché local de l'habitation. Il en va de même dans le marché industriel.

Sans égards aux influences macroéconomiques en jeu, l'expérience nous a démontré qu'il y a des étapes qu'une organisation doit franchir pour se protéger des mauvaises décisions touchant le processus immobilier :

1. **COMMENCEZ LE PROCESSUS TÔT**
   Si vous DEVEZ déménager, combien de temps cela vous prendra, sans stress ?

2. **METTEZ-VOUS EN POSITION AVANTAGEUSE**
   Vous êtes un utilisateur industriel. Il n'est pas facile de recréer les composantes physiques d'une installation et chaque site est unique à vos opérations. Le propriétaire vous voit déjà comme un client dépendant alors faites ce qu'il faut pour lui indiquer que vous êtes mobile et qu'il y a une valeur à vous relocaliser.

3. **CONNAISSEZ VOTRE PROPRIÉTAIRE**
   Soyez amical sans être familier. Tout comme votre chaîne d'approvisionnement votre propriétaire est unique et, comme tout le monde, cherche à faire un profit.

4. **ATTARDEZ-VOUS AUX DÉTAILS**
   Votre bail est un document élaboré. Assurez-vous de comprendre ce que vous signez. Les clauses matérielles vont au-delà du loyer net.

5. **FAITES QUE CELA CONCORDE AVEC VOTRE CHAÎNE D'APPROVISIONNEMENT.**
   Chez LIDD, nous croyons qu'une révision de la performance de votre chaîne d'approvisionnement devrait normalement et logiquement aller de pair avec l'échéance de votre loyer. Nous aidons les entreprises à prendre de meilleures décisions concernant l'infrastructure de leur chaîne d'approvisionnement (installations, technologie et T.I.) Nous concevons, justifions et implantons une infrastructure qui répond à vos besoins pour vous permettre de vous démarquer de la concurrence.

N'hésitez pas à **partager** ce livre numérique avec vos collègues et à participer aux discussions sur notre **blogue** et sur **LinkedIn**.

Votre opinion et votre expérience sont enrichissantes pour tout le monde. Après tout, il est important d'investir du temps et de l'effort pour **créer de bonnes relations.**

CONTACTEZ-NOUS

Planifiez un **appel exploratoire** pour définir vos objectifs et besoins

Apprenez comment devenir un client

Jesse Micak, Directeur

(514) 933-8777 x 117
jesse.micak@lidd.ca
www.lidd.ca

LIDD
INTELLIGENCE
SUPPLY CHAIN