

DOCUMENT D'INFORMATIONS PRECONTRACTUELLES

VERSION 2010/ Maj. 11 07 2016



CONTACT : XPO VOLUME FRANCHISE FRANCE / Stéphanie ROMEU-BAUDMONT
Tél : 03.23.75.62.27 Fax : 03.23.75.62.33
Email : STEPHANIE.ROMEU-BAUDMONT@xpo.com

SOMMAIRE

INTRODUCTION A LA FRANCHISE

1. PRESENTATION DU CONCEPT
2. ETAT GENERAL DU MARCHÉ
3. ETAT LOCAL DU MARCHÉ
4. PERSPECTIVES GENERALES DU MARCHÉ
5. PRESENTATION DE L'ENTREPRISE
6. HISTORIQUE DE L'ENTREPRISE
7. PRESENTATION DES DIRIGEANTS DE ND FRANCHISE
8. EVOLUTION DES CINQ DERNIERES ANNEES
9. DOMICILIATIONS BANCAIRES DU FRANCHISEUR
10. BILAN DU FRANCHISEUR
11. LISTE DES FRANCHISES DU RESEAU
12. ENTREE/SORTIES DES FRANCHISES DANS LE RESEAU

13. RESUME DES CONDITIONS FINANCIERES

14. ETUDE COMPTABLE PREVISIONNELLE

15. PREVISIONNEL D'INVESTISSEMENT DU FRANCHISE

16. PROFIL TYPE ET QUALITES NECESSAIRES D'UN FRANCHISE XPO LOGISTICS

17. LES SPECIFICITES DU CONTRAT DE FRANCHISE

ANNEXES :

1. LE MODELE DE VEHICULE PRECONISE
2. ETAT DE LA CONCURRENCE
3. LE CONTRAT DE FRANCHISE
4. LE CONTRAT DE SOUS-TRAITANCE
5. LE CONTRAT DE PRESTATIONS DE SERVICES ET DE MANDAT
6. LISTE DES FRANCHISES

INTRODUCTION A LA FRANCHISE

1. Définition de la Franchise

(extrait de l'Article premier du Code de déontologie européen de la franchise)

La Franchise est un système de commercialisation de produits et/ou de service et/ou de technologies, basé sur une collaboration étroite et continue entre des **entreprises juridiquement et financièrement distinctes et indépendantes**, le Franchiseur et ses Franchisés, dans lequel le Franchiseur accorde à ses Franchisés le droit, et impose l'obligation d'exploiter une entreprise en conformité avec le concept du Franchiseur.

Le droit ainsi concédé oblige et autorise le Franchisé, en échange d'une contribution financière directe ou indirecte, à utiliser **l'enseigne et/ou la marque de produits et/ou services, le savoir-faire** et autre droit de propriété intellectuelle, soutenu par l'apport continu d'**assistance commerciale et/ou technique**, dans le cadre et pour la durée d'un contrat de Franchise écrit, conclu entre les parties à cet effet.

Le **savoir-faire** est un ensemble d'informations pratiques non-brevetées, résultant de l'expérience du Franchiseur et testées par celui-ci. Il doit être **secret, substantiel et identifié**.



2. Les chiffres 2014 en France (source FFF –Toute la Franchise)

Leader européen, la franchise française a vu son nombre de réseaux doubler ces dix dernières années et connaît une progression régulière. En 2014, le nombre de réseaux estimé à 1 796 représente 68 171 franchisés, 335 271 salariés et un CA de 51,45 milliards d'euros.

Le poids économique de la franchise en France en 2015 :

- 1^{ère} en Europe
- 3^{ème} mondiale
- 1834 réseaux
- 69 483 points de vente franchisés
- 53,38 milliards de chiffres d'affaires
- 615 000 emplois (directs et indirects)

« Un franchisé résiste mieux à la crise qu'un commerçant isolé. » Guy Gras – président de la Fédération Française de la Franchise.

1. PRESENTATION DU CONCEPT

La marque communautaire XPO LOGISTICS notoire dans le transport, est associée à une image de sérieux et de professionnalisme.

Le Franchiseur permet au Franchisé d'utiliser la marque, ainsi que les éléments du savoir-faire du Franchiseur en vue d'exercer une activité de transporteur en qualité de commerçant indépendant, tout en bénéficiant de la notoriété, des signes distinctifs et de certaines méthodes de fonctionnement du Franchiseur.



Le travail des petits transporteurs en Europe étant difficile en raison des exigences à la fois administratives, techniques, juridiques et de communication, l'intérêt du concept de franchise XPO LOGISTICS peut aider le Franchisé à les

surmonter, tout en lui permettant de bénéficier d'emblée de tous les atouts de l'expertise XPO LOGISTICS.

Le concept s'appuie sur 2 dispositifs :

- **la notion d'élite de la route** qui caractérise le savoir-faire de transporteur routier XPO LOGISTICS.
Le comportement doit être exemplaire vis à vis des usagers de la route, des clients et le véhicule se distingue par une unité visuelle.
A ce titre la charte graphique doit être respectée et dans un souci d'optimisation économique, un choix réduit de véhicules est préconisé, dont la liste est en **Annexe 1**.
- **une centrale des franchisés**, société en commandite par actions, qui a un double rôle :
 - o l'**optimisation des tournées de transport** (équipes d'affréteurs)
 - o **une centrale d'achat** avec :
 - Accès à des services du groupe : Achat du véhicule, Maintenance, Réseau de stations services, Péages, Assurances, ...
 - Tout en recherchant en permanence le mieux-disant.

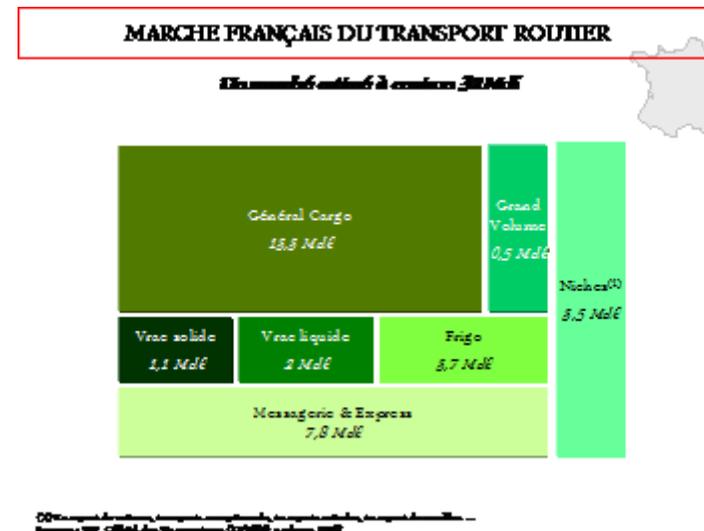
2. ETAT GENERAL DU MARCHÉ :

Chiffre d’Affaires des 9 premiers mois 2014 En croissance de +14,1% à 3 375 M€



- Chiffre d’affaires des 9 premiers mois 2014 de 3 375 M€, en hausse de +14,1% en données publiées et de +5,1% à périmètre et taux de change constants
 - Chiffre d’affaires Transport de 1 618 M€, en hausse de +6,8%, +3,7% à périmètre et taux de change constants, grâce à la bonne dynamique sur le segment transport de distribution à la palette
 - Progression de +18,5%, +6,7% à périmètre et taux de change constants, de l’activité Logistique à 1 670 M€ qui continue de prendre des parts de marché en Europe et en Russie
 - Chiffre d’affaires de 149 M€ sur la période pour l’activité Air & Sea, en hausse de +59,2%, +0,8% à périmètre et taux de change constants.
- Accélération de la croissance organique sur le 3^{ème} trimestre à +7,3%
- Intégration de Jacobson depuis le 1^{er} septembre, conforme au plan de marché avec de bonnes perspectives de croissance pour 2015
 - Confirmation du maintien du taux de marge opérationnelle à un niveau comparable à celui atteint ces dernières années

3. ETAT LOCAL DU MARCHÉ



XPO Logistics, entré dans le Top 10 mondial des prestataires Supply Chain grâce à l’acquisition de Norbert Dentressangle le 8 juin dernier, lance une importante campagne publicitaire en Europe sur le thème : « Welcome to the next supply chain generation » (la Logistique nouvelle génération).

PRINCIPAUX ACTEURS DE LOTS COMPLETS ET PARTIELS

RG	RAISON SOCIALE	DPT	CA LOTS	% CA GLOBAL	CA GLOBAL	PARC TOTAL MOTEUR	TAUTLIN / SAVOY	FOURGONS
1	DENTRESSANGLE	26	2 181 479	61	3 576 195	7 800	NC	NC
2	TRANSALLIANCE	54	329 240	61	539 738	3 200	3 255	294
3	MALHERBE	14	158 003	81	195 065	700	580	107
4	ZAMENHOF-PERRENOT	26	98 000	28	350 000	1 300	540	120
5	PORTMANN	68	63 252	100	63 252	402	700	17
6	SOBOTRAM	71	53 580	57	94 000	530	520	50
7	ALAINÉ	71	51 100	35	146 000	592	NC	NC
8	CAPELLE INVESTIS	30	39 317	40	98 292	684	29	0
9	MULTITRANSPORT	43	38 350	59	65 000	500	600	5
10	DUPESSÉY	74	37 404	80	46 755	280	320	0
11	GRIMONPREZ	59	36 410	95	38 326	287	333	40
12	GRELSAMMER	68	29 513	70	42 162	74	89	0
13	VALON	42	28 893	100	28 893	165	178	8
14	SYNERGIE LOGISTIQUE	69	28 876	100	28 876	95	117	6
15	DEROO	62	28 268	100	28 268	233	294	0
16	GELIN	35	26 161	70	37 373	296	234	10
17	TRANSALINORD	62	26 153	90	29 059	120	140	160
18	AMBROISE BOUVIER	53	25 634	70	36 620	278	230	0
19	BERT	26	23 750	25	95 000	480	726	23
20	DERET	45	23 700	15	158 000	NC	NC	NC
21	KLEYLING	68	23 505	58	40 525	120	100	0
22	SARRIÖN	17	22 723	65	34 958	350	350	2
23	COMBRONDE	3	21 165	64	33 070	300	250	10
24	SOGEST	69	19 350	90	21 500	NC	NC	NC
25	HERSAND	86	15 277	70	21 824	151	61	61
26	LE ROY LOGISTIQUE	35	14 016	16	87 600	NC	NC	NC
27	TAB	34	12 492	35	35 690	120	208	

Pour certains de ces groupes, dont Sobotram, Alainé et Sâzier France, ces chiffres rassemblent les activités lot complet et groupage.
 ● Faute d'informations actualisées, certains groupes comme Mauthroy et Brangeon ont été retirés du classement.

Sources : Cobis Service - L'Observatoire des Entreprises / L'Officiel des Transporteurs / Entreprises

Vous trouverez en **annexe 2** des informations supplémentaires sur ces principaux concurrents.

4. PERSPECTIVES GÉNÉRALES DU MARCHÉ :

Après 5 années de crise, marquées par une dégradation forte de l'activité des véhicules, l'année 2013 se caractérise par des évolutions relativement plates.

Entre 2007 (dernière année pleine d'avant crise) et 2012, l'indicateur d'activité du parc 40 tonnes longue distance a diminué de - 13,7 %, soit un taux de décroissance annuelle moyen de - 2,9 %. En 2013, les variations des principales conditions d'exploitation des véhicules s'inscrivent dans un intervalle plus étroit (de - 1 % à + 1 %) :

- Diminution du kilométrage annuel parcouru (- 0,8 % par rapport à 2012),
- Légère baisse du nombre de jours d'activité de -0,2 %.
- Quasi stabilité de l'indicateur de productivité des véhicules (- 0,1 %) (produit du kilométrage annuel parcouru et du coefficient de chargement appliqué à une charge utile de référence de 25 tonnes).

Le parc dédié à la longue distance évolue légèrement en 2013 de + 0,3 %. La combinaison de ces deux derniers indicateurs donne une variation d'activité pour le parc de véhicules 40 tonnes exploités en longue distance de + 0,2 % entre le 4^{ème} trimestre 2012 et le 4^{ème} trimestre 2013.

Attention, ces observations sont recueillies au cours du quatrième trimestre 2013. Il convient donc d'être prudent, car depuis la crise de 2008/2009, on constate que l'activité de TRM est devenue plus fluctuante.

Les indicateurs de production du TRM publiés par le SOeS vont dans le sens d'une relative stabilité sur les trois premiers trimestres de 2013.

L'indice de production des services de TRM (IPST) en zone longue, national, varie de + 0,1 % sur les neuf premiers mois de 2013 et de + 0,4 % en moyenne glissante sur 12 mois, calculée d'octobre (année n-1) à septembre (année n).

Source : CNR – Enquête longue distance 2013

1979 : création de la Société Norbert Dentressangle

Norbert Dentressangle crée la S.A. Norbert Dentressangle, société de transports routiers internationaux. Il se spécialise sur la liaison transmanche avec l'ambition d'en devenir un jour le leader.

1988 - 1993 : premières acquisitions en transport

Le Groupe acquiert trente entreprises. Il renforce ainsi sa présence sur l'Hexagone.

1994 : introduction en Bourse

Le Groupe s'introduit en Bourse en juin. L'objectif est de soutenir la croissance du métier transport en Europe, mais aussi d'acquérir un nouveau savoir-faire complémentaire : la logistique.

1997 : premières acquisitions en logistique

Le Groupe rachète Confluent et UTL, deux sociétés françaises de logistique.

1999 : vers une croissance européenne

Définition de trois axes stratégiques: le développement en Europe, la spécialisation des activités transport et la montée en puissance de la logistique. La société se développe notamment en Europe de l'Est: Pologne, Hongrie, République Tchèque et Roumanie.

2005 : lancement de "Challenge 2008"

Le Groupe lance « Challenge 2008 », son nouveau plan de développement à trois ans. Le plan prévoit le renforcement de la présence du Groupe Norbert Dentressangle à l'international, la prise en compte du développement durable et l'élargissement de l'offre de services à de nouveaux métiers. C'est le cas avec l'acquisition de la société de distribution Venditelli.

Le Groupe reprend les activités logistiques et une partie des activités transport de TNT Logistics France. Il devient le N2 français de la logistique.

2007 : naissance d'un leader européen avec l'acquisition du groupe Christian Salvesen en décembre 2007.

2008 : "Passion Rouge 2010"

Conçu en fonction de l'intégration des équipes Christian Salvesen, il donne la priorité à la croissance interne, en permettant aux clients du Groupe d'avoir accès à toute l'offre de services Norbert Dentressangle partout en Europe, et en diffusant à tous les collaborateurs les meilleures pratiques.

2010 : Le GND rejoint la Fédération Nationale des Transporteurs Routiers

Nouvelle division Freight Forwarding

8 juin 2015 : Acquisition de 67% des actions de Norbert Dentressangle SA par XPO Logistics qui intègre le Top 10 mondial du transport et des services logistiques.

Octobre 2015 : Acquisition de CON-WAY. XPO Logistics devient le 2^{ème} opérateur de transport en lot partiel (LTL) en Amérique du Nord.

5. PRESENTATION DE L'ENTREPRISE

XPO LOGISTICS en chiffres :

- Un chiffre d'affaires de près de 9,2 milliards de dollars (US\$)
- 55 000 clients
- Plus de 84 000 collaborateurs
- 1 469 sites dans 32 pays
- Leader européen de la logistique e-commerce
- Leader mondial de la logistique avec 14 millions de m2 de surface d'entrepôt
- La 1^{ère} flotte d'Europe, avec 7 700 camions en propre, 3 200 camions affrétés et l'accès à 12 000 transporteurs

XPO VOLUME FRANCHISE FRANCE:

- créée le 17.12.2004
- filiale à 100 % de la Business Unit Volume, Division Transport
- SARL au capital de 33 000 Euros
- RCS 479 885 717 Romans
- siège social : LES PIERRELLES 26240 BEAUSEMBLANT France.

6. HISTORIQUE DE L'ENTREPRISE

2005 : ND Franchise est adhérent de la Fédération Française de la Franchise.

2007 : Bernard Dumas quitte ses fonctions de gérant et directeur ND Franchise au 31/12/07 pour se consacrer uniquement à la gérance de la Centrale des Franchisés ND.

2008 : Jacques Dauteuille remplace Bernard Dumas à la co-gérance de ND Franchise et François Dausse prend la direction du réseau au 1er janvier 2008.

2010: 1^{er} avril 2010, Renaud Johann prend la direction ND Franchise.

2014 : Laurent Adams lui succède.

7. PRESENTATION DES DIRIGEANTS DE XPO VOLUME FRANCHISE FRANCE :

Ses dirigeants sont :

Luis Angel GOMEZ IZAGUIRRE, co-gérant

Laurent ADAMS, directeur

Directeur Régional au sein de la Business Unit Grand Volume du GND depuis 2014.

8. EVOLUTION DES DIX DERNIERES ANNEES

AU 31/12/2005 : 62 franchisés pour 83 véhicules

AU 31/12/2006 : 61 franchisés pour 99 véhicules

AU 31/12/2007 : 71 franchisés pour 98 véhicules

AU 31/12/2008 : 71 franchisés pour 98 véhicules

AU 31/12/2009 : 70 franchisés pour 100 véhicules

AU 31/12/2010 : 66 franchisés pour 95 véhicules

AU 31/12/2011 : 70 franchisés pour 99 véhicules

AU 31/12/2012 : 77 franchisés pour 97 véhicules

AU 31/12/2013 : 81 franchisés pour 92 véhicules

AU 31/12/2014 : 83 franchisés pour 89 véhicules

AU 31/12/2015 : 66 franchisés pour 74 véhicules

9. DOMICILIATION BANCAIRE DU FRANCHISEUR

Nom Société :	XPO Volume Franchise FRANCE
Adresse :	LES PIERRELLES BEAUSEMBLANT
Ville :	26241 SAINT VALLIER CEDEX
No Compte:	30003 02280 00020321653 16
IBAN:	FR76 30003 02280 00020321653 16
Nom Banque :	SOCIETE GENERALE LYON
ENTREPRISE	
Adresse :	Tour Société Suisse
Adresse :	
Ville :	69443 LYON CEDEX
Code Swift :	SOGEFRPP

10. BILAN DU FRANCHISEUR

1

BILAN - ACTIF

DGPF N° 2050 2014

Préparer obligatoirement (1) A
en 14 exemplaires au moins

Désignation de l'entreprise : ND FRANCHISE Durée de l'exercice exprimée en nombre de mois : 12
 Adresse de l'entreprise : Les Pierreilles 26240 BRAUSEMBLANT Durée de l'exercice précédent* : 12
 Numéros SIRET* : 4 7 9 8 8 5 7 1 7 0 0 0 1 3 N° : 1

	Date	Exercice N (du 1 ^{er} au 31/12/2014)		
		Actif immobilisé	Actif circulant	
Capital souscrit non appelé (0)	AA			
IMMOBILISATIONS INCORPORÉES	Frais d'établissement *	AB	AC	
	Frais de développement *	CX	CQ	
	Concessions, brevets et droits similaires	AF	AG	
	Fonds commercial (1)	AH	AI	
	Autres immobilisations incorporees	AJ	AK	
	Avances et acomptes sur immobilisations incorporees	AL	AM	
	Terreins	AN	AO	
	Constructions	AP	AQ	
	Installations techniques, matériel et outillage industriels	AR	AS	
	Autres immobilisations corporelles	AT	AU	
IMMOBILISATIONS FINANCIÈRES	Immobilisations en cours	AV	AW	
	Avances et acomptes	AX	AY	
	Participations évaluées selon la méthode de mise en équivalence	CS	CT	
	Autres participations	CU	CV	
	Créances rattachées à des participations	BB	BC	
	Autres titres immobilisés	BD	BE	
	Prêts	BF	BG	
	Autres immobilisations financières*	BH	BI	
	TOTAL (II)	IJ	BK	BL
	Matières premières, approvisionnements	BM		
ACTIF CIRCULANT	En cours de production de biens	BN	BO	
	En cours de production de services	BP	BQ	
	Produits intermédiaires et finis	BR	BS	
	Marchandises	BT	BU	
	Avances et acomptes versés sur commandes	BV	BW	
	Clients et comptes rattachés (3)*	BX	BY	
	Autres créances (3)	BZ	CA	
	Capital avancé et appelé, non versé	CB	CC	
	Valoirs mobiliers de placement (dont actions propres)	CD	CE	
	Disponibilités	CF	CG	
COMPTES DE CONVERSION	Charges constatées d'avance (3)*	CH	CI	
	TOTAL (III)	CJ	CK	
	Frais d'émission d'emprunt à moyen terme	(IV)	CW	
	Primes de remboursement des obligations	(V)	CM	
	Écart de conversion actif*	(VI)	CN	
	TOTAL GÉNÉRAL (II à VI)	CO	436 268	466 795
	Reserve (1) Dont écart de conversion	CP		
	Écart de conversion passif*	CR		
	Stocks	CS		
	Créances	CT		

Classe de réserve : (1) Dont écart de conversion ; (2) pas à tenir en vue de réévaluation ; (3) Prêt à plus d'un an ; (4) Prêt à plus d'un an ; (5) Prêt à plus d'un an

* Des applications concernent cette rubrique voir directives dans le volume n° 2012

2

BILAN - PASSIF avant répartition

DGPF N° 2051 2014

Préparer obligatoirement (1) A
en 14 exemplaires au moins

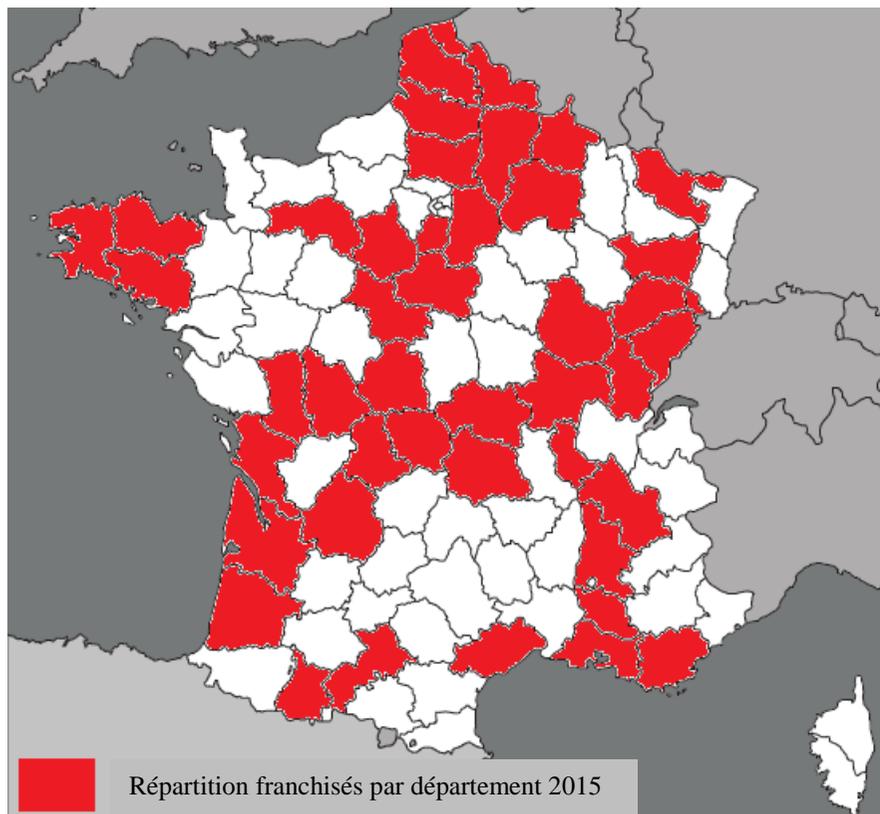
Désignation de l'entreprise : ND FRANCHISE N° : 1

	Exercice N	Exercice N - 1
Capital social ou individuel (1)* (Dont verse : 63 000)	63 000	63 000
Primes d'émission, de fusion, d'apport...		
Écart de réévaluation (2)* (dont écart d'équivalence EK)		
Réserves légales (3)	6 300	6 300
Autres réserves (dont réserve spéciale des plus-values à long terme*)	141 992	139 529
Report à nouveau		
RÉSULTAT DE L'EXERCICE (bénéfice ou perte)	146 825	163 113
Subventions d'investissement		
Provisions réglementées *		
TOTAL (I)	358 118	371 942
Produit des émissions de titres participatifs		
Avances conditionnelles		
TOTAL (II)		
Provisions pour risques		
Provisions pour charges		
TOTAL (III)		
Emprunts obligataires convertibles		
Autres emprunts obligataires		
Emprunts et dettes auprès des établissements de crédit (5)		
Emprunts et dettes financiers divers (Dont emprunts participatifs E1)		
Avances et acomptes reçus sur commandes en cours		
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	26 598	21 198
Dettes fiscales et sociales	51 553	46 747
Dettes sur immobilisations et comptes rattachés		
Autres dettes		26 907
Compte régularisé		
Produits constatés d'avance (4)		
TOTAL (IV)	78 150	94 852
Écart de conversion passif*		
TOTAL GÉNÉRAL (I à V)	436 268	466 795
(1) Écart de réévaluation incorporé au capital		
(2) Dont : Réserve spéciale de réévaluation (1959)		
Écart de réévaluation libre		
Réserve de réévaluation (1976)		
(3) Dont réserve spéciale des plus-values à long terme *		
Dettes et produits constatés d'avance à moins d'un an	78 150	94 852
(4) Dont concours bancaires courants, et solides créditeurs de banques et CCP		

* Des applications concernent cette rubrique voir directives dans le volume n° 2012

11. LISTE DES FRANCHISES DU RESEAU

cf. liste détaillée Annexe 6.



12. ENTREE/SORTIES DES FRANCHISES DANS LE RESEAU

Année 2006

3 entrées
4 sorties

Année 2007

17 entrées
6 sorties

Année 2008

16 entrées
15 sorties

Année 2009

17 entrées
16 sorties

Année 2010

8 entrées
12 sorties

Année 2011

12 entrées
5 sorties

Année 2012

16 entrées
9 sorties

Année 2013

17 entrées
10 sorties

Année 2014

16 entrées
14 sorties

Année 2015

3 entrées
20 sorties

13. RESUME DES CONDITIONS FINANCIERES DE LA FRANCHISE

8.1 – Redevance Initiale Forfaitaire

5.000 € HT pour le droit d'accès au réseau
1.000 € HT pour la formation (détail de la formation p 16)

8.2 – Redevance Permanente

En contrepartie de la mise à disposition de la marque et du savoir-faire, de l'assistance et plus généralement des prestations du Franchiseur pendant la durée du contrat, le Franchisé s'engage à payer au Franchiseur une redevance mensuelle équivalente à 2 % HT du chiffre d'affaires HT du Franchisé dans le cadre de son activité transport, que le volume transporté ait été généré par le groupe XPO, par tous autres partenaires, ou par lui-même.

8.3 – Redevance de communication

Le Franchisé s'engage à payer au Franchiseur une redevance mensuelle de communication équivalente à 1 % H.T. du chiffre d'affaires H.T. du Franchisé dans le cadre de son activité transport, que le volume transporté ait été généré par le groupe ND, par tous autres partenaires ou par lui-même.

8.4 - Conditions contrats de la Centrale des Franchisés

Contrat de sous-traitance de marchandises par route

2 niveaux de commission en fonction de la catégorie du véhicule :

- 10% de commission d'affrètement pour les camion-remorque et tracteur semi-remorque
- 7,5% de commission d'affrètement pour les porteurs

Contrat de prestations de services et de mandat

- 0,5% pour la souscription du contrat de services non-imposé (quel que soit le nombre de services souscrit)
- aucune rémunération pour le mandat



14. ETUDE COMPTABLE PREVISIONNELLE

Afin de pouvoir appréhender économiquement de façon objective et rationnelle votre candidature en Franchise, il est impératif de nous fournir une étude comptable prévisionnelle.

Vous pouvez à cet effet contacter la société d'expertise comptable spécialisée Transport, se tient à votre disposition à cet effet au 03 23 59 93 30 - cfenocchi@neidf.cerfrance.fr

Cabinet CER FRANCE
Madame Chrystel Fenocchi
10 Bd Gambetta – BP 241 - 02206 SOISSONS Cedex



15. PREVISIONNEL D'INVESTISSEMENT DU FRANCHISE

<u>A. Investissement matériel :</u> Véhicule d'occasion (moyenne)	50 000 €
<u>B. Droit d'entrée :</u>	5 000 €
<u>C. Action de la centrale des franchisés :</u>	900 €
<u>D. Participation du Franchisé aux frais de formation :</u>	1 000 €
<u>E . Besoins en fonds de roulement :</u> A déterminer avec le franchisé	12 000 €
<u>Total :</u>	68 900 €

16. PROFIL TYPE ET QUALITES NECESSAIRES D'UN FRANCHISE XPO LOGISTICS

Statut Indépendant

Le candidat doit posséder :

- Permis de conduire EC valide
- FIMO ou FCO valide
- Capacité de transport et Licence communautaire valide
- Apport personnel minimum 12 000€

Les qualités du candidat à la franchise :

- Volonté d'entreprendre
- Volonté d'adhérer à une culture d'entreprise et à la marque XPO Logistics
- Professionnalisme
- Dynamisme
- Sens du commerce et du service au client
- Passion du métier
- Sérieux
- Rigueur
- Autonomie
- Capacité à appliquer des procédures et à les respecter

17. LES SPECIFICITES DU CONTRAT DE FRANCHISE

DURÉE DU CONTRAT : 5 ANS

FORMATIONS :

Formation initiale :

Théorique : 1 jour

- Formation anticipée 1 jour : étude du manuel de savoir-faire, rencontres des différents intervenants du dispositif franchise et briefing sur le fonctionnement des divers services franchise et particulièrement du service d'affrètement
- Cette formation permet au franchisé de s'engager en connaissance de cause avant la signature du contrat, elle ne devient payante qu'à la signature du contrat.

Formation au démarrage 1 à 5 jours : accompagnement de l'animateur moniteur au démarrage du franchisé sur des sites clients.

Cette formation sera adaptée en fonction de l'expérience (réduite au minimum pour les personnes justifiant d'au moins 2 ans d'activité dans le secteur du transport routier de marchandises) et des besoins du franchisé et/ou des appréciations du franchiseur.

Formation continue :

Il s'agit d'une journée par an dont le thème sera défini en fonction des besoins des franchisés. (Ex : maîtrise du carburant, utilisation du tachygraphe numérique, ...)

Audits :

Des audits annuels seront réalisés sur l'état, l'aspect du véhicule, le comportement du franchisé chez le client, etc ... en adéquation avec le manuel de savoir-faire XPO LOGISTICS.

CONDITIONS DE RÉSILIATION :

- Le franchisé :
A tout moment après 6 mois en respectant 4 mois de préavis notifié par lettre en recommandé avec accusé de réception
- Le franchiseur :
A l'échéance du contrat

Sans préavis s'il y a violation des obligations du contrat de franchise.

ANNEXES

1. LES MODELES DE VEHICULES PRECONISES

2. ETAT DE LA CONCURRENCE

3. LE CONTRAT DE FRANCHISE

4. LE CONTRAT DE SOUS-TRAITANCE

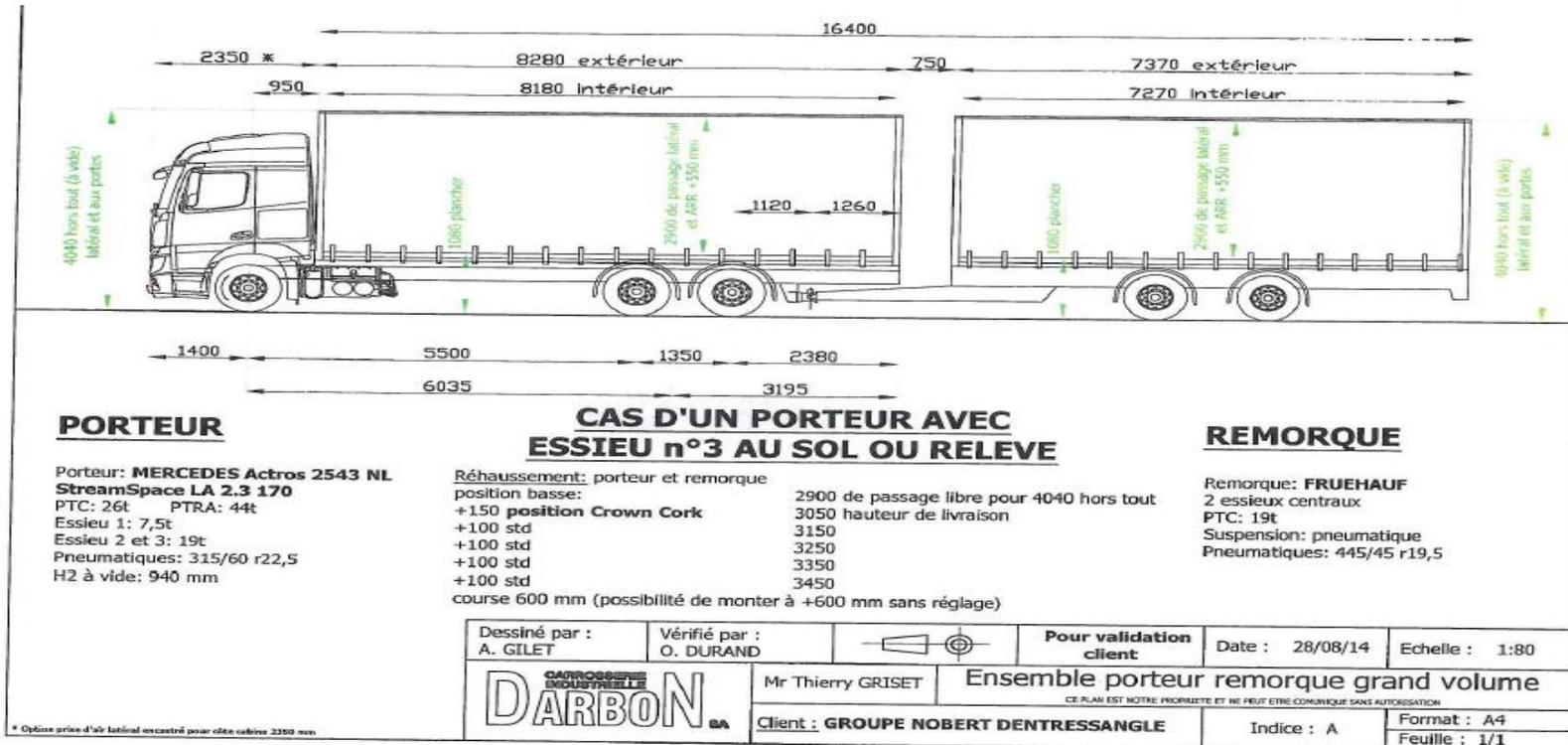
5. LE CONTRAT DE PRESTATIONS DE SERVICES ET DE MANDAT

6. LISTE DES FRANCHISES

ANNEXE 1 : LE MODELE DE VEHICULE PRECONISE

Camion-remorque : porteur (6) + remorque (2)

Votre véhicule doit correspondre aux besoins de l'affrètement. La marque du véhicule n'est pas imposée.



Caractéristiques :

1/ Longueur utile du porteur : 8180 mm.

Nombre de palettes 100/120 : 16.

Nombre de palettes europe 80/120: 20.

2/ Longueur utile de la remorque : 7270 mm.

Nombre de palettes 100/120 : 14.

Nombre de palettes europe 80/120 : 18.

3/ Hauteur sous barre:

Conforme code de la route européen : 2900.

CDC Crown Cork, uniquement France/UK : 3050.

Toit relevé maxi, uniquement France/UK : 3450.

4/ Charge utile:

Porteur 6x2 = 11 100kg (poids à vide) – 26 t (PTAC)= 14 900kg.

Remorque 2 essieux = 4 890kg (poids à vide) – 19 t (PTAC)= 14100 kg.

Porteur + remorque = 15 990kg (poids à vide) – 44t (PTRA)= **28 010 KG**

ANNEXE 2 : ETAT DE LA CONCURRENCE

La comparaison entre les différentes sociétés effectuant des transports de marchandises en Europe est difficile compte tenu des écarts de taille, de marché et de prestations proposées. (Source:Internet)

BREGER

- Transport public routier national et international de marchandises diverses
- Activité de commissionnaire de transport routier
- Gestion des flux d'information
- Prestations logistiques : gestion des approvisionnements, stockage, préparation de commande
- Chiffres clés – 2013/2014
 - Effectif : 700 personnes
 - CA 97 M€
- Environ 550 moteurs

TRANSPORTS CORDIER

- Logistique
- Transports de marchandises
- Transports nationaux et/ou internationaux
- Transports volumineux
- Chiffres clés – 2013/2014
 - Effectif : 270 personnes
 - CA 8,8 M€
 - Environ 300 moteurs

GRIMONPREZ TRANSPORTS

- transports internationaux
- transports routiers : lots complets, marchandises diverses
- Chiffres clés – 2013/2014
 - Effectif : 500 personnes
 - CA 57 M€
- Environ 400 moteurs

PERRIER TRANSPORTS – Groupe SOBOTRAM

- Grand Volume, groupage européen, distribution, logistique,
- Chiffres clés 2013/2014
 - Effectif : 800 collaborateurs
 - CA 91 M€
- Environ 530 moteurs

Source : info greffe

ANNEXE 3 :

CONTRAT DE FRANCHISE

ENTRE LES SOUSSIGNES :

1 - La Société XPO VOLUME FRANCHISE FRANCE, société à responsabilité limitée, au capital de 33.000 euros, dont le siège social est à Beausembiant (26240) Les Pierrelles, immatriculée au registre du commerce et des sociétés de Romans sous le n° 479.885.717, représentée par Monsieur Luis Angel GOMEZ IZAGUIRRE co-gérant ayant tous pouvoirs à l'effet des présentes.

Ci-après dénommée le «Franchiseur»

D'UNE PART,

ET :

2 -
Domicilié.....
.
Immatriculé au R.c.s. de.....sous le n°
Représenté par Monsieur

Ci-après Désigné, « Le Franchisé »

D'AUTRE PART,

PREAMBULE

Depuis le 08 juin 2015, la société Franchiseur appartenait au Groupe XPO LOGISTICS, lequel est composé notamment :

1. de la société NORBERT DENTRESSANGLE, titulaire, avec ses filiales et sous-filiales, de la licence de la marque XPO LOGISTICS. Il s'agit de la holding d'animation des sociétés du Groupe XPO LOGISTICS ;
2. de la société NDT, qui est la holding de toutes les sociétés de transport du Groupe XPO ;
3. de la société Franchiseur, filiale de la société NDT.

La marque communautaire XPO LOGISTICS notoire dans le transport, suite au rachat par le Groupe XPO du groupe NORBERT DENTRESSANGLE, est associée à une image de sérieux et de professionnalisme.

Sous la condition de la bonne mise en œuvre des relations susvisées, le Franchisé a manifesté le souhait d'utiliser la marque, ainsi que les éléments du savoir-faire du Franchiseur en vue d'exercer une activité de transporteur en qualité de commerçant indépendant, tout en bénéficiant de la notoriété, des signes distinctifs et de certaines méthodes de fonctionnement du Franchiseur.

Le travail des PME de transport en France étant difficile en raison des exigences à la fois administratives, techniques, juridiques et de communication, dans un secteur très concurrentiel, le Franchisé a pris conscience de l'intérêt du système XPO LOGISTICS qui peut l'aider à les surmonter, tout en lui permettant de bénéficier d'emblée de tous les atouts de l'expérience du Franchiseur.

Il a déclaré vouloir entretenir une collaboration privilégiée avec la Centrale des Franchisés ND avec laquelle les contrats suivants seront signés :

- un contrat spécifique de franchise.
- un contrat de prestations de service et de mandat le cas échéant.

Le Franchisé a été informé conformément à l'article L. 330-3 du code de commerce ainsi qu'au décret d'application de la loi Doubin du 4 avril 1991. Il lui a, en outre, été

conseillé de soumettre l'ensemble du document d'information précontractuelle qui lui a été remis à un juriste et à un expert-comptable de son choix.

C'est dans ce contexte que les parties ont convenu de ce qui suit :

ARTICLE 1 – OBJET DU CONTRAT

L'entreprise Franchiseur a été créée en bénéficiant de l'expérience des sociétés du groupe NORBERT DENTRESSANGLE devenu le Groupe XPO, pour exploiter une activité de transporteur de marchandises et de commissionnaire de transport, parfaitement organisée sous la marque XPO LOGISTICS. Les présentes ont pour objet de permettre au Franchisé d'exploiter le savoir-faire XPO aux conditions qui suivent.

ARTICLE 2 – MARQUE

2.1 – Droit permanent

Le Franchiseur bénéficie d'un droit, non exclusif, d'utilisation de la marque XPO LOGISTICS, en sa qualité de sous filiale du Groupe XPO LOGISTICS.

Le droit du Franchiseur lui permet de sous-licencier la marque XPO LOGISTICS.

Dans ce cadre, le Franchiseur autorise le Franchisé à utiliser la marque XPO LOGISTICS¹; conformément aux normes XPO LOGISTICS, telles qu'elles sont définies dans le manuel opérationnel² :

- pour la France dans le cadre de l'exploitation de son activité globale visée aux présentes,
- pour le reste de l'Europe uniquement à titre d'enseigne sur le ou les camions, la marque, l'enseigne et les logos ne pourront être utilisés par le Franchisé que dans le cadre de la présente relation contractuelle, et en harmonie avec le manuel opérationnel XPO LOGISTICS. La marque concédée ne pourra servir de dénomination sociale : les tiers devront pouvoir faire une distinction claire entre

¹ ci-après désignée la marque

² En matière de franchise la manuel opérationnel est communément appelé manuel de savoir-faire ou « La Bible »

« XPO LOGISTICS » et le Franchisé, ce dernier devant, au surplus, faire apparaître clairement sa qualité d'entreprise indépendante dans son unité de vente XPO LOGISTICS.

Ainsi, même si elle devra figurer sur tous les documents commerciaux et publicitaires (dans les conditions prévues dans le manuel opérationnel), la marque ne pourra être inscrite au registre du commerce parallèlement au nom du Franchisé, sous aucune rubrique.

Elle ne pourra être utilisée dans le cadre d'un site Internet que dans le strict respect des exigences contenues tant dans le manuel opérationnel que dans les présentes.

Le Franchiseur est particulièrement sensible à l'image de la marque. Dès lors, les parties du manuel opérationnel relatives à son image, qu'elles concernent, l'entretien et la propreté du camion, le respect du code de la route et, et plus généralement toutes les obligations administratives, la conduite responsable et le service au client, sont admises comme participant de la substance même de sa relation avec le Franchiseur.

Le Franchiseur garantit au Franchisé la jouissance paisible de la marque. Il assurera la défense du Franchisé contre toute usurpation. Ce dernier devra donc faire preuve de vigilance et l'avertir de toute atteinte à la marque. Toutefois, en cas d'ambiguïté sur la caractérisation ou non d'une contrefaçon ou d'une imitation de la marque, le Franchiseur décidera seul de l'opportunité des poursuites.

2.1 – Droit transitoire

Il est rappelé qu'antérieurement au 08 juin 2015, le Franchiseur appartenait au Groupe NORBERT DENTRESSANGLE et bénéficiait à ce titre d'un droit, non exclusif, d'utilisation dans la classe 39 des marques communautaire ND Norbert Dentressangle (et vignette) appartenant à la société DENTRESSANGLE INITIATIVE et déposée à l'OHMI sous le n°003 980 208 le 30 juillet 2004, publiée le 5 Janvier 2006 et Française déposée le 5 janvier 1994 sous le n° 94 500 861, publiée le 01 Juillet 1994.

Dans le cadre des accords intervenus lors du rachat du Groupe NORBERT DENTRESSANGLE par le Groupe XPO LOGISTICS, la société DENTRESSANGLE INITIATIVE a accepté de maintenir pour une durée de 36 mois les droits consentis à la société ND FRANCHISE, en tant que sous filiale du Groupe NORBERT DENTRESSANGLE, dans le cadre de l'octroi de la licence de la marque communautaire ND Norbert Dentressangle susvisée.

Ainsi, et pour une période transitoire à laquelle le Franchiseur pourra mettre fin à tout moment, le Franchisé pourra également utiliser la marque communautaire ND Norbert Dentressangle uniquement à titre d'enseigne sur son ou ses camions.

ARTICLE 3 – SAVOIR-FAIRE

Il faut distinguer le savoir-faire qui est transmis au Franchisé, du savoir-faire organisationnel de la structure du Franchiseur.

1) *Le savoir-faire transmis au Franchisé*

Il concerne notamment :

- La communication interne et externe ;
- Des techniques de conduite ;
- La signalétique spécifique ;
- Une optimisation du métier de transporteur de marchandises dans tous ses détails ;
- Plus généralement toutes les procédures de fonctionnement qui pourront permettre aux Franchisés qui les respecteront d'être en phase avec l'image de marque XPO.

2) *Le savoir-faire organisationnel du Franchiseur*

Le Franchiseur dispose d'un savoir-faire organisationnel à tous les niveaux, non transmis aux Franchisés, mais qui permet notamment à chacun de vivre au sein du réseau en parfaite harmonie.

Il concerne notamment :

- La valorisation d'une relation professionnelle et humaine entre tous les membres du réseau ;
- Le contrôle du respect d'une image de marque à tous les niveaux du transport de marchandises ;
- L'organisation interne de la structure du Franchiseur ;
- L'amélioration continue des éléments du savoir-faire transmis aux franchisés

La transmission du savoir-faire débute dès la prise d'effet des présentes par la remise au Franchisé du manuel opérationnel XPO LOGISTICS à titre de prêt pendant toute la durée des présentes.

Ce savoir-faire est la propriété exclusive du Franchiseur. Toute amélioration, qu'elle soit le fait de ce dernier ou du Franchisé appartiendra en toute hypothèse au Franchiseur³.

Le Franchisé est assisté pour bénéficier pleinement de ce savoir-faire par :

- La communication interne et externe du Franchiseur ;
- La mise en place d'une hot line qui lui permet d'appeler à tout moment les services du Franchiseur pour des questions relevant du savoir-faire XPO LOGISTICS.

Le Franchisé accepte par avance tout contrôle en vue d'une vérification d'une application effective du savoir-faire XPO LOGISTICS.

Le savoir-faire sera également transmis dans le cadre de la formation dispensée et de l'assistance fournie par le Franchiseur.

ARTICLE 4 - FORMATION & ASSISTANCE

La formation dispensée et l'assistance fournie par le Franchiseur concernent exclusivement le savoir-faire faisant l'objet d'une transmission, tel qu'il est décrit à l'article 3. La formation est obligatoire pour le Franchisé. Tout nouveau dirigeant, qui devra avoir été agréé au préalable par le Franchiseur, devra subir une formation agréée par ce dernier qui sera facturée spécifiquement ; la formation sera facturée par le Franchiseur au Franchisé au plus tard à compter du premier mois de prise d'effet du présent contrat pour un montant de 1 000 € H.T. par ensemble routier.

4.1 – FORMATION ET ASSISTANCE INITIALES

Avant le début d'exploitation du Franchisé, ce dernier suivra un stage de formation théorique d'une durée de 6 jours ouvrables, en un lieu désigné par le franchiseur. En outre, la formation pratique d'une durée de 4 jours se déroulera dans le cadre du

³ En application notamment de l'article 7.4 du présent contrat.

début de son activité franchisée, alors qu'il sera assisté par un formateur XPO LOGISTICS.

Toutefois, par dérogation à ce qui précède, dans l'hypothèse où le Franchisé serait issu du secteur du transport routier de marchandises sur une période d'au moins 2 ans, le Franchisé a la possibilité de demander au Franchiseur de réduire la durée du stage de formation théorique à 2 jours ouvrables et celle du stage pratique à 3 jours ouvrables.

Pendant les 3 premiers mois d'activité, le Franchiseur sera particulièrement à l'écoute du Franchisé pour répondre à toutes ses questions sur le savoir-faire.

4.2 – FORMATION ET ASSISTANCE PERMANENTES

Le Franchiseur organisera chaque année une journée de formation à laquelle le Franchisé s'engage à participer.

Le Franchiseur fera part en permanence au Franchisé de toutes les évolutions du savoir-faire sur toutes formes de support.

Le Franchiseur organisera au moins une fois par an une convention annuelle, lieu de rencontre où les membres du réseau pourront échanger leurs expériences du savoir-faire XPO LOGISTICS.

Le Franchiseur tiendra une permanence téléphonique aux heures ouvrables, 12 mois par an, destinée à répondre à toutes questions du Franchisé au sujet des problèmes pouvant être rencontrés dans l'exploitation du savoir-faire relevant du savoir-faire transmis.

Le Franchisé bénéficiera, en outre, d'une assistance dans le cadre des contrôles pratiqués par le Franchiseur en application de l'article 3 du présent contrat pour vérifier l'adéquation du Franchisé au savoir-faire. Le Franchisé s'engage à être présent lors de ces contrôles si le Franchiseur en fait la demande. Il devra faciliter la tâche de ce dernier.

La rémunération des prestations visées dans la présente clause est intégrée dans les redevances de franchise prévues à l'article 8.2 des présentes. Le franchisé pourra toutefois solliciter, pour lui ou l'un de ses collaborateurs, un stage de formation complémentaire dont le prix sera déterminé par accord des parties.

ARTICLE 5 – TERRITOIRE

L'établissement principal du Franchisé est à l'adresse suivante :

.....
.....

L'activité du transport, par nature, est difficilement compatible avec l'octroi d'un territoire réservé. C'est pourquoi, il n'est accordé aucune exclusivité territoriale au franchisé pour l'exploitation du savoir-faire XPO LOGISTICS.

ARTICLE 6 – PUBLICITE - COMMUNICATION

Le Franchiseur s'engage à dépenser la redevance de communication prévue à l'article 8.3 des présentes pour valoriser la marque XPO LOGISTICS sur le plan régional, national ou européen.

Il tiendra à disposition du Franchisé les comptes correspondant à l'affectation de cette redevance.

Le Franchiseur pourra réaliser cette communication directement ou la faire réaliser pour son compte par toute Société tierce au présent contrat et notamment par les Sociétés du groupe XPO LOGISTICS.

De son côté, le Franchisé sera libre de réaliser toute publicité qu'il souhaitera, sous réserve que celle-ci ait reçu, au préalable, l'aval du Franchiseur. L'absence de réponse de ce dernier dans les dix jours de la réception d'un projet de publicité du Franchisé vaudra acceptation. En cas de refus motivé par le Franchiseur, le Franchisé ne pourra divulguer la publicité en cause.

ARTICLE 7 – INTERNET

Tout projet de site Internet du Franchisé devra au préalable faire l'objet d'un examen par le franchiseur pour que soit vérifié son adéquation aux exigences du savoir-faire XPO LOGISTICS.

Le Franchisé ne pourra, en toute hypothèse, utiliser la marque XPO LOGISTICS isolée en tant que nom de domaine et ne pourra l'utiliser en tant que composante d'un tel nom qu'avec l'accord préalable du Franchiseur.

En toute hypothèse, le Franchisé devra systématiquement respecter les préconisations XPO LOGISTICS à ce titre.

ARTICLE 8 – CONDITIONS FINANCIERES

8.1 – Redevance Initiale Forfaitaire

En contrepartie de la formation initiale aux méthodes spécifiques XPO LOGISTICS et de l'assistance initiale du Franchiseur, le Franchisé lui paie ce jour la somme de 7.000 €, HT se décomposant comme suit :

- 5.000 € HT pour le droit d'accès au réseau,
- 1.000 € HT pour la formation par véhicule.

Cette redevance initiale est forfaitaire. Elle restera acquise au Franchiseur, sauf faute de sa part, quelles que soient les suites des présentes.

Dans le cadre du renouvellement de son contrat, le Franchisé est exonéré du droit d'entrée ci-dessus mentionné.

8.2 – Redevance Permanente

En contrepartie de la mise à disposition de la marque et du savoir-faire, de l'assistance et plus généralement des prestations du Franchiseur pendant la durée du contrat, le Franchisé s'engage à payer au Franchiseur une redevance mensuelle équivalente à 2 % HT du chiffre d'affaire mensuel brut du Franchisé, c'est à dire le montant de l'ensemble des transports facturés par le Franchisé avant toute déduction de quelque nature que ce soit (notamment les débours) dans le cadre de son activité transport, que le volume transporté ait été généré par le groupe XPO LOGISTICS, par tous autres partenaires ou par lui-même.

Le Franchisé s'engage à faire parvenir au Franchiseur son chiffre d'affaires de chaque mois dès la première semaine du mois suivant.

Le premier règlement interviendra 30 jours date de facture, sur présentation d'une facture du Franchiseur, et ainsi de suite, chaque mois les mois suivants.

8.3 – redevance de communication

Le Franchisé s'engage à payer au Franchiseur une redevance mensuelle de communication équivalente à 1 % H.T. du chiffre d'affaire mensuel brut du Franchisé, c'est à dire le montant de l'ensemble des transports facturés par le Franchisé avant toute déduction de quelque nature que ce soit (notamment les débours) dans le cadre de son activité transport, que le volume transporté ait été généré par le groupe XPO LOGISTICS, par tous autres partenaires ou par lui-même.

Le premier règlement interviendra 30 jours date de facture suivant le premier mois, sur présentation d'une facture du Franchiseur, et ainsi de suite chaque mois les mois suivants.

8.4 – Rémunération complémentaire au bénéfice du Franchiseur

Outre les redevances, et à titre de rémunération complémentaire, le Franchisé s'engage à :

- transmettre au Franchiseur toutes les suggestions d'amélioration du savoir-faire que suscitera son activité journalière. Il le fera seul ou dans le cadre de commissions de Franchisés auxquelles il participera.
- accepter, dès lors qu'il aura exploité au moins pendant dix huit mois le savoir-faire XPO LOGISTICS, de recevoir un ou plusieurs stagiaires XPO LOGISTICS. Il pourra toutefois refuser cette tâche s'il démontre que le bon fonctionnement de son activité XPO LOGISTICS s'en trouverait affecté.

8.5 – Mode de règlement

Le Franchisé autorise d'ores et déjà la société Centrale des Franchisés ND au terme du contrat de prestations de service et de mandat mentionné au préambule du présent contrat ainsi que le Franchiseur à compenser le montant des redevances sur toute créance de ces sociétés à l'égard du Franchisé. A défaut de possibilité de

compensation, le Franchisé s'engage à payer les sommes dues directement au Franchiseur.

8.6 – Communication du chiffre d'affaire du Franchisé

Le Franchisé s'engage à communiquer au Franchiseur au plus tard au 28 Février de l'année N + 1 une attestation de son expert-comptable indiquant pour l'année N la part du chiffre d'affaire brut du Franchisé, c'est à dire le montant de l'ensemble des transports facturés par le Franchisé net de débours et de toute déduction, réalisé :

- avec la Centrale des Franchisés ND.
- avec des sociétés autres que la Centrale des Franchisés ND.

ARTICLE 9 – INDEPENDANCE DU FRANCHISE

Même s'il utilise la marque ainsi qu'une partie du savoir-faire XPO LOGISTICS, le Franchisé reste un commerçant indépendant. Sous réserve de respecter le savoir-faire XPO LOGISTICS, il peut notamment développer sa clientèle comme il l'entend et s'associer avec tout autre franchisé XPO LOGISTICS du réseau quelles que soient les modalités d'une telle association.

Le Franchisé devra informer sa clientèle de sa qualité d'entreprise indépendante, de manière claire, sur l'ensemble de ses documents administratifs et d'information, ainsi qu'au siège de son entreprise.

Dans un but de simplification et en vue de permettre les contrôles du Franchiseur d'une bonne application du savoir-faire à tous les niveaux, le franchisé s'engage à ne consacrer sa structure juridique qu'à l'exploitation du savoir-faire XPO LOGISTICS. Dans l'hypothèse où il souhaiterait exercer une autre activité, une autre structure juridique lui sera nécessaire.

ARTICLE 10 – CONFIDENTIALITE

Les informations inhérentes à l'exploitation du savoir-faire XPO LOGISTICS devront être tenues confidentielles par le Franchisé, à l'exception de celles notoirement connues.

Le Franchisé s'engage à faire signer un engagement de confidentialité à tous ses préposés, mandataires et, plus généralement, à toute personne susceptible d'avoir accès plus ou moins directement à des informations non génériques sur le savoir-faire franchisé.

ARTICLE 11 – CESSION ET TRANSMISSION

Le présent contrat est conclu en considération des personnes du Franchisé. Ces derniers s'interdisent, à défaut d'un accord préalable et écrit du Franchiseur, de céder ou de transférer, de quelque manière que ce soit et notamment sous forme de donation, de cession ou de mise en location-gérance ou en gérance mandat du fonds de commerce franchisé, d'apport en société ou, le cas échéant, de cession immédiate ou échelonnée dans le temps de la majorité des titres emportant cession de contrôle du Franchisé, les droits et obligations en résultant.

11.1 – Procédure d'agrément

Le Franchisé devra notifier son projet d'acte rédigé par un notaire ou un avocat, au Franchiseur par lettre recommandée avec accusé de réception. L'agrément du Franchiseur devra être donné ou refusé dans un délai maximum de 30 jours à compter de la réception de la notification.

A défaut de réponse du Franchiseur dans ce délai, l'agrément sera réputé acquis et le Franchisé pourra librement procéder à l'opération envisagée.

En cas de refus d'agrément par le Franchiseur, comme en cas de défaut d'information et de notification préalable du projet du Franchisé au Franchiseur dans les conditions ci-dessus précisées, Franchisé devront renoncer à l'opération envisagée.

L'agrément du Franchiseur ne pourra être refusé sans juste motif.

Une copie de l'acte enregistré devra être adressée au Franchiseur dans les trente jours de l'agrément qu'il aura donné, par lettre recommandée avec accusé de réception, l'accord du Franchiseur étant réputé ne jamais avoir existé en l'absence de respect de cette formalité.

11-2 – Droit de Prémption du franchiseur

Le Franchiseur disposera, en outre, en cas de cession ou de mise en location-gérance projetée du fonds de commerce franchisé, ou en cas de cession des titres de l'entreprise franchisée, d'un droit de préférence et pourra, de ce fait, notifier au Franchisé, dans le délai maximum de 30 jours susvisé, par lettre recommandée avec avis de réception, son intention d'user de ce droit et d'acquérir ledit fonds ou les titres de l'entreprise franchisée, aux conditions initialement envisagées.

Le Franchiseur bénéficiera d'un droit de prémption dans les mêmes conditions si le Franchisé envisage la cession de ses biens de production et/ou de son fonds de commerce, sa mise en location-gérance ou la cession de titres de l'entreprise, concomitamment à la résiliation du contrat de franchise, ou si ledit contrat a été résilié moins d'une année auparavant.

ARTICLE 12- DUREE

Le présent contrat est conclu pour une durée de cinq ans à compter du

Six mois avant son terme, les parties se rapprocheront pour envisager la continuation éventuelle de la relation et la négociation d'un nouveau contrat. Le cas échéant, aucune redevance initiale ne sera exigée du Franchisé.

Seul le Franchisé peut déroger à cette durée. Ainsi, dès à compter du terme des six premiers mois, il pourra décider de quitter le réseau à tout moment pendant la durée du contrat, sous réserve de notifier son intention au Franchiseur par lettre recommandée avec accusé de réception avec un préavis de quatre mois.

ARTICLE 13 – REGLEMENTATION - ASSURANCE

Le Franchisé s'engage à respecter scrupuleusement la réglementation en vigueur spécifique au transport, respect qui est l'une des composantes de l'image XPO LOGISTICS. Il s'engage également à assurer son/ses véhicule(s), sa responsabilité contractuelle, sa responsabilité civile professionnelle ainsi que, si le client le souhaite,

les marchandises transportées, dans les conditions précisées dans le manuel opérationnel au titre de l'assurance.

ARTICLE 14 – RESILIATION

Toute violation de l'une quelconque des obligations du présent contrat, toutes substantielles, maintenue plus d'un mois après une mise en demeure adressée par lettre recommandée avec accusé de réception adressée par la partie victime de cette violation, permettra de résilier le contrat si bon semble à cette dernière sans préjudice de toute demande de dommages et intérêts.

La faute grave ou la faute aux effets irréversibles entraînera la résiliation immédiate du contrat sans préavis. Sera par exemple considérée comme une telle faute tout manquement aux règles de sécurité contenues dans le manuel opérationnel relatives à la conduite et à l'entretien des véhicules.

ARTICLE 15 – EFFETS DE L'EXTINCTION DU CONTRAT

La fin de la relation contractuelle entraînera, quelle qu'en soit la cause, les obligations suivantes à la charge du Franchisé :

Il ne pourra plus utiliser, sur aucun support, aucun des éléments spécifiques XPO LOGISTICS dont la marque, l'enseigne, les logos, et plus généralement la signalétique XPO LOGISTICS.

Il restituera sans délai la bible XPO LOGISTICS qui lui a été transmise à titre de prêt, ainsi que, le cas échéant, le logiciel XPO LOGISTICS sans pouvoir en prendre copie.

Pendant une année à compter de la fin du contrat, il ne pourra s'affilier ou adhérer directement ou indirectement à un réseau ou groupement ayant une activité similaire ou concurrente de celle exercée par le réseau XPO LOGISTICS en Europe. Il pourra toutefois reprendre une activité de transporteur individuel sans affiliation.

ARTICLE 16 – CONTRATS LIES

Pour améliorer le fonctionnement du système XPO LOGISTICS, le Franchisé a déclaré vouloir signer un contrat d'affrètement avec la société Centrale des Franchisés ND, société en commandite par actions à capital variable, dont le siège est sis ZI rue des moines à Villeneuve Saint Germain (02200), immatriculée au registre du commerce et des sociétés de Soissons sous le numéro 483 490 348.

Compte tenu de liens qui seront privilégiés entre la Centrale des Franchisés ND et le Franchiseur, dans l'hypothèse où pour une raison quelconque le Franchisé ne serait plus lié à la Centrale des Franchisés ND pour l'affrètement la rupture de cette relation entraînera *ipso facto* celle du présent contrat de franchise, sans préjudice de tous dommages et intérêts qui pourraient être demandés au Franchisé.

ARTICLE 17 - SUBSTITUTION

Le présent contrat est conclu en considération de la personne du Franchisé, et non de celle du Franchiseur. En cas de modification dans la structure juridique du Franchiseur, la nouvelle entité se substituerait de plein droit à ND Franchise et assumerait à sa place les charges et obligations lui incombant en vertu du présent contrat et ce, nonobstant la rupture du présent contrat de franchise pouvant découler des présentes.

ARTICLE 18 - LITIGES

Tout différend découlant de l'interprétation, de l'exécution ou de la résiliation des présentes, c'est-à-dire concernant les rapports en le franchiseur et le franchisé, relèvera, en l'absence de solution amiable, de la compétence des juridictions de Lyon.

La présente convention est soumise au droit français.

Fait à Soissons
Le
En QUATRE exemplaires originaux

Le Franchiseur

Le Franchisé

Le Franchisé

Le Franchisé,

ANNEXE 4 :

CONTRAT DE SOUS-TRAITANCE DE TRANSPORT DE MARCHANDISES PAR ROUTE

Le présent contrat est établi en application et en conformité avec le contrat type applicable aux transports publics routiers de marchandises exécutés par des sous-traitants, approuvé par le décret n° 2003 -1295 du 26 décembre 2003 publié au JO de la République française du 30 décembre 2003. Toutefois les parties signataires ont décidé de déroger au contrat-type sur un certain nombre de points.

ENTRE

LA CENTRALE DES FRANCHISES XPO FRANCE, SOCIETE EN COMMANDITE PAR ACTIONS – en capital variable dont le siège social est à Soissons (02203) Rue des Moines BP80082, immatriculée au Registre du Commerce de Soissons sous le numéro 483 490 348.

Inscrite au Registre des Commissionnaires de Transport de la Région PICARDIE.

Ci-après dénommée l' « ORGANISATEUR »

DE PREMIERE PART,

ET

«Raison_sociale» «Type_société», domicilié «Adresse» «Code_postal», immatriculé au Registre du Commerce et des Sociétés.

Immatriculé au Registre des TRANSPORTEUR du, représenté par «Prénom_gérant» «Nom_gérant»

Ci-après dénommé le "TRANSPORTEUR FRANCHISÉ".

DE SECONDE PART,

IL EST CONVENU DE CE QUI SUIT

PREAMBULE

La CENTRALE DES FRANCHISES XPO FRANCE est une société en commandite par actions à capital variable dans laquelle les franchisés « TRANSPORTEUR FRANCHISES » sont commanditaires. Cette société a des relations contractuelles privilégiées avec les filiales du GROUPE XPO LOGISTICS, dont elle organise une partie des transports de marchandises. Elle utilise pour la réalisation des transports qui lui sont confiés les moyens et les capacités de TRANSPORTEURS FRANCHISES.

Le présent contrat est particulièrement lié au contrat signé entre le TRANSPORTEUR FRANCHISÉ et la filiale du GROUPE NORBERT DENTRESSANGLE : XPO VOLUME FRANCHISE FRANCE. L'éventuelle résiliation ou annulation de l'un ou de l'autre de ces contrats entraînera la résiliation ou l'annulation de l'autre.

Du fait de ses liens privilégiés avec les sociétés du GROUPE NORBERT DENTRESSANGLE, la CENTRALE DES FRANCHISES XPO FR peut proposer des offres de service aux franchisés.

Dans l'hypothèse où le TRANSPORTEUR FRANCHISE souscrit à une ou plusieurs offres de services de la CENTRALE DES FRANCHISES XPO FR, un contrat de prestation de services et de mandat sera signé entre le transporteur franchisé et la CENTRALE DES FRANCHISES XPO FR.

Article 1 - Objet du contrat

1-1 Le TRANSPORTEUR FRANCHISÉ met à la disposition principale de la Centrale des Franchisés XPO FR, un ensemble routier désigné en ANNEXE 1 avec le personnel nécessaire à sa conduite et fournit les moyens complémentaires et les services nécessaires à son utilisation.

1-2 Le TRANSPORTEUR FRANCHISÉ et la Centrale des Franchisés ND ont des relations privilégiées.

On entend par « CAPACITE DE TRAVAIL » dans le texte du présent article et dans le texte du présent contrat, la mise à disposition de moyens matériels et humains par le TRANSPORTEUR FRANCHISÉ dans le respect de la réglementation sociale européenne et plus

particulièrement dans le respect des obligations en matière de temps de conduite et de repos, cette mise à disposition de moyens devant être régulière et annuelle.

Sous réserve que le marché du transport le lui permette, la Centrale des Franchisés XPO FR s'engage à confier des opérations de transport couvrant au minimum 80% de la capacité de travail du TRANSPORTEUR FRANCHISÉ.

En contrepartie de l'engagement de la Centrale des Franchisés XPO FR visé au paragraphe précédent, le TRANSPORTEUR FRANCHISÉ s'engage à réserver à l'ORGANISATEUR 60 % de sa capacité annuelle de travail.

1-3 Les engagements respectifs de la CENTRALE DES FRANCHISES XPO FRANCE et du TRANSPORTEUR-FRANCHISE valent dans des conditions normales d'activités pour l'un et l'autre, et notamment pour la conduite, du point de vue réglementaire et du point de vue prudentiel. Ils supposent de ce fait un étalement approprié par le TRANSPORTEUR-FRANCHISE de son activité au cours de l'année.

En cas de modifications importantes de ces conditions, les engagements de la Centrale des Franchisés XPO FR et du TRANSPORTEUR FRANCHISÉ devraient être redéfinis.

Article 2- Mise à disposition et utilisation du matériel

Article 2.1 - Caractéristiques des véhicules : cf. ANNEXE 1

Article 2.2 - Etat des véhicules

Les véhicules sont dans un état conforme à la réglementation relative à la circulation routière et en règle avec les prescriptions réglementaires des transports.

Ils sont en bon ordre de marche, de présentation, d'entretien, de propreté et conformes à la demande de la Centrale des Franchisés XPO FR.

Ils sont adaptés aux marchandises à transporter ainsi qu'aux accès et installations de chargement et de déchargement.

Le TRANSPORTEUR FRANCHISÉ s'engage à maintenir les véhicules en bon état de fonctionnement et à les entretenir régulièrement.

Article 2.3 – Remplacement des véhicules

Le TRANSPORTEUR FRANCHISÉ pourvoit au remplacement de l'ensemble routier défini en Annexe 1 aux conditions identiques au cas où celui-ci serait définitivement hors d'état de circuler.

En cas d'indisponibilité provisoire de l'ensemble routier, le remplacement se fait dans les conditions techniques répondant à la nature des transports confiés.

Article 3 - Personnel de conduite

Lorsque le TRANSPORTEUR FRANCHISÉ emploie du personnel de conduite – il répond aux dispositions suivantes :

Article 3.1 - Qualification du personnel de conduite

Le personnel de conduite doit répondre aux conditions ordinaires d'expérience, de prudence et de tempérance. Il doit posséder les aptitudes professionnelles normalement exigibles eu égard à la conduite des véhicules, à la mise en œuvre de ses équipements et, en tant que de besoin, à la nature des produits transportés.

Le personnel de conduite doit avoir effectué les formations obligatoires et réglementaires à l'exercice de la fonction de Conducteur (chauffeur) de transport routier de marchandise.

Article 3.2 - Situation du personnel de conduite à l'égard de la Centrale des Franchisés XPO FR et du TRANSPORTEUR FRANCHISÉ

Le TRANSPORTEUR FRANCHISÉ, en sa qualité d'employeur du personnel de conduite fournit les appareils, documents et tous dispositifs de contrôle sur les durées des temps de travail, de conduite et de repos. Il veille à leur utilisation ou à leur bonne tenue.

Les membres du personnel de conduite sont et demeurent les préposés du seul TRANSPORTEUR FRANCHISÉ. Le TRANSPORTEUR FRANCHISÉ a donc l'obligation de contrôler le respect de la réglementation sur les temps de travail, et de conduite, et à user, le cas échéant, de son pouvoir disciplinaire.

Le TRANSPORTEUR FRANCHISÉ a obligation d'informer la Centrale des Franchisés XPO FR du non respect par l'un de ses conducteurs de la dite réglementation si ce non-respect compromet la bonne exécution de ses obligations contractuelles.

Le TRANSPORTEUR FRANCHISÉ s'engage à recourir à un conducteur ayant pris avant sa mise à disposition à la Centrale des Franchisés ND, le temps de repos réglementaire.

Les instructions de la Centrale des Franchisés XPO FR permettent au personnel mis à disposition de respecter la réglementation sur les temps de travail et de conduite. Toutefois, si par des instructions impératives, la Centrale des Franchisés XPO FR rendait le respect de la dite réglementation impossible, sa responsabilité pourrait être recherchée.

ARTICLE 4 TRANSMISSION DES ORDRES DE TRANSPORT :

L'organisateur transmet les informations suivantes sur les transports à réaliser par le transporteur franchisé Prestataire :

- le lieu de chargement et déchargement
- le prix convenu avec le Client
- la référence de l'ordre de transport ou le numéro de commande.
- le jour et l'heure de livraison (à défaut, les plages horaires).
- le poids brut du chargement, le nombre de palettes, le volume.
- les conditions particulières de déchargement (par exemple, l'absence de quai de livraison, l'usage d'un camion avec hayon).

A réception de ces informations, le franchisé transporteur pourra :

- refuser d'effectuer le transport,
- proposer un délai spécifique de livraison.

- proposer une solution alternative de transport.

Article 5 - RESPONSABILITE DU TRANSPORTEUR FRANCHISÉ - ASSURANCE

Article 5.1 Dommages aux marchandises transportées

Le TRANSPORTEUR FRANCHISÉ est présumé responsable de tout dommage concernant la marchandise transportée. Il répond des dommages et des pertes, ou vol que les marchandises peuvent subir sauf s'il établit que ces dommages et/ou pertes ou vol proviennent d'un cas de force majeure.

Si le chargement, le calage ou/et l'arrimage compromettent la bonne conservation de la marchandise lors du transport ou la sécurité de l'ensemble routier en circulation, le TRANSPORTEUR FRANCHISÉ informera la Centrale des Franchisés XPO FR et, le cas échéant, ne prendra pas la route.

L'indemnité est versée par le TRANSPORTEUR FRANCHISÉ à la Centrale des Franchisés XPO FR au plus tard 30 jours suivant la survenance du sinistre, à défaut la Centrale des Franchisés XPO FR pourra procéder à une compensation selon les modalités définies à l'article 7 du présent contrat.

Article 5.2 Retard

Le TRANSPORTEUR FRANCHISÉ répond des conséquences financières en cas de retard de prise en charge du véhicule tracté et/ou de retard à la livraison, à l'exception des cas où il peut apporter la preuve que sa responsabilité n'est pas engagée.

Article 5.3 Dommages à l'ensemble routier du TRANSPORTEUR FRANCHISÉ

Pour les dommages causés à l'ensemble routier du TRANSPORTEUR FRANCHISÉ ou aux équipements du TRANSPORTEUR FRANCHISÉ, la Centrale des Franchisés XPO FR ne répond que de sa faute prouvée, la charge de la preuve incombant au TRANSPORTEUR FRANCHISÉ.

Article 5.4 Dommages aux tiers

Le TRANSPORTEUR FRANCHISÉ conserve la garde de l'ensemble routier au sens de l'article 1384 du Code Civil. Il répond des dommages de toute nature que celui-ci pourrait, pour une raison quelconque, causer aux tiers ainsi qu'au personnel ou aux biens de la Centrale des Franchisés XPO FR ou de ses Clients.

Le TRANSPORTEUR FRANCHISÉ répond, dans les mêmes conditions, des dommages causés par les marchandises.

Le TRANSPORTEUR FRANCHISÉ s'engage, en outre, à garantir et indemniser la Centrale des Franchisés XPO FR de tout recours qui pourrait être exercé contre lui ou contre ses clients de ce chef.

Article 5.5 Assurances de Responsabilité contractuelle – Assurance de Responsabilité Civile Professionnelle

Le TRANSPORTEUR FRANCHISÉ devra souscrire et produire à première demande de la Centrale des Franchisés XPO FR l'assurance légale garantissant sa responsabilité suivant les termes de la présente convention pour des montants suffisants en cas de dommages, perte ou vol de la marchandise. L'ORGANISATEUR s'engage à effectuer auprès du TRANSPORTEUR FRANCHISÉ, le cas échéant, toute déclaration de valeur justifiant la souscription d'une assurance complémentaire.

Le TRANSPORTEUR FRANCHISÉ s'engage à souscrire une assurance Responsabilité Civile avant et après livraison avec les garanties nécessaires pour couvrir ses obligations dans le cadre du présent contrat.

ARTICLE 6 – Qualité - sécurité

Des critères de qualité sont associés à l'exécution du présent contrat.

Régulièrement la Centrale des Franchisés XPO FR et le TRANSPORTEUR FRANCHISÉ se réuniront afin de faire le bilan d'une période de prestation écoulée notamment sur ces questions de qualité de service.

Le TRANSPORTEUR FRANCHISÉ informera immédiatement la Centrale des Franchisés XPO FR de tout incident ou accident survenu, soit au chargement, soit en cours de transport, soit au cours du déchargement, et susceptible de retarder ou d'empêcher les opérations prévues ou d'entraîner une action en recours à l'encontre de la Centrale des Franchisés XPO FR ou de ses Clients.

Article 7 - Responsabilités pénales et administratives

Le TRANSPORTEUR FRANCHISÉ s'engage à respecter la réglementation relative à l'exercice de ses activités de TRANSPORTEUR franchisé et d'organisateur de transport de marchandise par route, et notamment les obligations en terme d'attestation de capacité professionnelle et financière ou de déclaration annuelle obligatoire (financière) auprès de l'administration.

Article 8 - Rémunération. Conditions de règlement

Article 8.1 – Le prix payé au TRANSPORTEUR FRANCHISÉ correspond au prix du transport proposé à la Centrale des Franchisés XPO FR au TRANSPORTEUR FRANCHISÉ ayant accepté le marché.

LA CENTRALE DES FRANCHISÉS XPO FR adressera au TRANSPORTEUR FRANCHISÉ aux environs du 20 de chaque mois, au domicile du TRANSPORTEUR FRANCHISÉ ou à tout autre lieu précisé par écrit par ce dernier, le relevé des sommes lui revenant pour les opérations de transport qu'il aura effectuées durant la période du mois précédent.

En cas de contestation d'une opération inscrite, le TRANSPORTEUR FRANCHISÉ adressera une lettre motivée dans un délai de 10 jours à compter de l'envoi du relevé. Si la demande du TRANSPORTEUR FRANCHISÉ est bien fondée une régularisation sera effectuée le mois suivant. Dans tous les cas, le TRANSPORTEUR FRANCHISÉ adressera une facture conforme au relevé adressé par la Centrale des Franchisés ND.

Le TRANSPORTEUR FRANCHISÉ s'engage à payer à la Centrale des Franchisés XPO FR, en rémunération de l'organisation de la prestation de transport des frais forfaitaires correspondant à :

- 10 % HT du chiffre d'affaire mensuel brut du TRANSPORTEUR FRANCHISÉ réalisé avec LA CENTRALE DES

FRANCHISÉS XPO FR , c'est à dire le montant de l'ensemble des transports facturés par le TRANSPORTEUR FRANCHISÉ avant toute déduction de quelque nature que ce soit (notamment les débours) lorsque le TRANSPORTEUR FRANCHISÉ utilise un ensemble tracteur et semi-remorque ou un ensemble camion - remorque.

- 7,5 % HT du chiffre d'affaire mensuel brut du TRANSPORTEUR FRANCHISÉ réalisé avec LA CENTRALE DES FRANCHISÉS XPO FR, c'est à dire le montant de l'ensemble des transports facturés par le TRANSPORTEUR FRANCHISÉ avant toute déduction de quelque nature que ce soit (notamment les débours) lorsque le TRANSPORTEUR FRANCHISÉ utilise un porteur seul.

Article 8.2 – LA CENTRALE DES FRANCHISÉS XPO FR s'engage à payer mensuellement, par virement à 30 jours date de facture au TRANSPORTEUR FRANCHISÉ, le solde exigible du compte établi par la Centrale des Franchisés XPO FR.

Pour assurer la sécurité de leurs relations commerciales, l'organisateur et le transporteur franchisé décident de mettre en place une Convention de compte courant.

L'organisateur enverra au domicile du transporteur franchisé ou à tout autre lieu précisé par écrit par ce dernier, un avis de crédit et de débit où seront repris les comptes entre les parties, aux environs du 05 du mois suivant la réception par la CENTRALE DES FRANCHISES XPO FR de la facture adressée par le TRANSPORTEUR FRANCHISE conformément aux dispositions de l'article 8.1 3ème alinéa :

- le relevé des sommes revenant au franchisé pour les opérations de transport tels que définis à l'article 8.1 alinéa 2
- déduction des sommes dues par le TRANSPORTEUR FRANCHISE à la CENTRALE DES FRANCHISES XPO FR soit au titre de la rémunération de l'organisation de la prestation de transport tel que défini à l'avant dernier et dernier alinéa de l'article 8.1
- et déduction des sommes dues dans le cadre du contrat de prestations de services et de mandat cité en préambule.

L'avis de crédit et de débit mentionnera en conséquence le détail de l'activité du mois. Les comptes entre les parties s'effectueront par application des règles de la compensation telles que définies aux articles 1290 et 1291 du Code Civil.

En cas de contestation d'une opération inscrite sur l'avis de crédit et de débit, le TRANSPORTEUR FRANCHISÉ adressera une lettre motivée dans un délai de 10 jours à compter de l'envoi du relevé. Si la demande du TRANSPORTEUR FRANCHISÉ est bien fondée une régularisation sera effectuée le mois suivant. Sauf contestation d'une opération inscrite telle que définie ci-dessus, le TRANSPORTEUR FRANCHISÉ adressera la copie de l'avis de crédit et de débit adressé par la Centrale des Franchisés XPO FR revêtu de son bon pour accord, avec sa signature et son cachet commercial.

LA CENTRALE DES FRANCHISÉS XPO FR tiendra en permanence les comptes à jour. Le TRANSPORTEUR FRANCHISÉ pourra les contrôler à tout moment.

En cas de contestation d'une opération inscrite, le TRANSPORTEUR FRANCHISÉ doit adresser une lettre motivée dans un délai de 30 jours à compter de l'envoi du relevé de compte. Au-delà de ce délai, aucune contestation ne sera recevable.

Article 8.3 – En cas d'immobilisation du véhicule du fait du TRANSPORTEUR FRANCHISÉ, le pourcentage de l'engagement de la Centrale des Franchisés XPO FR, relatif à la proposition de transport visé à l'article 1, subira une réduction proportionnelle au temps d'immobilisation.

Article 8.4 – Les prix négociés en devises sont convertis en EUROS au cours du marché monétaire communiqué par la BANQUE DE France le lundi précédant le jour du transport.

Article 8.5 – Le règlement ne sera dû qu'après réception de l'ensemble des documents de transport qui, en tout état de cause, doivent parvenir à la Centrale des Franchisés XPO FR au plus tard dans la semaine suivant la réalisation de la prestation.

Article 9- Durée du contrat

Article 9.1 - Le présent contrat entrera en vigueur à compter du pour une durée de 60 (soixante) mois.

Article 9.2 - Le présent contrat sera reconduit à son terme et seulement par l'accord exprès des parties, pour une période maximale de 6 (six) mois. Pour le surplus éventuel, les parties décideront ou non d'une nouvelle relation contractuelle dans des conditions à définir.

Article 10. - Résiliation

Article 10-1 Résiliation par la Centrale des Franchisés XPO FR :

LA CENTRALE DES FRANCHISÉS XPO FR pourra résilier le présent contrat sans aucune formalité, préavis ou procédure autre qu'une lettre recommandée avec accusé de réception notifiant la résiliation, dans chacun des cas suivants :

1. En cas de manquement grave du TRANSPORTEUR FRANCHISÉ dans l'exécution de ses obligations au titre du présent contrat de sous-traitance.
2. En cas de manquement grave du TRANSPORTEUR FRANCHISÉ aux obligations légales et réglementaires liées à l'exercice de l'activité de TRANSPORTEUR franchisé routier de marchandises et qui rendrait temporairement ou définitivement impossible l'exercice de cette activité.
3. Si le TRANSPORTEUR FRANCHISÉ bénéficie d'un régime d'assurance souscrit par l'intermédiaire de la CENTRALE DES FRANCHISES XPO FR, en cas de manquements répétés du TRANSPORTEUR FRANCHISÉ à se conformer aux obligations imposées par les assureurs pour rendre la couverture effective des transports effectués par le TRANSPORTEUR FRANCHISÉ dans le cadre du présent contrat de transport

4. En cas de mise en cause fondée de la Centrale des Franchisés XPO FR par un tiers (qu'il soit expéditeur, destinataire ou autre) dans un litige ou différend naissant d'un transport effectué par le TRANSPORTEUR FRANCHISÉ pour son compte propre.

5. En cas de changement de Dirigeant de l'entreprise du TRANSPORTEUR FRANCHISÉ.

6. En cas de résiliation du contrat ou d'annulation du contrat de franchise qui lie le TRANSPORTEUR FRANCHISÉ avec XPO VOLUME FRANCHISE FRANCE.

Pour l'application de la présente clause, il est bien précisé que si, bien que graves, les fautes du TRANSPORTEUR FRANCHISÉ sont encore réparables sans dommage pour l'image de la Centrale des Franchisés XPO FR, la Centrale des Franchisés XPO FR ne pourra résilier le contrat que dans la seule hypothèse où il aurait adressé au préalable une lettre recommandée avec accusé de réception valant mise en demeure de réparer la faute, restée infructueuse pendant 30 jours

Article 10-2 Résiliation par le TRANSPORTEUR FRANCHISÉ

En cas du défaut de règlement d'une ou de plusieurs des factures du TRANSPORTEUR FRANCHISÉ par la Centrale des Franchisés XPO FR, ce dernier a la possibilité de résilier le présent contrat 1 (un) mois après l'envoi d'une mise en demeure par lettre recommandée avec accusé de réception demeurée infructueuse et notifiant à la Centrale des Franchisés ND son intention de mettre en œuvre la présente clause, à moins que la Centrale des Franchisés XPO FR n'ait satisfait à ses obligations dans ce délai ou n'ait apporté la preuve que l'inexécution de ses obligations ait été consécutive à un cas de force majeure ou à un manquement du TRANSPORTEUR FRANCHISÉ à ses propres engagements contractuels

Article 11 - Notifications

Toute notification qui devrait être effectuée à l'une des parties par l'autre au titre du présent Contrat sera valablement réalisée par lettre recommandée avec accusé de réception, adressée au domicile du destinataire ; le domicile du destinataire est celui précisé au début du

présent Contrat ou, en cas de changement, celui que la partie concernée aura communiqué par écrit à l'autre partie.

Article 12 – Déontologie - Non concurrence :

Pour l'application du présent contrat, la Centrale des Franchisés XPO FR fournira des renseignements confidentiels sur les clients finals. A ce titre, le TRANSPORTEUR FRANCHISÉ s'interdit de démarcher directement ou indirectement de manière active les clients de la Centrale des Franchisés XPO FR en leur faisant des offres de service pendant toute la durée du contrat et pendant un (1) an après son extinction.

ARTICLE 13– NON-CONCURRENCE PENDANT LE CONTRAT

De plus, pendant toute la durée du présent contrat, et pendant un an après sa terminaison, le TRANSPORTEUR FRANCHISÉ, son représentant légal, ses ascendants directs et ses descendants directs, son conjoint ne pourront exercer une activité proche ou similaire à celle du réseau ND , sur le territoire européen, en dehors du cadre du présent contrat et du contrat de franchise qu'il aura signés. Toutefois, dans le mois qui précède la résiliation, ou, en cas de résiliation pour faute grave dans les quinze jours qui suivent la résiliation, les parties pourront convenir d'une exonération éventuelle de la présente clause de non concurrence.

De plus, la Centrale des Franchisés XPO travaillant principalement avec des sociétés dont l'activité est également le transport de marchandises ou l'organisation de transports, le TRANSPORTEUR FRANCHISÉ s'interdit pendant toute la durée du présent contrat et pendant un (1) an après son extinction de démarcher directement ou indirectement de manière active les clients de ces sociétés de transports ou organisatrices de transports en leur faisant des offres de service

Article 14 – DROIT APPLICABLE – COMPETENCE JURIDICTIONNELLE

Le présent contrat est soumis au droit français. Toute contestation relative à sa conclusion, son exécution, son extinction ou son interprétation relèvera de la compétence exclusive du Tribunal de

Commerce de Soissons 02, même en cas de pluralité de défendeurs ou d'appel en garantie.

Fait à SOISSONS le

En 3 exemplaires.

LA CENTRALE DES FRANCHISÉS XPO FR,

Le TRANSPORTEUR
FRANCHISÉ

(Représentée par Monsieur Bernard Gossiaux Gérant)

ANNEXE 1 VEHICULE

Parc

- Genre, Marque, Type :
- Carrosserie :
- PTR A ou PTCA :
- Charge Utile :
- N° d'immatriculation :
- Année de construction :
- Aménagements spéciaux :

- REMORQUE
- Carrosserie
- Type
- PTCA
- Charge Utile
- N° d'immatriculation
- Année de construction

Fait à SOISSONS le
En 3 exemplaires.

LA CENTRALE DES FRANCHISÉS ND, Le TRANSPORTEUR FRANCHISÉ
(Représentée par le Gérant)

ANNEXE 5 : LE CONTRAT DE PRESTATIONS DE SERVICES ET DE MANDAT

Entre

», Domicilié », immatriculé au Registre du Commerce et des Sociétés.

Représentée par

Ci-après dénommée « Le Client ».

D'une part,

LA CENTRALE DES FRANCHISES XPO FR, SOCIETE EN COMMANDITE PAR ACTIONS – en capital variable dont le siège social est à Soissons (02203) Rue des Moines BP80082, immatriculée au Registre du Commerce de Soissons sous le numéro 483 490 348.

Représentée par Bernard Gossiaux, gérant :

Ci-après dénommée « Le Prestataire »

D'autre part,

APRES AVOIR EXPOSE :

Le Prestataire est une société en commandite par actions dont les franchisés peuvent être commanditaires.

Le Prestataire de service a des relations privilégiées avec le GROUPE XPO LOGISTICS.

Le Prestataire de service a une bonne connaissance des besoins des franchisés qui lui sont associés.

IL EST CONVENU CE QUI SUIT :

ARTICLE 1 OBJET DU CONTRAT

Le Prestataire de service négocie au bénéfice du Client des contrats-cadre de services et de fourniture, nécessaires à son activité, intéressants pour le Client, ce dernier étant libre d'y adhérer ou non. Parallèlement le prestataire de service est aussi mandataire du client pour certains postes précis, énumérés infra.

ARTICLE 2 OBJET DE LA PRESTATION DE SERVICES ET DE FOURNITURES

Sans que cette liste puisse être exhaustive et définitive – les recherches et négociations du prestataire portent principalement sur :

- La recherche de constructeur et/ou fournisseurs de véhicules de transport routier.
- La recherche d'organisme de financement.
- La recherche de prestataire de service susceptible d'assurer l'entretien, la réparation, le lavage des véhicules, la fourniture de carburant, de cartes d'autoroute en relation avec les principales sociétés d'autoroute.
- La recherche de compagnies d'assurance susceptible de proposer la souscription des contrats ou polices d'assurance nécessaires à l'exercice de l'activité de TRANSPORTEUR routier
- La recherche de fournisseurs ou d'imprimeurs des documents nécessaires à la réalisation des transports (lettre de voiture et autres...).
- La recherche de fournisseurs de cartes pour les passages des Tunnels transalpins, ou de passages vers le Royaume-Uni en relation avec les compagnies maritimes ou EUROTUNNEL.

ARTICLE 3 OBJET DU MANDAT

Le client donne mandat au prestataire d'assurer des paiements centralisés pour son compte dans les domaines suivants dont il connaît parfaitement les détails de la prestation et du prix.

Sans que cette liste puisse être définitive – les paiements qui seront assurés par le prestataire pour le compte du client portent sur :

- les redevances à XPO VOLUME FRANCHISE FRANCE,
- la commission d'affrètement de la centrale des franchisés,
- les prestations de maintenance des véhicules de XPO Maintenance,
- les cartes de carburant,
- les cartes d'autoroute,
- les polices d'assurance et d'assistance,
- les passages des tunnels transalpins, ou de passages vers le Royaume Uni via les compagnies maritimes ou Eurotunnel.
- le financement et la sous-location de certains véhicules.

Le prestataire accepte de procéder à ces paiements.

ARTICLE 4 – REMUNERATION DU PRESTATAIRE.

En contrepartie des prestations de service qu'il assure, le prestataire de service percevra une rémunération forfaitaire, quel que soit le nombre de prestations, équivalente à 0.5 % HT du chiffre d'affaire mensuel brut du Client, c'est à dire le montant de l'ensemble des transports facturés par le Client avant toute déduction de quelque nature que ce soit (notamment les débours)

Dans le cas où aucune prestation de service n'est souscrite, aucune rémunération du seul mandat n'est exigible.

Les prestations payées par le prestataire lui seront remboursées à 30 jours date de facture.

Il est rappelé que le Prestataire et le Client sont liés par ailleurs par un contrat de sous-traitance de transport. Dans le cadre de ce contrat de sous-traitance, le Client a la qualité de TRANSPORTEUR, le Prestataire de service a la qualité d'ORGANISATEUR ou de COMMISSIONNAIRE DE TRANSPORT.

Pour assurer la sécurité de leurs relations commerciales, le Client et le Prestataire de service ont décidé de mettre en place une Convention de compte courant.

Le Prestataire enverra au domicile du Client ou à tout autre lieu précisé par écrit par ce dernier, un avis de crédit et de débit où seront repris les comptes entre les parties, aux environs du 05 du mois :

- le relevé des sommes revenant au franchisé pour les opérations de transport telles que définies à l'article 8.1 alinéa 2
- déduction des sommes dues par le Client au Prestataire soit au titre de la rémunération de l'organisation de la prestation de transport tel que défini à l'avant dernier et dernier alinéa de l'article 8.1 du contrat de sous-traitance de marchandises entre le transporteur franchisé et la Centrale des Franchisés XPO FR
- et déduction des sommes dues dans le cadre du contrat de prestations de services et de mandat

L'avis de crédit et de débit mentionnera en conséquence le détail de l'activité du mois. Les comptes entre les parties s'effectueront par application des règles de la compensation telles que définies aux articles 1290 et 1291 du Code civil.

En cas de contestation d'une opération inscrite sur l'avis de crédit et de débit, le Client adressera une lettre motivée dans un délai de 10 jours à compter de l'envoi du relevé. Si la demande du Client est bien fondée une régularisation sera effectuée le mois suivant. Sauf contestation d'une opération inscrite telle que définie ci-dessus, le Client adressera la copie de l'avis de crédit et de débit adressé par le Prestataire revêtu de son bon pour accord, avec sa signature et son cachet commercial.

La rupture du contrat entraînera la clôture du compte courant et l'exigibilité immédiate de la dette subsistante à l'égard de l'une ou de l'autre partie.

Le client abandonnera au prestataire toutes les remises et avantages financiers que le prestataire pourrait obtenir et dont il devrait alors rendre compte au client.

ARTICLE 5 ACTUALISATION DU CALCUL DES COMMISSIONS

Le Client s'engage à communiquer au Prestataire au plus tard au 28 Février de l'année N + 1 une attestation de son expert-comptable indiquant pour l'année N la part du chiffre d'affaire brut du Client, c'est à dire le montant de l'ensemble des transports facturés par le Client net de débours et de toute déduction, réalisé :

1. avec le Prestataire.
2. avec des sociétés autres que le Prestataire.

A défaut, le taux correspondant à la rémunération du Prestataire s'appliquera sur le chiffre d'affaire tel que défini ci-dessus réalisé avec le Prestataire majoré de 50 %, sans préjudice pour le Prestataire de faire valoir ses droits.

ARTICLE - 6 OBLIGATION DE MOYEN

Le Prestataire est tenu vis à vis du Client d'une obligation de moyen et de conseil. Il ne pourra être tenu responsable du défaut d'informations relatives à la situation du Client ou à ses besoins.

ARTICLE 7 DUREE ET RESILIATION DU CONTRAT

Le présent contrat prend effet à compter du _____ Il est conclu pour une durée indéterminée. Dès lors que l'une ou l'autre des parties aura manifesté sa volonté de le rompre avec un préavis de six mois par lettre recommandée avec accusé de réception, il s'éteindra après le délai susvisé.

Le présent contrat sera résilié de plein droit à la demande de l'une des parties en cas d'inexécution par l'autre de l'une quelconque de ses obligations dont les parties conviennent qu'elles sont toutes substantielles.

En l'absence de faute grave, la résiliation prendra effet un mois après l'envoi d'une mise en demeure restée infructueuse par lettre recommandée avec accusé de réception.

ARTICLE 8 CONFIDENTIALITE

Les parties s'engagent à considérer comme strictement confidentielles toutes les informations, de quelque nature que ce soit, et sur quelque support que ce soit, transmises par l'une d'entre elles à l'autre, à l'occasion de la conclusion ou de l'exécution du présent contrat.

ARTICLE 9 LITIGE – DROIT APPLICABLE



- le présent contrat est soumis au droit français.
- Pour toute contestation, les parties conviennent de soumettre leur différend, au Tribunal de Commerce de Soissons(02).

Fait en double exemplaire à SOISSONS, le

Pour Le Prestataire de service

Pour Le Client



ANNEXE 6 : LISTE DES FRANCHISES

Année d'entrée	Raison sociale	Adresse	Code postal	Ville
2005	DUSSURGET Christian	25 rue Antoine Barnave	38800	LE PONT DE CLAIX
2005	HAYMAN Stephane	18 avenue Paul Doumer	24100	BERGERAC
2005	SAVOIE Bernard	1 Rue Audin Le Tiche	86200	LOUDUN
2005	TRANSPORTS RHR	5, rue de la Biza	02880	MISSY SUR AISNE
2005	CHAUVIN-DAYBER Véronique	19 Bis avenue de Sologne	41220	SAINT LAURENT NOUAN
2005	TRANSPORTS FERRY	Carrefour Economique du Terrassonnais	24120	TERRASSON LA VILLEDIEU
2005	TRANSPORTS HALLAIS M&A	10, rue de Verdun	29430	PLOUESCAT
2005	EMERY TRANSPORTS	ZA Malakoff	41300	AVERDON
2005	MEIGNEN TRANSPORTS	62 place des iles Shetland	77550	MOISSY CRAMAYEL
2005	DENIS Philippe	35bis Avenue d'Anjou	86200	LOUDUN
2005	Transports Gérard BAILLARGEAT	Le Picou Nord	87510	PEYRILHAC
2006	SARL LE METAYER	Zone d'Activité du Bronut	56500	MOREAC
2007	M.J.L. TRANSPORTS	4, rue Louis Blériot	13310	ST MARTIN DE CRAU
2007	J.C.P TRANSPORTS	Route de Bonne Nouvelle – Fontaine Blanche	29140	MELGVEN
2007	FLAO Jean-Christophe	Kerganet	29300	REDENE
2007	FERRARA GIOVANNI MICHELE	7, Zone Artisanale	40170	MEZOS
2008	TRANSPORTS FIEVEZ Frédéric	49, gare d'eau	62880	PONT A VENDIN
2009	CHAMPI TRANS	52 rue des Sablières	51370	CHAMPIGNY SUR VESLE
2009	TRANSPORTS BOURSIN PAUL	7 avenue de la gare	80200	DOINGT FLAMICOURT
2009	STEF FARNAUD SAS	Zi les Mourres des Pins	84870	LORIOU DU COMTAT
2010	T.P.C.	9 bis avenue Jean Barraud	71170	CHAUFFAILLES
2010	DAICHE TRANSPORTS	21 Avenue Leon Gambetta	26000	VALENCE
2010	TRANSPORTS KREBIS	24 rue de Vandoncourt	25400	AUDINCOURT
2011	JL TRANSPORTS	La Tentation rue du Corroy – BP51001 Fauquembergues	62508	SAINT OMER CEDEX
2011	TRANSPORTS DURANCOIS	14 Rue Berlemont	02700	FARGNIERS
2011	TRANSPORTS GUILLEMIN G.	5 Rue des Sabotiers	56400	PLUMERGAT
2011	TRANSPORTS OLYMPIE CS	28 Rue du GI De Gaulle	21760	LA MARCHE SUR SAONE
2012	TRANSPORTS ANDRESS MENDY	2 Allée Lucien Coupaye	91560	CROSNE
2012	Didier LE MEUR	2 Pont Lochrist	22160	CARNOET
2012	Transport Vincent LAPEYRE	15 av. Léo Lagrange appt 44 – Bat 1	79000	NIORT
2012	ENATTRANSPORTS	386 Rue des Magnanarelles	13680	LANCON DE PROVENCE
2012	ARNALDO PEREIRA	7 av Georges Brassens	59267	PROVILLE

XPO Logistics

2013	SHIPPING EXPRESS	77 Rue de la Source	45160	OLIVET
2013	FORFAIT FREDERIC	7 Rue des Amandiers	26740	LES TOURRETTES
2013	GABRIEL BLOND	7 bd des allées fleuries	69530	BRIGNAIS
2013	TRANSPORTS THIBAUT CYRIL	2 rue des Grelets	36210	VARENNES SUR FOUZON
2013	TRANSPORTS VOLUMINEUX DU CENTRE	Lieudit Les Vignots	03460	TREVOL
2013	JULIEN FERRIER TRANSPORTS	Rue de La Source	39320	LOISIA
2013	TRANSPORT CAMARGUE	14 Rue des Romarins Bat 7 – appt 102	13310	SAINTE MARTIN DE CRAU
2014	TRANSPORT LEGOUAS GREGORY	8 Cité de Lesquen	56500	REGUIGNY
2014	TRANS-LORRAINE	19 Grande Rue	88630	COUSSEY
2014	CC TRANSPORTS	42 rue de la Halte	62380	WAVRANS SUR L'AA
2014	TRANSPORTS CHRISTOPHE SOTELO	La Rivière	24250	DOMME
2014	KRZYSZTOF BEDNAROWICZ	13 rue de Paris	93380	PIERREFITE SUR SEINE
2014	EST-WEST TRANSPORTS	112 A rue Sadi Carnot	38140	RIVES
2014	FOREST PHILIPPE	7 Rue du Bois des Loges « Champs sur les Bois »	77460	SOUPPES SUR LOING
2014	MASTER TRANSPORTS 13	393 Chemin de l'hôpital	13160	CHATEAURENARD
2014	TMDV AUVERGNE	6 Rue des Caves	63117	CHAURIAT
2014	TRANSPORT ALBERTELLA OLIVIER	54 Route de Bondigoux	31340	LAYRAC SUR TARN
2014	FABLOCTRANS	93 Sente à My	57000	METZ
2014	TRANSPORT MARRAZZO FRANCOIS	Lieudit Gallerand	61110	MAISON MAUGIS
2014	AB TRANSPORTS MARCHANDISES	16 Avenue Victor Leclerc	79100	THOUARS
2016	TRANSPORTS DU HAUT LEON	11 Rue de Goariven	29250	PLOUGOULM
2016	TRANSCARS	2 Impasse Chantegrive	69360	TERNAY
2016	SEBASONI JEAN DE DIEU	46 Rue du Dr Charcot	91290	ARPAJON
2016	AZENKOUK HASSANE	24 Rue des Fauvettes	91660	MEREVILLE
2016	RT TRANSPORTS	114 allée des Dahlias	77230	SAINTE MARD

#WEAREXPO