



Assurer la mise en œuvre d'un projet dans le planning défini

Contexte

Dans le cadre de son plan stratégique à 4 ans, ce grand Groupe de Protection Sociale lance un vaste plan de développement de l'assurance vie. Le premier jalon consiste à commercialiser un produit à partir d'une filiale au Luxembourg, vers les autres marchés européens dans le cadre d'une activité de LPS (Libre Prestation de Services). L'objectif est de pouvoir démarrer le business dans les 9 mois.

L'apport de nos consultants

Dans un premier temps, nos consultants ont mené une série d'ateliers avec les acteurs métiers et les responsables de la DSI pour **définir et partager le périmètre indispensable** à la commercialisation. A titre d'exemple, le respect du secret professionnel Luxembourgeois a été un critère fondamental à respecter, avec un cloisonnement strict des données nominatives des clients.

Ensuite, le chemin critique a été rapidement identifié : la définition du premier produit d'assurance vie, et la mise à disposition d'un Front Office multi-langues et d'un Back-Office permettant de le vendre et le gérer.

Un planning détaillé des opérations à mener a alors été construit, en priorisant les différentes tâches et en construisant des lots successifs. **Le lotissement est primordial pour éviter l'effet tunnel**, et maintenir un très bon niveau de visibilité sur l'avancement. Il permet également de réagir rapidement en cas d'imprévu ou de retard.

Résultat

L'implication des équipes et la mise en place d'un pilotage fin et rigoureux ont permis de démarrer le business dans les délais souhaités par le client.