



Business Solutions
BY TVH CONSULTING

**Y A-T-IL UN COPILOT DANS
L'AVION ?**

Jeudi 21 Novembre

SOMMAIRE



1. Un peu d'histoire : l'IA et Dynamics Customer Engagement
2. Où en sommes-nous ?
3. Et chez nos clients ? Témoignage ADD Associés





UN PEU D'HISTOIRE

L'IA depuis 10 ans

UN PEU D'HISTOIRE



Il y a dix ans, l'**IA dans les solutions CRM** de Microsoft **était encore à ses débuts**, mais elle commençait déjà à montrer son potentiel.

Un exemple notable est l'intégration **de l'IA dans Microsoft Dynamics CRM 2013** avec des fonctionnalités d'IA basiques telles que :

- Automatisation des tâches
- Analyse prédictive
- Assistants virtuels

C'est le début de l'IA au service des forces des ventes et des utilisateurs en général



LES FAITS MARQUANTS DES 10 DERNIÈRES ANNÉES



En 2013 Automatisation des tâches : Les premières intégrations d'IA ont permis d'automatiser des tâches répétitives comme la saisie de données et la gestion des contacts, améliorant ainsi l'efficacité des équipes de vente.

En 2015 Analyse prédictive: L'introduction de l'analyse prédictive a aidé les entreprises à prévoir les tendances de vente et à identifier les opportunités commerciales potentielles¹.

En 2017 Agents virtuels et chatbots : Microsoft a commencé à intégrer des agents virtuels et des chatbots pour fournir un support client de base et répondre aux questions fréquentes, améliorant ainsi l'expérience client¹.



LES FAITS MARQUANTS DES 10 DERNIÈRES ANNÉES



En 2020 Copilot et IA conversationnelle : L'arrivée de Microsoft Copilot a marqué une avancée majeure, permettant aux utilisateurs de générer des idées, d'automatiser des tâches et d'obtenir des informations en utilisant le langage naturel.

En 2022 Personnalisation en temps réel : Les outils d'IA ont permis de personnaliser les interactions avec les clients en temps réel, en utilisant des insights tirés de diverses sources de données comme SharePoint, Outlook et Microsoft Teams.

En 2023 Amélioration de l'expérience client : L'IA a continué à améliorer l'expérience client en permettant des réponses plus rapides et plus précises aux demandes, ainsi qu'en fournissant des recommandations personnalisées.



LES FAITS MARQUANTS DES 10 DERNIÈRES ANNÉES



En 2024 **Prévisions avancées et gestion des risques** : Les capacités de prévision et de gestion des risques ont été renforcées grâce à l'IA, permettant une meilleure anticipation des besoins et des interruptions dans la chaîne d'approvisionnement.





OÙ EN SOMMES-NOUS ? |

L'AVANTAGE DE L'IA POUR LES VENTES

Les principales sociétés de conseil estiment que les organisations de vente peuvent bénéficier de manière significative de l'IA générative

Efficacité des ventes

29% du temps de vente peut être automatisé¹

3-5% Augmentation de la productivité²
(Total des frais de vente)

99% des vendeurs réinvestiraient le temps économisé grâce à l'IA sur les tâches de travail³

Qualité des données + efficacité des ventes

+50% Augmentation du taux de conversion des prospects en ventes⁴

3-15% d'augmentation des revenus pour les acteurs qui investissent dans l'IA⁴

2X Augmentation du taux de ventes croisées et de ventes incitatives⁴



¹Bain & Company. [How Generative AI Will Supercharge Productivity](#). August 2023.

²McKinsey. [The economic potential of generative AI: The next productivity frontier](#). June 2023.

³Microsoft. "Sellers' attitudes about AI." June 2023. An Ipsos study commissioned by Microsoft. Study included 700 participants who use professional CRM systems at organizations of at least 300 people. Industries include Financial Services, Professional Services, Manufacturing, Retail, Technology, and Healthcare.

⁴McKinsey. [AI-powered marketing and sales reach new heights with generative AI](#). May 2023.





Microsoft Copilot for Sales

Votre IA au quotidien **assistant at work** pour les équipes de ventes

Langage naturel



MICROSOFT COPILOT FOR SALES



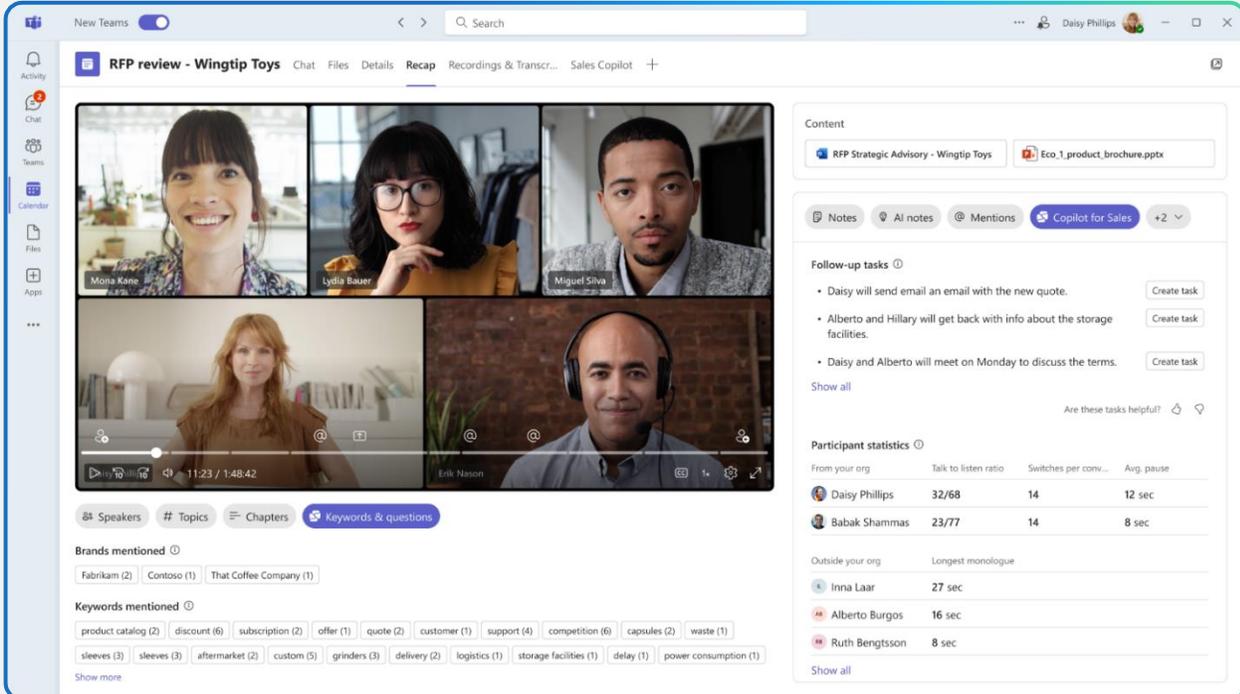
L'IA de nouvelle génération assiste les équipes de vente dans des tâches fastidieuses telles que le suivi du pipeline, la mise à jour des données CRM, la préparation des réunions et l'analyse des appels, afin qu'elles puissent se concentrer sur la conclusion des ventes.

 Synthèse d'opportunité

 Analyses des réunions client

 Création de proposition

 Modélisations financières



The screenshot shows a Microsoft Teams meeting interface. The meeting title is "RFP review - Wingtip Toys". The Copilot for Sales overlay is active, displaying "Follow-up tasks" and "Participant statistics".

Follow-up tasks:

- Daisy will send email an email with the new quote. [Create task](#)
- Alberto and Hillary will get back with info about the storage facilities. [Create task](#)
- Daisy and Alberto will meet on Monday to discuss the terms. [Create task](#)

Participant statistics:

From your org	Talk to listen ratio	Switches per conv...	Avg. pause
Daisy Phillips	32/68	14	12 sec
Babak Shammam	23/77	14	8 sec

Outside your org - Longest monologue:

Inna Laar	27 sec
Alberto Burgos	16 sec
Ruth Bengtsson	8 sec

 Création de tâches post-réunion

 Avancement des opportunités

 Analyse des discussions

 Création de présentations



Copilot for Sales vous accompagne sur tous vos outils Microsoft du quotidien

MICROSOFT COPILOT FOR SALES



Processus commercial avec Copilot for Sales

Résumez les messages de votre client

Microsoft Copilot

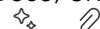
Résumez les e-mails et les conversations Teams de Contoso.



Saisissez l'opportunité

Microsoft Outlook

Rédigez un e-mail à l'intention de Contoso avec les détails du produit du service commercial de D365, en proposant une réunion.



Préparez vous pour la réunion

Microsoft Word

Microsoft PowerPoint

Créez un briefing de préparation de réunion de vente. Créez un pitch deck pour une réunion à l'aide de Fabrikam meeting brief.doc



Résumez votre réunion et les prochaines actions

Microsoft Teams

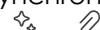
Résumez la réunion avec des mots-clés et des actions spécifiques aux ventes. Postez le résumé à la salle des marchés.



Proposez une réunion

Microsoft Outlook

Consultez le résumé des opportunités de D365 Sales. Mettez à jour les détails de l'opportunité et synchronisez-la avec D365 Sales.



Préparez des documents à destination de votre client

Microsoft Excel

Affichez toutes les informations sur les données de FinancialForecast2024.xls



Echangez avec votre client

Microsoft Teams

Montrez des conseils de vente et des informations connexes sur les concurrents mentionnés lors de l'appel.



SALES / COPILOT ET INNOVATION



Résumer de longs courriers électroniques à l'aide de Copilot dans Dynamics 365 Sales :

- Résumer des discussions complexes
- Permet aux équipes de saisir rapidement les points clés et de prendre des décisions éclairées

Les atouts et bénéfices :

- Consulter les résumés détaillés des courriers électroniques de plus de 1000 caractères
- Partager les commentaires en copiant et en collant le résumé généré



VERSION PRÉLIMINAIRE / AOUT 2023
DISPONIBILITÉ GÉNÉRALE / OCTOBRE 24

The screenshot displays the Dynamics 365 Sales Copilot interface. On the left, an email preview is shown with the subject "Unlocking product potential: Requesting your time to share details". The email content is partially visible, showing a "Request for meeting" subject. On the right, the "Sales Copilot" chat window is open, showing a "Compose" button and a "Create a draft email" section with four options: "Describe the email you want", "Reply to an inquiry", "Make a proposal", and "Address a concern". Below this, a "Summary of this email" section is highlighted with a red border, containing a bulleted list of key points from the email. At the bottom of the summary, there is a disclaimer: "AI-generated content may be incorrect".

SALES / COPILOT ET INNOVATION



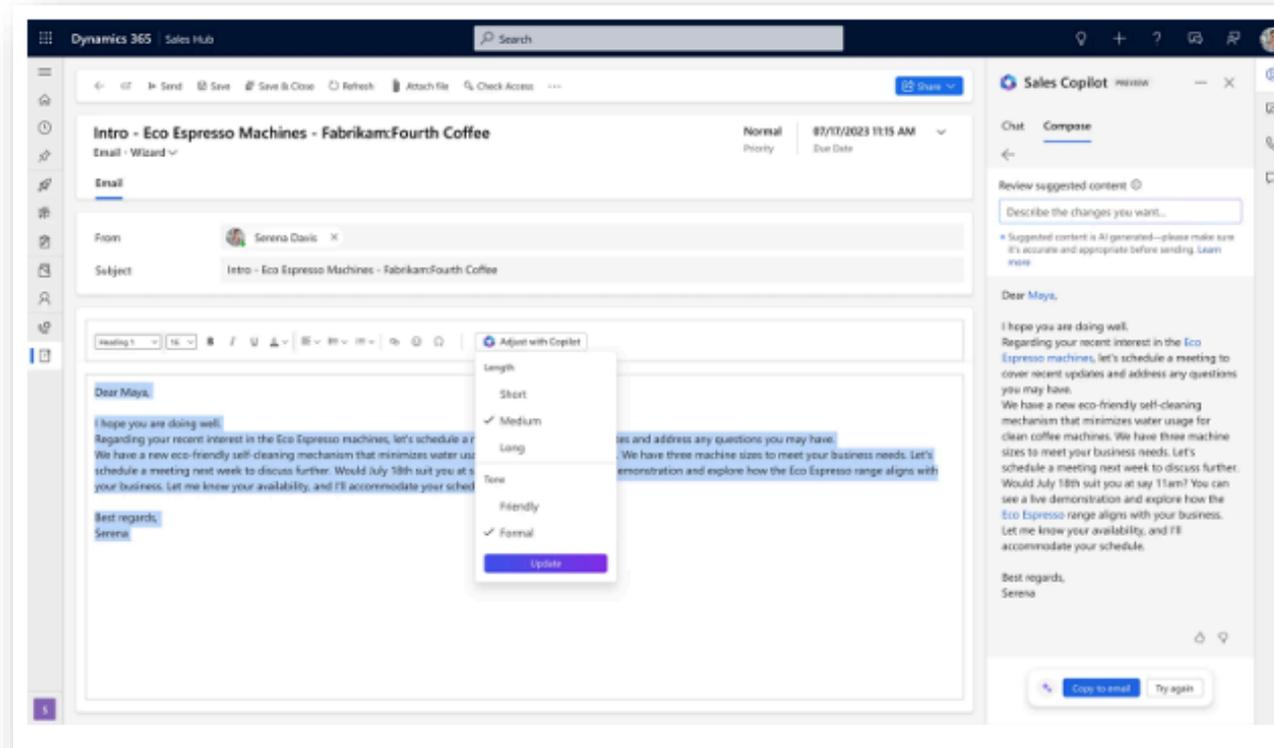
Améliorer l'argumentaire de vente grâce à l'assistance de Copilot pour les courriers électroniques :

→ Copilot vous permet de **consacrer moins de temps à la rédaction** de vos courriers électroniques et peut vous aider à rédiger des emails personnalisés.

Vous pourrez ajuster le ton et la longueur du message généré et personnaliser le contenu suggéré avant de l'envoyer.



VERSION PRÉLIMINAIRE / JUIN 2023
DISPONIBILITÉ GÉNÉRALE / OCTOBRE 24





Obtenir une vue à 360° grâce au résumé de compte généré par l'IA

→ Avec la fonctionnalité de résumé de compte, accédez à une synthèse des principales données clients, comme le comportement d'achat, les opportunités associées, les prospects, et les dernières actualités du compte

Les atouts et bénéfices :

- Effectuer facilement des recherches sur un compte
- Obtenir une vue à 360 degrés du compte, créée à l'aide de toutes les données associées au contexte du compte
- Afficher un résumé des opportunités associées
- Prendre connaissance des prospects associés
- Découvrir les dernières actualités du compte



ACCÈS ANTICIPÉ POWER PLATFORM / 29 JUILLET 24
DISPONIBILITÉ GÉNÉRALE / OCTOBRE 24

The screenshot displays the Dynamics 365 Sales Hub interface for the account 'A.Datum Corporation'. The main content area shows account information (name, phone, fax, website, parent account, ticker symbol) and contact information (first name, last name, job title, account name, email). A timeline of activities is visible, including an appointment and an email. The Copilot chat window on the right provides an AI-generated account summary and lists leads (2) and opportunities (3).

SALES / COPILOT ET INNOVATION



ACCÈS ANTICIPÉ POWER PLATFORM / 29 JUILLET 24
DISPONIBILITÉ GÉNÉRALE / OCTOBRE 24

Résumé du compte affichant des informations sur les incidents (tickets de support) d'un compte

Résumé de compte affichant des informations sur les opportunités associées

Account Summary - A.Datum Corporation

- Annual revenue: \$35,000,000
- Number of employees: 2000
- Owner: Mona Kane

Account information

- Account name: A.Datum Corporation
- Phone: 398-535-1992
- Fax: 398-535-1996
- Website: https://...
- Parent account: ---
- Ticker symbol: NWIND

Contact information

- First name: Alex
- Last name: Baker
- Job title: Cafeteria manager
- Account name: A.Datum Corpor...
- Email: alex@northwindtraders...

Copilot Chat

Here is the account summary for A. Datum Corporation:

- Account summary
- Opportunities (3)
- Leads (2)
- Cases (5)

Timeline

- Created: 5/23/2023 02:30 PM - Appointment (Active)
- Created: 5/23/2023 11:15 AM - Email (Status)

Account Summary - A.Datum Corporation

- Annual revenue: \$35,000,000
- Number of employees: 2000
- Owner: Mona Kane

Account information

- Account name: A.Datum Corporation
- Phone: 398-535-1992
- Fax: 398-535-1996
- Website: https://...
- Parent account: ---
- Ticker symbol: NWIND

Contact information

- First name: Alex
- Last name: Baker
- Job title: Cafeteria manager
- Account name: A.Datum Corpor...
- Email: alex@northwindtraders...

Copilot Chat

Here is the account summary for A. Datum Corporation:

- Account summary
- Opportunities (3)
- Leads (2)
- Cases (5)

Timeline

- Created: 5/25/2023 02:30 PM - Appointment (Active)
- Created: 5/23/2023 11:15 AM - Email (Status)





Rester efficace avec la page d'accueil immersive de Copilot :

→ Accéder aux informations en temps réel et à une fonctionnalité de conversation instantanée simple en langage naturel

Les atouts et bénéfices :

- Suivre des actions suggérées
- Consulter les informations sur les objectifs et tout ce que vous avez accompli
- Trouver des opportunités clés sur lesquelles se concentrer
- Se préparer pour les réunions commerciales à venir
- Se tenir au courant grâce à des informations en temps réel sur différentes entités
- Converser de manière instantanée avec Sales Copilot
- Suivre les performances à l'aide de graphiques en langage naturel et un calendrier intégré

VERSION PRÉLIMINAIRE / OCTOBRE 24

The screenshot displays the Dynamics 365 Sales Hub Copilot interface. The top navigation bar includes the Dynamics 365 logo, 'Sales hub', and a search bar. The main content area is titled 'Copilot' and features several key widgets:

- Suggested actions:** A list of tasks with buttons to 'Assign task' or 'Send email'.
 - Engage expert for demo: Cloud expansion with 300 new seats - \$90,000
 - Extend close date for Data center cloud...: Data centre cloud deal - \$55,000
 - Share pricing details with Sarah: Serverless cloud deployment
- Target vs Actual:** A gauge chart showing '68.8% of target secured'. A table compares 'Actual' (\$695,558) and 'Target' (\$1,010,098) values, with a 'Delta' of \$314,540. A progress bar indicates '2 months 17 days until Q4 2024 end'.
- Opportunities to focus (10):** A list of opportunities with values and dates.
 - Data center cloud solution: \$98,000 - 8/25/2024
 - Serverless app deployment: \$90,000 - 5/25/2024
 - Big data analytics support: \$88,000 - 5/30/2024
- Latest updates of my accounts:** A list of account updates with dates and descriptions.

At the bottom, there is a text input field for asking work questions, with a character count of 0/2000 and a 'View prompts' button.



ACCÈS ANTICIPÉ POWER PLATFORM / AOUT 24 -> DISPONIBILITÉ GÉNÉRALE / OCTOBRE 24



Suggestions d'actions basées sur l'IA :

- Copilot dans Sales vous aide à planifier et à exécuter les tâches quotidiennes sous la forme d'aperçus et de recommandations d'action :
 - Augmenter la capacité de prise de décision grâce à des informations et des conseils clés
 - Rester informé de toutes les conversations grâce aux aperçus et suggestions d'action
 - Suivis par courrier électronique pour les collaborations client actives.
 - Recommandation d'action issue des réunions terminées
 - Suggestions pour que les enregistrements soient mis à jour avec les principaux changements
 - Conseils pour démarrer l'engagement pour les opportunités nouvellement affectées.
 - Accéder aux options d'action recommandées sur plusieurs points de contact au sein des applications Dynamics 365 au niveau de l'enregistrement et de la vue agrégée.



ACCÈS ANTICIPÉ POWER PLATFORM / AOUT 24 -> DISPONIBILITÉ GÉNÉRALE / OCTOBRE 24



Analyser les opportunités avec le regroupement et l'agrégation :

- Cette vue améliorée du pipeline permet de rationaliser encore davantage les stratégies de vente car vous pourrez regrouper les opportunités de manière dynamique en fonction de facteurs critiques tels que le nom du compte, le nom du vendeur ou la date/mois de clôture. Cette fonctionnalité améliore la capacité à segmenter et cibler des domaines spécifiques du pipeline.
- En plus des capacités de regroupement améliorées, Dynamics 365 Sales facilite désormais l'agrégation de valeurs numériques. Vous pouvez facilement évaluer le total des revenus estimés au sein du pipeline ou de segments groupés spécifiques.

Les atouts et bénéfices :

- Regrouper les opportunités par nom de compte, nom de vendeur, date/mois de clôture ou tout autre champ pertinent.
- Regrouper les valeurs numériques telles que la valeur estimée et les revenus réels dans la grille modifiable.

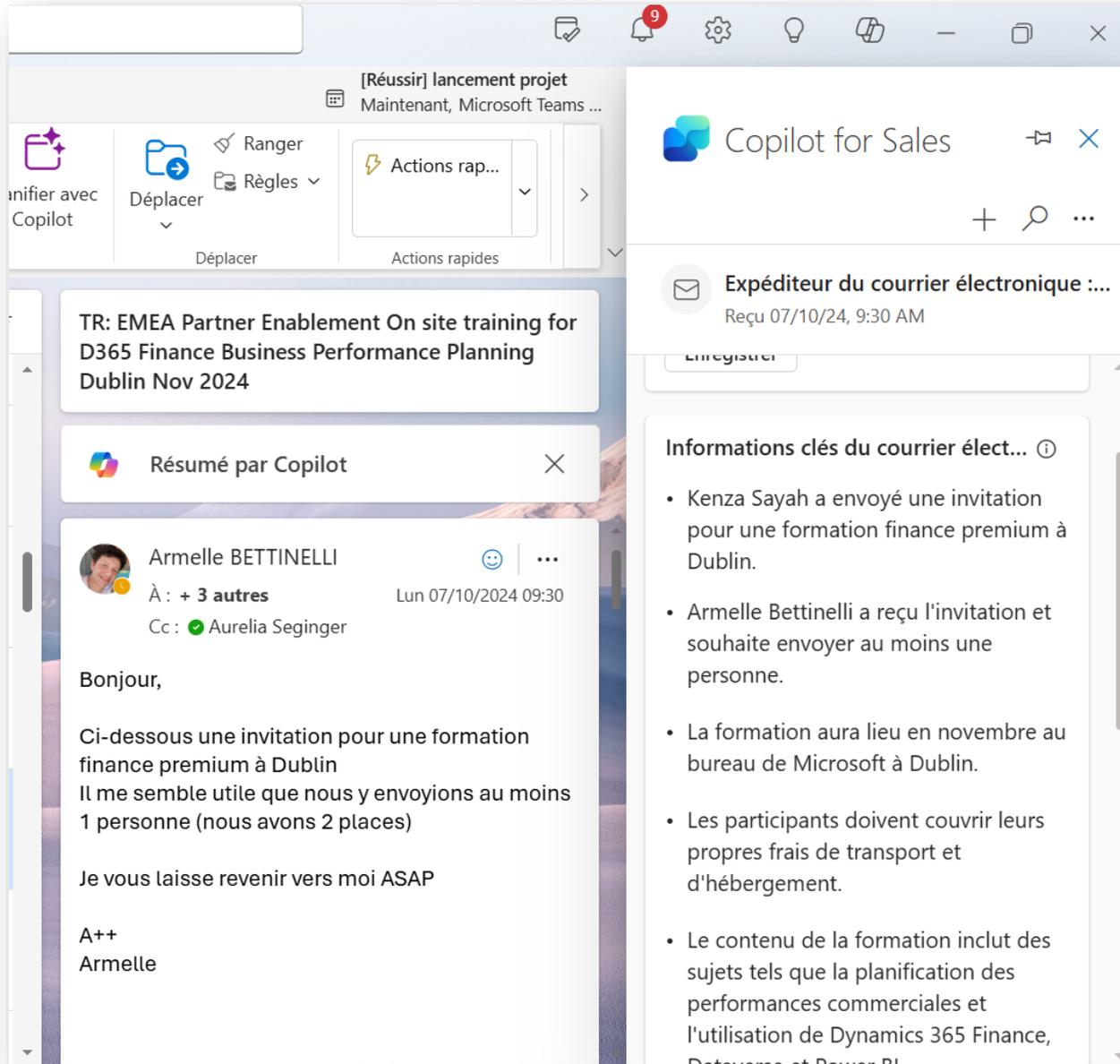




COPILOT FOR SALES ET USAGES

Démo Live

COPILOT FOR SALES ET OUTLOOK



[Réussir] lancement projet
Maintenant, Microsoft Teams ...

Unifier avec Copilot

Déplacer

Ranger

Règles

Actions rap...

Déplacer

Actions rapides

TR: EMEA Partner Enablement On site training for D365 Finance Business Performance Planning Dublin Nov 2024

Résumé par Copilot

Armelle BETTINELLI

À : + 3 autres

Lun 07/10/2024 09:30

Cc : Aurelia Seginger

Bonjour,

Ci-dessous une invitation pour une formation finance premium à Dublin
Il me semble utile que nous y envoyions au moins 1 personne (nous avons 2 places)

Je vous laisse revenir vers moi ASAP

A++
Armelle

Copilot for Sales

Expéditeur du courrier électronique ...

Reçu 07/10/24, 9:30 AM

Informations clés du courrier élect...

- Kenza Sayah a envoyé une invitation pour une formation finance premium à Dublin.
- Armelle Bettinelli a reçu l'invitation et souhaite envoyer au moins une personne.
- La formation aura lieu en novembre au bureau de Microsoft à Dublin.
- Les participants doivent couvrir leurs propres frais de transport et d'hébergement.
- Le contenu de la formation inclut des sujets tels que la planification des performances commerciales et l'utilisation de Dynamics 365 Finance, Dataverse et Power BI.

Un résumé rapide de vos conversations mail

COPILOT : UN AIDE DE CAMP PRÉCIEUX

Enregistrer | Charger | Favoris | Playlist | Teams | Par

Copilot Résumé la réunion

La réunion a couvert plusieurs sujets principaux liés à Microsoft Dynamics 365 et Microsoft Copilot, notamment: **[Microsoft Dynamics 365 et Microsoft Copilot]**: Delphine a présenté les fonctionnalités de ces deux modules, soulignant leur intégration dans le plan de lancement de la 2e vague 2024. Elle a mis

Quelles sont les questions non résolues ?

Résumé la réunion

Poser une question ou taper / pour obtenir des idées

Copilot est capable de résumer un enregistrement de réunion



COPILOT : UN AIDE-MÉMOIRE

jeudi 19 septembre 2024 09:00 – 09:30

Ouvrir dans Stream Copilot



Intervenants

Rubriques

Chapitres

J Jamal (LIPHATECH)

A Anne CANU

Ces informations sont-elles utiles ?

Contenu

Aucun fichier n'a été partagé.

Notes

Notes de l'IA

@ Mentions

Transcript

Ventes

Généré par l'IA. Veuillez à vérifier l'exactitude.

Copier tout

Notes de la réunion

- > **Présentation de Jamal:** Jamal, directeur commercial chez Levatech SS, présente son parcours et ses responsabilités, soulignant l'importance de l'internationalisation et de la construction d'une équipe commerciale export.
- > **Besoins CRM:** Jamal exprime le besoin crucial d'un CRM pour améliorer l'efficacité organisationnelle, mentionnant l'absence actuelle d'un tel système et les défis liés à la gestion de multiples outils et fichiers.
- > **Problématiques commerciales:** Jamal partage les difficultés rencontrées par son équipe commerciale, notamment le suivi des actions commerciales et la gestion des informations concurrentielles.
- > **Intégration des contrats:** Jamal et Anne discutent de l'intégration des contrats dans le CRM pour améliorer le suivi et la gestion des renouvellements de contrats.
- > **Gestion de projet:** Jamal exprime le besoin d'un module de gestion de projet au sein du CRM pour standardiser les processus et améliorer le...

Création de fiches réunions : prises de notes, ressentis, fichiers et liens partagés



ET CHEZ NOS CLIENTS ?

ADD associés



ADD
ASSOCIÉS

Étude Généalogique



NOS PRESTATIONS



Recherche et localisation
d'héritiers inconnus



Représentation
des héritiers



Vérification et confirmation
de la dévolution successorale



Vérification et confirmation de
l'absence d'héritiers réservataires



Origine de propriété
et indivision



Recherche de provenance
d'œuvres d'art spoliées

35 ANS D'EXPERTISE ET D'INNOVATION

NOS CLÉS DU SUCCÈS



L'humain
L'international
L'expertise juridique
Les nouvelles technologies



28 BUREAUX
EN FRANCE



8 BUREAUX
À L'ÉTRANGER

Allemagne - Argentine -
Autriche - Espagne - Maroc -
Pologne - Vietnam



180 EXPERTS
PASSIONNÉS



UNE ÉQUIPE
INTERNATIONALE
INTÉGRÉE

15 langues parlées



+15 000
PROFESSIONNELS
NOUS FONT
CONFIANCE



ADD DATA

+ 500 millions de
données indexées



ADD CONNECT

Vos dossiers 24/7



TGD

Tableau généalogique
dématérialisé



ADD GENERATION

Plateforme métier 360°



DES GARANTIES
FORTES

EFFICACITÉ X QUALITÉ

Nous mobilisons les meilleures ressources
humaines et technologiques pour :

- plus de réactivité dans les recherches
généalogiques,
- une qualité relationnelle élevée,
- des délais les plus courts possibles.



DEPUIS 2008



Généalogistes
de France





UNE EXPERTISE MONDIALE

La généalogie successorale au cœur de notre mission **depuis 1990**

Une capacité à LOCALISER et RETROUVER des héritiers dans des délais les plus courts possibles

- 36 bureaux dans le monde
- Une équipe internationale de recherche
- Des correspondants exclusifs

28 BUREAUX EN FRANCE

- AIX-EN-PROVENCE - ADD MARTINO
- BAYONNE - ADD COYOLA
- BEAUNE
- BESANÇON
- BORDEAUX - ADD LACOMBE
- BOURGES
- BREST - ADD BERNARD
- CAEN - ADD PIERSON & Associés
- CLERMONT-FERRAND
- LA ROCHELLE
- LE MANS - ADD BERNARD
- LILLE
- LIMOGES
- LYON
- METZ
- MONTPELLIER - ADD MARTINO
- NANCY
- NANTES - ADD BERNARD
- NICE - ADD MARTINO
- PARIS
- PAU - ADD COYOLA
- REIMS
- RENNES - ADD BERNARD
- RODEZ
- ROUEN - ADD PIERSON & Associés
- STRASBOURG
- TOULOUSE
- VALENCE

8 BUREAUX À L'ÉTRANGER

- BERLIN - Allemagne
- COLOGNE - Allemagne
- INNSBRUCK - Autriche
- VARSOVIE - Pologne
- MADRID - Espagne
- RABAT - Maroc
- HO-CHI-MINH-VILLE - Vietnam
- BUENOS AIRES - Argentine



ADD Associés, la référence de la généalogie successorale

Fondé en 1990, le groupe **ADD Associés s'est imposé en 35 ans comme l'un des principaux acteurs mondiaux** du secteur.

Ce qui nous anime : continuer à **incarner la nouvelle génération du métier** et mettre tout en œuvre afin de permettre à chacun d'exercer en confiance le droit à la succession dans les meilleures conditions de rigueur, d'humanité et d'efficacité.





ADD Connect : l'innovation ADD 2024

UN ACCÈS PERSONNALISÉ SÉCURISÉ 24/7

UN OUTIL DIGITAL INÉDIT AU SERVICE DES PROFESSIONNELS QUI NOUS MANDATENT

ADD CONNECT

Un espace personnel digital pour les professionnels qui nous mandatent.

Suivez en temps réel l'avancée des dossiers de généalogie successorale que vous nous confiez.

- 24/7** Des informations mises à jour quotidiennement
- ACCESSIBILITÉ** Depuis un ordinateur, un smartphone ou une tablette
- SÉCURITÉ** Double authentification pour une sécurité optimale

Une plateforme digitale pour accéder à vos dossiers et télécharger les pièces associées en toute sécurité

Tous les dossiers que vous nous confiez depuis mars 2024. Avec des filtres.

Centre de notifications pour suivre les évolutions clés de vos dossiers.

Documents utiles (Mémento de la fiscalité...)

Cliquez sur la flèche pour accéder au détail du dossier.

Pour chacun de vos dossiers, les informations cruciales instantanément !

- État de la dévolution.
- Évolution du nombre d'ayants droit identifiés et leur nature.
- Zones géographiques où se déroulent les recherches.
- Et lorsque la dévolution est certifiée, téléchargez en un seul clic de façon sécurisée et ultra rapide l'intégralité des pièces du dossier.



ADD Associés - Siège
4 avenue du Coq - 75 009 PARIS
tél. : +33 (0)1 44 94 91 91
www.add-associés.com



Trouvez les coordonnées de votre interlocuteur en flashant ce code. Il se tient à votre disposition pour échanger et vous faire une démonstration de ce service inédit.

ADD ASSOCIÉS : NOS PROJETS IA

Le déploiement de l'IA à toutes les étapes de notre activité a pour objectif le gain de temps et la qualité de service à nos clients.

IA et ADD Graph notre base de données d'état civil :

- **IA générative**
 - Analyse de la donnée pour indexation des filiations
 - OCRisation des documents pour alimenter cette base de filiation
 - Lecture et transformation des documents manuscrits en base de données fiable
- **Machine learning**
 - Création automatique des arbres généalogiques



EXEMPLES

N° 128
 Marinette Dinama Valliamée
 Décédée à Saint-Pierre,
 Bois d'Olives le 2 juin 1978.
 Le 24 juin 1978
 Le Maire: Y. Barau

Le quatre septembre mil neuf cent trente huit, dix sept heures, au Chemin 23, est née Marinette, du sexe féminin, de Emilien Dinama Valliamée, chauffeur, né à Sainte Marie le vingt et un Décembre mil neuf cent six et de Marie Augustina Dalapa Amara son épouse, sans profession, née à Saint Paul, le premier Mai mil neuf cent trois; domiciliés en notre Commune. Pressé ce jour, cinq septembre, neuf heures, sur la déclaration du père, qui lecture faite mes sachant le faire n'a pu signer avec nous: Vincent Boyer de la Girouday, Chevalier de la Légion d'Honneur, Ingénieur Civil, Maire et officier de l'Etat Civil de la Commune de Sainte Marie

Rectifié par décision de l'officier de l'état-civil de Sainte-Marie (La Réunion) n° 002 en date du 30 mai 2024 en ce sens que le prénom du Père est "Emile".
 Mention apposée le 30 mai 2024 par l'officier de l'état civil délégué.

Pour copie certifiée conforme
 le 17 juin 2024
 l'officier de l'Etat Civil
 Sainte-Marie REUNION

N.T.A.T.

N° 223
 VINCENT
 Jacques
 Marcel
 et
 COLLINET
 Andrée
 Marcelle

Le trois août mil neuf cent soixante quatorze, onze heures, devant Nous ont comparu publiquement en la maison commune : Jacques Marcel VINCENT, chaudronnier, né à SAINT MAURICE DE PIONSAT, Puy de Dôme, le vingt deux janvier mil neuf cent cinquante, domicilié à DESERTINES, Allier, 2, rue de la Chaume, fils de Raymond Jean VINCENT, routier, et de Ginette Marcelle GIRAUD, sans profession, son épouse, domiciliés à DESERTINES, Allier, même adresse, d'une part ; Et Andrée Marcelle COLLINET, infirmière, née à LOUROUX HODEMENT, Allier, le vingt six janvier mil neuf cent quarante neuf, domiciliée à MONTLUCON, résidence Bel-Air, Entrée 1 rue du 29 Septembre 1918 fille de René André COLLINET, et de Renée Raymonde ROUDIER, son épouse employés Collectivités Locales, domiciliés à LOUROUX HODEMENT, Allier, d'autre part ; Les futurs époux déclarent qu'il n'a pas été fait de contrat de mariage ; Jacques Marcel VINCENT, et Andrée Marcelle COLLINET ont déclaré l'un après l'autre vouloir se prendre pour époux et nous avons prononcé au nom de la loi qu'ils sont unis par le mariage ; en présence de : Jacques ANDRE, Inspecteur communal, domicilié à MONTLUCON (Allier) 30, rue Joseph Chantemille et de Daniel VINCENT, électricien, domicilié à DESERTINES (Allier) rue du Jour, témoins majeurs, qui, lecture faite et invités



ÉTAT CIVIL

N° 11
 Décès de: SINAMA
 VALLIAMÉE
 Marinette
 Le 2 juin 1978

Rectifié par décision de l'officier de l'état civil de Sainte-Marie (La Réunion) n°002 du 30 mai 2024 en ce sens que le prénom du père est Emile.
 Le 11 juin 2024. L'Officier de l'état civil délégué S.AGATHE

Le deux juin mil neuf cent soixante dix huit à zéro heures quinze minutes est décédée à Saint Pierre Bois d'Olives: SINAMA VALLIAMÉE Marinette, sans profession, née à Sainte Marie le quatre septembre mil neuf cent trente huit domiciliée au Puyen Albert Barbot Bois d'Olives fille de: SINAMA VALLIAMÉE Emilien, retraité domicilié à Saint André Bambaston et de DALAPA AMARA Marie Augustina son épouse décédée célibataire Pressé le deux juin mil neuf cent soixante dix huit à quinze heures sur la déclaration de SINAMA VALLIAMÉE Emilien, agent de travaux, âgé de vingt sept ans, domicilié à Sainte Etienne, qui lecture faite et invité à lire l'acte



ADD ASSOCIÉS : NOS PROJETS IA

- Dans Dynamics 365 Sales , implémentation de Copilot for sales :
 - Aide à la prospection des Notaires
 - Aide à la gestion des dossiers (plus de 100 dossiers par experts avec une durée de vie de 3 mois à 1,5 an)
 - Aide à la rédaction des courriers électroniques avec un formatage juridique



ADD ASSOCIÉS : COPILOT FOR SALES : AIDE À LA PROSPECTION DES NOTAIRES

- Dans le volet Assistant IA Copilot, cliquez sur **Afficher les invites**
- Sélectionnez **Obtenir des informations > Résumer Personne Morale (Summarize account)**
- Dans le chat, saisir / et sélectionnez la personne morale ou taper les premiers caractères du nom
- Cliquez sur **Entrée**

Voici le résumé pour [Etude Allez & Associés](#)

☰ Résumé Personne Morale

Informations clés

- [Etude Allez & Associés](#) est un client pour nous depuis 08/03/2022 11:22.
- Le premier propriétaire est "[Antoine DJIKPA](#)" pour cette entité juridique.
- Il s'agit d'une étude notariale en tant que type de personne morale.

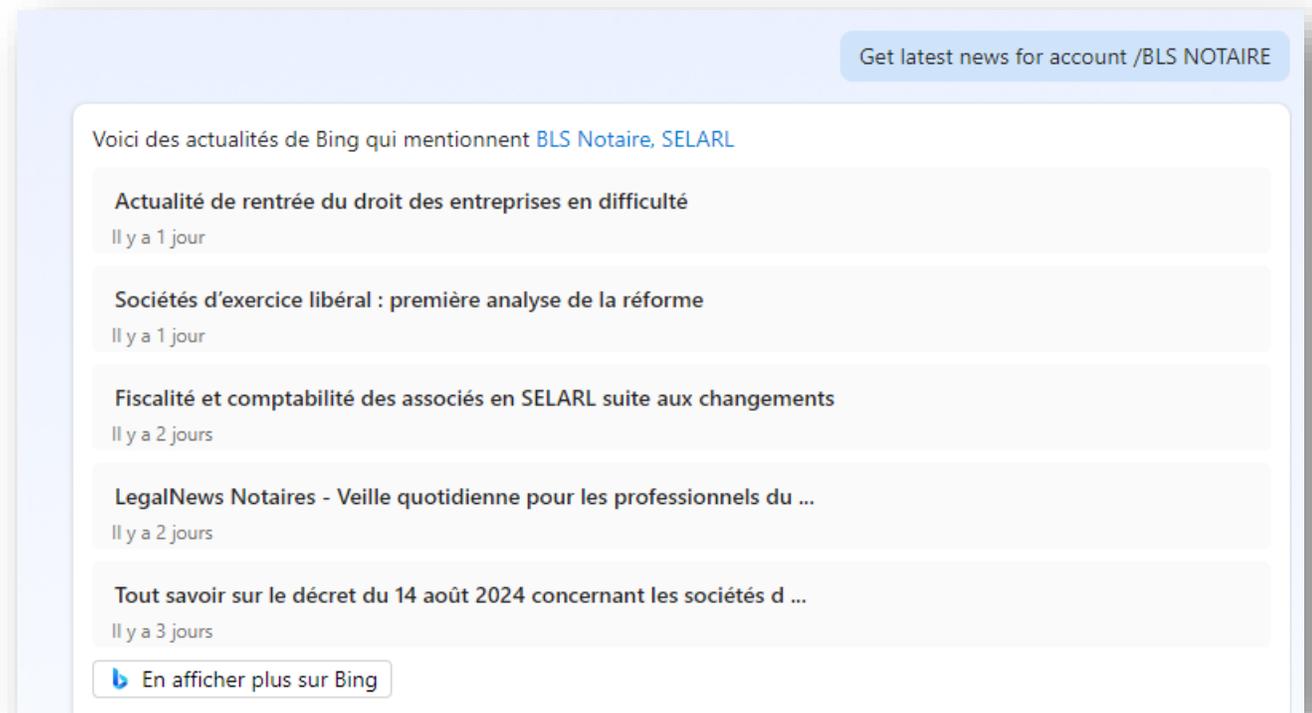
 Copier

 Copier dans le courrier électronique

Le contenu généré par l'IA peut-être incorrect

ADD ASSOCIÉS : COPILOT FOR SALES : AIDE À LA PROSPECTION DES NOTAIRES

- Dans le volet Assistant IA Copilot, cliquez sur **Afficher les invites**
- Sélectionnez **Obtenir des informations > Recevoir les dernières actualités du compte (Get latest news for account)**
- Dans le chat, saisir / et commencez à saisir le nom de la personne morale ou sélectionnez la dans la liste qui s'affiche
- Cliquez sur **Entrée**



Get latest news for account /BLS NOTAIRE

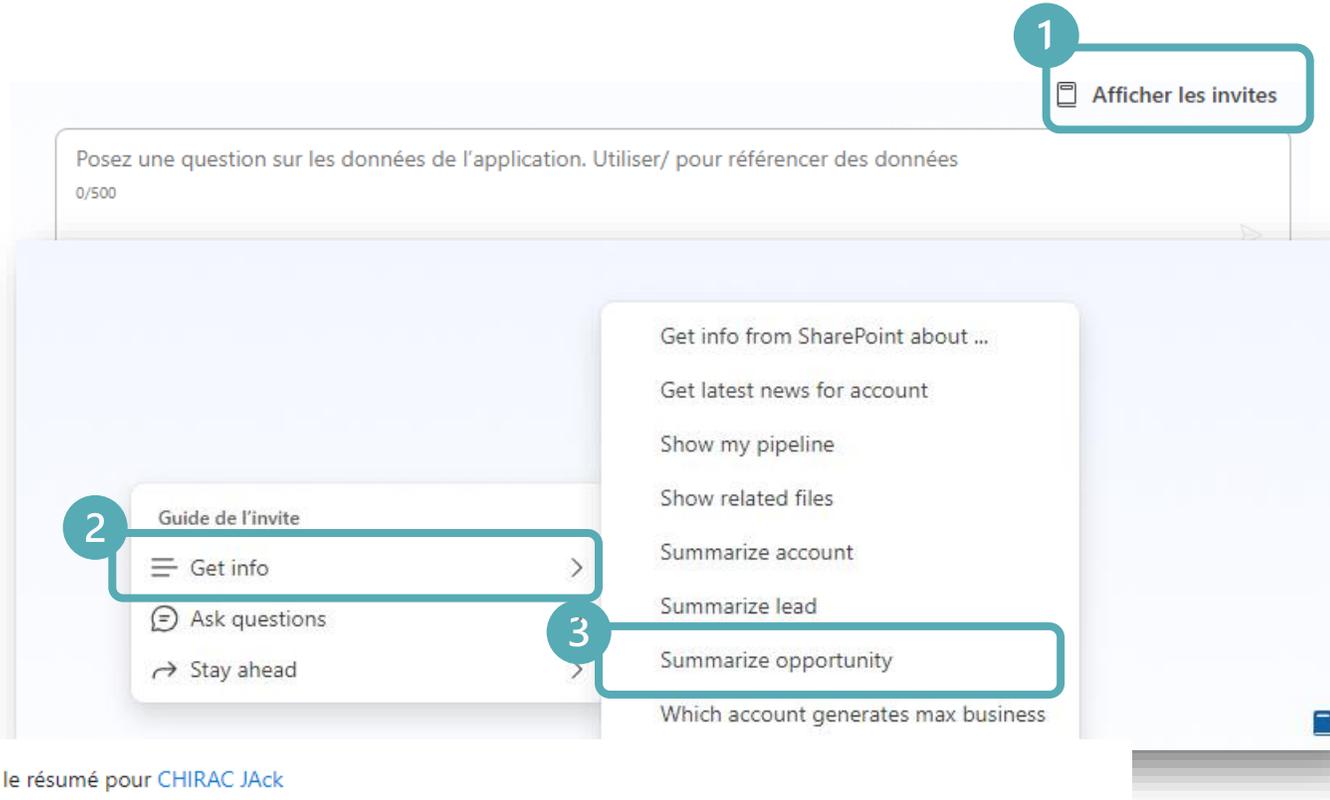
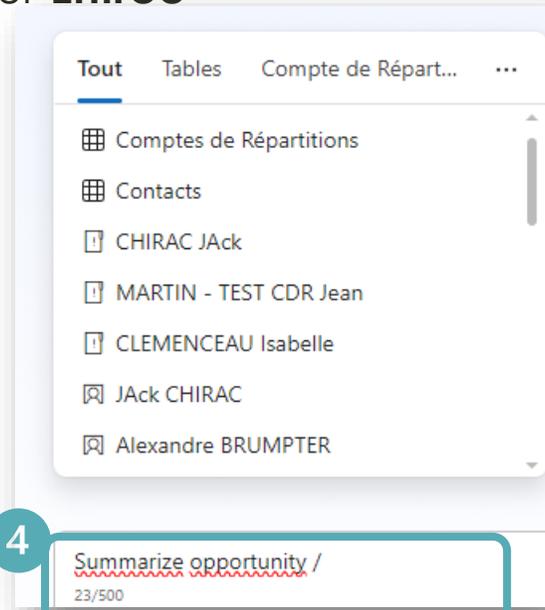
Voici des actualités de Bing qui mentionnent [BLS Notaire](#), [SELARL](#)

- Actualité de rentrée du droit des entreprises en difficulté**
Il y a 1 jour
- Sociétés d'exercice libéral : première analyse de la réforme**
Il y a 1 jour
- Fiscalité et comptabilité des associés en SELARL suite aux changements**
Il y a 2 jours
- LegalNews Notaires - Veille quotidienne pour les professionnels du ...**
Il y a 2 jours
- Tout savoir sur le décret du 14 août 2024 concernant les sociétés d ...**
Il y a 3 jours

[En afficher plus sur Bing](#)

ADD ASSOCIÉS : COPILOT FOR SALES : AIDE À LA GESTION DES DOSSIERS

- Dans le volet Assistant IA Copilot, cliquez sur **Afficher les invites**
- Sélectionnez **Obtenir des informations > Résumer l'opportunité (Summarize opportunity)**
- Dans le chat, saisir / et sélectionnez le dossier à résumer ou taper le nom du dossier
- Cliquez sur **Entrée**



5 Voici le résumé pour **CHIRAC Jack**

Résumé de l'opportunité

Informations clés

- Le dossier concerne deux héritiers légaux connus : Madame Ghislaine ROLLOT, divorcée BERNARD et Madame Lysiane ROLLOT, épouse BERNARD, enfants de la défunte, issu de sa première union avec Monsieur Moïse ROLLOT.
- La famille connue comprend Madame Ghislaine ROLLOT, divorcée BERNARD et Madame Lysiane ROLLOT, épouse BERNARD, enfants de la défunte issu de sa première union avec Monsieur Moïse ROLLOT.
- Il est nécessaire de CONFIRMER la dévolution et rechercher les héritiers pour le dossier.
- L'actif/devis du dossier s'élève à 500K€ avec une priorité sur l'actif.
- Trois ayants droit ont été identifiés dans le cadre du dossier.
- Le décès est survenu le 01/01/1994 à TULLE en FRANCE pour la personne nommée **JACK CHIRAC**.
- Les revues de dossier portent sur un sujet identifié comme **Revue 01/10/2024**.



ADD ASSOCIÉS : COPILOT FOR SALES : AIDE À LA GESTION DES DOSSIERS

- Copilot peut vous aider à visualiser rapidement la liste des enregistrements récemment mis à jour :
 - Dans le volet Assistant IA Copilot, ouvrez Copilot
 - Sélectionnez **Poser des questions > Quoi de neuf avec mes enregistrements (Ask question / What's new with my sales records)**
 - Cliquez sur **Entrée**
 - Cliquez sur **Obtenir des mises à jour** pour visualiser les modifications liées à l'enregistrement
- Copilot récupère la liste en fonction des conditions suivantes :
 - Les enregistrements sont de types Personnes Morales, ou Dossiers
 - Les enregistrements ont été mis à jour au cours des 7 derniers jours
 - Vous êtes propriétaire de ces enregistrements

The screenshot displays the Copilot interface for sales records. At the top, a blue header reads "What's new with my sales records". Below this, a message states: "Voici les mises à jour les plus récentes de vos enregistrements de vente." The interface lists three categories of updates: "Mises à jour des opportunités (0)", "Mises à jour des prospects (0)", and "Mises à jour des comptes (1)". Under the "Mises à jour des comptes (1)" section, two entries are shown for "BIRY Valérie". The first entry shows "Ville a été mis(e) à jour avec « WEYERSHEIM » e...". The second entry shows "Ville a ét..." and has a button labeled "Obtenir des mises à jour" which is highlighted with a red box. At the bottom of the screenshot, a blue header asks "Qu'est-ce qui a changé avec « BIRY Valérie » ?". Below this, a message says "Here's what's changed for the account BIRY Valérie for the last 7 days:" followed by a list of changes: "Date de dernier RDV a été mis(e) à jour avec « 19/08/2024 » par vous le 25/10/2024", "1er Propriétaire a été mis(e) à jour avec « Admin CRM » par vous le 25/10/2024", and "Type de personne morale a été mis(e) à jour avec « Etude notariale » par vous le 25/10/2024". A button at the bottom right says "Ouvrir l'historique d'audit".



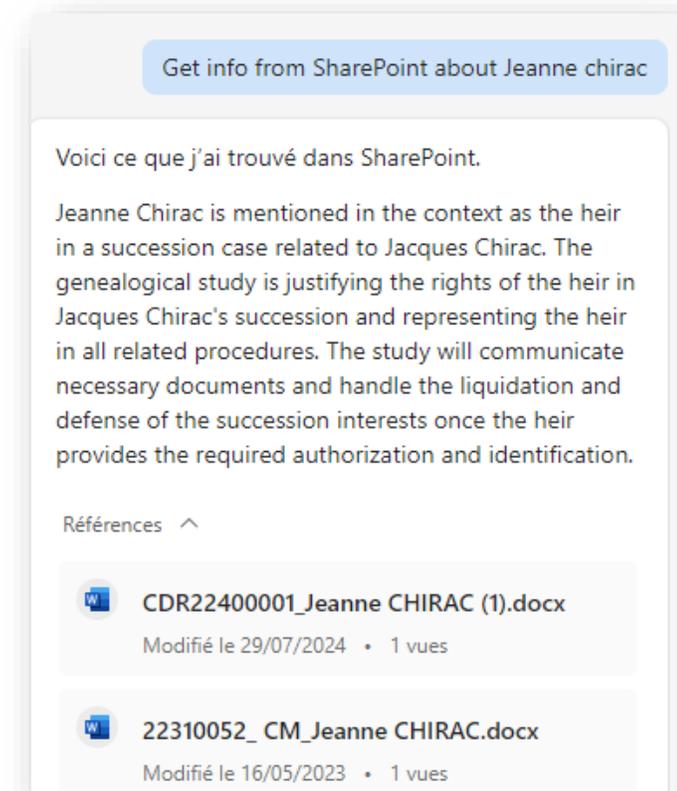
ADD ASSOCIÉS : COPILOT FOR SALES : AIDE À LA GESTION DES DOSSIERS

○ Vous devrez peut être vous référer à des documents tels que des comptes rendus, des documents techniques, etc... Si ces documents sont stockés dans SharePoint, Copilot peut vous aider à trouver des réponses à partir des documents et les résumer pour vous :

- Dans le volet Assistant IA Copilot, ouvrez Copilot
- Sélectionnez **Obtenir des informations** >

Obtenir des informations auprès de SharePoint à propos et taper votre question (Get info / Get info from SharePoint about)

- Par exemple : Get info from SharePoint about Jeanne Chirac
- Cliquez sur **Entrée**



Get info from SharePoint about Jeanne chirac

Voici ce que j'ai trouvé dans SharePoint.

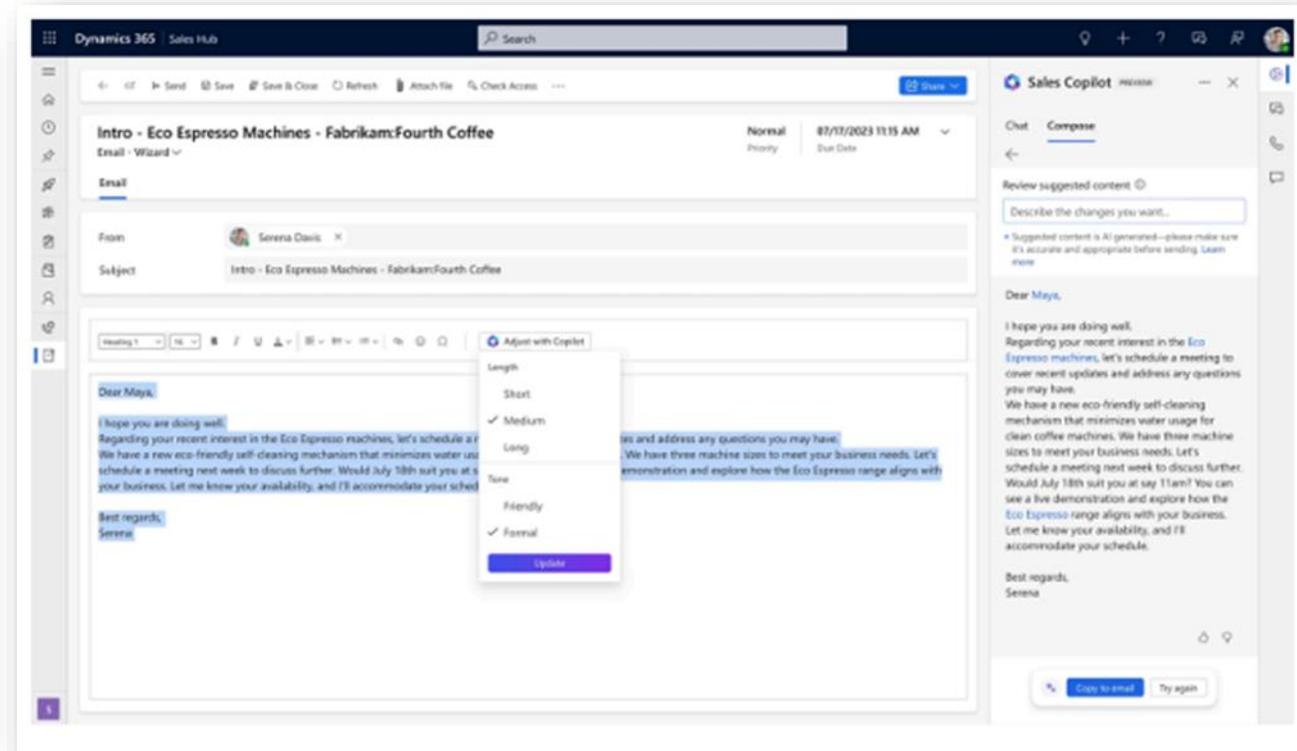
Jeanne Chirac is mentioned in the context as the heir in a succession case related to Jacques Chirac. The genealogical study is justifying the rights of the heir in Jacques Chirac's succession and representing the heir in all related procedures. The study will communicate necessary documents and handle the liquidation and defense of the succession interests once the heir provides the required authorization and identification.

Références ^

-  CDR22400001_Jeanne CHIRAC (1).docx
Modifié le 29/07/2024 • 1 vues
-  22310052_CM_Jeanne CHIRAC.docx
Modifié le 16/05/2023 • 1 vues

ADD ASSOCIÉS : RÉPONSE AUX MAILS

La création automatique des mails par Copilot permet d'envoyer des écrits plus formels avec un résumé des dossiers concernés.



CONCLUSION : ROI ATTENDU

- Gain de temps sur le traitement des dossiers :

20 %

- Augmentation de la satisfaction client :

15 %

