



ENTRETIEN AVEC VALÉRIE CIONCA

DIRECTRICE DE V.CIONCA CONSULTING

“Je cherche à avoir une vision globale de l'entreprise et du système, pour ensuite choisir les méthodes qui auront le plus d'impact au niveau de l'équipe”

Fondatrice d'un cabinet de consulting à son nom, Valérie Cionca se spécialise dans le développement organisationnel. Ainsi, elle accompagne les managers et les collaborateurs dans la résolution des difficultés afin de développer de nouvelles synergies au sein de l'entreprise.

Monde Economique : Vous avez travaillé plus de 25 ans à différents postes, allant d'assistante de vente à responsable des Ressources Humaines. Quelles étaient vos motivations pour créer votre propre entreprise ?

Valérie Cionca : L'idée de devenir indépendante m'intéressait depuis longtemps. S'il y a dix ans cette option me paraissait risquée, elle est devenue de plus en plus réalisable au fil des années. Même si je n'appartiens pas à la génération Y, je fonctionne beaucoup comme eux. J'avais besoin de trouver un sens à mon travail et de pouvoir mettre mes compétences à disposition d'une clientèle, aussi bien individuelle que corporate. Il était important pour moi de travailler par projet, tout en créant très rapidement des partenariats et des relations durables. Je cherche à avoir une vision globale de l'entreprise et du système, pour ensuite choisir les méthodes qui auront le plus d'impact au niveau de l'équipe.

Monde Economique : A côté de votre entreprise, vous êtes également Présidente de l'Association Suisse d'Analyse Transactionnelle en Suisse Romande (ASAT-SR). En quoi l'analyse transactionnelle est-elle importante pour vous ?

Valérie Cionca : Au quotidien, j'applique les trois principes fondamentaux de l'analyse transactionnelle : chacun(e) garde sa dignité, chacun(e) est capable de réfléchir et chacun(e) peut changer. Cette méthode a été développée dans les années 50-

60 par le Docteur Eric Berne et elle continue à s'enrichir grâce aux praticiens, formateurs et superviseurs qui font évoluer les outils et approches de développement de la personnalité et des groupes. Elle est pratiquée dans quatre champs d'application : la psychothérapie, l'éducation, le conseil et les organisations. Au niveau international, des associations se sont créées. Les objectifs de l'ASAT-SR sont de développer un réseau de praticiens et de soutenir les membres en formation en analyse transactionnelle. Nous proposons notamment des colloques pour expliquer les avancées des recherches, en organisant des examens en collaboration avec l'organisation faitière européenne ou en éditant une revue biannuelle. Ce qui me tient également à cœur est d'être en lien avec mes collègues de la francophonie et de la Suisse -alémanique pour trouver des synergies et échanger sur nos pratiques.

Monde Economique : Vous êtes titulaire d'un Master en Economie et Management, d'un Brevet fédéral en coordination de vente et d'un Brevet fédéral de Formatrice d'adultes. Quel enseignement suivez-vous actuellement ?

Valérie Cionca : Je suis une adepte de la formation continue donc je lis beaucoup d'articles sur les nouvelles formes d'organisation, je participe à des congrès et je fais surtout des supervisions en groupe. Ces activités me permettent de prendre du recul sur ma pratique en visant l'ancrage et l'amélioration continue.

Vcionca

CONSULTING

Par Eugénie ROUSAK
La rédaction
redaction@monde-economique.ch

Créé en 2015, V.Cionca Consulting se spécialise dans le développement organisationnel et personnel au sein des entreprises. Accompagnant aussi bien les managers, les responsables des ressources humaines que les collaborateurs, Valérie Cionca, la fondatrice, cherche à apporter une nouvelle cohésion dans les équipes, à rétablir les liens entre les collègues et surtout à promouvoir le partenariat entre les équipes et leurs responsables.

Travaillant dans différents domaines, allant du secteur bancaire au médical en passant par l'industrie agroalimentaire, Valérie Cionca s'intéresse à la complémentarité entre les bonnes pratiques et les processus humains efficaces afin d'aligner l'activité aux objectifs et visions de l'organisation. « Dans les formations universitaires managériales, les étudiants apprennent des outils pour anticiper les besoins de leur environnement et implémenter l'innovation tout en assurant la croissance et l'évolution de l'entreprise, mais il est également important de tenir compte des aspects humains », souligne la fondatrice. Les entreprises font souvent appel à un consultant externe durant une période de blocage face à un changement de culture, de méthode, et de réglementation ou idéalement pour anticiper et accompagner ces évolutions. Dans ce contexte, elle collabore avec différents partenaires et en particuliers avec l'Institut du Changement Émergent – Madeleine Laugeri à Nyon.

L'application de l'analyse transactionnelle est le fil rouge de ma pratique professionnelle et la méthode du changement émergent y occupe une place importante

L'Institut a été lancé en 2018 sous la direction de Madeleine Laugeri, consultante au niveau international, didacticienne

et superviseur en Analyse transactionnelle et auteur de l'ouvrage « *Les clés du dialogue hiérarchique* » aux éditions Inter Editions. L'institution se développe sur trois principaux axes : des interventions dans les entreprises, des formations pour consultants et un enseignement de l'analyse transactionnelle. Responsable pédagogique et membre de l'équipe de direction, Valérie Cionca s'implique dans la croissance de l'Institut du Changement Émergent. « *L'application de l'analyse transactionnelle est le fil rouge de ma pratique professionnelle et la méthode du changement émergent y occupe une place importante. Ces techniques aident justement à construire le dialogue hiérarchique afin que les équipes atteignent d'elles-mêmes de hautes performances pérennes* », conclut la consultante.

OUTILS DU CONSULTING

Les interventions de Valérie Cionca peuvent prendre différentes formes, allant d'un team building d'une journée pour apporter une nouvelle énergie, à un accompagnement sur plusieurs mois, en fonction de la complexité de la situation. Généralement, la consultante débute son travail en amont avec le responsable de l'équipe ou de l'organisation, en coopération avec les RH, pour comprendre la culture de l'entreprise, les besoins et les freins éventuels. Ensuite, elle l'accompagne dans la transmission de sa vision et des objectifs. Valérie Cionca travaille ensuite avec l'équipe en puisant dans l'intelligence collective et la force de la coopération pour faire émerger des solutions du groupe. « *J'aime l'idée de pratiquer mon métier, tout en continuant à me former et me documenter pour élargir ma boîte à outils* », explique la consultante. Allant dans cette direction, elle a récemment traduit un outil psychométrique d'analyse de personnalité, The Temple Index of Functional Fluency ou Fluidité Fonctionnelle en français. « *Il permet aux clients de prendre conscience de leur manière de gérer les relations humaines, de célébrer ce qui est efficace et de tester des pistes pour répondre de manière plus affirmée à des situations difficiles plutôt que de réagir* », souligne la fondatrice de V.Cionca Consulting.