

"Même si ces lieux se développent de plus en plus, un vrai travail pédagogique est encore nécessaire pour présenter le fonctionnement et les avantages du coworking".

**Michael Schwartz,**  
co-fondateur de la Cordée.



bureaux du XXI<sup>e</sup> siècle

## LE TRAVAIL ISOLÉ, C'EST FINI !

Qui dit évolution du monde du travail dit apparition de nouveaux modèles d'organisation. En pleine ascension, le coworking vise à réunir des travailleurs isolés. À Lyon, les coworkers se multiplient.

Après la colocation et le covoiturage, place au coworking. Ce récent type d'organisation du travail désigne à la fois un espace de travail partagé et un réseau d'actifs. Ces tiers-lieux, autres que l'entreprise et le domicile, se développent en raison du nombre croissant de travailleurs indépendants, créateurs d'entreprises ou auto-entrepreneurs. L'objectif de ces structures est de proposer des environnements conviviaux facilitant le lien social, le partage d'outils, les collaborations et d'instaurer de nouvelles solidarités professionnelles. À peine sortis d'HEC, Julie Pouliquen et Michael Schwartz ont ainsi ressenti le besoin de créer un cadre de travail innovant : "L'idée était de lutter contre la solitude des entrepreneurs et indépendants, de développer l'entraide en fondant des communautés vivantes." La Cordée a ouvert fin 2011 à Charpenne, puis à Perrache et, en début d'année, à Villefranche-sur-Saône. Aujourd'hui, plus de 100 membres exerçant divers métiers - consultants, coaches, traducteurs, graphistes, professionnels du web, directeurs d'ONG... - composent cette Cordée. Environ 50 % sont indépendants, 30 % entrepreneurs

et 20 % télétravailleurs : "Les chefs d'entreprise ont souvent une vision négative, voire un peu datée, du télétravail alors que les tiers-lieux apportent une bouffée d'air aux travailleurs nomades ; l'efficacité et la productivité y sont reconnues !"

Le fonctionnement est très souple pour s'adapter aux rythmes de chacun. L'abonnement mensuel et la tarification horaire permettent aux membres d'accéder aux trois espaces 7j/7 et 24h/24 et de bénéficier du wifi, de l'accès au réseau social interne "le Refuge", du thé et café, des événements formels ou informels, tels que la formation en comptabilité, le conseil en patrimoine ou encore la soirée poker. D'autres espaces collaboratifs existent à Lyon et ses environs. Premier du genre, L'atelier des médias a été conçu pour les travailleurs indépendants des médias et du web. Créés plus récemment, le Comptoir Etic et Ecoworking s'inscrivent dans une dynamique éco-responsable. Plusieurs autres lieux sont en projet, notamment au Pôle Pixel de Villeurbanne, au sein du bâtiment Rives Numériques de Vaise, au Living lab de la Part-Dieu ou encore sur la commune de Charly.

[www.la-cordee.net](http://www.la-cordee.net)

prendre des rendez-vous qualifiés

## FOURNIER FRANCE PROSPECTE SANS RELÂCHE

Distributeur de matières en plastique, de matériaux composites, de produits d'hygiène professionnelle et de matériel pour pressing, le groupe familial Fournier a souhaité dynamiser sa force commerciale pour mieux affronter un contexte économique tendu ; ses principaux marchés, l'industrie et les collectivités, ayant tendance à se fermer. Accompagnée de sept commerciaux et assistantes commerciales du site de Saint-Priest, Carole Treuvey, responsable Formation et QSE, a suivi, en juillet dernier, le stage Prendre des rendez-vous qualifiés de CCI formation.



Carole Treuvey, responsable Formation et QSE.

"Nous avons travaillé en amont avec le formateur sur le contenu de cette journée, précise-t-elle. L'accent a été mis sur la pratique plus que sur la théorie. Un programme sur mesure qui a permis à chacun d'acquérir de nouvelles compétences et de gagner en efficacité". Le groupe a appris à préparer les éléments essentiels de l'appel, à conduire l'entretien auprès d'un prospect en franchissant les filtres puis à s'autoanalyser une fois la conversation achevée. "Nous avons travaillé sur des cas réels depuis le call center de CCI formation. Un outil qui permet d'enregistrer les phonings, de les écouter et de débriefer. C'est important pour gommer les tics de langage, détecter les imprécisions et savoir gérer les objections", poursuit Carole Treuvey. Depuis la rentrée dernière, Fournier France récolte les bénéfices de cette formation et enregistre une forte hausse des prises de rendez-vous chez des clients potentiels. Résultat qui incite l'entreprise à reconduire cette formation auprès d'un nouveau groupe de commerciaux dans le courant de l'année.

+SUR [www.cciformationpro.fr](http://www.cciformationpro.fr)

Retrouvez en ligne toutes les formations sur la vente et la relation client  
Valérie Farina / 04 72 53 88 30