



Notre projet de véhicules électriques fait parler de lui jusqu'à Londres

lire en page 5

Dans ce numéro/

Éditorial | page 2

Le secret le moins bien gardé

Vous en donner le plus possible pour votre argent | page 3

Les valeurs de Communauto | page 4

Aussi/

Tarif *Longue distance*

Réservez vous-même 7 jours sur 7 | page 5

BIXI-AUTO

De retour en 2012 | page 6

Communauto vous offre le parc de la Gatineau cet été | page 6

**Benoît Robert**Président fondateur
Communauto

Le secret le moins bien gardé

Il est des questions qui hantent une vie. Comme ces énigmes longtemps insolubles dont la résolution mérite, de temps en temps, à leurs auteurs, un certain prix Nobel.

D'autres choses, à l'opposé, nous apparaissent comme des évidences; bien qu'il y ait un risque que celles-ci soient parfois trompeuses.

Une troisième catégorie d'objets de curiosité pourrait être regroupée sous la rubrique de ces choses qui ne sont pas forcément compliquées mais que l'on ne voit pas. Un peu comme ce litre de lait qui se trouve sous nos yeux mais que l'on cherche néanmoins dans le frigo. Ainsi en est-il du service que Communauto a instauré, ici, « pour le meilleur... », nous l'espérons, dans le but de vous servir de notre mieux.

« LA RAISON D'ÊTRE DE NOTRE SERVICE, TOUT AUTANT QUE LA TAILLE DE NOTRE MARCHÉ, SONT INTIMEMENT LIÉES À NOTRE CAPACITÉ À MODULER DES OFFRES SUSCEPTIBLES D'INTÉRESSER LES PROPRIÉTAIRES ACTUELS ET POTENTIELS DE VÉHICULES. (...) CEUX CHEZ QUI LE POTENTIEL DE RÉDUCTION DU NOMBRE DE KILOMÈTRES ROULÉS EN AUTO EST LE PLUS GRAND. »

À quels besoins souhaitons-nous répondre ?

La question mérite d'être posée, car c'est la pierre angulaire de toutes nos décisions; le « comment » vient après.

La motivation qui nous a poussés à mettre sur pied ce service était de proposer une alternative la plus attrayante possible, à la propriété d'un véhicule.

Définir une offre susceptible de répondre à cet objectif peut sembler aller de soi. Mais c'est pourtant là que le caractère trompeur de la réalité nous rattrape. Ceci explique que l'automobile libre-service est une formule qui se décline de plus en plus au pluriel.

Minimiser le prix du temps

Le premier dilemme avec lequel il faut composer, lorsqu'on souhaite remplacer l'achat d'un bien de consommation par la vente des services que celui-ci peut nous rendre, est celui de la répartition des coûts.

Dans le cas de la mobilité automobile, le cœur du problème se trouve dans la manière de répartir les coûts entre la valeur à accorder au temps d'utilisation, versus la valeur à attribuer à la distance parcourue. De cette décision découlent le type de besoin auxquels nous pourrions répondre et le profil des clients que nous serons en mesure d'intéresser au service.

Il n'existe pas de réponse parfaite. Pour chaque solution proposée, nous favorisons certains types d'usages au détriment de d'autres : si le prix porte surtout sur le temps, nous déplairons à ceux qui ne veulent pas se sentir pressés lorsqu'ils utilisent un véhicule; si c'est le prix par kilomètre qui augmente, c'est le rayon d'action du service qui s'en trouve diminué.

La décision que nous avons prise, pour tenter de contourner ce dilemme, a été d'élaborer différents forfaits de manière à permettre au maximum de personnes d'y trouver leur compte.

Mais au-delà de ce grand principe qui est loin de nous être propre, il est un choix que nous avons fait et qui découle du constat qu'il n'aurait pas été souhaitable, à notre avis, de limiter notre offre à une formule qui se serait traduite par la seule facturation du coût du temps; un type d'offre qui se répand pourtant de plus en plus. Ce choix implique, en contrepartie, de devoir augmenter le tarif horaire à un niveau qui a pour effet de provoquer un sentiment de rationnement chez plusieurs; surtout ceux qui, sans être de grands utilisateurs de l'automobile, ont néanmoins besoin d'une auto plusieurs fois par mois.

Les personnes qui font un usage très occasionnel d'un véhicule, qui n'ont jamais possédé d'automobile, ni l'intention d'en acquérir une modifient généralement peu leurs habitudes de déplacements en adhérant au service. Elles l'utilisent si peu souvent qu'elles savent se satisfaire d'une offre plus ou moins économique. Les autres, en revanche, sont beaucoup plus sensibles aux prix.

Pensez-y! Si un déplacement vous coûtait systématiquement près de 30 \$ au bout de trois heures d'utilisation, et ce, quel que soit le nombre de kilomètres roulés (plutôt que de refléter l'usage réel que vous avez fait du véhicule en tenant compte d'un nombre plus ou moins grand de kilomètres parcourus), combien de fois vous priveriez-vous sous prétexte qu'il vous en coûte trop cher de vous déplacer avant de sauter à la conclusion qu'il serait plus avantageux de posséder votre propre véhicule ?

Ça ressemble peut-être à une vérité de La Palice, mais il n'en demeure pas moins que cela fera bientôt 18 ans que nous tentons de sensibiliser l'industrie à cette évidence, et ce, sans grand succès.

Pourtant, la raison d'être de notre service, tout autant que la taille de notre marché, sont intimement liées à notre capacité à moduler des offres susceptibles d'intéresser les propriétaires actuels et potentiels de véhicules. Idéalement, ceux qui ont un besoin significatif de ce mode et chez qui le potentiel de réduction du nombre de kilomètres roulés annuellement, en auto, est le plus grand.

Faire autrement, c'est se couper du marché dont la conversion à l'automobile libre-service entraîne le plus grand bénéfice environnemental.

Ce constat explique l'énergie que nous avons investie à Halifax pour faire la démonstration des effets d'une conversion à une offre mieux adaptée pour respecter nos objectifs sociétaux (voir le tableau, page 3).

La mission que nous nous sommes donnée implique également de tenter de nous positionner au meilleur de nos capacités d'une manière qui nous permette de combler les besoins de mobilité qui ne sont pas ou qui sont mal répondus par les autres offres disponibles

	Anciens tarifs	Nouveaux tarifs (depuis juin 2011)			
		Liberty Basic	Liberty Plus	Liberty Prime	Open Plan
Tarifs de base \$ / heure	9 \$	2,75 \$	2,75 \$	2,75 \$	5,95 \$
\$ / jour	89 \$	27,50 \$	27,50 \$	27,50 \$	59,50 \$
Prix par km					
1-100 km	- \$	36 ¢/km	29 ¢/km	22 ¢/km	17 ¢/km
> 100 km (>200 km*)	32 ¢/km	29 ¢/km	22 ¢/km	22 ¢/km	17 ¢/km
Longue distance \$/jour	n/d	43 \$	43 \$	43 \$	n/d
Prix par km	n/d	12 ¢/km	12 ¢/km	12 ¢/km	n/d
Frais annuel	200 \$	39 \$	145 \$	395 \$	39 \$
Droit d'adhésion remboursable	- \$	500 \$	500 \$	500 \$	- \$

* > 200 km dans le cas des anciens tarifs

(le transport en commun, le taxi, la location de voiture traditionnelle...), d'où ce besoin de flexibilité de nos tarifs.

Dans un univers où le coût des intrants et où le positionnement des autres joueurs (notamment les loueurs traditionnels) évoluent constamment, il est clair que c'est un défi. Mais il se doit d'être relevé, car nous avons la ferme conviction que c'est là que réside, en grande partie, le secret de notre succès. Pour l'industrie, c'est la pertinence même de notre service et la pérennité des appuis que nous ont accordés les pouvoirs publics jusqu'ici qui en dépendent. Mieux vaut ne pas attendre qu'il soit trop tard pour y penser.

Benoît Robert

Tarifs en vigueur à Halifax avant et après le repositionnement effectué en juin 2011

ACTUALITÉ

Vous en donner le plus possible pour votre argent

Minimiser la proportion des coûts qui se répercutent dans nos tarifs et qui ne sont pas directement liés aux véhicules. Voilà l'ambitieux objectif que nous nous sommes fixé.

Le pourcentage de nos dépenses directement liées aux véhicules se situe aux alentours de 65 %. C'est donc dire qu'un peu plus du tiers du coût du service découle des autres dépenses (frais de main-d'œuvre, loyer, équipements informatiques, dépenses promotionnelles, etc.).

Est-il réaliste de penser contrebalancer l'augmentation du coût de nos autres intrants par une amélioration de notre productivité et par l'élimination de certaines dépenses ?

Des efforts importants de développement informatique et une révision de nos processus administratifs sont déjà en cours pour améliorer notre productivité, mais quelques pistes nouvelles méritent également d'être explorées.

Par exemple, l'un des vecteurs de coûts importants qui suscitent réflexion est l'étendue des plages horaires où il est possible de parler à un préposé pour logger une réservation. Est-ce toujours pertinent ? Ne devrions-nous pas limiter notre offre à la réponse des appels d'urgence en soirée ?

En effet, plus de 80 % des transactions sont maintenant effectuées en ligne et un nombre croissant d'utilisateurs n'ont jamais de contact avec nos préposés. Ce pourcentage pourrait croître davantage si nous nous donnions accès à la possibilité de prolonger une réservation en cours via Félix, notre système automatisé de réservation par téléphone (ce projet est d'ailleurs déjà dans nos plans).

Une autre source de dépenses importantes est liée à la gestion des contestations des pénalités. À peine 1 % des trajets sont perturbés, le plus souvent par un retard ou une erreur de véhicule. Sur 50 000 trajets par mois, cela représente tout de même 500

problèmes à gérer, et ce, très souvent en double, car nous avons régulièrement à composer avec l'insatisfaction de la personne qui a provoqué le problème (par son erreur ou par sa négligence), tout autant qu'avec celle (tout à fait compréhensible) de sa victime.

Ce qui est coûteux, c'est la gestion des négociations qui s'ensuivent fréquemment. Notre Règlement est pourtant très clair à cet égard : d'une part, notre politique prévoit les pénalités applicables dans la plupart des cas et nous nous devons, en vertu de nos valeurs mêmes (voir le texte, page suivante), de les appliquer de manière équitable et avec rigueur ; d'autres parts, notre Contrat est tout aussi clair sur le fait que nous n'accordons aucun dédommagement suite à l'annulation du trajet d'un usager pénalisé par l'absence du véhicule qu'il avait réservé. Faire autrement ne ferait qu'ouvrir la porte à une surenchère de demandes, très souvent subjectives, ce qui se traduirait inévitablement par des frais de gestion additionnels.

Notre service est déjà fiable à près de 99 % et nous savons par ailleurs qu'il serait illusoire de prétendre à la perfection. Dans un tel contexte, comment pourrions-nous mieux gérer les attentes de nos usagers face à ces situations ? Ceci pour éviter que la gestion des exceptions ne se traduise par un apport de ressources disproportionnées.

Sommes-nous trop tolérants envers les personnes qui cherchent à s'esquiver de leurs responsabilités ?

L'automobile libre-service n'est pas une activité commerciale comme n'importe quelle autre. Notre rôle consiste à gérer efficacement l'accès à un parc de véhicules utilisé collectivement, et ce, au meilleur coût possible. C'est le prix à payer pour concurrencer efficacement la propriété d'un véhicule. Cela implique de faire des choix de gestion judicieux et d'obtenir l'adhésion à un certain nombre de règles.

Comment stimuler le sentiment de solidarité nécessaire pour y parvenir encore mieux ?

Vous avez des idées à nous partager, à cet égard ? Participez à notre discussion sur Communopolis.com.

65 %

Pourcentage de nos dépenses directement liées aux véhicules.

EST-IL RÉALISTE DE PENSER CONTREBALANCER L'AUGMENTATION DU COÛT DE NOS AUTRES INTRANTS PAR UNE AMÉLIORATION DE NOTRE PRODUCTIVITÉ ET PAR L'ÉLIMINATION DE CERTAINES DÉPENSES ?

FAITES-NOUS PART DE VOS COMMENTAIRES SUR COMMUNOPOLIS.COM

De bonnes nouvelles en provenance d'Halifax

CarShareHFX a connu, en 2011, une augmentation impressionnante de 60 % de son nombre d'utilisateurs, ce qui lui a permis de franchir le cap des 650 adhérents.

Ce résultat vient couronner la popularité des nouveaux tarifs que nous avons dévoilés à Halifax, en juin dernier, et auxquels ont aussi adhéré 66 % des personnes qui étaient déjà inscrites au service.

Les changements apportés ont prouvé qu'il était possible de réduire de manière importante les prix du service pour en augmenter l'attrait sans hypothéquer, pour autant, sa rentabilité. C'est ce que nous cherchions à démontrer.

Ces résultats s'expliquent par une utilisation plus intensive des véhicules : en 6 mois, le nombre de déplacements par véhicule, par mois, a augmenté de 24 % alors que le nombre d'heures d'utilisation moyenne, par jour, est passé de 5,2 heures à 9 heures (+73 %).

Pour répondre à cet accroissement de la demande tout en maintenant une disponibilité satisfaisante, nous avons ajouté 4 véhicules au nombre des véhicules déjà en service (+40 %).

En 2012, nous comptons poursuivre sur cette belle lancée et augmenter la taille du parc de véhicules de CarShareHFX d'un autre 50 %. Ceci portera l'offre locale à 20 véhicules.

Nous continuerons, également, à suivre attentivement les changements induits par le repositionnement de l'offre de CarShareHFX sur le profil des usagers ainsi que sur leur comportement de déplacement.

Rappelons que cette implication de Communauto à Halifax a été rendue possible par la prise de participation de Communauto au capital de CarShareHFX annoncée en février 2011 (voir L'écho-mobile, avril 2011 - vol. XVII, no 1).

Les valeurs de Communauto

Lors de la dernière réunion biannuelle de nos employés, en novembre, nous avons réalisé un exercice sur nos valeurs qui nous aura permis de procéder à une actualisation de celles-ci ainsi que de leurs définitions.

Cet exercice était très important, car « les valeurs de Communauto » constituent le cadre sur lequel tous les membres de notre personnel doivent s'appuyer pour interpréter et appliquer nos règles de fonctionnement. Ce cadre constitue donc, de *facto*, l'expression de la volonté de l'employeur qu'est Communauto.

Dans la gestion au quotidien d'un service dont la qualité repose sur la collaboration, il nous est impossible d'appliquer sans nuances la maxime qui dit que « le client a toujours raison ». Plus souvent qu'autrement, nous nous retrouvons à la fois juges et parties. Le cadre de référence que constituent nos valeurs nous est donc nécessaire pour rendre nos employés autonomes dans leur habileté à gérer les diverses situations qui se présentent à eux.

T.E.R.R.E

Les valeurs qui guident nos choix, nos actions et nos décisions

TRANSPARENCE / Être ouvert, communiquer, faire circuler l'information, se reposer sur des procédures claires. Donner les raisons de nos choix, de nos actions et de nos décisions. S'en tenir aux faits. Faire preuve d'objectivité. Exprimer la réalité avec intégrité et honnêteté, sans l'altérer.

ÉQUITÉ / Valeur qui consiste à régler notre conduite sur le sentiment naturel du juste et de l'injuste; à faire preuve de respect, de justice et d'impartialité dans l'appréciation de ce qui est dû à chacun.

L'équité complète et renforce la valeur de justice en permettant une adaptation des règles établies pour en respecter l'esprit dans le cadre de situations particulières où la stricte application de l'égalité de traitement n'apporte

pas de solution satisfaisante. Dans notre contexte spécifique, cette recherche d'adaptation, lorsque nécessaire, doit se faire en recherchant l'équilibre entre les droits individuels et les droits collectifs.

RIGUEUR / Caractère de quelqu'un, d'une organisation, qui se distingue par le refus du laxisme, la discipline, la logique et la précision dans le respect des impératifs; par l'exactitude et la pertinence des sources et des références consultées ainsi que des faits rapportés pour supporter ses choix, ses actions ou ses décisions.

RESPONSABILITÉ / Capacité de rencontrer ses obligations, de remplir ses devoirs et de porter les conséquences de ses actes dans le respect de la mission ainsi que des valeurs de l'organisation; être imputable.

EMPATHIE / Faculté à comprendre objectivement ce que l'autre vit, tout en conservant la distance nécessaire au maintien de l'équité et de l'impartialité.

Recrudescence du vol et du vandalisme à Montréal et à Québec

L'UTILISATION D'UN VÉHICULE SANS RÉSERVATION, MÊME PAR DISTRACTION, CONSTITUE UN « SPORT EXTRÊME ».

SI L'ACTE EST DÉLIBÉRÉ, L'INFRACTION EST DE NATURE CRIMINELLE ET DONNERA LIEU À DES ACCUSATIONS.

À la fin de l'été (août et septembre) et plus récemment, depuis février, nos véhicules ont fait l'objet de plusieurs vols et actes de vandalisme. Nous regrettons les inconvénients que cette situation a pu vous occasionner et pouvons vous assurer que nous mettons tout en œuvre pour tenter de contrôler la situation de notre mieux.

Pour faire face à ce problème, nous avons reçu jusqu'ici un excellent soutien des forces policières et plusieurs arrestations ont déjà eu lieu. Les stratégies mises en place pour ce faire comportent néanmoins leurs exigences : lorsque nous sommes

ciblés de cette manière, nous nous devons d'agir sans délai lorsqu'un véhicule est porté manquant. Nous vous demandons donc de redoubler de vigilance et de noter les numéros des véhicules que vous avez réservés plutôt que de vous fier à votre mémoire, sans quoi vous risquez vous-même de vous retrouver en état d'arrestation.

L'utilisation d'un véhicule sans réservation, même par distraction, constitue un « sport extrême ». Si l'acte est délibéré, l'infraction est de nature criminelle et donnera lieu à des accusations.



Des nouvelles de notre projet électrique

CONSIGNES

1. Si jamais, vous réalisez que vous ne serez pas capable de vous rendre à destination et qu'il est trop tard pour rebrousser chemin, n'attendez pas la « panne sèche » avant de nous demander de vous fournir le numéro de l'assistance routière. De cette manière, nous pourrions vous faire remorquer jusqu'à votre point de départ et vous pourrez rouler jusqu'à la borne de recharge plutôt que de devoir être remorqué chez le concessionnaire Nissan (ce qui vous obligerait à retourner chercher le véhicule plus tard pour le rapporter à sa station...).

2. Avant de partir, assurez-vous que le câble de recharge 120V se trouve bel et bien dans le coffre arrière.

3. Une pénalité générale vous sera facturée si vous oubliez de rebrancher le véhicule à votre retour.

Résultats des premières semaines d'accessibilités pour tous

Depuis l'ouverture à tous de l'accessibilité aux véhicules électriques, à la mi-janvier, très peu de problèmes ont été signalés. Les « pannes sèches » se sont comptées sur les doigts d'une seule main et le tout s'est déroulé d'une manière très fluide. Ce n'est pas faute d'intérêt, car vous avez été nombreux à faire l'essai d'un véhicule électrique. C'est donc dire que les gens ont bien fait leurs devoirs et ont consulté attentivement la documentation que nous avons mise à votre disposition. Nous vous en remercions !

La prochaine étape de notre projet nous permettra d'augmenter le nombre de réservations permises par jour (qui est présentement limité à une) et d'ouvrir la porte à des réservations de plus d'une journée. Une stagiaire étudie présentement les données qui nous permettront d'optimiser l'utilisation des véhicules électriques tout en tenant compte des besoins de recharge nécessaire entre les réservations.

Nous recevrons, d'ici quelques semaines, les 25 véhicules électriques encore en commande pour atteindre notre objectif de 50. En attendant, vous trouverez ci-contre quelques consignes à respecter qui découlent de notre expérience des derniers mois.

Il vous est maintenant possible de réserver 7 jours sur 7 un véhicule au tarif *Longue distance*

Automatisation de la gestion des quotas de réservations

Si vous êtes inscrit aux forfaits A, B ou C, il vous est maintenant possible de réserver vous-même un véhicule au tarif *Longue distance*, et ce, 7 jours sur 7.

Avec les réductions du tarif journalier annoncées pour avril dans le cadre de notre tarification *Longue distance*, vous aurez à vous prévaloir de ce privilège plus fréquemment pour profiter des meilleurs tarifs. Cette amélioration vous permettra de le faire plus facilement que jamais.

Dans le but de maintenir un équilibre optimal entre l'offre et la demande de véhicules, seul un certain pourcentage des véhicules (variable selon les jours de la semaine et la période de l'année) continuera de pouvoir être réservé au tarif *Longue distance*. Il est donc possible que des véhicules soient disponibles

Notre projet de véhicules électriques fait parler de lui jusqu'à Londres

Nous l'avons écrit à quelques reprises, notre « projet électrique » est, à ce jour, le plus important projet d'accès grand public à des véhicules électriques au Canada et l'un des plus importants en Amérique du Nord (pour ne pas dire au monde). Celui-ci suscite énormément d'intérêt, et ce, bien au-delà de nos frontières.

Pour cette raison, Communauto a été invitée par l'Union internationale des transports publics (UITP), le 27 février dernier, à venir présenter son projet à Londres dans le cadre d'ateliers sur la mobilité combinée.

C'est monsieur Marco Viviani, directeur développement relations publiques qui a représenté Communauto pour l'occasion. Vous trouverez la version PDF de sa présentation à cette page : www.communauto.com/londres2012.pdf.

À compter du
1^{er} avril, tarifs
Longue distance
à **27,95 \$**
par jour
7 jours/7

dans votre secteur, mais que vous ne les voyiez pas si vous avez sélectionné « **Longue distance** » dans le menu « TARIF DEMANDÉ ». Il vous suffira de modifier votre sélection pour voir tous les véhicules disponibles.

N'oubliez pas que si vous ne pouvez obtenir un véhicule de Communauto au tarif *Longue distance* il demeure toujours possible de profiter de nos ententes Inter-réseau pour obtenir un véhicule à très bon prix chez l'un de nos partenaires. L'application des quotas de réservation, accompagnée d'une politique de tarification qui favorise la complémentarité entre nos services demeure la meilleure manière de vous permettre de profiter ainsi du « meilleur des deux mondes », entre l'automobile libre-service et la location traditionnelle. **Profitez-en !**

Tarifs *Inter-réseau* Comment profiter du meilleur des deux mondes

Moins cher de profiter de l'*Inter-réseau*

Même avec la réduction de tarif annoncée pour avril, il demeure possible, le week-end, si vous avez une carte de crédit Or ou son équivalent, d'obtenir un véhicule à meilleur prix si vous profitez de l'*Inter-réseau* pour vos trajets *Longue distance* que si vous utilisez un véhicule de Communauto.

Comparez les prix

De plus, dans le contexte de forte concurrence qui continue de prévaloir au sein de l'industrie de la location de voiture, il arrive parfois (et c'est particulièrement vrai

durant la basse saison) qu'une promotion en vigueur vous donne accès à un tarif inférieur aux tarifs privilégiés négociés par Communauto.

Pour cette raison, avant de placer votre réservation par notre intermédiaire, comparez les prix avec ceux que nous affichons : www.communauto.com/locateurs/tarifs.html.

Il n'en tient qu'à vous de profiter de toutes les options disponibles pour optimiser le coût de vos déplacements !



BIXI-AUTO de retour en 2012

Communauto est fière de s'associer à nouveau à ses partenaires pour offrir encore une fois, en 2012, un crédit de 10 \$ aux abonnés de Communauto qui s'abonneront ou qui renouvelleront leur abonnement à BIXI.

Tout crédit auquel vous aurez droit vous sera accordé sur votre compte Communauto.

Ces offres sont valides uniquement pour les abonnements d'un an souscrits sur le site internet de BIXI. Si vous étiez déjà inscrit à BIXI en 2011, vous devrez donc attendre de procéder au renouvellement de votre abonnement BIXI pour pouvoir profiter à nouveau de cette offre.

En attendant, bienvenue aux nouveaux BIXIclistes!

EN BREF

Communauto vous offre le parc de la Gatineau cet été!

Encore une fois cette année, Communauto est fière de vous offrir de vous évader au parc de la Gatineau grâce aux laissez-passer saisonniers qui seront disposés sous peu dans tous les véhicules de Communauto de la région de Gatineau.

Grâce à ce laissez-passer, profitez gratuitement du parc de la Gatineau, de toutes ses plages ainsi que du domaine Mackenzie-King.

Pour en savoir plus sur les activités du parc de la Gatineau, rendez-vous à l'adresse suivante : www.capitaleducanda.gc.ca

Confirmation de réservation

Notre module de réservation en ligne est accessible 99,99% du temps, mais il arrive que notre site soit inaccessible pour de courtes périodes (rarement plus de 20 minutes) pour permettre des mises à jour ou divers travaux d'entretien de nos serveurs.

Pour cette raison, nous vous recommandons de cocher l'option « JE DÉSIRES RECEVOIR CONFIRMATION PAR COURRIEL DES RÉSERVATIONS ...logées en ligne, par moi-même » en plus de l'option « ...logées par téléphone ». Cette option est disponible dans la section « Informations personnelles » de Réservauto et vous permettra d'avoir accès en tout temps aux informations relatives à vos réservations.

Le nonaccès à ces informations ne justifie en rien l'emprunt d'un véhicule dans le doute. Toutes les pénalités applicables dans le cas d'un UVS (utilisation d'un véhicule sans réservation) s'appliqueront dans le cas du non-respect de cette consigne.

Prochaine réunion biannuelle des employés de Communauto

Ce printemps, notre rencontre se tiendra les **9 et 10 mai**. Durant ces deux journées, nos services administratifs seront exceptionnellement fermés.

Ces réunions sont très importantes pour permettre à l'équipe de direction d'échanger sur nos projets avec l'ensemble des employés. Nous vous remercions d'avance de votre compréhension.

NOUS RECRUTONS

Nos abonnés font d'excellents employés!

Le développement continu que connaît Communauto ouvre sans cesse des horizons nouveaux qui nous permettent d'offrir des défis de taille aux personnes compétentes et engagées qui décident de faire carrière chez nous.

Communauto est présentement à la recherche de :

...> **Chef d'équipe au service à la clientèle à notre bureau de Montréal.**

...> **Préposé(e) au service à la clientèle à notre bureau de Montréal.**

Pour plus de détails, consultez la rubrique « Nous recrutons » dans la section Actualités de notre site Internet.

PUBLICATION

Rédaction
Benoît Robert
Marie-Josée Beaudoin

Graphisme
Emmanuelle Siron

Photographie
Catherine Gauthier

Impression
Solisco Imprimeurs
Papier Rolland Enviro 100
100 M texte
100 % postconsommation



Communopolis est votre portail d'un style de vie « Comm » sans auto!

Témoignages / Nouvelles / Rabais et Concours / Sorties / Discussions...

Inscrivez-vous sur **communopolis.com**

Rabais et concours :

OÖM, Entre cimes et racines, BIXI, VIA Rail, Tacca musique, Dumoulin Bicyclettes, Mont Sutton, Allo Stop, Amigo Express, Lola Rosa-bistro végétarien, Tacca musique, Taxi Coop Québec ...