

Remi Samad
Promotion 2004

**Rapport de stage 2002-2003
CMA-CGM**

Remerciements

Je remercie en premier lieu Jean-Philippe Thenoz et Franck Lingua, mes responsables de stage, pour leur soutien actif et leur disponibilité.

Merci aussi à Rodolphe Saadé et Ishac Nasri pour leur confiance en mon travail.

Enfin, une pensée amicale pour toutes les personnes avec qui j'ai eu des rapports professionnels et amicaux en France comme aux Etats-Unis.

Introduction (page 4)

1. Le groupe CMA-CGM (page 5-6)

- 1.1 Fiche signalétique**
- 1.2 Secteur d'activité**
- 1.2 Positionnement face à la concurrence**
- 1.3 Lignes commerciales**
- 1.4 Les agences**

2. Commercial sur les lignes PEX-TPX (page 7-11)

- 2.1 Présentation des lignes**
- 2.2 L'organisation**
- 2.3 Mon travail**
 - a. Négociation des taux de frets**
 - b. Suivi des agents**
 - c. Analyses statistiques**

3. Assistant contrôleur des finances (page 12-18)

- 3.1 L'agence de Virginia Beach (USA)**
- 3.2 L'organisation du département finance**
- 3.3 Mes missions**
 - a. Réconciliation bancaire**
 - b. Tenue de la « Cash position »**
 - c. Changement de système comptable**
 - d. Missions diverses**

4. Bilan personnel (page 18-19)

- a. Gain de compétence et d'organisation**
- b. Gain humain**
- c. Dans le cadre de mon projet professionnel**

Conclusion générale (page 20)

Annexes (page 21-32)

Introduction : L'historique de la société

La CMA a été créée en 1978 à l'initiative de Jacques R. SAADE. Localisé à Marseille, la CMA pénètre le secteur du transport maritime par conteneurs en lançant une ligne régulière reliant le sud de l'Europe au Liban et à la Syrie.

D'abord en Mer Rouge, puis rapidement dans le golfe Arabe et le sous continent Indien, la CMA a franchi une étape importante de son histoire en 1987 avec l'ouverture d'un service maritime entre l'Europe et l'Asie.

En 1996, l'état français décide de privatiser son armement national la CGM (née de la fusion de la Compagnie des messageries Maritimes (1851) et de la Compagnie Générale Transatlantique (1861)), au profit de la CMA et donne naissance à un grand groupe maritime français de dimension mondiale : la CMA-CGM.

Aujourd'hui la CMA-CGM a considérablement « grossi » en étant le numéro cinq mondial.

J'ai donc réalisé un stage de 12 mois au sein de cette entreprise. Tout d'abord 4 mois à Marseille au siège social en tant que assistant commercial sur la ligne transpacifique puis 8 mois aux Etats-Unis au poste d'assistant du contrôleur des finances.

Ayant grandi à Marseille où le maritime est très développé, j'ai décidé d'orienter mes recherches de stage dans ce secteur. De plus le fait de travailler dans ma ville puis de me faire une expérience internationale m'a vraiment motivé.

Dans ce rapport, je présenterai tout d'abord le groupe CMA-CGM ce qui nous permettra de bien saisir le cadre dans lequel j'ai évolué durant un an ; puis je traiterai de mon travail réalisé en France et aux Etats-Unis.

1. Le groupe CMA-CGM

1.1 Fiche signalétique

Données datant de l'année 2002

- Date de création : 1977
- Localisation Siège social : Marseille
- Activités : Transport maritime International en Conteneurs
- Flotte : 115 navires (dont 29 en propriété)
- Capacité : 234 000 EVP (équivalent vingt pieds)
- Conteneurs : 440 000 EVP (dont 43% en propriété)
- Nombre d'Agences : 290
- Ports escalés : 205
- Nombre de salariés : 4804 (dont 1000 au siège)
- Volumes transportés : 2,5 millions EVP
- Chiffre d'affaires annuel : 2,51 Milliards d'euros
- Rang : 1er transporteur maritime français
4ème transporteur maritime européen
6ème transporteur maritime mondial

a. Secteur d'activité

Le transport maritime en conteneurs, apparu aux États-Unis il y a près de cinquante ans (1956), est devenu un élément majeur du commerce international et connaît un taux d'expansion considérable.

Il représente aujourd'hui environ 80% de la valeur totale des marchandises transportées, quelques importantes compagnies se partagent un marché très concurrentiel.

b. Positionnement face à la concurrence

CMA-CGM est aujourd'hui la 1^{ère} compagnie maritime française de transport de conteneurs et se classe au 5^{ème} rang mondial. En annexe *document 1* se trouve le classement des 10 premières compagnies maritimes mondiales (basé sur la capacité TEUS disponible à bord des navires en activité et pourcentage de part de marché par rapport à la totalité de l'espace TEUS disponible, juin 2003)

c. Lignes commerciales

23 lignes et 14 services de relais régionaux constituent le maillage mondial du groupe pour pouvoir être transporteur global couvrant l'ensemble des marchés mondiaux. La mise en place de nouvelles liaisons commerciales traduit la volonté de proposer des solutions de transport innovantes et performantes. Des lignes couvrent l'ensemble des marchés mondiaux, les plus importants volumes transportés sont sur les zones Europe, Asie et Amérique. Le *document 2* en annexe présente l'ensemble des lignes et des services de la CMA-CGM.

d. Les agences

Le groupe CMA CGM fait plus que transporter des marchandises, il propose un service global. Il s'appuie sur un réseau de plus de 290 agences filiales du groupe, bureaux de représentation ou agents tiers proposant tous les services CMA CGM et offrant aux clients les solutions de transport les plus adaptées à leurs demandes. Au total, plus de 4800 professionnels du transport assurent, pour le compte des clients, des services de transport intérieur et maritime, de logistique, d'information et de documentation. Les équipes commerciales proposent toutes les grandes destinations commerciales à travers les services réguliers du groupe CMA CGM et grâce aux multiples interconnexions de lignes.

2. Commercial sur les lignes TPX

J'ai intégré le TPX début juin et durant un peu plus de trois mois.

J'y ai travaillé en tant qu'assistant commercial East Bound (en sortie d'Asie à destination de la cote Ouest des Etats-Unis).

2.1 Présentation de la ligne

Le TPX est une ligne qui relie la Chine (dont Hong Kong), la Corée du sud à destination des Etats-Unis côte Ouest.

5 navires d'une capacité de 4000 evps assurent une rotation en 35 jours.

Le service proposé est donc hebdomadaire avec des horaires bien définis.

La CMA-CGM possède 3 navires (Ville de Tanya, Ville de Taurus, Ville de Mimosa) sur les 5.

On est donc en partenariat avec ANL et Norasia. De l'espace sur le navire est aussi vendu ou échangé à China Shipping et Lloyd Triestino.

La rotation des navires est présentée ci-dessous, beaucoup d'autres ports asiatiques sont desservis par un système de « feederling ». C'est-à-dire un conteneur en sortie de Manille par exemple va être chargé sur un navire tiers qui connectera avec le navire mère à Hong Kong, c'est ce qu'on appelle un transbordement.



Rotation TPX (sources :www.cma-cgm.com)

2.2 L'organisation

L'essentiel du personnel travaillant sur cette ligne s'occupe des exportations asiatiques (East Bound) car la délocalisation des chaînes de production des grosses entreprises américaines a entraîné une augmentation considérable du trafic.

Comme vous pouvez le voir sur l'organigramme en annexe *document 3*, j'ai travaillé en trinôme avec Elisabeth Forcina et Fanny Giraud sous la direction de Mr Thenoz qui était mon maître de stage. La répartition du travail s'est fait de façon géographique avec l'attribution de zones bien définies. Pour ma part j'ai été en charge de la Thaïlande, de la Corée et de l'Indonésie.

2.3 Mon travail

a. Négociation des taux de frets

La négociation des taux de frets se divise en plusieurs étapes :

- Contact entre l'agent et le client

Comme je l'ai expliqué auparavant la CMA-CGM est doté d'un réseau d'agence considérable avec des représentants de la compagnie dans tous les pays que nous desservons.

Les clients rentrent en contact avec nos agents en direct (visite, téléphone...) ou par l'intermédiaire d'un portail INTRAA.

Cette rencontre peut se faire en Asie ou aux Etats-Unis en fonction du type de clients.

On distingue dans le « shipping » deux types de clients

- CIF : clients à l'origine (exportateurs asiatiques)
- FOB : clients à destination (importateurs américains)

On trouve encore une autre spécificité qui est la nature du client

- clients en direct (Walmart, Home Depot, Dollar Tree...),
- ou transitaires qui managent la supply chain de leur client (Schenker, Panalpina...)

Donc suite à cette rencontre, l'agent à en main toutes les informations nécessaire pour demander une cotation à notre département par l'intermédiaire du mail ou du téléphone:

- Nom de l'importateur ou de l'exportateur
- Volume
- Marchandise
- POL (port of loading)
- POD (port of discharge)
- FPOD (final place of delivery) car la livraison peut se faire dans n'importe quelle ville ou village des Etats-Unis par train et (ou) camion.
- Taux demandés et taux offerts par la compétition...

➤ Donner une première cotation à l'agent

Plusieurs moyens nous sont offerts pour donner une cotation.

Tout d'abord une « guideline » (*document 4*) mise à jour en permanence nous permet d'avoir une idée des prix à fixer par origine en fonction du volume que le client estime charger (MQC). Celle-ci nous permet de voir si la négociation pourra s'avérer intéressante par la suite ou si nous sommes très loin d'être compétitif.

Pour plus affiner notre offre de prix, une application Excel (*document 5*) alimentée par une grosse base de données permet de calculer la contribution c'est-à-dire la marge restante si tel prix est accordé pour telle origine ou telle destination.

Son utilisation est très simple, il suffit de rentrer le code du port de chargement, le code du port de déchargement ou FPOD, le prix que l'on souhaite appliquer moins certaines charges qui seront incluses dans le « ocean rate ». Cette application détaille toutes charges fixes et variables et nous donne une marge restante.

Mais il est vrai que le facteur qui influence le plus notre cotation est le volume demandé. Notre but en tant que commercial est de faire signer des services contrats aux gros clients avec un volume bien défini (MQC) sur une période

donnée et des taux précis pour chaque origine et destination en fonction de la marchandise (bullet).

Le transport maritime est un secteur d'activité cyclique avec des périodes de grosses demandes (peak season) et d'autres très calmes (flat season).

Donc le fait d'avoir des contrats avec ces gros clients nous permet d'assurer un bon taux de remplissage annuel.

Des petits clients sont aussi à bord du navire, ils peuvent charger en mode « public filling validity 30 days », c'est une formule sans contrat mais les taux sont beaucoup moins intéressants et doivent être envoyés au FMC (Federal Maritime Commission) afin qu'il n'y est pas de concurrence déloyale.

Un exemple type des cotations envoyées aux agents se trouve en *document 6*.

L'agent présente donc l'offre au client, qui peut accepter, demander un taux plus bas, inclure certaine charge dans le prix...

➤ Négociation jusqu'à aboutissement ou perte du client

Les échanges client-agent-nous peuvent durer plusieurs jours ou plusieurs semaines, la conclusion peut être la signature d'un contrat qui sera géré aux US ou à Hong Kong, l'élargissement d'un contrat déjà existant, l'acceptation d'un chargement unique avec des taux envoyés au FMC ou encore la perte du client.

b. Suivi des agents

Chaque agent a des allocations à remplir pour chaque navire c'est-à-dire un certain nombre de conteneurs à charger chaque semaine. Des « vessel profile » (*document 7*) nous sont envoyés avec la liste des clients qui vont charger, le nombre de conteneurs...

J'étais chargé de vérifier que les allocations de mes zones étaient bien respectées. Dans le cas où les allocations n'étaient pas remplies, je contactai mes agents pour avoir des explications et pour les motiver dans le but de trouver d'autres clients afin d'avoir un remplissage 100%.

c. Analyses statistiques

Afin de prendre un peu de recul sur la performance de la ligne je me suis attelé à de nombreuses études statistiques.

Une partie de mon travail portée sur les statistiques internes c'est-à-dire les clients qui chargent le plus en sortie de tous les ports, les ports de déchargements ou les lieux de livraison les plus prisés aux US...

Ces statistiques nous permettaient de voir les lieux ou les chargements étaient conséquents en vue d'augmenter certaine allocation ou encore encourager et améliorer la relation avec nos bons clients.

L'autre grosse partie de mon travail a été des statistiques marché de quatre lignes qui touchaient les USA (TPX, PEX, JADE, PEX 2).

J'ai tout d'abord fait un bilan sur toute la capacité de marché de l'Amérique du nord par région (USWC, USEC, USGULF, CANADA). J'ai réalisé cette étude à partir d'un site (AlphaLiner) qui regroupe toutes les données de la capacité de chaque navire par ligne de toutes les entreprises maritimes.

J'ai travaillé en parallèle sur PIERS une base de données annuelles que la CMA-CGM achète. J'ai fait des requêtes à partir de Access afin d'avoir notre position, nos parts de marché par port, les gros clients à approcher...

Mon début de stage à Marseille a été un excellent moyen de m'introduire dans le secteur du maritime qui demande beaucoup de connaissance et de rigueur.

3. Assistant contrôleur des finances

Après trois mois de travail à Marseille, la CMA-CGM m'a envoyé aux Etats-Unis dans l'agence de Virginia Beach afin d'assister le contrôleur des finances.

3.1 L'agence de Virginia Beach (USA)

Situé sur la côte Est des Etats-Unis, Virginia Beach est une ville balnéaire très sympathique. La CMA-CGM possède l'agence la plus grande des Etats-Unis. Forte de 250 employés, cette agence gère :

- le service client,
- les opérations (logistique, intermodal),
- la documentation,
- et la finance comptabilité.

Comme dans certain pays, la CMA-CGM faisait sous-traiter une partie de son activité à des agents maritimes qui sont rémunérés à la commission par conteneur. L'agent qui s'occupait des US était Inchcape Shipping Services (www.inchcape-shipping.com). A compter du début de l'année 2002, l'activité aux US a été gérée à 100% par la CMA-CGM America.

3.2 L'organisation du département finance

Le département finance composé d'une cinquantaine de personnes se divise en deux entités : « Cost Control » (vérification des factures) et « Accounting » (*document 8*). Toute la finance de la CMA-CGM America est gérée par M. Ishac Nasri.

Le département comptabilité est dirigé par Franck Lingua qui était mon maître de stage. On distingue ensuite quatre sous départements :

- « Collection freight » et « miscellaneous »
- « Rendering »
- « Payable »
- « Rendering »

Chaque sous-département est supervisé par 1 ou 2 personnes.

3.3 Mes missions

a. Réconciliation bancaire

A mon arrivée aux Etats-Unis, j'ai aidé le chef comptable Jeanne Torrell à faire cette tâche qui nous a pris un peu plus de trois semaines.

La CMA-CGM America possède une dizaine de comptes bancaires repartis sur trois banques (Citi Bank, Bank of America et Dominion pour le Canada).

Je me suis occupé d'une partie de nos comptes sur Citi bank.

Le principe consistait à comparer les relevés périodiques de comptes bancaires avec nos comptes « banques ».

C'est une démarche très méthodique :

Première étape → vérifier les transactions en suspens de la fin du mois précédent

Deuxième étape → pointage des sommes entre le compte « banque » et le relevé de la banque.

Troisième étape → recherche dans les archives d'une explication aux anomalies (sommes manquantes, différence de montant...)

Quatrième étapes → une fois l'explication trouvée, on régule les écritures dans le système.

Ce travail a été très intéressant car j'avais déjà abordé ces notions de rapprochement bancaire dans mes cours de comptabilités, et j'ai pu en faire une application concrète en entreprise.

b. Tenue de la « Cash position »

La plus grosse responsabilité de mes 12 mois de stage a été la tenue de la « cash position ».

Dans l'attente d'un changement de système comptable où il y aurait la possibilité de gérer la trésorerie de façon intégrée, j'ai développé et amélioré

un programme Excel de gestion de position de trésorerie en relation avec le contrôleur des finances.

En parallèle de la réconciliation bancaire, je consacrai 20% de mes journées à l'étude des données des relevés fournis par la banque et à l'amélioration du programme Excel.

Donc petit à petit je me suis vu confier la tenue de la cash position.

Mon travail consistait à sortir chaque matin les relevés de nos comptes bancaires. J'avais un accès Internet de consultation de tous nos comptes :

- Bank of America
- Citi Bank
- Toronto Dominion.

J'imprimais et je reliais les relevés de comptes afin de pouvoir les ranger dans un classeur d'archivage.

Puis je mettais à jour les informations par rapport aux imprimés de la banque.

Voici ci-dessous un extrait de la « cash position » :

Date	12/13/02			12/14/02		
	CITI	BOA	dominium	CITI	BOA	dominium
Prev available	1 294 317,54	1 510 347,43	195 772,73	1 538 553,54	186 534,92	195 772,73
day new avail	238 236,00	932 555,00	-	134 776,00	1 377 181,00	-
Wire received	6 000,00	20 456,00				25 865,00
sweep account	-	2 036 484,57	-	-	2 789 693,51	-
Checks not cleared	-	1 096 007,24	-	-	2 398 701,09	-
Lgb returned		8 575,00				
Total day	1 538 553,54	5 587 275,24	195 772,73	1 673 329,54	6 752 110,52	221 637,73
24H avail	134 776,00	1 377 181,00		202 793,00	1 285 221,00	
2 Days +	700 000,00	2 131 360,00			846 139,00	
Disbursement	-	1 515 039,57	-	1 000 000,00	3 635 491,00	31 683,00
wires				1 000 000,00	1 235 491,00	31 683,00
checks trade		1 515 039,57			2 400 000,00	
Checks corp		212 345,72				
Checks cleared	-	2 398 701,09	-	-	4 798 701,09	-
Net	1 538 553,54	2 976 228,43	195 772,73	673 329,54	717 918,43	189 954,73
Sweep		2 789 693,51				
Reel bal aft sweep	1 538 553,54	186 534,92	195 772,73	673 329,54	717 918,43	189 954,73

Les informations que je rentrais dans le programme étaient :

-« 24h available » → montants des chèques reçues par la banque mais avec 24 heures de jours de valeur, ils apparaissent le lendemain dans « day new avail ».

-2 Days + → montants des chèques reçus mais avec 2 jours ou plus de valeur en raison de l'espace géographique, des banques...

-le montant qui a été mis en sweep (placement overnight qui nous permet de payer les frais bancaires de transferts...) la veille. Dès que notre balance dépasse 2,5 millions de dollars à la fin de la journée, l'excédent est mis en placement nocturne. L'argent est réinjecté le lendemain matin avec une légère plus-value.

-Wire received → montant des transferts reçus la veille.

- Check cleared → chèques émis par la CMA-CGM America qui ont été encaissés.

- Returned → chèques retournés par la banque pour diverses raisons.

Il fallait aussi vérifier que les transferts qu'on avait fait la veille étaient bien passés (« wires » dans la rubrique « disbursement »).

En fin de journée la personne responsable de couper les chèques « trade » (lié à l'activité maritime) m'envoyait le montant que j'intégrais dans la cash position dans « check trades ». De même pour le « corporate ».

Une fois la cash position à jour je passais faire un rapport au contrôleur des finances. Et chaque soir j'envoyais une synthèse de la position de cash (*document 9*) au président de la CMA-CGM America (John Van de Merwe), au vice président finance (Ishac Nasri), au chef comptable (Jeanne Torrell) avec le contrôleur des finance en copie (Franck Lingua).

La fin de semaine était toujours très intéressante car on devait payer nos gros « vendors » (fournisseurs) :

-CSX compagnie ferroviaire qui nous fait le transport de conteneur dans tous les Etats-Unis (payer par transfert tous les 30 jours)

-BNSF compagnie ferroviaire qui nous fait le transport de conteneur dans tous les Etats-Unis (payer par transfert tous les 30 jours)

-Trapac Terminal maritime de Los Angeles

-et de nombreux autres fournisseurs

Donc le jeudi je faisais le tour du département payable pour savoir le montant des factures entrées dans le système afin d'avoir une idée des montants totaux qui devront être payés. Je consultais aussi le département « receivable » et « disbursement » afin de savoir le montant des deposits de Virginia Beach, Miami, Long Beach, New York, Vancouver, Montréal.

Je faisais une analyse de la situation et des estimés que je présentais à Franck Lingua. En fonction de l'argent qui allait rentrer, de nos dépenses et des chèques qu'on avait émis mais qui n'étaient pas encaissés, on déterminait le montant qu'on pouvait envoyer à Marseille à la CMA-CGM SA. Le siège nous mettait beaucoup de pression pour que tout l'excédent de trésorerie soit transférer à Marseille afin qu'il puisse réaliser leurs investissements.

En l'absence de Franck Lingua, j'étais le responsable désigné de la cash position. Il me contactait tous les jours pour que je le tienne au courant de la situation et j'approuvais les transferts initiés par le chef comptable.

c. Changement de système comptable

Le changement de système comptable a aussi été une mission très intéressant mais je regrette de ne pas avoir pu suivre celle-ci dans sa totalité. J'ai donc suivi ce projet de ses débuts jusqu'à la première phase.

Les Etats-Unis utilisés un système comptable nommé « WTSA Accounting », ce système avait été crée par l'agent maritime ISS.

Le fonctionnement de celui-ci restait correct malgré un manque de flexibilité. Mais un problème s'est présenté à nous lorsque les volumes ont commencé à considérablement augmenter.

Pour remédier à ces problèmes la CMA-CGM SA a décidé d'harmoniser les systèmes comptables de 7 pays (France, Belgique, Allemagne, Hollande, Italie, Royaume-Uni, USA) avec les Etats-Unis comme test.

Ayant travaillé avec diverses personnes du département finance, j'ai été l'intermédiaire entre les US et Marylaure Fiévet personne travaillant à la CMA-GGM Marseille en vue de rédiger le cahier des charges.

Le cahier des charges a été envoyé à trois entreprises :

- Oracle
- Sun
- Coda

Suite à leur réponse je me suis consacré à la vérification des parties concernant les Etats-Unis.

J'ai remis un rapport avec une liste de questions sur des points qui me semblaient tendancieux.

Finalement, Oracle a été le système choisi. Je me suis donc par la suite concentré sur l'analyse de nos comptes « trade » et « corporate » en vue de redessiner la charte des comptes.

Cette analyse a été relativement longue car le fonctionnement de la comptabilité américaine est beaucoup plus libre dans la forme que la comptabilité française. De plus comme je l'ai expliqué auparavant l'activité était gérée par un agent maritime donc beaucoup de compte nous étaient inconnus.

J'ai donc essayé de reconstituer un bilan où l'actif et le passif se balancent.

J'ai fait le point sur les comptes à éliminer, à agencer...

J'ai donc été la source d'information entre la CMA-CGM America et l'équipe Oracle composé de consultant IBM, PriceWaterHouseCooper et CMA-CGM SA.

e. Missions diverses

Durant les périodes de « rush » j'ai exercé différentes positions afin de venir en aide aux personnes concernées.

- freight Cashiering → saisie des chèques reçus et des connaissements dans le système afin que le conteneur soit relâché aux terminaux.

-rendering → remise des charges au principal

- préparation des MGA (Month General Account)
- Power Track par US bank → j'ai assisté à des réunions avec la banque pour la présentation de ce produit. J'ai dû ensuite étudier la documentation fournie afin de rédiger une synthèse pour Franck Lingua et John Van de Merwe (*document 10*).

4. Bilan personnel

a. Gain de compétence et d'organisation

Ce stage m'a permis de combler certaines lacunes et de renforcer mes compétences dans le domaine du commercial et de la finance.

Je pense qu'il a été très intéressant d'avoir l'opportunité d'exercer plusieurs postes au sein d'une même entreprise.

J'ai pu faire des applications concrètes de certaines notions abordées à TEMA comme par exemple la négociation, la réconciliation bancaire, les statistiques...

Le fait de venir d'une école qui lie les nouvelles technologies au management me donne un certain avantage sur la maîtrise des logiciels comme Excel, Access... mais surtout en terme de vocabulaire technique (transmission EDI, interface, paramétrage...).

Je pense être aujourd'hui capable d'exercer des responsabilités dans un département finance. De plus j'ai abordé différentes notions financières (comptabilité, trésorerie...) qui m'ont permis d'avoir une vision d'ensemble.

Il est indéniable qu'en travaillant 12 mois dans cette entreprise, j'ai appris à travailler de façon très organisée, à respecter une date limite (ce qui implique gérer son temps et travailler de manière optimale) à travailler en équipe mais surtout de manière rigoureuse, en effet, on ne peut pas se permettre de commettre une erreur ou si on en commet une erreur il faut savoir « rectifier le tir ».

b. Gain humain

Outre le gain en compétences, cette expérience m'a donné la possibilité de forger d'avantage ma personnalité.

Le fait de partir seul dans un pays étranger m'a été très bénéfique pour l'apprentissage de l'anglais mais surtout pour l'ouverture d'esprit.

Je ne vous cache pas que les premiers mois ont été difficiles car je ne connaissais personne et je devais faire face à de nombreuses démarches administratives.

Mais très vite je me suis fondu dans la masse et j'ai rencontré beaucoup de gens avec qui j'ai partagé une amitié très forte.

J'ai aussi beaucoup visité les Etats-Unis (New York, Washington, Nouvelle-Orléans...) et je me suis forgé ma propre opinion sur la vie américaine.

c. Dans le cadre de mon projet professionnel

Ce stage a bien conforté mon envie de travailler plus tard dans un des départements financiers d'une entreprise.

Le secteur du transport maritime est en perpétuel mouvement, je n'ai pas ressenti une routine dans mon travail et chaque matin j'allais travailler avec plaisir sans que ce soit une contrainte.

Franck Lingua mon responsable de stage aux Etats-Unis a été très satisfait de mon travail. Je pense avoir créé un besoin car à mon arrivée il travaillait sans stagiaire et suite à mon départ il a demandé expressément à ce que je sois remplacé. On formait une bonne équipe très complice dans le travail et je l'ai considérablement soulager dans son travail. Il m'a proposé de revenir travailler pour lui aux Etats-Unis une fois diplômé. Donc à la fin de mes études, je postulerai pour un poste aux Etats-Unis, je me sens prêt et motivé pour réitérer cette aventure mais cette fois en tant qu'employé pour une durée de 5 ans.

Conclusion générale

J'ai essayé, par le biais de ce rapport, de montrer au mieux en quoi consistait mon stage et comment je l'avais vécu.

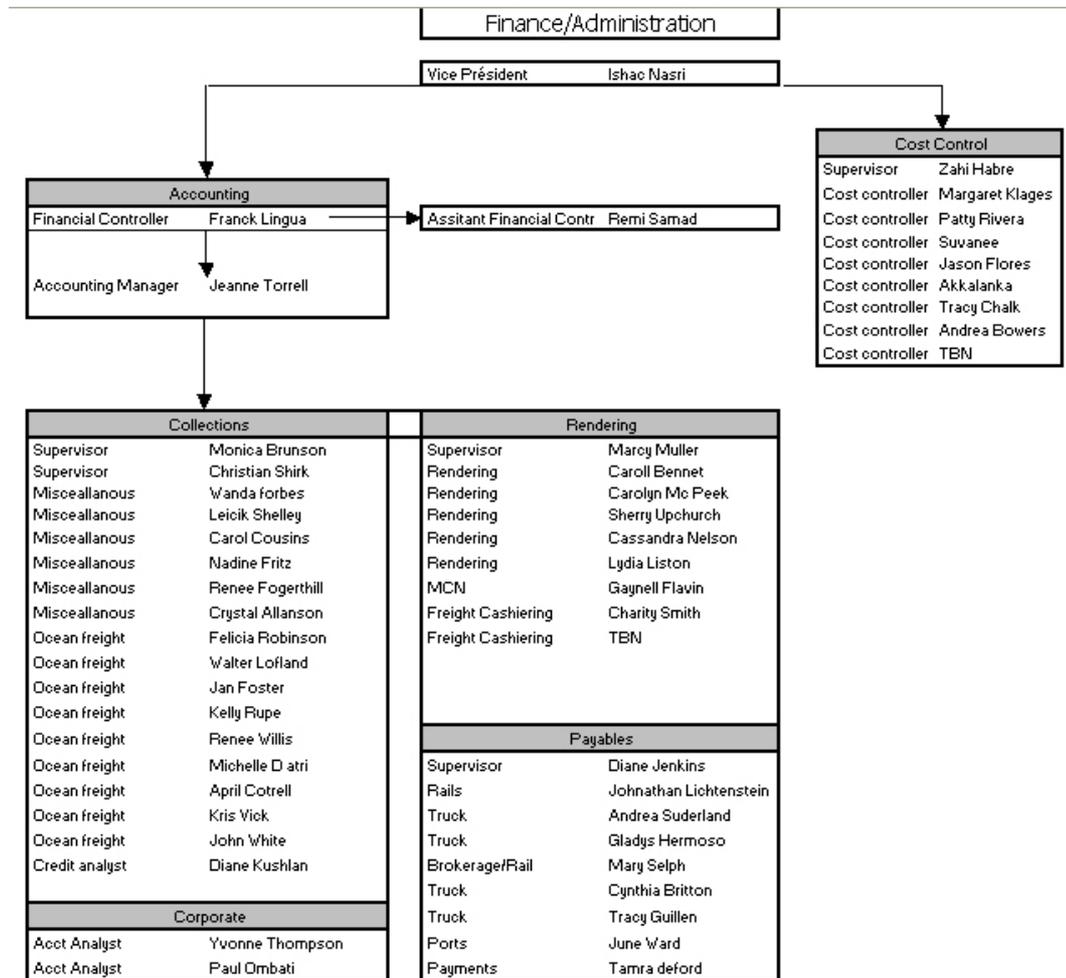
Ce stage a été très intéressant pour moi. Il m'a permis de connaître plus profondément le secteur du transport maritime et les méthodes de travail utilisées dans le département commercial et financier. J'ai aussi pu faire la comparaison entre travailler au siège social et en agence.

De plus, ce stage a répondu à toutes mes interrogations. J'ai énormément appris sur les différents comportements à adopter en entreprise, j'ai aussi du apprendre à entretenir de bonnes relations avec les collègues de travail...L'entreprise est une véritable école de la vie.

Mon stage a duré 12 mois, ce qui est relativement long ; mais cette durée m'a permis d'acquérir une meilleure compréhension des métiers, des relations et d'assimiler les rouages de cette société. D'un point de vue social, j'ai pu me rendre compte que le contact et les relations humaines tiennent une place importante dans le monde du travail. Il est nécessaire de savoir communiquer. J'ai aussi appris qu'il faut faire preuve de dynamisme, de disponibilité et surtout de flexibilité si l'on veut pouvoir s'adapter à toutes les situations.

J'en profite pour remercier encore une fois Rodolphe Saadé, Jean-Philippe Thenoz et Franck Lingua pour m'avoir offert la possibilité de réaliser ce stage mais surtout de l'avoir rendu aussi intéressant et agréable.

Annexes



Document 8 : Organigramme département finance (source F.Lingua et R.Samad)

Daily CASH position as of Wednesday 12/11/2002

Date of preparation : 12/11/2002

Accounts	<u>Citibank</u>	<u>Bank of America</u>	<u>Toronto Dominion</u>	<u>Global</u>
Beginning Balance	\$ 1 611 837,12	\$ 1 246 198,92	\$ 270 871,41	<u>\$ 3 128 907,45</u>
Wire received	\$ -	\$ 1 425 347,28		
Checks issued	\$ -	\$ 1 191 294,04		\$ 1 191 294,04
Wires issued	\$ -	\$ 1 862 144,00	\$ -	\$ 1 862 144,00
Net balance	\$ 1 611 837,12	\$ (381 891,84)	\$ 270 871,41	<u>\$ 1 500 816,69</u>
Checks not cleared	\$ -	\$ 4 798 701,09		\$ 4 798 701,09
Adjusted Balance	\$ 1 611 837,12	\$ 4 416 809,25	\$ 270 871,41	<u>\$ 6 299 517,78</u>
Next day Availabilty	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Next day opening balance	\$ 1 611 837,12	\$ 4 416 809,25	\$ 270 871,41	<u>\$ 6 299 517,78</u>
Next day net real balance (all checks cleared)	\$ 1 611 837,12	\$ (381 891,84)	\$ 270 871,41	<u>\$ 1 500 816,69</u>

Document 9 : Cash position synthesis (source Remi Samad)

Summery of Power Track documentation.

What is Power Track?

Power Track is an Internet-based freight payment service that allows both carriers and shippers to share, real-time shipment information online.

Carriers can receive electronic payment for freight shipments as soon as 24 hours after notification of delivery. Shippers receive a billing statement for all payments done by Power Track every 30 days.

Reference of the product

Power Track, a patented electronic business-to-business payment product from U.S. Bank, is celebrating its four-year anniversary.

Some of the country's largest transportation providers use Power Track, representing every mode of transportation, including trucking, ocean vessel, rail.... In just four years' time, Power Track has amassed more than \$6.5 billion in contracted freight payment business

Power Track currently processes approximately 17 million electronic freight documents annually with more than 12,000 registered users.

How does it work?

1. Shipper chooses a carrier and submits to Power Track rate's shipment information (via Internet).
2. Carrier accepts the load and picks it up. The load is delivered and carrier submits a proof of delivery. Three ways for carriers to do it:
 - electronically to Power Track
 - manually (entering information on line).
 - interactive voice system
3. Shippers approve each shipment for payment within the Power Track system. Shipment may be approved:
 - automatically with specific rules for each carrier
 - manually
4. When the shipper receives approval for shipment, US bank transfers funds to the carrier's bank account (one business day from the notification).

Advantages of Power Track:

- All shipping information is available in one electronic document for both shippers and carriers. Better communication between both parties
- Carriers receive payment as quickly as 24 hours after notification of delivery, and shippers receive one consolidated electronic monthly bill. Better relationship with carrier because they are paid on time.

- Service package with huge amounts of data available online (easy report to make better business decision).
- Compatibility with the existing accounting system and total security.
- Online tools to resolve disputes.
- Less labor costs.
- Numerous truckers are already listed.

Configuration?

This is internet and EDI based, IT shall revert with all details of feasibility.

Implementation & costs?

The implementation is done by a Power Track expert in relation with a company's coordinator according to a schedule.

If the need grows, Power Track accommodates and takes the responsibility for any data mapping changes (A hotline is available 24/24 and 7/7 for all questions).

The implementation cost is \$ 10'000 (minimum).

Then:

-Carrier pays for the power track services → around 1% of the delivery fee

-Shipper is a pay-as-you-go service with a nominal charge of 25 cents per transaction

Data transfer available:

-Enter manually and sent electronically via VAN or FTP

-Send by EDI

Typical uses of data transfer:

Shippers usually provide original shipment information

Carriers can provide Invoice / service completion.

Carrier Concern.

	Third-party	Internal	Power Track
Timely payment, cost of funds	Average of 37 days payment with the exception of reject invoice → rates are affected because it is costlier for the carrier	Average payment 30 days. Expensive costs of handling invoices and checks → not attractive solution.	3 days after delivery. It reduces the cost by supplying online payment → fast payment and gets billed on monthly basis
Cost of invoicing	Carriers using 100% EDI or paper based can incur fees associated to them.	Carriers using 100% EDI or paper based can incur fees associated to them.	P T accepts EDI or paper based. Carrier using paper based, enter data online → eliminates the cost of issuing invoice and processing payments.