

## Valeur

- **30%** de votre voyage si l'annulation est intervenue **à plus de 30 jours du départ**
- **100%** de votre voyage si l'annulation est intervenue **à moins de 30 jours du départ**

## Validité

- **Dans l'agence de voyages qui vous l'a transmis**
- **Pour tout voyage** en brochures Léonard
- **3 ans** à compter de la date d'émission

## Avantages

- **Nominatif**
- **Garanti** contre l'insolvabilité par le Fonds Garantie Voyages
- **Remboursable** après 1 an à compter de la date d'émission
- **Fractionnable** sur demande
- **Valeur résiduelle convertie** en un nouveau bon

## 1. Le voyage de votre client est annulé.

En principe, nous décidons d'annuler au plus tard 6 semaines avant le départ.

Nous le communiquons via notre LéoFlash, notre site web et Facebook



## 3. Léonard vous envoie le bon.

Dans les 10 jours de l'annulation, nous adressons le bon à valoir par courrier.



## 2. Léonard émet un bon à valoir.

La valeur du bon équivaut aux sommes qui auraient dû être payées par votre client conformément à nos conditions de vente :

- à **30%** de la valeur du voyage si l'annulation intervient **à plus de 30 jours avant le départ**
- à **100%** de la valeur du voyage si l'annulation intervient **à moins de 30 jours avant le départ**

Léonard vous établit une note de crédit pour annuler le dossier. Les sommes nettes hors commission prélevées sont conservées à titre d'avoir.

*Exemple :*

*Pour un voyage d'une valeur de 1000€, nous établissons un bon de 300€.*

*Lors de la réservation, nous avons prélevé par domiciliation 270€, c'est-à-dire 30% du montant net hors commission. Ce montant n'est pas remboursé mais conservé à titre d'avoir.*



## 4. Vous transférez le bon à votre client.

## 5. Votre client trouve un nouveau voyage.

Il trouvera l'inspiration dans nos brochures ou sur notre site web.



## 6. Votre client réserve un nouveau voyage.

Lorsque votre client effectue votre nouvelle réservation, il doit vous remettre le bon pour payer.

Vous nous transmettez le bon pour validation.

Nous établissons une facture d'acompte de 30% sur le montant net, nous déduisons l'avoir net et prélevons le restant par domiciliation.

*Exemple :*

*Pour un nouveau voyage d'une valeur de 1200€, nous prélevons 54€ d'acompte par domiciliation (1200€ - 10% de commission x 30% - Avoir de 270€)*

## Valeur du bon > Sommes versées

La valeur client du bon peut être **supérieure** à l'acompte ou au solde que vous avez perçu.

Cela peut s'expliquer :

- si vous avez demandé un acompte ou un solde insuffisant. Votre client devra s'acquitter des montants dûs.
- si votre client n'a pas payé ce qu'il devait. Dans ce cas, vous pouvez soit remettre le bon à votre client sous condition de solder l'impayé – ce qui est plutôt risqué - soit nous demander d'adapter ou d'annuler le bon

## Valeur du bon < Sommes versées

La valeur client du bon peut être **inférieure** à l'acompte ou au solde que vous avez perçu.

Cela peut s'expliquer :

- si vous avez demandé des frais de dossier ou un acompte plus important. Vous conviendrez avec votre client du mode de remboursement le cas échéant.
- si votre client a soldé son voyage entre l'annulation et la réception du bon. Dans ce cas, soit vous lui remboursez le trop-perçu – ce que nous vous déconseillons pour votre trésorerie - soit vous le conservez et nous adaptons la valeur du bon moyennant facturation totale du dossier de notre part.