



**Bienvenue dans l'ère du
copiloting sales & marketing !**



Microsoft

&



Seismic

Agenda

- Bienvenue dans la nouvelle ère du Copiloting
- Sales enablement : Un **cas d'usage du Copiloting** pour aligner ventes et marketing
- La **journée d'un commercial augmenté** par Microsoft Copilot for Sales et Seismic
- **Fireside chat avec Dimitri Chevtchenko, DSI de Chateauforn'** animé par Virginie Dittman, Microsoft
- Questions ouvertes



Microsoft

&



Seismic



Cécile Schuster
Microsoft
*Business Applications
France lead*



Amal Halouach
Seismic
Head of Sales SEMEA



Julia Lustig
Seismic
*Team lead sales
engineer SEMEA*



Virginie Ditmann
Microsoft
CX technical specialist



**Dimitri
Chevtchenko**
Chateaufort
*Directeur des systèmes
d'information*



Bienvenue dans la nouvelle ère du Copiloting

L'IA change notre environnement



ChatGPT a franchi le cap du **million d'utilisateurs en 5 jours** de lancement, établissant le record de la plateforme



Les gains générés par l'IA sont x par 13 pour atteindre **15,7 milliards de dollars** d'ici 2030



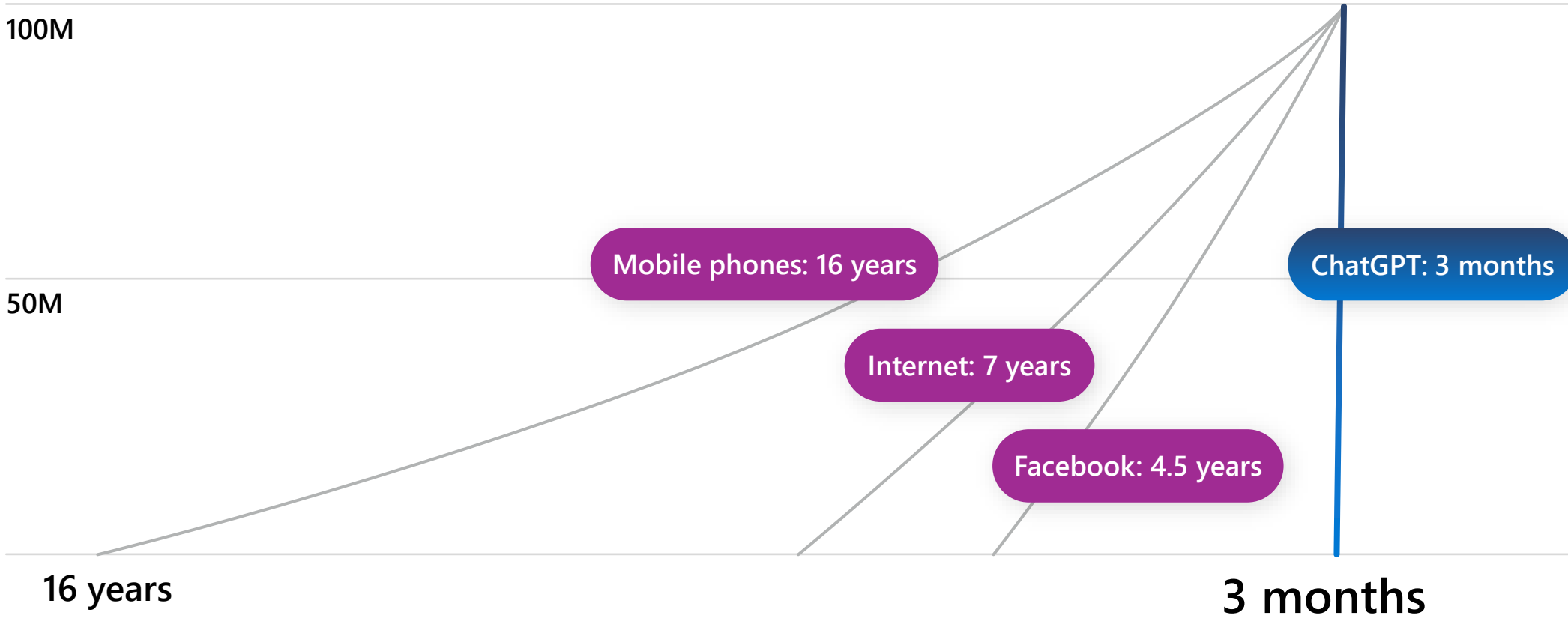
87 % des entreprises pensent que l'IA leur donnera un **avantage concurrentiel**

¹OpenAI public statements

²Global Artificial Intelligence Study: Exploiting the AI Revolution, PwC

³AI Global Executive Study and Research Project, MIT Sloan and BCG

Et les attentes de nos clients



Source: Microsoft Research

Les attentes des clients sont plus élevées que jamais

54%

des clients affirment que l'expérience client doit être améliorée dans la plupart des entreprises

64%

des clients souhaitent que les entreprises répondent plus rapidement à l'évolution de leurs besoins

87%

des clients attendent de plus en plus des informations pertinentes et personnalisées en fonction de leur parcours

32%

des clients quitteraient une marque qu'ils aiment après une seule mauvaise expérience



¹PwC. [Experience is everything: Here's how to get it right](#). 2018.

²Accenture. [The human paradox: From customer centricity to life centricity](#). July 2022. ³Deloitte. [Want to pull ahead of the pack? Ramp up data-driven capabilities](#). March 2022.

Applications métier – dès aujourd'hui



Copilots pour vos
CLIENTS



Copilots pour vous
COLLABORATEURS



AI-first
AUTOMATION

Service client
Copilot for Service



Responsable sécurité
Copilot for Security

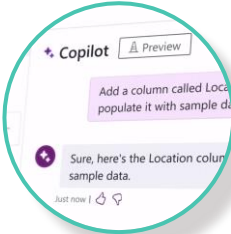


Microsoft Copilot

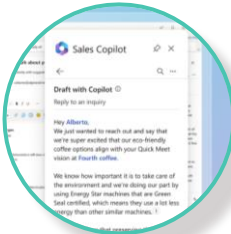
Responsable Marketing
Copilot in Dynamics 365



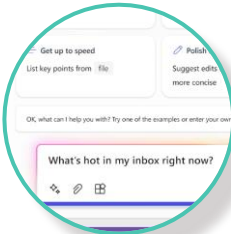
Développeurs
Citizen developpers
Copilot for Power Platform



Commerciaux
Copilot for Sales



Cols blancs
Copilot for Microsoft 365






Plus de **130 000 organisations** ont déjà fait
l'expérience de Copilot au sein de
Dynamics 365 et de la Power Platform



Équipe de ventes

Microsoft Copilot for Sales

- € Augmentation du revenu par commercial, du taux de conversion, nombre d'opportunités
-  Gains de temps pour préparer les RDV et se former
-  Personnalisation des interactions avec les clients, impact sur la rétention clients
-  Excellence opérationnelle

Nos six principes fondamentaux pour une IA responsable



Impartialité



Fiabilité



Confidentialité
et sécurité



Inclusivité



Transparence



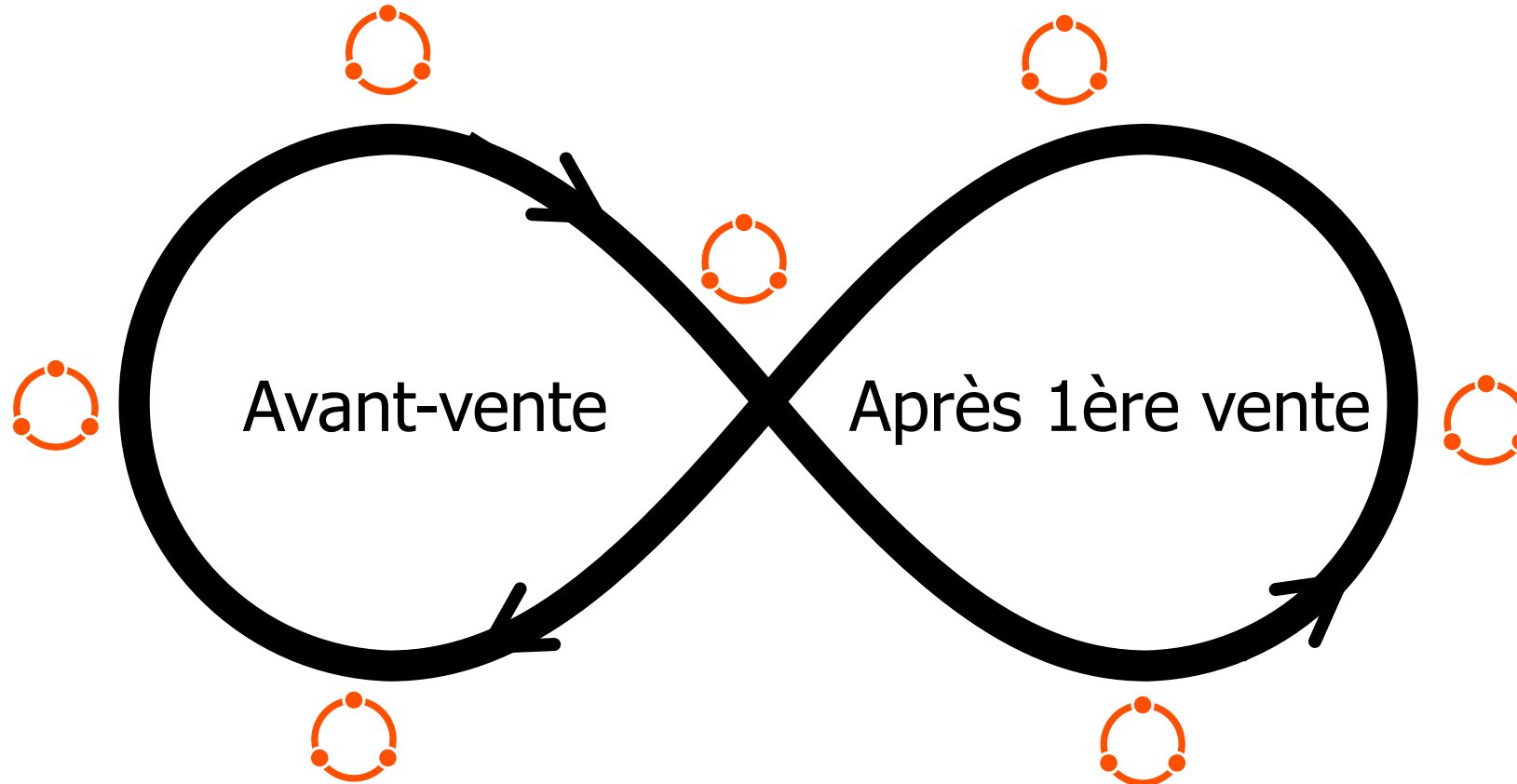
Responsabilité



Sales enablement :
Un cas d'usage du copiloting
pour aligner ventes et marketing



Cercle vertueux et continu des relations avec un client





Ces défis vous sont-ils familiers ?

60 à 70%

des documents créés par le marketing ne sont pas utilisés par les commerciaux⁽⁶⁾.

(6) Source SiriusDecisions

70%

des acheteurs décisionnaires affirment que les vendeurs ne sont pas préparés aux questions qu'ils posent⁽²⁾.

(2) Source Forrester

50%

du temps des commerciaux est passé dans des tâches qui ne sont pas directement en lien avec la vente⁽³⁾.

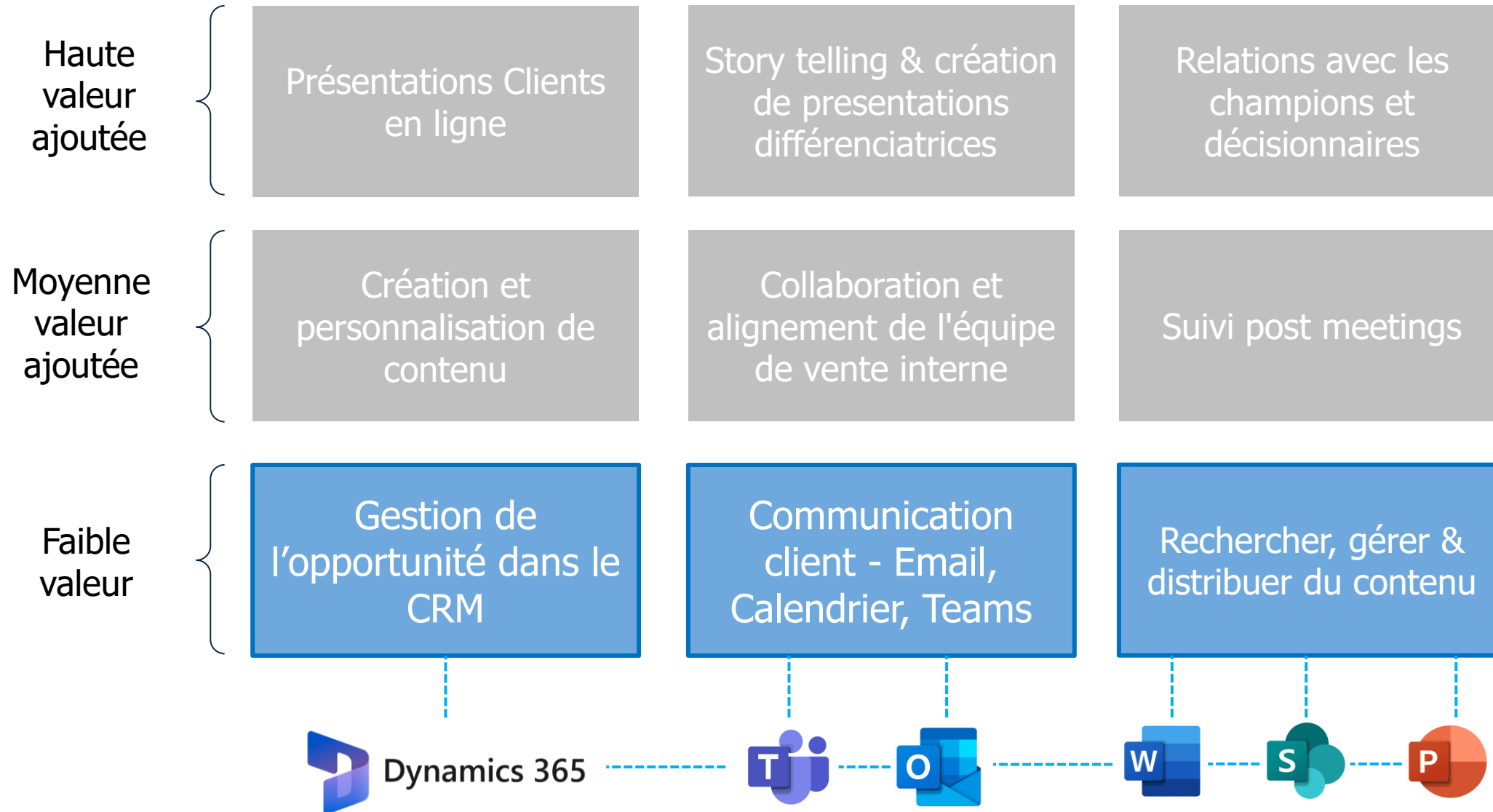
(3) Source McKinsey

Les vendeurs doivent se focaliser sur leurs activités à plus haute valeur ajoutée

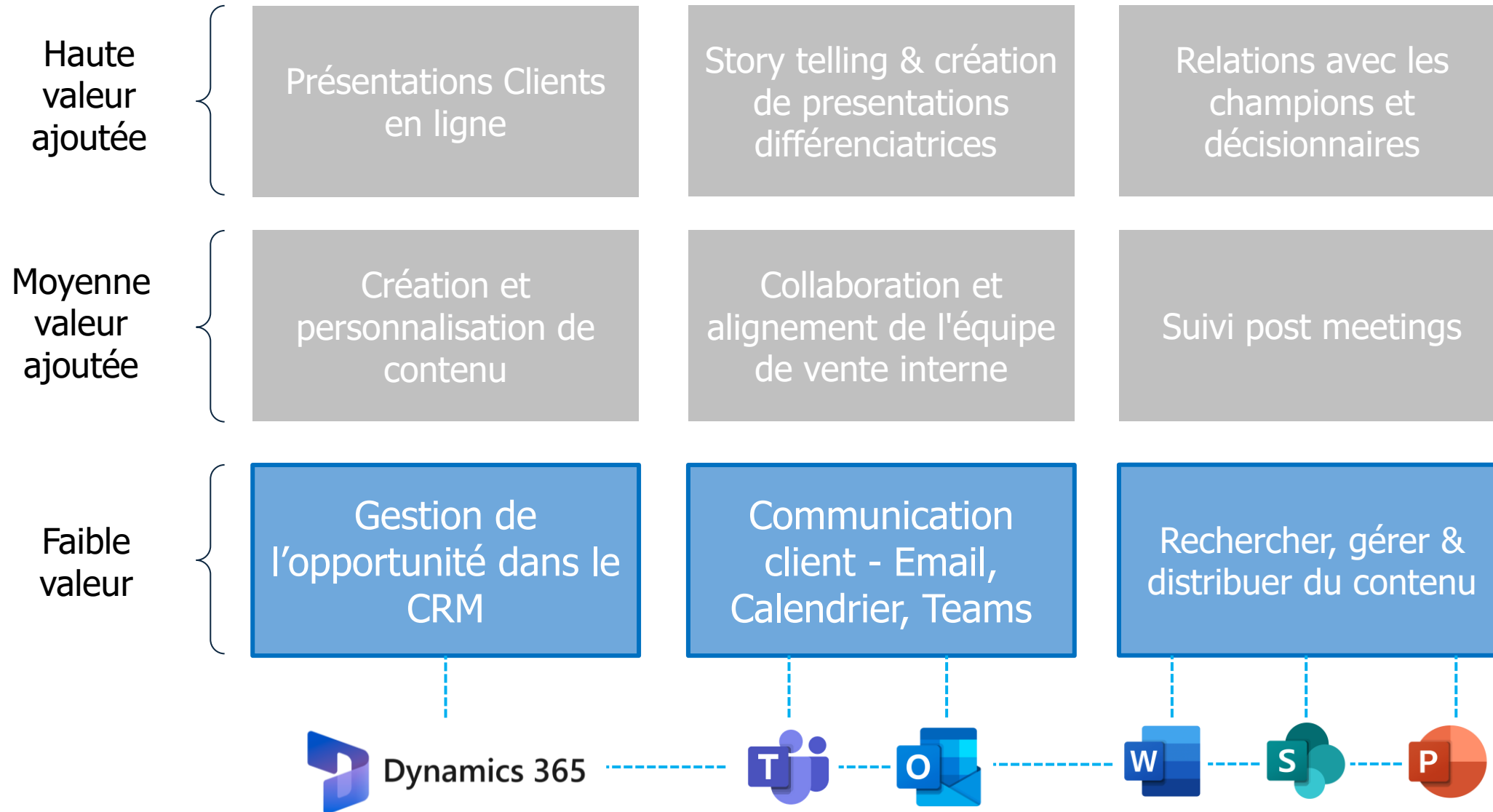


Haute valeur ajoutée	Présentations Clients en ligne	Story telling & création de présentations différenciatrices	Relations avec les champions et décisionnaires
Moyenne valeur ajoutée	Création et personnalisation de contenu / Se former sur offre et métier	Collaboration et alignement de l'équipe de vente interne	Suivi post meetings
Faible valeur	Gestion de l'opportunité dans le CRM	Communication client - Email, Calendrier, Teams	Rechercher, gérer & distribuer du contenu

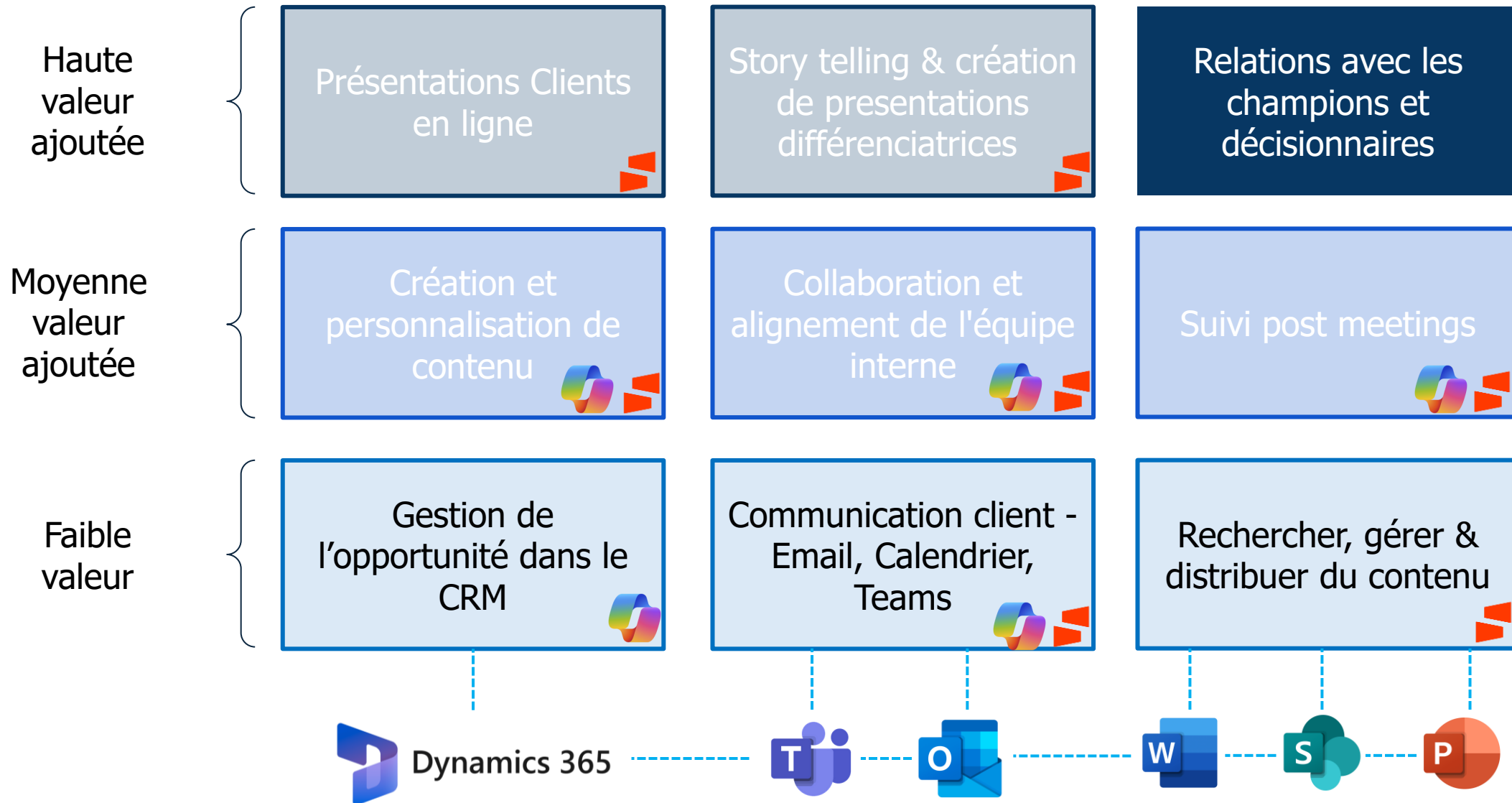
Mais la réalité est que les commerciaux passent plus de temps sur les tâches à faible valeur ajoutée et doivent jongler avec **de nombreuses applications**



Mais la réalité est que les commerciaux passent plus de temps sur les tâches à faible valeur ajoutée et doivent jongler avec **de nombreuses applications**



La solution : Seismic + Copilot for Sales afin d'améliorer la productivité des vendeurs



Apporter une valeur ajoutée à nos prospects/clients communs



Productivité des vendeurs

Recommandations de contenus

Insights contenus et tendances d'achat

Formation & Coaching

AI-Generated Content

Recommandations

Content Analytics

Upskilling équipe GTM

CRM Management

Accès aux contenus

Interactions acheteur

Recommandations de formation



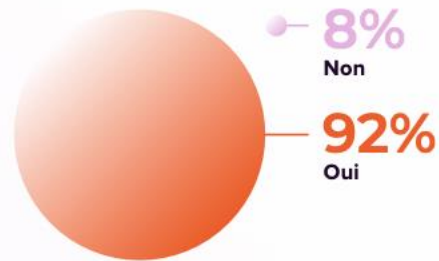
Que disent nos 2200 clients? L'IA n'est plus optionnelle dans le sales enablement



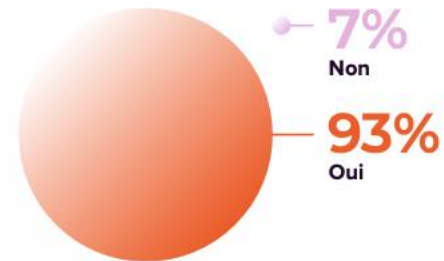
Ont-ils obtenu les résultats qu'ils souhaitaient ?

Les résultats sont très largement positifs :

Optimisation opérationnelle



Amélioration de l'expérience de l'acheteur



Amélioration de l'agilité et de la rapidité du go to market



Efficacité du GTM



93%

Parmi ceux qui ont déclaré que leur entreprise prévoyait d'investir davantage dans les technologies d'enablement, **93%** ont indiqué que les avancées de l'IA étaient à l'origine de ces investissements.

(US = 93%; UK = 85%; FR = 98%; ALL = 96%)

83%


En fait, **83%** des personnes interrogées ont déclaré que l'intégration de l'IA à leur stratégie GTM conduirait à une croissance du chiffre d'affaires de leurs entreprises.

(US = 85%; UK = 80%; FR = 82%; ALL = 79%)

73%

De plus, **73%** de toutes les personnes interrogées ont déclaré qu'elles pensaient que les entreprises qui ne parviennent pas à intégrer réellement l'IA dans leurs processus GTM se feront distancer par leurs concurrents au cours des trois prochaines années.

(US = 73%; UK = 68%; FR = 78%; ALL = 73%)



La journée d'un commercial augmenté par Microsoft Copilot for Sales et Seismic

Focused Other

[External] Beverage line for Contoso

Today

Eric Ishida [External] Beverage line for Contoso 4:33 PM Dear Mr. Bettar,...

Cody Fisher Proposal Follow-Up: Our Next Steps 12:07 PM I hope you're doing well. I wanted to touch ba...

Brooklyn Simmons New Lead: Inquiries from Recent... 10:07 AM I'm excited to share with you the list of inquiri...

Ralph Edwards Deal Progress: Negotiation Stage Reac... 9:45 AM Saved to Salesforce Let's make sure that we co...

Jane Cooper Action Required: Update Your Sale... 11:10 AM We kindly request that you update your sales...

External Kathryn Murphy Congratulations! Quarterly Sales Ta... 11:04 AM I'm thrilled to inform you that we have exceed...

Yesterday

Devon Lane Webinar Invitation: Mastering Cold C... Yesterday We're excited to extend an exclusive offer to o...

Albert Flores How Was Your Experience at the T... Yesterday Radi,...

Summary by Copilot

With Sales insights added

- Eric Ishida inquires about purchasing high volumes of non-alcoholic beverages from your company. They request information on product details, pricing, and bundles, delivery timeframe, customer reviews, and any special offers. They value consistency of shipments and eye-catching displays.

Go to Sales

AI-generated content may be incorrect

Eric Ishida

To: Radi Bettar

Dear Mr. Bettar,

I hope this email finds you well. My name is Eric Ishida, and I am the Operations Executive at Contoso. We are one of the largest supermarket chains in the US. I am looking to expand our products to appeal to the 18-30 age group. I came across your company and would like to inquire about your product offerings and pricing, specifically the non-alcoholic beverage line.

We cater to higher income and trendy markets and handle a high volume of daily orders. We value consistency of shipments and eye catching displays.

Could you please provide me with more information about your non-alcoholic beverage offerings? Additionally, I would appreciate it if you could share pricing details and any special offers or bundles available.

Thank you in advance for your assistance. I look forward to hearing from you soon.

Best regards, Eric Ishida Operations Executive Contoso

Copilot

Chat Sales

Opportunity details

New opportunity

Topic * Est. revenue Close date Stage Develop Account Contoso Owner Radi Bettar Cancel Save

Related contacts

Eric Ishida



Fireside chat avec

Dimitri Chevtchenko

Chateauform'

Directeur des systèmes d'information

Animé par Virginie Dittmann





Merci