



## Propositions de partenariats commerciaux

### Offre destinée aux

hôtels, campings, résidences de tourisme, prescripteurs et agences ...

Mesdames, messieurs,

Le pouvoir d'achat étant au cœur des préoccupations de la clientèle, nous avons décidé de faire des efforts supplémentaires en matière de tarif envers nos partenaires et leurs clients.

### Objet : un échange gagnant/gagnant

#### Des avantages pour votre entreprise, pour votre personnel et pour vos clients :

- La possibilité pour l'entreprise et pour le personnel de pouvoir bénéficier d'un tarif préférentiel pour des sorties de groupes
- La possibilité de profiter en pleine saison du tarif de remplissage :  
Prix de dernière minute valable uniquement sur la partie QUAD, en fonction des places disponibles au jour le jour
- La possibilité de pouvoir offrir à ses clients des réductions (disponibles uniquement par l'intermédiaire de nos partenaires)
- Le relais de cette opération sur notre site internet avec échange de liens

#### Echange : permettre une mise en avant de nos produits :

- Par la mise en avant de notre activité en amont sur vos outils de communication
- Par la mise en place sur site : d'une affiche présentant nos produits, par la distribution d'une plaquette d'information, par une information faite lors de l'accueil de la clientèle, voire dans la mesure des possibilités, par la diffusion d'un film présentant notre activité.
- Par la facilité d'accès au service de réservation en ligne.

C'est accord restera valide tout le temps de l'échange et pourra-être rompus comme bon lui semble par l'une ou l'autre des parties.

### Bon pour accord

Pour TSA Organisation  
Pierre-Cédric Dard

Pour l'entreprise,  
nom et cachait



## Liste des options :

### Pré-réserveation en amont par commercialisation directe

1. Vous êtes une agence de voyage, vous avez une habilitation tourisme... vous pouvez commercialiser nos produits.

### Pré-réserveation en amont par mise en avant de notre site internet

2. Mise en avant de notre activité sur votre site Internet pour permettre à vos clients de bénéficier de réductions avantageuses.

### Réserveation sur site

3. Faciliter l'accès à internet permettant la réserveation en ligne et l'application de la remise.
4. Mise en place d'un point de vente délocalisé soumis à convention sur le lieu du séjour.

Si pour des raisons quelconques, vous préférez que nous nous déplaçons sur les pots d'accueil, du fait des frais de déplacements générés, la remise client relèvera d'une grille de réduction moins importante.

### Réserveation mode d'emploi

**1ère étape** : Contactez-nous pour vérifier la disponibilité, poser une option et convenir des tarifs de réserveation.

**2nd étape** : téléchargez la [fiche d'inscription & conditions générales de vente](#) (1 fiche par quads)

- **Dans le cadre d'un paiement en ligne**, conformez-vous au tarif définis par téléphone et renvoyez nous l'ensemble des fiches d'inscriptions dûment remplies.
- **Dans le cadre d'une réserveation par courrier**, toute réserveation ne deviendra valide qu'après réception du montant de la randonnée et de la fiche d'inscription.

**Pour les inscriptions de groupes remplissant les conditions minimales de remplissage**, les départs sont envisageables à votre convenance et selon notre disponibilité.

**Pour les inscriptions en individuel** : une réserveation auprès de nos services est requise jusqu'à formation d'un groupe de départ. Contactez nous par l'intermédiaire du lien situé en bas de page et faites nous part de votre intérêt, nous vous contacterons chaque fois qu'un départ sera possible.

**Dans tous les cas et pour éviter toute fraude\*, la réserveation ne deviendra valide qu'après réception et vérification des paiements.**

\*(erreur qui consisterais à réserver par un tarif auquel elle n'a pas droit)

**Dans la pratique**, la réduction se présente sous la forme d'un calendrier définissant les remises applicables en fonction des diverses périodes de l'année. (en page suivante)

## Calendrier des promotions applicables



OFFRE PARTENAIRES Calendrier des réductions applicables	Tarif unitaire de référence		Jusqu'à fin mars		Hors saison		Saison été *** Du 15 juin au 15 septembre	
	solo*	couple*	1 QUAD solo	1 QUAD couple	1 QUAD solo	1 QUAD couple	1 QUAD solo	1 QUAD couple
	<b>Randonnée quad</b>							
Initiation 2h	95 €	65 €	70 €	40 €	75 €	45 €	80 €	50 €
Découverte 4h	140 €	95 €	110 €	65 €	115 €	70 €	120 €	75 €
Evasion Journée	195 €	135 €	130 €	90 €	140 €	95 €	150 €	100 €
<b>Excursion culturelle et gastronomique Châteaux cathares et vins du Roussillon</b>								
½ Journées 5h	160 €	115 €	130 €	85 €	135 €	90 €	140 €	95 €
Journée	200 €	145 €	140 €	115 €	150 €	120 €	160 €	125 €
<b>Journée sportive multi-activités QUAD / Canyon</b>								
½ journée découverte **	150 €	110 €			125 €	85 €	130 €	90 €
Journée sportive ** et canyon d'eau chaude	185 €	135 €	140 €	105 €	145 €	110 €	150 €	115 €
- sensation **	195 €	145 €			155 €	120 €	160 €	125 €

Ces tarifs seront complétés prochainement lors de la mise en place des produits **Mini-raid, QUAD /plongée** sous marine, **QUAD/initiation à la randonnée alpine, QUAD/Parcours** aventure.

## Conditions de départ :

**Pour toutes les randonnées au départ de la base**, les randonnées sont possibles à partir de 3 QUADS.

**Pour tous les départs délocalisés**, les randonnées sont envisageables pour un minimum de location de 5 QUADS et un supplément de 20 € / quads sera appliqué par tranche de 50 km.

**Pour les excursions culturelles et journées sportives**, les randonnées sont possibles à partir de 8 personnes.

Pour tous renseignements et toute autre demande, merci de contacter :

Pierre-Cédric Dard, Chargé de développement au **06 35 14 08 15**

Courriel : [contacttsa@orange.fr](mailto:contacttsa@orange.fr)

Dans l'attente d'un prochain contact avec votre structure, nous vous prions de croire, Mesdames, Messieurs, en l'expression de nos sentiments commerciaux les plus respectueux.

Pour TSA Organisation

Pierre Cédric Dard