

ÉTUDE DE CAS

POLYONE **VISIBILITÉ DE LA CHAÎNE D'APPROVISIONNEMENT**

Comment Livingston a décelé les inefficacités des processus et découvert des économies cachées pour PolyOne.

Étude de cas

PolyOne: Visibilité de la chaîne d'approvisionnement

La visibilité et des rapports précis sont indispensables au succès de toute chaîne d'approvisionnement. En travaillant étroitement avec votre fournisseur de logistique (du point d'origine à la destination), vous profiterez de la valeur ajoutée d'un véritable partenariat.

Lorsque Livingston a commencé à travailler avec PolyOne Corporation, un fournisseur mondial en matériaux et en services polymères spécialisés, l'entreprise possédait des ressources internes limitées pour contrôler sa chaîne d'approvisionnement mondiale.

Vous ne pouvez pas régler les problèmes que vous ne voyez pas

Les 13 unités d'entreprise de PolyOne travaillaient indépendamment l'une de l'autre, ayant recours à de nombreux fournisseurs pour l'ensemble de leur chaîne d'approvisionnement et prenant des décisions individuelles pour remplir leurs mandats. Bien que cette approche ait satisfait les besoins de chaque unité d'entreprise, elle n'a pas tiré profit des stratégies d'optimisation des coûts et d'atténuation des risques d'une approche globale. De manière générale, PolyOne n'avait pas de source fiable pour l'analyse, la visibilité et l'expertise nécessaires à la prise de décisions commerciales éclairées et efficaces à propos de sa chaîne d'approvisionnement.

Un nouveau départ était nécessaire, qui a commencé avec une session de tableau blanc

PolyOne a donc embauché une gestionnaire commerciale spécialisée, Lila Rose, gestionnaire principale du commerce mondial, dont la vision consistait à consolider sa grande liste de fournisseurs à deux seulement. Elle a consulté Livingston,



et nous avons organisé une session de tableau blanc pour déterminer le processus d'importation et d'exportation de PolyOne pour chacune de ses 13 unités d'entreprise.

Durant la session de tableau blanc, nous avons examiné la chaîne d'approvisionnement de PolyOne du point d'origine à la destination, documentant les écarts durant chaque phase et déterminant où il serait possible de réaliser des gains d'efficacité.

« J'ai travaillé avec Livingston précédemment et j'avais confiance en les connaissances en matière de conformité réglementaire qu'elle apporterait à notre relation. »
– **Lila Rose**, gestionnaire principale du commerce mondial, PolyOne.

Vue d'ensemble

Durant notre examen, nous avons constaté que les fournisseurs de PolyOne appliquaient des normes Incoterms^{MD} erronées, exposant ainsi l'entreprise à des coûts inutiles et à des risques en matière de conformité. Par exemple, plusieurs fournisseurs tenaient compte de coûts de fret dans la valeur des marchandises, occasionnant ainsi des paiements excédentaires des droits et des taxes. À la suite d'une analyse plus approfondie, il a été constaté



que les fournisseurs avaient l'habitude d'acheminer les expéditions à leurs ports privilégiés ou utilisaient un itinéraire d'acheminement moins efficace. Par conséquent, les conteneurs devaient être transportés soit par voie routière ou par chemin de fer sur des distances plus grandes que nécessaire, accroissant ainsi les coûts et le temps du transit.

« Lors de la session de tableau blanc, il a été constaté que PolyOne manquait de visibilité à l'égard des expéditions, et ce, en raison des normes Incoterms^{MD} adoptées initialement dans leurs contrats avec les fournisseurs », a précisé **Nicole Calabris**, gestionnaire commerciale, Livingston. « Le courtier en douanes n'obtenait aucune visibilité pour ces expéditions avant leur arrivée au port. Étant donné que leur fournisseur était responsable du transport aux États-Unis, ni le courtier en douanes, ni les équipes internes de PolyOne chargées de la comptabilité et de la gestion du transport n'ont obtenu les données nécessaires en temps opportun. »

Comment Livingston a aidé le client

Livingston a conçu une approche rationalisée en jouant le rôle d'une tour de contrôle pour gérer le mouvement physique des marchandises et le flux de données afférentes. Cette approche a permis à PolyOne d'atteindre son objectif stratégique : avoir une chaîne d'approvisionnement mondiale efficace, sécuritaire et conforme.

« En prenant le contrôle de la réservation et de la gestion du fret du point d'origine à la destination, Livingston était en mesure d'entrevoir les possibilités pour PolyOne d'économiser près de 1 million de dollars sur le transport, les droits et les taxes. Et cela, pour une seule unité d'entreprise. »

– **Brad Dyer**, Expansion commerciale, Livingston

Résultat?

En assurant le transport des marchandises et le courtage en douane du point d'origine à la destination finale, Livingston a aidé PolyOne à bénéficier d'avantages importants. Par exemple, le choix d'itinéraires d'acheminement plus efficaces et l'apport de changements à Incoterms^{MD}

Un véritable partenariat mondial

La mondialisation est un pilier clé pour PolyOne, un pilier que Livingston s'est engagée pleinement à soutenir. Lorsqu'elle a pénétré les marchés thaïlandais, portoricain et costaricain, Livingston a organisé des opérations d'entreposage dans chaque pays. Cette nouvelle présence à l'échelle locale a permis à PolyOne d'avoir un avantage concurrentiel et de gagner une part de marché considérable.

devraient générer des économies d'environ 1 million de dollars, et ce, uniquement pour la division de distribution de PolyOne.

Étant donné que Livingston gère activement leurs expéditions et révisé proactivement les processus en vue de leur apporter d'éventuelles améliorations, PolyOne sait que ses marchandises sont transportées de manière rentable et en pleine conformité avec les règlements commerciaux.

De plus, agissant comme une extension des équipes actuelles de PolyOne (en coordonnant tous les aspects, de l'expédition et des douanes jusqu'aux mises à jour et à la tenue des dossiers), Livingston libère des ressources au sein des unités d'entreprise de PolyOne, permettant ainsi à l'entreprise de se focaliser sur ce qu'elle fait le mieux.

« La plupart de nos unités d'entreprise ne savaient pas qu'elles pourraient obtenir un tel niveau de service », a souligné Lila Rose. « Elles étaient vraiment ravies de constater toutes les réalisations possibles en ayant Livingston comme partenaire. »

Faites appel à Livingston

Vous êtes à la recherche d'une plus grande visibilité, d'une plus grande efficacité et d'une plus grande valeur dans votre chaîne d'approvisionnement? Nous sommes là pour vous aider.

Envoyez-nous un courriel au :

simplifier@livingstonintl.com

ou communiquez avec nous par téléphone

au **1-800-837-1063**