

ÉTUDE DE CAS

# FRET ET TRANSPORT INTERNATIONAUX

Aider un développeur de logiciels et de matériel commerciaux à pénétrer le marché sud-américain.

## Étude de cas

# Fret et transport internationaux

Comment Livingston a aidé un développeur de logiciels et de matériel commerciaux à pénétrer le marché sud-américain.

## Transformer une aspiration d'expansion en réalité

Lorsque cette entreprise de technologie située à Chicago a approché Livingston, ils étaient confrontés à un défi de taille : Le marché brésilien d'import-export. Faisant principalement affaire dans le développement de logiciels et de matériel pour les marchés boursiers, le client souhaitait démarrer ses activités au Brésil et servir ce marché potentiellement lucratif et inexploité.

« Le gouvernement brésilien est très complexe. Ce n'est pas facile de s'y retrouver. Il y a la délivrance de permis et toutes sortes d'obstacles réglementaires qui doivent être surmontés pour qu'une entreprise puisse importer des produits au pays. Livingston a été en mesure de donner à ce client un avantage concurrentiel sur le marché brésilien, car beaucoup de ses concurrents n'ont pas la capacité de servir les clients au Brésil en raison de la réglementation stricte et de la complexité. Beaucoup d'entre eux abandonnent, disant que ça n'en vaut pas la peine. Il s'agit d'un marché inexploité où notre client est maintenant en mesure de développer son activité en grande partie grâce aux solutions de commerce et de transport internationaux de Livingston. »

– **Devon Meiorow**, gestionnaire commercial



## Surmonter les obstacles et traverser les distances

Ayant identifié leur objectif d'expansion sur ce nouveau marché, le client n'avait aucune idée de la façon d'y faire venir son équipement. Ils avaient un bureau au Brésil, mais pas de siège social. Ils ont compris que le gouvernement brésilien avait mis en place des règles complexes d'importation et d'exportation et beaucoup de leurs concurrents avaient décidé que la pénétration sur ce marché n'en valait pas la peine.

C'était à la fois un défi et une occasion.

Entrer sur le marché brésilien avant les concurrents donnerait à ce développeur de logiciels et de matériel un avantage significatif, mais une exécution réussie était la clé.

**Notre client avait besoin d'un partenaire** ayant les connaissances nécessaires pour atteindre ses objectifs de manière économique et en temps voulu.

## Comblant le fossé de 7 313 km

L'un des principaux éléments d'information manquants pour le client, afin de mieux déterminer le potentiel de retour sur investissement de cette entreprise, était le coût total des marchandises au débarquement.

La première étape que Livingston a prise pour aider le client à importer ses produits au Brésil consistait à classer chaque composant du serveur. Une fois que toutes les pièces ont reçu un code de tarif douanier harmonisé (Harmonized Tariff Schedule, HTS) des États-Unis, un courtier en douane, partenaire brésilien de Livingston, a fourni les classifications brésiliennes correspondantes, les taux de droits et toutes les exigences de permis pour l'expédition.

Une fois que notre client connaissait le coût exact des droits et taxes, il était en mesure de prendre une décision éclairée. À ce stade, ils se sont tournés vers Livingston pour savoir comment expédier leur équipement de manière efficace et sécuritaire. Parce qu'une partie importante des composants matériels étaient expédiés de plusieurs endroits dans le monde, l'équipe internationale de fret et de transport de Livingston a déterminé que la consolidation des expéditions à un emplacement central serait l'approche la plus efficace.

« Les équipes de Livingston ont travaillé en étroite collaboration pour s'assurer de livrer pour nos clients. Nous avons impliqué notre groupe international de transport et de fret, notre groupe de conseil, notre partenaire brésilien - c'était vraiment une collaboration entre toutes nos équipes. »

– **Devon Meirow**, gestionnaire commercial

## Le résultat

Aujourd'hui, le client a une activité florissante en Amérique du Sud.

Parce que les composants proviennent de plusieurs points d'origine, Livingston les achemine à notre entrepôt d'Atlanta, s'assure que les commandes correspondent à la cargaison

**Le réseau de partenaires de Livingston** en Amérique du Sud a apporté une valeur ajoutée en assurant la liaison avec le gouvernement brésilien pour garantir la conformité totale aux réglementations d'importation.

réelle reçue et nous les rassemblons en un seul envoi, en fonction des besoins spécifiques du client. Les composants sont ensuite exportés au Brésil par fret aérien. Cette solution, personnalisée pour répondre aux besoins de notre client, lui confère une gestion et une visibilité améliorées de sa chaîne d'approvisionnement, de l'optimisation des conteneurs, de l'inspection et du contrôle de qualité dédiés, et plus encore!

Au-delà d'une simple collaboration entre les groupes de conseil et de fret de Livingston, le succès de notre client dans ce cas est en grande partie grâce au fait que notre réseau entier travaille ensemble, comme une machine bien huilée.

## Faites appel à Livingston

**Vous avez des questions ou vous avez besoin d'aide pour acheminer votre envoi?** Nous sommes là pour vous aider. Envoyez-nous un courriel au : [simplify@livingstonintl.com](mailto:simplify@livingstonintl.com) ou communiquez avec nous par téléphone au **1-800-837-1063**