

Banques ou assurances doivent à présent faire face à l'omniprésence des projets : c'est la conviction d'IPMC. Une conviction que les consultants puisent dans leur base d'expérience de clients prestigieux tels que la Caisse Nationale des Caisses d'Epargne, Natexis, AXA, la MACIF, les AGF...

Le mode projet devient un élément fondateur de la culture banque et assurances

Pour IPMC, la clé de la réussite consiste à diffuser les bonnes pratiques du fonctionnement en mode projet dans l'ensemble de l'entreprise. Tous les acteurs de la banque et de l'assurance, du marketing à la relation client, du juridique à l'informatique doivent partager la même culture projet dans leurs pratiques quotidiennes.

C'est la condition de réussite pour piloter la forte croissance des portefeuilles de projets et réussir le « time to market » des nouveaux produits et services.