

## REGLEMENT VENTES LJE

### 1. Accueil:

Nous vous accueillerons au stand « Jeunes Entreprises », (horaire voir site LJE par lieu). A votre arrivée, un seul jeune se rend au stand "Jeunes Entreprises" muni de sa carte d'identité qu'il devra nous remettre en dépôt pour la journée. **N'oubliez pas d'apporter votre preuve de paiement (pour éviter tout problème sur place).**

### 2. Stand:

Vous n'êtes pas obligés d'utiliser la table que nous mettons à votre disposition.

Si votre stand se compose de panneaux, veuillez envoyer le plan à [info@lje.be](mailto:info@lje.be) et contacter Marianne (02.245.13.80) 5 jours avant la vente. Attention, la largeur, la profondeur et la hauteur n'excéderont pas 1,5 m. Il faut avoir une visibilité normale à travers votre stand. Nous ferons démonter ceux qui nous semblent trop massifs!

Nous ne voulons **AUCUN DESORDRE VISIBLE**: pas de caisses, chariots, boissons, manteaux, panneaux... (la liste peut être longue) disséminés autour de vous. Les allées doivent rester libres pour la circulation des clients !

Nous ne fournissons ni matériel électrique (allonges...), ni punaises, ni papier collant, ni panneaux ! Vous êtes souvent placés dos à dos ou dos à une balustrade. Les jeunes au stand n'auront pas de chaises car il est plus professionnel d'accueillir les clients debout.

A l'horaire repris en annexe, tout doit être prêt. Le stand doit être parfaitement en ordre (rangez les stocks, les manteaux sous la table, par exemple). Nous serons intransigeants sur ce point, car nous voulons pouvoir revenir au shopping l'an prochain.

### 3. Comportement:

**Vous devez avoir un comportement IRREPROCHABLE. Vous ne pouvez ni fumer, ni manger, ni boire dans le stand.**

**Ceci est un règlement interne du lieu. Les responsables qui nous accueillent peuvent vous demander également de démonter votre stand en cas de non-respect de ce qui est noté dans le présent règlement.**

Certains commerçants estiment, parfois à raison, que vous leur faites de la concurrence directe. Soyez toujours très polis à leur égard, et si vous en discutez, insistez sur les points positifs de votre présence (animation,

Nouvelle clientèle potentielle, limite dans le temps de l'expérience...).

**Quant à la musique, elle n'est pas tolérée, même en sourdine.** Les micros ne sont pas admis; la distribution de tracts est limitée à votre stand: pas de distribution massive dans tout le shopping. Pas de vente agressive !

**Pour une question de sécurité, vous ne pouvez rien chauffer, ni servir à manger dans la galerie. Ni même allumer des bougies.**

**4. Permanence.** N'oubliez pas que vous vous engagez à y rester toute la durée de la vente annoncée, d'où l'importance d'organiser des tournantes ! **Toute arrivée tardive entraîne l'annulation de votre participation à la vente et la perte du remboursement de la caution.**

**5. Fond de caisse et ventes.** Prévoyez un petit fond de caisse pour pouvoir rendre la monnaie à vos clients, ainsi qu'une caisse, une boîte ou un portefeuille et une feuille des ventes.

Quant aux ventes, soyez conscients qu'il y aura de la concurrence.

**Votre stock :** On part au combat avec des munitions, tout le monde le sait. Mais il faut aussi viser la qualité ! Vous serez confrontés au "vrai" public. Ce ne seront plus des professeurs, des parents ou des amis.

**Repas :** Rien n'est prévu par LJE.

### 6. Fin de vente:

**Démontage du stand.** Nous vous demandons d'attendre (horaire sur Informations pratiques) avant de démonter votre stand. La carte d'identité vous sera rendue une fois le stand démonté, l'emplacement rangé, et la nappe rendue pliée.

### 7. Annulation

**Si vous ne respectez pas le règlement vous ne serez pas remboursé de la caution et de plus nous nous verrons contraint de ne plus vous donner la priorité lors d'une prochaine vente organisée par LJE.**

**Si vous annulez votre inscription moins de 72h avant la vente, les frais d'inscription resteront dus. Seules les annulations dans les temps et par e-mail ([info@lje.be](mailto:info@lje.be)) seront prises en compte.**