



Een ondernemer in spe neemt niet enkel de feitelijke onderneming over, maar ook het onroerend goed

IS DE BOULANGERIE NOG TE REDDEN?

ONTWIKKELINGEN OP HET FRANSE PLATTELAND

Per jaar sluiten maar liefst 1200 authentieke *boulangeries* in Frankrijk hun deuren – een jammerlijke tendens die al jaren geleden is ingezet. Zouden we dat tijt nog kunnen keren? Om daar een antwoord op te kunnen geven, moeten we kijken naar de oorzaken van deze massale sluitingen.

MET DE KOMST VAN DE *super-marchés* aan de rand van de steden kregen de bakkerijen er een geduchte concurrent bij. Wanneer je als consument de dagelijkse boodschappen bij een grootgrutter haalt, kun je daar tenslotte net zo goed ook het brood kopen. Weliswaar wordt niet alles ter plaatse vers bereid, maar de lagere kosten wegen voor de consument vaak zwaarder dan de kwaliteit. Daar waar een bakker niet zo gemakkelijk met prijzen kan stunten, kan een supermarktketen, dankzij diens zeer grote afzet, dat wel. Soms zit er voor de *boulangier* dan ook niets anders op dan personeel te ontslaan om het hoofd boven water te houden.

Vergrijzing

Een bijkomende factor is de vergrijzing. Het Franse platteland loopt leeg; de jongeren trekken naar de grote steden, voor hun studie of voor werk. Als de plaatselijke bevolking geleidelijk aan halveert, wordt het voor plaatselijke ondernemers steeds lastiger om hun deuren open te houden. Veel ouderen moeten daardoor naar een volgend dorp, waarbij zij dikwijls op bereidwillige buurtbewoners zijn aangewezen. Bovendien is een *boulangerie* meer dan alleen een plek waar brood verkocht wordt. Het is ook een ontmoetingsplaats waar de laatste nieuwtjes worden uitgewisseld, en heeft derhalve een grote sociale functie.

Omslag

Is het dan alleen maar kommer en kwel of kan men zelf het tijt nog keren? Als het gaat om diversiteit kunnen de bakkers zeer zeker winst behalen. Voorkom dus dat het assortiment hetzelfde is als dat van de dichtstbijzijnde concurrent. Variëren, luisteren naar de behoeften van de consumenten en uitbreiden van service en afzetgebied zijn enkele tips van bakkers die zich wél staande weten te houden. Of kom ouderen tegemoet door op vaste dagen naar hun afgelegen dorpen te rijden en daar je producten aan te bieden.

Stokje overdragen

De bakker in mijn eigen dorp heeft een regionale functie, bedient inwoners uit naburige dorpen tot maar liefst 20 kilometer en geniet een zeer goede omzet. Desondanks wil hij het stokje overdragen aan de volgende generatie. Waarom? Omdat hij zich al jaren een slag in de rondte werkt en ook wel eens

met vakantie wil gaan. Of in ieder geval langer dan de twee weken per jaar die hij zich nu gunt.

Ondanks vele inspanningen lukt het hem maar niet om personeel aan te trekken, waardoor hij en zijn vrouw er alleen voor staan. Na jaren roofofbouw op zijn gezondheid te hebben gepleegd, is het daarom nu tijd voor een rustiger leven. Dat het niet eenvoudig zal worden om een opvolger te vinden, daar is hij zich terdege van bewust. Banken staan tegenwoordig niet te springen om jonge ondernemers financieel te ondersteunen bij een dergelijke overname.

Fonds de commerce

Een ondernemer in spe neemt niet enkel het *fonds de commerce* (de feitelijke onderneming) over, maar ook de *murs* (het onroerend goed) van een *boulangerie*. Het fonds de commerce bevat de voorraden, inventaris, klantenbestand, goodwill en de naam. In geval van bestaande arbeidscontracten gaan ook


deze mee over. De accountant van de verkoper zal zorgdragen voor de benodigde cijfers over de afgelopen jaren.

In de overeenkomst kunnen opschortende voorwaarden worden ingebouwd. Pas nadat hieraan is voldaan, is de koop definitief. Daarnaast is het van belang om rekening te houden met een eventuele doorstart van de verkoper. In dat kader is het zinvol een concurrentiebeding in de overeenkomst op te nemen om te voorkomen dat de verkoper binnen een straal van minimaal 10 kilometer zijn werkzaamheden hervat.

Anders dan in Nederland het geval is, wordt in Frankrijk de hele onderneming in één keer overgedragen. Voor wat betreft de *murs* ziet de Franse notaris erop toe dat de noodzakelijke onderzoeken plaatsvinden.

Interesse?

Bent u van plan een bestaande onderneming over te nemen, laat u dan tijdig adviseren door een (kandidaat-)notaris.

Heeft u interesse in overname van de bakkerij uit mijn dorp (op de grens tussen de Vogezes en de Haute-Saône)? Neem dan met mij contact op, want deze staat daadwerkelijk te koop! 



Mr. Mireille Bosscher is kandidaat-notaris en eigenaar van Juridische Adviespraktijk Bosscher in Den Haag. In deze rubriek belicht zij juridische en notariële praktijkvoorbeelden waar u niet direct bij stilstaat. info@bosscher-advies.nl www.bosscher-advies.nl