Notes de publication de Salesforce Winter ’16

Salesforce, Winter ’16

Préparez-vous à une réussite client d'un genre nouveau



@salesforcedocs

La version anglaise de ce document est prioritaire sur la version traduite.

© Copyright 2000–2015 salesforce.com, inc. Tous droits réservés. Salesforce est une marque déposée de salesforce.com, inc., comme le sont d'autres noms et marques. Les autres marques mentionnées dans le présent document peuvent être des marques de commerce appartenant à leurs propriétaires respectifs.

SOMMAIRE

Notes de publication de Salesforce Winter '16 1
Comment utiliser les Notes de publication 3
Impact de la fonctionnalité 14
Navigateurs pris en charge 48
Lightning Experience 52
Ventes 117
Wave Analytics 166
Rapports et tableaux de bord 192
Service 201
Mobile 248
Communautés 263
Chatter 307
Recherche 331
Data.com 336
Work.com 342
Personnalisation 348
Sécurité et identité 385
Déploiement 401
Développement 405
Marketing 510
Améliorations générales 510
Mises à jour critiques 517
Contenu de la documentation 518
Autres produits Salesforce 525

Notes de publication de Salesforce Winter ’16

Dans la version Winter ’16, Salesforce offre de nouvelles capacités d'intelligence commerciale, plus puissantes, de nouveaux modes de collaboration sur des affaires et des projets, et un contrôle renforcé de vos données.

DANS CETTE SECTION :

Comment utiliser les Notes de publication

Les notes de publication contiennent des descriptions courtes et générales relatives aux nouvelles fonctionnalités et aux améliorations apportées aux fonctionnalités existantes de Salesforce. Elles présentent également des informations de configuration, des conseils de mise en oeuvre pour faciliter vos premiers pas, ainsi que les meilleures pratiques pour garantir votre succès.

Disponibilité des fonctionnalités : quand et comment

Certaines fonctionnalités de la version Winter ’16 affectent tous les utilisateurs immédiatement après sa publication. Vous pouvez communiquer à l'avance ces modifications à vos utilisateurs pour leur permettre de se préparer. D'autres fonctionnalités nécessitent l'intervention directe d'un administrateur pour que les utilisateurs en bénéficient.

Navigateurs pris en charge

Les navigateurs pris en charge pour Salesforce varient selon que vous utilisez Salesforce Classic ou Lightning Experience.

Lightning Experience : une nouvelle expérience utilisateur moderne et intelligente

Elle est disponible... la toute nouvelle expérience utilisateur de Salesforce ! Lightning Experience est une interface entièrement repensée. Mieux encore, elle s'appuie sur notre plate-forme d'interface utilisateur, l'expérience peut évoluer et s'adapter à vos besoins. Découvrez les avantages de cette interface intuitive et efficace. Décidez ensuite du moment opportun pour l'adopter, le choix est entre vos mains. ((Lightning Experience est disponible sous 24 heures après la publication de la version Winter ’16).

Ventes : opportunités, pistes et plus encore

Aidez les commerciaux à gérer et à conclure davantage de ventes à l'aide d'une interface utilisateur simplifiée, d'espaces de travail pour les opportunités et les pistes, d'une messagerie intégrée et de nombreuses autres fonctionnalités nouvelles.

Wave Analytics : prise en charge de Lightning et des communautés, de menus personnalisés, de l'accès d'API aux tableaux de bord

Vous pouvez désormais partager des visualisations Wave dans des communautés et dans Lightning, cloner des perspectives et créer des filtres de dates illimitées. Des menus personnalisés et d'autres informations accélèrent l'accès à vos ressources Wave. Au niveau du back end, notre nouveau service de réplication accélère l'exécution de votre flux de données. Vous allez bénéficier de nouvelles options SAQL puissantes et contrôler les tableaux de bord Wave via l'API REST.

Rapports et tableaux de bord : laissez les données piloter vos actions

Prenez des décisions informées à l'aide de rapports et de tableaux de bord. Lightning Experience fournit de nombreuses améliorations. Des graphiques animés et interactifs pour illustrer les données. Une nouvelle page d'exécution des rapports robuste, plus facile à lire et à filtrer. Un nouvel éditeur de tableau de bord qui prend en charge plus de trois colonnes et inclut des composants qui couvrent plusieurs colonnes et lignes.

Service : conception avancée pour les agents, automatisation accrue pour les administrateurs

Aidez votre équipe de support à offrir un service ultra-rapide. Une console de service reconçue permet à votre équipe de consulter les données des clients en un clin d'œil. Les agents peuvent également joindre des fichiers à des requêtes plus rapidement et mieux surveiller les heures de support énoncées dans les contrats de service. Les agents qui utilisent le chat Web peuvent lever un indicateur visuel pour demander l'aide de leur superviseur, et les administrateurs peuvent bloquer les données confidentielles en temps réel dans les chats. Les administrateurs peuvent également approuver les publications dans les médias sociaux avant qu'elles soient publiques, et interrompre la synchronisation de données entre les organisations Salesforce lors du déploiement de modifications.

Mobile : augmentation de la productivité embarquée

Les commerciaux vont bénéficier de nouvelles améliorations pendant leurs déplacements. La présentation de l'application mobile Salesforce1 a été modernisée, avec une police plus facile à lire, des étiquettes dans la barre d'actions pour identifier chaque action, et le défilement infini dans les fils et les pages d'enregistrement. Avec les nouvelles listes associées Notes et Fichiers, les commerciaux sont instantanément informés des ressources critiques de l'entreprise. Pour le Service Cloud, donnez à vos agents la possibilité d'offrir un service personnalisé à des clients mobiles avec le chat vidéo SOS et le partage d'écran, désormais disponibles sur les applications Android et iOS.

Communautés : mise à niveau de Lightning, modèles extensibles, Insights, règles de modération et plus encore

La version Winter '16 inclut des modifications qui facilitent la personnalisation des modèles. Vous pouvez désormais afficher davantage de données Salesforce, créer et utiliser des composants Lightning personnalisés et prendre en charge plusieurs langues. Vous pouvez en outre créer des critères de modération et agir sur les rapports de communauté directement à partir de Gestion de la communauté. Ces fonctionnalités sont disponibles uniquement dans Salesforce Classic. Les communautés ne sont pas prises en charge dans Lightning Experience.

Chatter : Publications de texte enrichi, mentions plus pertinentes et désactivation des publications

Mettez en forme vos publications avec un texte enrichi, consultez des suggestions plus pertinentes en mentionnant des personnes et des groupes, et désactivez les publications dans le fil. Les fonctionnalités des fichiers, des profils utilisateur et des groupes ont également été améliorées.

Recherche : accès aux informations

La recherche Salesforce permet d'accélérer l'accès aux informations. Vous contrôlez les objets personnalisés qui sont stockés dans l'index de recherche. Nous avons également amélioré le traitement de la ponctuation dans vos recherches. Vous obtenez des résultats plus nombreux et moins aléatoires dans les résultats de recherche de surnoms. De plus, la recherche dans Lightning Experience offre aux utilisateurs des résultats instantanés avancés et une page de résultats de recherche redessinée.

Data.com : Hiérarchie de la société, nouvelles données SIC8 et firmographiques, et davantage

Les comptes Data.com sont désormais prérenseignés avec des données pertinentes sur la situation financière et le secteur d'activité. Ils offrent à votre équipe commerciale une vue complète des clients potentiels. De nouvelles représentations visuelles de la hiérarchie des sociétés aident vos commerciaux à identifier de nouveaux prospects pour des opportunités de ventes croisées. Nous avons également renforcé l'API Data.com. Data.com est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Work.com : Optimisation des commentaires et des résumés de performance, et groupes de responsables pour la formation et la définition d'objectifs

Favorisez la formation et les performances de vos commerciaux et de vos équipes à l'aide d'une suite d'outils de gestion des ventes et de gestion du service qui optimisent la productivité. Nous offrons les Commentaires optimisés et les Résumés de performance optimisés à tous les utilisateurs. Vous pouvez désormais activer des groupes de responsables pour la définition d'objectifs et d'espaces de formation, afin de partager automatiquement les enregistrements associés avec la hiérarchie de l'entreprise. Work.com est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Personnalisation : simplification de la configuration, de la gestion des objets, des flux, et plus encore

Lightning Experience simplifie la configuration et améliore la gestion de vos données. Vos processus et vos flux ont moins de chances d'atteindre les limitations SOQL. L'élaboration de champs de choix de flux et de processus qui mettent à jour les enregistrements est plus simple, et l'e-mail envoyé en cas d'échec d'un flux est beaucoup plus détaillé.

Sécurité et identité

Protégez votre organisation Salesforce et vos utilisateurs avec une nouvelle expérience de connexion intuitive et une gestion des connexions plus sécurisée. Dans Lightning Experience, accédez aux applications Salesforce, aux applications personnalisées et aux applications connectées à partir d'une seule vue, le Lanceur d'application. Les stratégies de sécurité des transactions permettent de répondre rapidement à des situations de sécurité spécifiées. Vous pouvez crypter un plus grand nombre de champs, et stocker des jetons OAuth et des champs de mot de passe plus volumineux.

Déploiement

Vous disposez maintenant de nouvelles méthodes pour déployer les modifications dans votre organisation, notamment des options de test d'ensembles de modifications. Les améliorations apportées aux environnements Sandbox comprennent l'activation automatique des sandbox, un renforcement de la sécurité des données et un nouveau moteur de copie de sandbox.

Développement : création de votre propre application Salesforce

Force.com facilite le développement de nouvelles applications et intégrations pour aider votre organisation ou pour la revente à d'autres organisations.

Marketing

Marketing Cloud la première plate-forme qui offre des parcours clients 1:1. Elle permet d'élaborer une vue d'ensemble des données de vos clients à partir de n'importe quelle source, de planifier et d'optimiser des parcours clients uniques en fonction de vos objectifs commerciaux. Diffusez des contenus personnalisés dans chaque canal et chaque appareil, au moment opportun, et mesurez l'impact de chaque interaction sur votre activité afin d'optimiser votre approche en temps réel et d'augmenter vos résultats.

Salesforce en général : définition de champs d'audit, amélioration de l'accessibilité, et plus encore

La version Winter '16 améliore votre expérience globale de Salesforce avec la possibilité de définir des champs d'audit lors de la création d'enregistrements via l'API, l'accessibilité améliorée pour Lightning Experience, et davantage !

Mises à jour critiques

Cette version comprend des mises à jour qui améliorent les performances, la logique et le fonctionnement de Salesforce, mais peuvent affecter vos personnalisations existantes.

Aide et formation

Nous avons mis en oeuvre une nouvelle stratégie, et ajouté des procédures guidées et des modules de formation Trailhead. Nous avons également mis à jour notre documentation relative à la confiance et à la conformité.

Autres produits Salesforce

Comment utiliser les Notes de publication

Les notes de publication contiennent des descriptions courtes et générales relatives aux nouvelles fonctionnalités et aux améliorations apportées aux fonctionnalités existantes de Salesforce. Elles présentent également des informations de configuration, des conseils de mise en oeuvre pour faciliter vos premiers pas, ainsi que les meilleures pratiques pour garantir votre succès.

Vous avez le choix entre les versions PDF et HTML.

Remarque: Tant que la nouvelle version de Salesforce n'est pas disponible dans votre organisation de production, les liens des notes de publication vers l'aide de Salesforce, les guides de mise en oeuvre, les guides du développeur, et les autres documents, ne fonctionneront pas ou pointeront vers la documentation de la version antérieure de Salesforce. Les versions antérieures de certains guides du développeur sont disponibles plusieurs semaines avant la publication de la version de Salesforce. Pour accéder aux versions antérieures des guides du développeur sur Salesforce Developers, sélectionnez Preview dans la liste déroulante Version de la documentation.

Ces notes de duplications se rapportent aux fonctionnalités nouvelles et modifiées, pas aux problèmes connus. Pour plus d'informations sur les problèmes connus, visitez le Site consacré aux problèmes connus de Salesforce.

Examinez rapidement le contenu de Salesforce Lightning Experience et de Salesforce Classic

Les utilisateurs sont impatients de découvrir Salesforce Lightning Experience et ses fonctionnalités. Nous comprenons néanmoins que de nombreuses organisations vont continuer à utiliser Salesforce Classic, exclusivement avec quelques versions ou parallèlement à Lightning à mesure que l'expérience évolue.

L'un des points clés de la réussite pendant cette transition est de bien comprendre les fonctionnalités qu'offrent les diverses expériences de Salesforce. Pour vous guider, nous avons ajouté à ces Notes de publication des informations sur les clouds complets ou sur des fonctionnalités individuelles au sein des clouds. Examinons trois exemples.

- Les communautés et *toutes* leurs fonctionnalités sont actuellement disponibles *uniquement* dans Salesforce Classic. Par conséquent, nous les présentons dans le tableau « Éditions » des communautés, qui inclut la mention « Disponible avec : Salesforce Classic ».
- Fil de requête, une fonctionnalité de Service Cloud, est disponible dans *les deux expériences pour ordinateur de bureau*(Lightning et Classic). Par conséquent, sa description indique « Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic ».
- Espace de travail des opportunités, une nouvelle fonctionnalité de Sales Cloud, est disponible *uniquement* dans Lightning Experience. Par conséquent, sa description indique «Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Lightning Experience ».

Si une fonctionnalité *clé* également disponible dans Salesforce1, notre application mobile, nous l'indiquons dans la description de la fonctionnalité. Vous pouvez également consulter la section Mobile qui présente la liste complète des nouvelles fonctionnalités dans Salesforce1.

Mises à jour via Twitter

Lorsque vous suivez @salesforcedocs sur Twitter, vous recevez une notification dès que nous publions un nouveau document ou des mises à jour importantes de documents existants.

Votre avis nous intéresse

Nous sommes conscients de l'importance de notre documentation pour la réussite de votre société. Nous souhaitons par conséquent savoir ce qui vous est utile et ce qui ne l'est pas.

- **Formulaires de commentaire :** lorsque vous consultez notre documentation (que ce soit l'aide de Salesforce, les Notes de publication ou les guides du développeur dans Salesforce Developers, utilisez le formulaire de commentaires pour soumettre votre appréciation. Vous pouvez également ajouter des commentaires.
- **Twitter :** envoyez-nous un tweet à @salesforcedocs.

DANS CETTE SECTION :

Vous les avez demandées !

Nous avons ajouté les fonctionnalités que vous avez suggérées sur IdeaExchange.

Autres ressources

Outre ces notes de publication, nous proposons d'autres ressources pour faciliter vos premiers pas.

Modifications des Notes de publication

Les modifications apportées aux Notes de publication sont présentées ci-dessous, en commençant par les plus récentes.

Vous les avez demandées !

Nous avons ajouté les fonctionnalités que vous avez suggérées sur IdeaExchange.

IdeaExchange	Idée suggérée
Ventes	
Possibilité de joindre les documents de contenus à des e-mails	Email : envoyez et gérez les e-mails et les modèles directement à partir d'enregistrements dans Lightning Experience
Onglet Activité	Chronologie des activités : suivez les affaires dans Lightning Experience Liste de tâches : contrôlez les tâches dans Lightning Experience
Disponibilité des parcours de vente dans la version Web de Salesforce	Parcours de vente : aidez votre force de vente à suivre les processus commerciaux de votre société dans Lightning Experience
SFDC, pourriez-vous ajouter un texte enrichi dans les Notes !	Notes : ajout d'informations importantes aux enregistrements (globalement disponible)
Disponibilité des adresses personnelles Outlook dans les configurations Outlook	Synchronisation des adresses personnelles Outlook avec vos contacts Salesforce depuis Lightning Experience
Data.com	
Extension des codes SIC à huit chiffres dans Data.com	Nouvelles données SIC8 et firmographiques pour faciliter l'identification et l'attribution de prospects
Rapports et tableaux de bord	
Autoriser plus de trois colonnes dans les tableaux de bord	Création de superbes tableaux de bord à l'aide du nouvel éditeur riche en fonctionnalités (Lightning Experience)
Service	
Saisie de nouveaux contacts sur le champ lors de l'ouverture d'une nouvelle requête	Simplification de la mise à jour des informations sur les requêtes pour les agents à l'aide des Actions rapides globales et des Actions rapides personnalisées dans le menu latéral de la console
Augmentation du nombre de caractères dans le champ Objet : E-mails de requête	Amélioration de la lecture des longues lignes d'objet des e-mails, qui ne sont plus tronquées
Approbation des publications sociales	Approbation des publications sociales avant de les rendre publiques
Rapports sur les utilisateurs de Knowledge	Rapports et listes d'utilisateurs de Knowledge
Évaluation de l'utilité des solutions	Nombre de pouces vers le haut ou vers le bas dans vos rapports sur les votes à la page 246
Mobile	
Notes et pièces jointes dans Salesforce Mobile	Augmentation de la productivité en ajoutant des notes à des enregistrements (globalement disponible) (demande partiellement satisfaite)
Chatter	

IdeaExchange	Idée suggérée
Lecture de fichiers GIF dans Chatter sans les télécharger	Aperçus de fichier rapides et élégants !
Recherche	
Désactivation de la recherche globale dans la version Winter sans désactiver Chatter Recherche globale sans activer Chatter Nouveau bouton de référence Menu latéral dans la page des résultats de recherche pour faciliter la création d'enregistrements Filtre de référence associée montrant uniquement les éléments récemment visualisés Renseignement du champ de recherche de référence lorsque plusieurs éléments sont trouvés Renseignement automatique	Bientôt disponible dans Lightning Experience ! Découvrez les améliorations de cette version dans Recherche d'informations. Pour des informations générales sur la recherche, reportez-vous à la nouvelle documentation améliorée et simplifiée dans l'aide de Salesforce, sous Rechercher et organiser les informations.
Personnalisation de Force.com	
Simplification de la sélection de champs lors de la mise à jour d'enregistrements	Mise à jour des enregistrements avec une interface utilisateur améliorée
Traitement en masse par le Générateur de processus	Réduction du risque d'atteindre les limitations SOQL dans les processus
Choix dynamiques pour des valeurs de listes de sélection dans un flux	Réplication d'un champ de liste de sélection avec un écran de flux
Élément du flux Publier dans Chatter pour travailler dans les communautés	Publication dans le fil d'une communauté à partir d'un flux
Plus de champs récapitulatifs de cumul par objet	Création de davantage de champs récapitulatifs de cumul par objet
Limitation des enregistrements importés aux valeurs de liste de sélection existantes Listes de sélection universelles	Élimination de l'engorgement des listes de sélection à l'aide des listes de sélection restreintes (pilote) Partage de listes de sélection entre des objets et des champs à l'aide de listes de sélection globales (pilote)
Autoriser plus de 150 valeurs dans une liste de sélection	Utilisation de valeurs supplémentaires avec les listes à sélection multiple
Développement : Code Apex	
Verrouillage et déverrouillage d'un enregistrement dans un code Apex	Définition de verrouillages et de déverrouillages de processus d'approbation avec un code Apex
Notifications par e-mail pour les exceptions non gérées	Définition de destinataires des notifications par e-mail pour les exceptions Apex non gérées
Autoriser la méthode getContent() dans un lot Apex	Appels à PageReference.getContent() dans un Apex asynchrone

IdeaExchange	Idée suggérée
Développement : API	
Historique SetupTrail d'audit disponible via l'API	Nouvel objet d'API : SetupAuditTrail
Améliorations générales	
Autoriser les administrateurs Salesforce à mettre à jour les enregistrements appartenant à des utilisateurs inactifs / manquants Users	Définition de champs d'audit et mise à jour des enregistrements avec des propriétaires inactifs

Autres ressources

Outre ces notes de publication, nous proposons d'autres ressources pour faciliter vos premiers pas.

- Communauté Release Readiness & Feature Adoption (en anglais). Rejoignez la communauté des experts Salesforce.
- Démonstrations de version. Visionnez les vidéos de présentation des nouveautés de cette version.

Modifications des Notes de publication

Les modifications apportées aux Notes de publication sont présentées ci-dessous, en commençant par les plus récentes.

4 novembre 2015

Simplification du développement d'appels de service Web en utilisant des identifiants nommés
Annonce indiquant que vous pouvez spécifier des identifiants nommés en tant que points de terminaison d'appels de service Web.

Simplification de la configuration de sources de données externes OData en utilisant des identifiants nommés
Annonce indiquant que vous pouvez spécifier un identifiant nommé en tant que point de terminaison d'une source de données externe.

28 octobre 2015

Considérations relatives à l'Éditeur d'activité et à la Chronologie des activités dans Lightning Experience
Ajout d'informations sur la présentation et d'autres modifications requises lorsque les onglets de l'éditeur d'activité (Consigner un appel, Nouvelle tâche, Nouvel événement ou E-mail) sont manquants dans les pages d'opportunité, de piste, de compte ou de contact.

Introduction des licences Plate-forme Wave Analytics pour utilisateur unique
Annonce indiquant la licence Plate-forme Wave pour utilisateur unique.

Site Aide et formation amélioré
Annonce indiquant les améliorations apportées à la conception du site Aide et formation.

Arrêt du support de l'application navigateur mobile Salesforce1 sur les appareils BlackBerry dans la version Winter '17
Annonce préalable de la fin du support de l'application navigateur mobile Salesforce1 sur les appareils BlackBerry. Pour une transition en douceur, nous recommandons aux utilisateurs d'appareils BlackBerry de basculer vers l'application Connect to Salesforce avant la publication de la version Winter '17.

Nouveaux objets
Annonce indiquant l'ajout de l'objet BackgroundOperation.

Objets modifiés
Annonce indiquant l'ajout du champ `isWritable` à l'objet ExternalDataSource.

Retrait du lien de modification
Note indiquant que la modification d'un environnement sandbox pour changer son nom ou sa description n'est plus disponible.

REQUIRESCRIPT n'exécute plus JavaScript au chargement de la page
Ajout d'informations sur la nouvelle méthode de renvoi d'un bouton lors de l'utilisation de `REQUIRESCRIPT`.

Salesforce App pour Outlook : insertion des contenus Salesforce dans l'application de messagerie Outlook (globalement disponible)
Ajout d'informations indiquant comment les organisateurs d'événements peuvent afficher les enregistrements Salesforce appropriés dans les applications de messagerie Microsoft®.

Réception de résultats plus cohérents et plus clairs pour les tests contenant des appels
Annonce indiquant que les méthodes de test qui contiennent des appels désormais échouent au lieu d'être ignorées.

21 octobre 2015

Prise en charge de Microsoft® Outlook® 2016 par Salesforce pour Outlook v2.9.2
Annonce indiquant la publication de Salesforce pour Outlook v2.9.2, qui prend en charge Microsoft Outlook 2016.

Définition de champs d'audit et mise à jour des enregistrements avec des propriétaires inactifs
Retrait des objets suivants de la liste d'objets qui prennent en charge l'autorisation « Définir des champs d'audit lors de la création d'enregistrements » : Article, EmailMessage, FeedComment, FeedItem et Holiday.

Objets modifiés
Annonce indiquant que des champs ont été ajoutés à l'objet NamedCredential.

Applications de zone de dessin entourées de deux balises <iframe>
Explication précisant que les applications de zone de dessin sont incorporées dans Salesforce en utilisant une balise iframe supplémentaire.

Appels à PageReference.getContent() dans un Apex asynchrone
Note indiquant que la création de points d'enregistrement empêche l'appel `getContent()`.

Fonctionnalités de productivité : limitations de Lightning Experience **à la page 97**
Ajout d'informations sur l'affichage d'onglets dans l'éditeur d'activité des organisations Salesforce, avec des types d'enregistrement personnalisés.

Apprentissage de Wave Analytics avec Trailhead
Ajout d'informations sur les nouveaux didacticiels pour Wave Analytics et l'organisation Developer Edition spéciale activée pour Wave.

14 octobre 2015

Personnalisation des en-têtes et des corps des appels Apex qui utilise des identifiants nommés
Annonce indiquant qu'un code Apex peut personnaliser la construction d'en-têtes et de corps dans les appels qui spécifient des identifiants nommés en tant que points de terminaison.

E-mail : envoi et gestion d'e-mails et de modèles directement à partir d'enregistrements dans Lightning Experience
Ajout d'informations sur les restrictions de fichiers joints à partir de Salesforce Files Connect.

Affichage des rapports et des tableaux de bord Lightning Experience
Clarification relative aux graphiques qui sont affichés dans Salesforce1 en tant que graphiques Salesforce Classic hérités à la place des nouveaux graphiques Lightning Experience. Ajout d'une note indiquant que les tableaux de bord Lightning Experience contenant plus de trois colonnes sont affichés dans une présentation à trois colonnes sur les téléphones et les tablettes.

Fonctionnalités de vente : limitations de Lightning Experience
Ajout d'une limitation relative à la création automatique de planifications lorsque vous ajoutez un produit à une opportunité dans Lightning Experience et dans Salesforce1.

Navigation et actions : limitations de Lightning Experience **à la page 108**
Lightning Experience prend désormais en charge le clic droit et les raccourcis clavier Windows ou Mac pour ouvrir la plupart des liens dans une nouvelle fenêtre ou un nouvel onglet de navigateur. Toutefois, ces options ne sont pas prises en charge dans certaines parties de l'application.

Publication dans le fil d'une communauté à partir d'un flux
Annonce indiquant que vous pouvez désormais créer des publications Chatter dans des communautés à partir d'un flux.

Nouvelle présentation de la connexion
Annonce indiquant que le mot de passe temporaire a été retiré de la notification par e-mail de réinitialisation du mot de passe.

Exécution de requêtes SOQL asynchrones (pilote)
Ajoute d'une note de publication relative au pilote AsyncQuery.

Exécution des tests sélectionnés dans la Console du développeur
En réponse au commentaire d'un client, nous avons modifié la nouvelle interface d'exécution de tests dans Developer Console.

Retrait du paramètre Is_ReadOnly dans les réponses OAuth 2.0
La note de publication, annonçant la possibilité d'utiliser un nouveau paramètre dans les réponses OAuth 2.0 afin de déterminer si votre organisation est en mode lecture seule, a été retirée. Cette fonctionnalité n'est pas disponible.

Déplacement des vues de liste accessibles en écriture dans Lightning Experience vers le statut « pilote ».
Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans les organisations d'évaluation. La fonctionnalité du pilote comprend la création, la modification, la suppression et le filtrage des vues de liste. La lecture des vues de liste ainsi que la création et la modification des graphiques de vue de liste sont globalement disponibles dans Lightning Experience.

7 octobre 2015

Vous les avez demandées !
Note indiquant que nous avons répondu à vos requêtes d'affichage des activités : Dans Lightning Experience, nous offrons la chronologie des activités dans les opportunités et les pistes ainsi que la liste des tâches en vue d'aider les commerciaux à gérer toutes leurs tâches.

Aperçu : améliorations apportées aux nouvelles applications téléchargeables Salesforce1
Les nouvelles applications téléchargeables Salesforce1 pour Android et iOS seront publiées dans les prochaines semaines. Découvrez les améliorations apportées à la version 8.0 des applications.

Objets modifiés
Ajout de la propriété `UserPreferencesLightningExperiencePreferred` à l'objet Utilisateur.

Nouveaux objets
Ajout d'un nouvel objet, LiveChatSensitiveDataRule.

Aide et formation
Ajout d'une section à notre nouvelle stratégie de contenu, aux procédures guidées et aux modules Trailhead. Cette section comprend également une mise à jour de notre documentation relative à la confiance et à la conformité.

API REST Live Agent
Ajout d'une nouvelle ressource et mise à jour de deux ressources existantes pour la nouvelle fonctionnalité Expiration client.

Surveillance et dépannage des appels OData pour l'accès des utilisateurs aux données externes
Annonce indiquant que les journaux de débogage comprennent désormais les requêtes et les réponses d'appels OData émis lorsque les utilisateurs accèdent à des objets externes Lightning Connect.

Désactivation des publications

Clarification indiquant que la fonctionnalité de Désactivation est désormais disponible dans toutes les nouvelles organisations et dans certaines organisations existantes. Si la fonctionnalité n'est pas disponible dans votre organisation, contactez Salesforce qui se chargera de l'activer pour vous.

Pistes

Ajout de détails sur la limitation du renseignement automatique des champs lors de la création de comptes pendant la conversion des pistes.

Disponibilité de vos composants Lightning pour les communautés

Ajout d'une note relative au contrôle d'accès des composants Lightning dans le Générateur d'application Lightning et le Générateur de communauté.

Salesforce Connector : synchronisation ultrarapide avec Salesforce

Ajout d'une note de publication relative aux mises à jour du connecteur Salesforce de Pardot.

Balises variables : personnalisation des e-mails envoyés aux prospects cibles

Clarification indiquant que les balises variables sont disponibles dans toutes les éditions Pardot (Standard, Pro et Ultimate) avec Salesforce Engage.

Pourquoi utiliser les modèles Winter '16 avec des composants Lightning

Ajout d'informations qui clarifient la relation entre la mise à niveau Winter '16 pour les modèles de communauté avec les composants Lightning et Lightning Experience.

Mise à niveau vers les Commentaires et les Résumés de performance optimisés (globalement disponible)

Ajout d'une note indiquant que les administrateurs ne peuvent pas ajouter `#first_name` au texte des questions de commentaires pour afficher les prénoms des objets de résumé de performance.

Résultats de recherche plus pertinents

Clarification des termes de recherche et des résultats ajoutés aux exemples `a1b1`.

Accès à Salesforce en mode Lecture seule pendant les périodes de maintenance planifiées (globalement disponibles)

Annonce indiquant que les utilisateurs peuvent désormais accéder en lecture seule à Salesforce pendant les opérations de séparation, de migration d'instance, de basculement d'instance et d'autres événements de maintenance.

Nouveau dimensionnement dynamique pour les pages de flux de connexion

Annonce indiquant que la zone de contenu du flux de connexion est désormais automatiquement redimensionné jusqu'à 50 % de la taille de la page, en fonction de la taille de votre écran.

API Tooling

Note indiquant que si le flux fait partie d'un package géré, le champ `Metadata` est Null. Les métadonnées de flux de packages gérés ne sont pas renvoyées.

30 septembre 2015

Navigation dans Lightning Experience

Ajout de plusieurs rubriques indiquant l'emplacement des fonctionnalités courantes de Salesforce dans Lightning Experience.

Fonctionnalités non disponibles dans Lightning Experience

Ajout de nouvelles limitations relatives aux champs de formule, aux listes associées, aux fils Chatter et aux pages Lightning.

Ajout d'informations pour clarifier les limitations des vues de liste, du Tableau d'opportunité et des objets qui peuvent être recherchés dans Lightning Experience.

Retrait des informations indiquant que les exercices fiscaux personnalisés ne sont pas pris en charge dans Lightning Experience. Cette fonctionnalité est prise en charge dans la nouvelle interface dans Winter '16.

Arrêt de la prise en charge de Salesforce1 sur Android 4.2 et 4.3
Clarification indiquant qu'à compter de la version Winter '16, Android 4.4 ou supérieur est requis pour l'application navigateur mobile Salesforce1 et pour la prochaine version 8.0 de l'application téléchargeable Salesforce1 pour Android.

Modifications des réinitialisations de mot de passe initiées par un membre
Clarification indiquant que les e-mails envoyés pour les échecs de réinitialisation du mot de passe de communauté ne peuvent pas être supprimés ni personnalisés.

Modèle de suivi des publicités : prise en charge des modifications des URL Google AdWords
Ajout d'une note de publication relative aux nouveaux modèles de suivi des publicités de Pardot. Si vous utilisez le connecteur Pardot Google AdWords, assurez-vous que vos publicités sont correctement suivies.

Prospects : création automatique de prospects à partir des nouvelles adresses e-mail ajoutées aux pistes et aux contacts Salesforce
Ajout d'une note de publication relative à une nouvelle fonctionnalité dans Pardot.

Balises variables : personnalisation des e-mails envoyés aux prospects cibles
Ajout d'une note de publication relative à une nouvelle fonctionnalité dans Pardot.

Éditeur E-mail : création d'e-mails marketing de qualité
Ajout d'une note de publication relative à une nouvelle fonctionnalité dans Pardot.

E-mail d'engagement : consignation séparée des e-mails dans Salesforce
Ajout d'une note de publication relative à une nouvelle fonctionnalité dans Pardot.

Présentation de la console de service Lightning
Clarification indiquant que les fonctionnalités d'accessibilité introduites dans Lighting Experience ne sont pas disponibles dans la console de service Lightning.

Recherche d'enregistrements correspondants à des surnoms
Retrait des informations relatives aux formes étendues de termes de recherche. Les utilisateurs continuent d'afficher les résultats des formes étendues de termes de recherche avec Article et Fichier.

Recherche : limitations de Lightning Experience
Ajout d'informations relatives aux objets qui peuvent être recherchés dans Lightning Experience.

23 septembre 2015

Éditions et licences utilisateur prises en charge pour Lightning Experience et limitations de Lightning Experience
Révision de la date de disponibilité de Lightning Experience pour les environnements sandbox qui ont les comptes personnels activés. L'option d'activation de Lightning Experience dans ces environnements sandbox est désormais automatiquement disponible depuis le 24 octobre 2015. Les comptes personnels ne sont pas pris en charge dans Lightning Experience. Si votre implémentation Salesforce utilise des comptes personnels, vous ne pouvez pas activer Lightning Experience pour votre organisation de production.

Puissance des données Wave fournie à Sales Cloud par l'application Sales Wave (globalement disponibles)
Nous avons le plaisir d'annoncer la disponibilité générale de l'application Sales Wave, la première application Wave Analytics préintégrée.

Activation de Mon domaine pour utiliser les composants Lightning
Extension des détails sur cette modification obligatoire. **Si vous utilisez maintenant des composants Lightning, lisez cette note de publication afin d'éviter la désactivation de vos personnalisations basées sur les composants Lightning lors de la publication de Winter '16.**

Modifications apportées à Visualforce Live Agent
Ajout d'un nouveau composant liveAgent:clientChatLogAlertMessage et de trois nouveaux attributs pour liveAgent:clientChatLog.

Report de la mise à niveau critique « Distribution de ressources statiques à partir du domaine Visualforce »
Ajout d'une note de publication expliquant le retrait de la date d'activation automatique de cette mise à jour critique.

Comportement différent quand one/one.app est ajouté à l'URL de la communauté
Ajout d'une note de publication indiquant que les utilisateurs sont redirigés vers la page d'Accueil du site actif lorsque vous ajoutez `one/one.app` à l'URL de la communauté.

Prise en charge d'objets supplémentaires par le journal d'audit des champs
Ajout d'une note de publication qui répertorie les objets supplémentaires pris en charge.

Définition de champs d'audit et mise à jour des enregistrements avec des propriétaires inactifs
Ajout d'objets supplémentaires pris en charge aux autorisations « Définir des champs d'audit lors de la création d'enregistrements » et « Mettre à jour les enregistrements avec des propriétaires inactifs ».

Classes Apex nouvelles et modifiées
Indication de l'interface Apex utilisée pour la sécurité des transactions.

Correction de la description des classes, des méthodes et des propriétés Lightning Connect dans l'espace de noms `DataSource` et la classe `System.Database`.

Disponibilité de vos composants Lightning pour les communautés
Ajout d'informations relatives à la disponibilité des composants Lightning pour la fonction de glisser-déposer dans Générateur de communauté.

Envoi automatique de travail aux agents de support qualifiés et disponibles avec Omni-Channel (globalement disponible)
Omni-Channel est désormais globalement disponible.

Chargement séparé de listes associées d'objets externes
Annonce indiquant l'option de chargement séparé des listes associées d'objets externes à partir des détails d'enregistrements principaux et des listes associées d'objets standard et personnalisés.

Mise en forme des publications avec un texte enrichi
Mise à jour des notes de publication pour préciser que l'éditeur de texte enrichi est disponible uniquement dans les communautés créées avec le modèle Onglets Salesforce + Visualforce.

9 septembre 2015

Wave Analytics pour iOS : nouveautés dans la version v2.0
La version 2.0 est disponible. Elle comprend une application iPad complète et de nombreuses améliorations apportées à l'application iPhone. La prise en charge iOS 7 a été retirée et iOS 8 est requis.

Limitation de la visibilité des fichiers par communauté
Ajout d'une clarification précisant que les nouveaux paramètres de limitation de la visibilité des fichiers pour les membres de communauté s'appliquent uniquement aux fichiers publiés dans les fils des pages de profil utilisateur.

Nouvelles données SIC8 et firmographiques pour faciliter l'identification et l'attribution de prospects
Clarification des informations relatives aux champs SIC8 et aux clients qui ont accès à ces champs.

Actions planifiées toujours basées sur des données actuelles
Ajout d'informations sur les actions planifiées du Générateur de processus, qui sont désormais toujours exécutées en utilisant les toutes dernières données d'un enregistrement.

Point de terminaison UserInfo pris en charge dans les communautés
Annonce indiquant que le point de terminaison UserInfo est pris en charge dans l'authentification OAuth d'une communauté.

Utilisation de valeurs supplémentaires avec les listes à sélection multiple
Ajout d'une note indiquant que la limitation en nombre de valeurs a augmenté dans une liste à sélection multiple personnalisée.

Changement des noms de fuseaux horaires
Annonce indiquant que les noms de certains fuseaux horaires ont changé dans l'interface utilisateur de Salesforce.

Utilisation d'un adaptateur OData 4.0 avec Lightning Connect
Ajout d'une note indiquant que OData 4.0 est désormais pris en charge avec Lightning Connect, en plus de adaptateur OData 2.0.

API Tooling
Ajout de deux champs à l'objet TraceFlag : `LogType` et `StartDate`.

Objets modifiés
Ajout d'une entrée au nouveau champ `IsAccessible` dans l'objet AppMenuItem.

Prise en charge de plusieurs langues pour des communautés Napili
Capture d'écran mise à jour.

Nouvelle présentation de la connexion
Ajout d'une note précisant que la barre de l'indicateur de longueur du mot de passe a été remplacée par un commentaire plus précis indiquant si le mot de passe remplit les exigences de complexité minimales.

Appels à PageReference.getContent() dans un Apex asynchrone
Ajout d'une note précisant les exigences d'appel `getContent()` à partir d'un Apex planifié.

2 septembre 2015

Vous les avez demandées !
Nous avons ajouté les fonctionnalités que vous avez suggérées sur IdeaExchange.

REQUIRESCRIPT n'exécute plus JavaScript au chargement de la page
Ajout d'informations relatives au changement de méthode d'exécution du bouton et des liens JavaScript personnalisés lorsqu'ils utilisent REQUIRESCRIPT.

Pourquoi utiliser les modèles Winter '16 avec des composants Lightning
Ajout d'une note précisant que certaines couleurs de communauté peuvent être réinitialisées sur la valeur par défaut lorsque vous mettez à jour vers la version Winter '16 des modèles de communauté.

Basculement vers Lightning Experience depuis l'en-tête global
Si votre organisation a activé Lightning Experience, les utilisateurs qui disposent de l'en-tête global Communautés activé et de l'autorisation d'accès à Lightning Experience peuvent basculer aisément de Salesforce Classic à la nouvelle interface utilisateur grâce au Commutateur. Le commutateur est disponible depuis l'enquête global. Recherchez le lien `Basculer vers Lightning Experience` dans le menu *`Votre nom`*.

Présentation de la console de service Lightning
Ajout d'une note précisant que la console est disponible à partir du Lanceur d'applications dans Lightning Experience.

Que deviennent les personnalisations existantes dans Salesforce ?
Ajout d'une note précisant la disponibilité de Salesforce Lightning Design System (SLDS) et de l'insertion d'une URL d'accès à la version bêta, désormais disponible.

Fonctionnalités non disponibles dans Lightning Experience
Ajout d'une note précisant les limitations de Lightning Experience pour Chatter et la recherche.

Composant Détail de l'en-tête du profil utilisateur dans les modèles Koa et Kokua
Ajout d'informations sur Détail de l'en-tête du profil utilisateur, un nouveau composant des modèles Koa et Kokua.

Modifications des réinitialisations de mot de passe initiées par un membre
Ajout d'informations sur les réinitialisations de mot de passe initiées par l'utilisateur dans les communautés qui utilisent l'authentification unique.

Appels simultanés à des URL Salesforce internes illimités
Auparavant, cette note de publication n'indiquait pas que les limitations d'appels par transaction s'appliquaient même à des points de terminaison internes.

Utilisation de valeurs supplémentaires avec les listes à sélection multiple
Ajout d'une nouvelle note indiquant que la limitation en nombre de valeurs a augmenté dans une liste à sélection multiple personnalisée.

Changement des noms de fuseaux horaires
Annonce indiquant que les noms de certains fuseaux horaires ont changé dans l'interface utilisateur de Salesforce.

Utilisation d'un adaptateur OData 4.0 avec Lightning Connect
Ajout d'une note indiquant que OData 4.0 est désormais pris en charge avec Lightning Connect, en plus de adaptateur OData 2.0.

Disponibilité des fonctionnalités : quand et comment

Certaines fonctionnalités de la version Winter '16 affectent tous les utilisateurs immédiatement après sa publication. Vous pouvez communiquer à l'avance ces modifications à vos utilisateurs pour leur permettre de se préparer. D'autres fonctionnalités nécessitent l'intervention directe d'un administrateur pour que les utilisateurs en bénéficient.

Quand allez-vous constater les modifications de Winter '16 dans votre instance ? Pour les découvrir, le plus simple est de consulter la section Planification de version majeure sur le site trust de Salesforce à l'adresse `trust.salesforce.com/trust/maintenance/`.

Cette série de tableaux présente les fonctionnalités de la version Winter '16 ainsi que leur impact pour les utilisateurs. Consultez les détails des fonctionnalités pour les éditions Salesforce applicables.

DANS CETTE SECTION :

Disponibilité de Lightning Experience
Elle est arrivée... la nouvelle expérience utilisateur de Salesforce ! Lightning Experience offre une interface entièrement repensée. Mieux encore, elle s'appuie sur notre plate-forme d'interface utilisateur, l'expérience peut évoluer et s'adapter à vos besoins. Découvrez les avantages de cette interface intuitive et efficace. Décidez ensuite du moment opportun pour l'adopter, le choix est entre vos mains.

Disponibilité des fonctionnalités Sales : quand et comment
Aidez les commerciaux à gérer et à conclure davantage de ventes à l'aide d'une interface utilisateur simplifiée, d'espaces de travail pour les opportunités et les pistes, d'une messagerie intégrée et de nombreuses autres fonctionnalités nouvelles.

Disponibilité des fonctionnalités Wave Analytics : quand et comment
Vous pouvez désormais partager des visualisations Wave dans des communautés et dans Lightning, cloner des perspectives et créer des filtres de dates illimitées. Des menus personnalisés et d'autres informations accélèrent l'accès à vos ressources Wave. Au niveau du back end, notre nouveau service de réplication accélère l'exécution de votre flux de données. Vous allez bénéficier de nouvelles options SAQL puissantes et contrôler les tableaux de bord Wave via l'API REST.

Disponibilité des fonctionnalités des Rapports et tableaux de bord : quand et comment
Prenez des décisions informées à l'aide de rapports et de tableaux de bord. Lightning Experience fournit de nombreuses améliorations. Des graphiques animés et interactifs pour illustrer les données. Une nouvelle page d'exécution des rapports robuste, plus facile à lire et à filtrer. Un nouvel éditeur de tableau de bord qui prend en charge plus de trois colonnes et inclut des composants qui couvrent plusieurs colonnes et lignes.

Disponibilité des fonctionnalités de Service : quand et comment

Aidez votre équipe de support à offrir un service ultra-rapide. Une console de service reconçue permet à votre équipe de consulter les données des clients en un clin d'œil. Les agents peuvent également joindre des fichiers à des requêtes plus rapidement et mieux surveiller les heures de support énoncées dans les contrats de service. Les agents qui utilisent le chat Web peuvent lever un indicateur visuel pour demander l'aide de leur superviseur, et les administrateurs peuvent bloquer les données confidentielles en temps réel dans les chats. Les administrateurs peuvent également approuver les publications dans les médias sociaux avant qu'elles soient publiques, et interrompre la synchronisation de données entre les organisations Salesforce lors du déploiement de modifications.

Disponibilité des fonctionnalités Mobiles : quand et comment

Les commerciaux vont bénéficier de nouvelles améliorations pendant leurs déplacements. La présentation de l'application mobile Salesforce1 a été modernisée, avec une police plus facile à lire, des étiquettes dans la barre d'actions pour identifier chaque action, et le défilement infini dans les fils et les pages d'enregistrement. Avec les nouvelles listes associées Notes et Fichiers, les commerciaux sont instantanément informés des ressources critiques de l'entreprise. Pour le Service Cloud, donnez à vos agents la possibilité d'offrir un service personnalisé à des clients mobiles avec le chat vidéo SOS et le partage d'écran, désormais disponibles sur les applications Android et iOS.

Disponibilité des fonctionnalités des communautés : quand et comment

Mettez à jour pour pouvoir utiliser les composants Lightning dans des communautés et pour faire passer vos communautés pilotées par des modèles au niveau supérieur. Les améliorations apportées à cette version permettent de créer des pages et de partager davantage de données Salesforce, de rapports interactifs et diverses fonctionnalités de gestion des communautés.

Disponibilité des fonctionnalités Chatter : quand et comment

Mettez en forme vos publications avec un texte enrichi, consultez des suggestions plus pertinentes en mentionnant des personnes et des groupes, et désactivez les publications dans le fil. Les fonctionnalités des fichiers, des profils utilisateur et des groupes ont également été améliorées.

Disponibilité des fonctionnalités de recherche : quand et comment

La recherche Salesforce permet d'accélérer l'accès aux informations. Vous contrôlez les objets personnalisés qui sont stockés dans l'index de recherche. Nous avons également amélioré le traitement de la ponctuation dans vos recherches. Vous obtenez des résultats plus précis, moins aléatoires, grâce à la recherche de termes étendus et aux surnoms dans les résultats de recherche. De plus, la recherche dans Lightning Experience offre aux utilisateurs des résultats instantanés avancés et une page de résultats de recherche redessinée.

Disponibilité des fonctionnalités Data.com : quand et comment

Les comptes Data.com sont désormais prérenseignés avec des données pertinentes sur la situation financière et le secteur d'activité. Ils offrent à votre équipe commerciale une vue complète des clients potentiels. De nouvelles représentations visuelles de la hiérarchie des sociétés aident vos commerciaux à identifier de nouveaux prospects pour des opportunités de ventes croisées. Nous avons également renforcé l'API Data.com. Data.com est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Disponibilité des fonctionnalités Work.com : quand et comment

Favorisez la formation et les performances de vos commerciaux et de vos équipes à l'aide d'une suite d'outils de gestion des ventes et de gestion du service qui optimisent la productivité. Nous offrons les Commentaires optimisés et les Résumés de performance optimisés à tous les utilisateurs. Vous pouvez désormais activer des groupes de responsables pour la définition d'objectifs et d'espaces de formation, afin de partager automatiquement les enregistrements associés avec la hiérarchie de l'entreprise. Work.com est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Disponibilité des fonctionnalités de personnalisation : quand et comment

Lightning Experience simplifie la configuration et améliore la gestion de vos données. Vos processus et vos flux ont moins de chances d'atteindre les limitations SOQL. L'élaboration de champs de choix de flux et de processus qui mettent à jour les enregistrements est plus simple, et l'e-mail envoyé en cas d'échec d'un flux est beaucoup plus détaillé.

Disponibilité des fonctionnalités de sécurité et d'identité : comment et quand

Protégez votre organisation Salesforce et vos utilisateurs avec une nouvelle expérience de connexion intuitive et une gestion des connexions plus sécurisée. Dans Lightning Experience, accédez aux applications Salesforce, aux applications personnalisées et aux applications connectées à partir d'une seule vue, le Lanceur d'application. Les stratégies de sécurité des transactions permettent de répondre rapidement à des situations de sécurité spécifiées. Vous pouvez crypter un plus grand nombre de champs, et stocker des jetons OAuth et des champs de mot de passe plus volumineux.

Disponibilité des fonctionnalités de déploiement : quand et comment

Vous disposez maintenant de nouvelles méthodes pour déployer les modifications dans votre organisation, notamment des options de test d'ensembles de modifications. Les améliorations apportées aux environnements Sandbox comprennent l'activation automatique des sandbox, un renforcement de la sécurité des données et un nouveau moteur de copie de sandbox.

Disponibilité des fonctionnalités de développement : quand et comment

Force.com facilite le développement de nouvelles applications et intégrations pour aider votre organisation ou pour la revente à d'autres organisations.

Disponibilité des améliorations générales : quand et comment

La version Winter '16 améliore votre expérience globale de Salesforce avec la possibilité de définir des champs d'audit lors de la création d'enregistrements via l'API, l'accessibilité améliorée pour Lightning Experience, et davantage !

Disponibilité des mises à jour critiques : quand et comment

Cette version comprend des mises à jour qui améliorent les performances, la logique et le fonctionnement de Salesforce, mais peuvent affecter vos personnalisations existantes.

Disponibilité de Lightning Experience

Elle est arrivée... la nouvelle expérience utilisateur de Salesforce ! Lightning Experience offre une interface entièrement repensée. Mieux encore, elle s'appuie sur notre plate-forme d'interface utilisateur, l'expérience peut évoluer et s'adapter à vos besoins. Découvrez les avantages de cette interface intuitive et efficace. Décidez ensuite du moment opportun pour l'adopter, le choix est entre vos mains.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Lightning Experience : une nouvelle expérience utilisateur intelligente et moderne (disponible sous 24 heures après la publication de la version Winter '16)			✅	

Disponibilité des fonctionnalités Sales : quand et comment

Aidez les commerciaux à gérer et à conclure davantage de ventes à l'aide d'une interface utilisateur simplifiée, d'espaces de travail pour les opportunités et les pistes, d'une messagerie intégrée et de nombreuses autres fonctionnalités nouvelles.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Parcours de vente pour les opportunités et les pistes				

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Parcours de vente : aidez votre force de vente à suivre les processus commerciaux de votre société dans Lightning Experience			✓	
Opportunités				
Espace de travail des opportunités : augmentez la productivité commerciale avec Lightning Experience	✓			
Tableau des opportunités : vue d'ensemble des opportunités avec Lightning Experience	✓			
Comptes				
Détails des comptes : aidez les commerciaux à suivre les comptes en utilisant Lightning Experience		✓		
Contacts				
Détails des contacts : aidez les commerciaux à suivre les contacts en utilisant Lightning Experience		✓		
Pistes				
Espace de travail des pistes : utilisez efficacement les pistes avec Lightning Experience	✓			
Produits et catalogues de prix				
Produits et catalogues de prix : facilitez la gestion des produits dans Lightning Experience			✓	
Intégration des médias sociaux				
Twitter pour les Comptes, contacts et pistes : offrez à vos commerciaux une vue d'ensemble de mises à jour dans Lightning Experience			✓	
Retrait de l'intégration LinkedIn de la fonctionnalité Comptes, contacts et pistes sociaux	✓			
Accueil				
Accueil : aidez les commerciaux à gérer leur journée dans Lightning Experience				✓

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
visualisation des données des vues de liste à l'aide de graphiques dans Lightning Experience			✅	
Salesforce Email				
Email : envoi et gestion d'e-mails et de modèles directement à partir d'enregistrements dans Lightning Experience	✅			
Chronologie des activités				
Chronologie des activités : suivez les affaires dans Lightning Experience	✅			
Tâches				
Liste de tâches : contrôlez les tâches dans Lightning Experience	✅			
Notes				
Notes : ajout d'informations importantes aux enregistrements (globalement disponible)			✅	
Calendrier et événements				
Calendrier et événements : affichage et création de réunions par les commerciaux dans Lightning Experience	✅			
Notifications				
Notifications : affichez des notifications à un emplacement unique dans Lightning Experience	✅			
Email Connect				
Salesforce App pour Outlook : insertion des contenus Salesforce dans l'application de messagerie Outlook (globalement disponible)			✅	
Salesforce pour Outlook				
Prise en charge de Microsoft® Outlook® 2016 par Salesforce pour Outlook v2.9.2	✅	✅		
Prise en charge de Microsoft® Windows® 10 par Salesforce pour Outlook	✅	✅		

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Synchronisation des adresses personnelles Outlook avec vos contacts Salesforce depuis Lightning Experience	✅	✅	✅	
Affichage des enregistrements Salesforce associés à des événements récurrents dans Outlook	✅	✅		
Déconnexion automatique du panneau latéral de Salesforce par Salesforce App pour Outlook	✅	✅		
Pardot				
Modèle de suivi des publicités : prise en charge des modifications des URL Google AdWords			✅	
Prospects : création automatique de prospects à partir des nouvelles adresses e-mail ajoutées aux pistes et aux contacts Salesforce			✅	
Balises variables : personnalisation des e-mails envoyés aux prospects cibles	✅			
Éditeur E-mail : création d'e-mails marketing de qualité	✅			
E-mail d'engagement : consignation séparée des e-mails dans Salesforce			✅	
Connecteur Salesforce : synchronisation ultrarapide avec Salesforce à la page 163				✅
Autres modifications				
Signalement rapide des doublons potentiels aux utilisateurs (disponible 24 heures après la publication de la version Winter '16)	✅			
Fonctionnalités anciennes et appréciées disponibles dans Lightning Experience			✅	
Liaison de champs de référence personnalisés des activités avec d'autres enregistrements	✅			

CONSULTER ÉGALEMENT :

Rationalisation des étiquettes dans la configuration

Disponibilité des fonctionnalités Wave Analytics : quand et comment

Vous pouvez désormais partager des visualisations Wave dans des communautés et dans Lightning, cloner des perspectives et créer des filtres de dates illimitées. Des menus personnalisés et d'autres informations accélèrent l'accès à vos ressources Wave. Au niveau du back end, notre nouveau service de réplication accélère l'exécution de votre flux de données. Vous allez bénéficier de nouvelles options SAQL puissantes et contrôler les tableaux de bord Wave via l'API REST.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Accélération de l'intégration de données				
Accélération de l'exécution de votre flux de données avec la Réplication (pilote)				✅
Applications Wave				
Puissance des données Wave fournie à Sales Cloud par l'application Sales Wave (globalement disponibles)				✅
Intégration de Wave Analytics pour communautés et de Lightning avec des menus d'action personnalisés				
Prise en charge d'actions supplémentaires dans les menus d'action personnalisés			✅	
Partage sécurisé d'applications Wave Analytics avec des partenaires et des clients de communauté (pilote)				✅
Insertion de tableaux de bord Wave dans des pages Lightning (pilote)				✅
Exploration des données avec de nouveaux filtres de date flexibles, une interface améliorée et plus encore				
Création de filtres de date illimités à l'aide de plages de dates absolues	✅			
Simplification de l'exploration par semaine de l'année	✅			
Simplification de la création de visualisations à l'aide des options Cloner et Enregistrer	✅			
Téléchargement et partage de captures d'écran avec les tableaux de bord et les perspectives Wave	✅			
Simplification de la recherche de vos ressources Wave Analytics	✅			
Modifications supplémentaires apportées à l'interface utilisateur	✅			
Élaboration de requêtes puissantes à l'aide de SAQL				

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Instruction SAQL case		✅		
Ordonnancement d'un flux cogroupé avant une instruction `foreach`		✅		
Fonctions mathématiques SAQL		✅		
API REST Wave				
Accès à davantage de données à l'aide de l'API REST Wave (pilote)				✅

CONSULTER ÉGALEMENT :

Wave Analytics : prise en charge de Lightning et des communautés, de menus personnalisés, de l'accès d'API aux tableaux de bord

Disponibilité des fonctionnalités des Rapports et tableaux de bord : quand et comment

Prenez des décisions informées à l'aide de rapports et de tableaux de bord. Lightning Experience fournit de nombreuses améliorations. Des graphiques animés et interactifs pour illustrer les données. Une nouvelle page d'exécution des rapports robuste, plus facile à lire et à filtrer. Un nouvel éditeur de tableau de bord qui prend en charge plus de trois colonnes et inclut des composants qui couvrent plusieurs colonnes et lignes.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Pages d'accueil Rapports et tableaux de bord reconçues (Lightning Experience)	✅			
Création de superbes tableaux de bord à l'aide du nouvel éditeur riche en fonctionnalités (Lightning Experience)	✅			
Présentation et partage d'informations dans des tableaux de bord interactifs (Lightning Experience)	✅			
Visualisation d'informations supplémentaires via des graphiques et des filtres interactifs dans la nouvelle page d'exécution des rapports (Lightning Experience)	✅			
Rapports et tableaux de bord : compatibilité entre Lightning Experience et Salesforce Classic	✅			

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Retrait des rapports de la clause de responsabilité relative aux informations confidentielles (Salesforce Classic)		✅		
Nouveaux noms pour les fonctionnalités et les produits de rapport	✅			
Nouvelles méthodes de l'API REST Rapports et tableaux de bord		✅		
Modification des corps de requête et de réponses de l'API REST Rapports et tableaux de bord		✅		
Nouvelles méthodes API Rapports et tableaux de bord via Apex		✅		

CONSULTER ÉGALEMENT :

Rationalisation des étiquettes dans la configuration

Disponibilité des fonctionnalités de Service : quand et comment

Aidez votre équipe de support à offrir un service ultra-rapide. Une console de service reconçue permet à votre équipe de consulter les données des clients en un clin d'œil. Les agents peuvent également joindre des fichiers à des requêtes plus rapidement et mieux surveiller les heures de support énoncées dans les contrats de service. Les agents qui utilisent le chat Web peuvent lever un indicateur visuel pour demander l'aide de leur superviseur, et les administrateurs peuvent bloquer les données confidentielles en temps réel dans les chats. Les administrateurs peuvent également approuver les publications dans les médias sociaux avant qu'elles soient publiques, et interrompre la synchronisation de données entre les organisations Salesforce lors du déploiement de modifications.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Salesforce Console				
Présentation de la console de service Lightning	✅			
Nouvelles méthodes de la boîte à outil d'intégration de la console		✅		
Zoom sur les listes	✅			
Listes réactives	✅			
Live Agent				

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Blocage des données confidentielles dans les chats			✅	
Indicateur levé par les agents pour demander une aide			✅	
Attribution de compétences aux agents par vos superviseurs			✅	
Métamorphose extrême II : Live Agent Edition	✅			
Expiration de la cession des clients après une période d'inactivité			✅	
Affichage des ID des enregistrements joints dans vos données post-chat		✅		
Requêtes				
Requêtes : accélération du support client dans Lightning Experience		✅		
Fil de requête				
Simplification de la mise à jour des informations sur les requêtes pour les agents à l'aide des Actions rapides globales et des Actions rapides personnalisées dans le menu latéral de la console			✅	
Réduction de l'encombrement à l'aide des filtres de fil personnalisés			✅	
Application de filtres de fil dans Fil de requête en un seul clic			✅	
Amélioration du widget Fichier pour permettre aux agents de rechercher et de joindre rapidement des fichiers dans Fil de requête	✅			
Amélioration de la lecture des longues lignes d'objet des e-mails, qui ne sont plus tronquées	✅			
SOS				
Chat vidéo SOS et partage d'écran désormais disponibles sur Android			✅	
Communautés de service				

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Masquage ou affichage des e-mails de requête dans le fil de requête de la communauté	✓			
Service client social				
Approbation des publications sociales avant de les rendre publiques			✓	
Traitement par défaut des réponses			✓	
Réseaux sociaux supplémentaires offrant un service client (pilote)				✓
Améliorations de l'expérience du service client social	✓	✓		
Gestion des autorisations				
Amélioration des métriques de suivi de la réalisation des jalons			✓	
Synchronisation de l'organisation				
Suspension de votre connexion Synchronisation de l'organisation	✓			
Améliorations des nouvelles tentatives de synchronisation	✓			
Flexibilité accrue dans la publication des champs	✓			
Séparation des options de synchronisation des utilisateurs et des métadonnées	✓			
Ressources				
Activation de présentations de page basées sur le fil pour des ressources			✓	
Utilisation d'actions rapides dans les ressources			✓	
Knowledge				
Rapports et listes d'utilisateurs de Knowledge	✓			
URL d'articles de communauté dans Fil de requête	✓			
Sources externes dans Knowledge One		✓		

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Autres modifications apportées à Salesforce Knowledge	✅			
E-mail vers requête				
Amélioration du fonctionnement d'E-mail vers requête avec des instances Salesforce multiples	✅			
Macros				
Migration aisée des macros à l'aide de l'API MacroInstruction			✅	

CONSULTER ÉGALEMENT :

Rationalisation des étiquettes dans la configuration

Disponibilité des fonctionnalités Mobiles : quand et comment

Les commerciaux vont bénéficier de nouvelles améliorations pendant leurs déplacements. La présentation de l'application mobile Salesforce1 a été modernisée, avec une police plus facile à lire, des étiquettes dans la barre d'actions pour identifier chaque action, et le défilement infini dans les fils et les pages d'enregistrement. Avec les nouvelles listes associées Notes et Fichiers, les commerciaux sont instantanément informés des ressources critiques de l'entreprise. Pour le Service Cloud, donnez à vos agents la possibilité d'offrir un service personnalisé à des clients mobiles avec le chat vidéo SOS et le partage d'écran, désormais disponibles sur les applications Android et iOS.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Salesforce1				
Fin de la prise en charge de Salesforce1 sur Android 4.2 et 4.3	✅			
Exécution de Lightning Experience au lieu de Salesforce1 sur les tablettes Microsoft Surface	✅			
Arrêt du support de l'application navigateur mobile Salesforce1 sur les appareils BlackBerry dans la version Winter '17	✅			
Test de Salesforce1 avec des appareils mobiles et des émulateurs d'appareils (au lieu de navigateurs d'ordinateur du bureau)		✅		

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Identification des icônes d'action avec des étiquettes explicites	✅			
Affichage de davantage de données en faisant défiler	✅			
Graphiques plus attrayants dans les vues de liste (tablettes uniquement)	✅			
Résultats plus pertinents pour les recherches de références	✅			
Signalement des enregistrements dupliqués pendant que les utilisateurs mobiles renseignent les champs			✅	
Modification des étiquettes de certains boutons Twitter			✅	
Augmentation de la productivité en ajoutant des notes à des enregistrements (globalement disponible)			✅	
Affichage des rapports et des tableaux de bord Lightning Experience	✅			
Affichage de détails supplémentaires dans la page d'accueil des tableaux de bord (tablettes uniquement)	✅			
Affichage de lignes de rapport supplémentaires sur les téléphones iPhone 6 Plus	✅			
Affichage d'alertes dans l'application après l'actualisation des tableaux de bord	✅			
Suppression des groupes Chatter et gestion des demandes d'abonnement	✅			
Affichage et chargement de photos de profil sans Chatter	✅			
Modification des listes associées des profils			✅	
Affichage de listes associées à partir d'enregistrements			✅	
Accès aux fichiers externes dans les communautés en utilisant Salesforce1			✅	

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Réception de notifications de publication dans des groupes dans les communautés	✓			
Amélioration de la liste des notifications	✓			
Affichage de notifications d'approbation plus détaillées	✓			
Modification des paramètres de notification par e-mail et dans l'application des groupes Chatter	✓			
Amélioration de l'accès aux données cryptées dans Salesforce1				✓
Informations supplémentaires sur Salesforce1				
Accès à l'application Salesforce1	✓			
Différences entre Salesforce1 et le site complet de Salesforce	✓			
SOS pour Service				
Chat vidéo SOS et partage d'écran			✓	
Caméra bidirectionnelle pour SOS (iOS et Android)			✓	

CONSULTER ÉGALEMENT :

Rationalisation des étiquettes dans la configuration

Disponibilité des fonctionnalités des communautés : quand et comment

Mettez à jour pour pouvoir utiliser les composants Lightning dans des communautés et pour faire passer vos communautés pilotées par des modèles au niveau supérieur. Les améliorations apportées à cette version permettent de créer des pages et de partager davantage de données Salesforce, de rapports interactifs et diverses fonctionnalités de gestion des communautés.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Pourquoi utiliser les modèles Winter '16 avec des composants Lightning			✓	
Vérification de la version du modèle de votre communauté	✓			
Extensibilité des modèles				

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Extension de votre communauté Napili pour afficher plus de données Salesforce			✅	
Création de vues de listes d'enregistrements dans Napili			✅	
Affichage et création de pages de détail d'enregistrement dans Napili			✅	
Création de pages personnalisées avec le Générateur de communauté			✅	
Ajout de composants aux pages par glissement dans le générateur de communauté			✅	
Ajout de composants personnalisés à votre communauté			✅	
Masquage ou personnalisation de l'en-tête par défaut de Napili			✅	
Personnalisation de la navigation au-delà des rubriques dans votre communauté			✅	
Gestion de pages de modèle actives avec le Générateur de communauté			✅	
Suppression de pages de modèle dans votre communauté			✅	
Ajout d'un CSS personnalisé aux modèles directement dans le Générateur de communauté	✅			
Autres améliorations du générateur de communauté et des modèles				
Prise en charge de plusieurs langues pour des communautés Napili			✅	
Nouvelle options de la page de détail de requête pour les modèles de communautés	✅			
Possibilité pour les utilisateurs de communauté de voter pour des articles de la base de connaissances			✅	
Affichage de l'expertise de l'utilisateur sur les profils			✅	
Composant Corps du profil utilisateur sur le modèle Napili			✅	

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Composant Détail de l'en-tête du profil utilisateur dans les modèles Koa et Kokua			✓	
Affichage ou masquage de l'activité des enregistrements dans les fils des utilisateurs			✓	
Gestion de la communauté				
Mappage de la page d'accueil de Gestion de la communauté avec un tableau de bord			✓	
Nouvelle page Administration des paramètres de votre communauté	✓			
Menu de navigation convivial pour les responsables de communauté dans l'en-tête global	✓			
Modération des contenus inappropriés générés par les utilisateurs dans votre communauté			✓	
Attention aux spammeurs ! Signalement des spams dans des messages Chatter			✓	
Insights pour les responsables de communauté			✓	
Ajout rapide de rubriques à des articles	✓			
Organisation du contenu des communautés à l'aide de sous-rubriques			✓	
Traduction des niveaux de réputation		✓		
Améliorations de la recherche				
Affichage de questions et d'articles similaires dans la recherche Napili (globalement disponible) (disponible sous 24 heures après la publication de la version Winter '16)	✓ (pour les questions similaires)		✓ (pour les articles similaires)	
Composant Éditeur de recherche de Napili amélioré	✓			
Recherche supprimée de l'en-tête de détail d'article de Koa et Kokua	✓			
Fichiers dans les communautés				
Accès aux fichiers externes dans les communautés			✓	

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Limitation de la visibilité des fichiers par communauté				✓
Envoi de messages Chatter privés lors du partage de fichiers dans une communauté	✓			
Autres améliorations apportées aux communautés				
Nouvelle présentation de la connexion à la communauté (disponible progressivement durant la version Winter '16)	✓			
Point de terminaison UserInfo pris en charge dans les communautés		✓		
Basculement vers Lightning Experience depuis l'en-tête global			✓	
Composition et modification de publications avec un texte enrichi dans les communautés	✓			
Modifications des réinitialisations de mot de passe initiées par un membre		✓		
Partage de Wave Analytics avec votre communauté (pilote)				✓
Importation de comptes, de contacts et de pistes par les utilisateurs partenaires de votre communauté			✓	
Mise à jour en masse des pistes par les utilisateurs partenaires dans votre communauté			✓	
Attribution d'une file d'attente en tant que propriétaire de la requête par les utilisateurs de Customer Community Plus	✓			
Affichage des licences de connexion Customer Community Plus correctes par les autorisations basées sur l'utilisation		✓		
En-tête de Mes requêtes modifié pour appareils mobiles	✓			
Comportement différent quand one/one.app est ajouté à l'URL de la communauté	✓			

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Affichage par défaut de Google Maps non disponible dans le profil d'un utilisateur	✅			
Retrait du coin sur les photos des utilisateurs externes dans Salesforce1	✅			

CONSULTER ÉGALEMENT :

Rationalisation des étiquettes dans la configuration

Disponibilité des fonctionnalités Chatter : quand et comment

Mettez en forme vos publications avec un texte enrichi, consultez des suggestions plus pertinentes en mentionnant des personnes et des groupes, et désactivez les publications dans le fil. Les fonctionnalités des fichiers, des profils utilisateur et des groupes ont également été améliorées.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Fichiers				
Aperçus de fichier rapides et élégants !	✅			
Suspension du partage d'un fichier			✅	
Activation ou désactivation de la sélection de fichiers dans Salesforce			✅	
Synchronisation des fichiers de 2 Go	✅			
Ajout de listes associées de fichiers à des présentations de page			✅	
Définition du suivi historique dans les champs de version de contenu			✅	
Accès aux sources de données sur site pour Files Connect			✅	
Profils				
Renommage de l'étiquette de visibilité des informations de contact	✅			
Groupes				
Groupes dans Lightning Experience			✅	
Groupes de diffusion - Pilote			✅	

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Création d'une relation groupe-enregistrement lors de la @mention d'un groupe dans un enregistrement	✅			
Prise en charge du déclencheur Apex pour les enregistrements de groupe Chatter		✅		
Fils				
Mise en forme des publications avec un texte enrichi	✅			
Désactivation des publications (disponible sous 24 heures après la publication de la version Winter '16)	✅			
Affichage d'informations pertinentes supplémentaires dans votre fil Chatter	✅			
Affichage des suggestions les plus pertinentes en mentionnant des personnes ou des groupes	✅			
Affichage des questions et des articles similaires dans Questions Chatter (globalement disponible) (disponible sous 24 heures après la publication de la version Winter '16)	✅ (pour les questions similaires)		✅ (pour les articles similaires)	
Autres modifications apportées à Chatter				
Rapport sur les enregistrements attribués à des rubriques	✅			
Retrait automatique des signatures dans les commentaires de réponse par e-mail et les publications de groupe	✅			
Nouvelle conception des notifications par e-mail	✅			
Plus de liens de prévisualisation ajoutés	✅			
Amélioration de l'API				
ConnectApi (Chatter dans Apex)		✅		
API REST Chatter		✅		

CONSULTER ÉGALEMENT :

Rationalisation des étiquettes dans la configuration

Disponibilité des fonctionnalités de recherche : quand et comment

La recherche Salesforce permet d'accélérer l'accès aux informations. Vous contrôlez les objets personnalisés qui sont stockés dans l'index de recherche. Nous avons également amélioré le traitement de la ponctuation dans vos recherches. Vous obtenez des résultats plus précis, moins aléatoires, grâce à la recherche de termes étendus et aux surnoms dans les résultats de recherche. De plus, la recherche dans Lightning Experience offre aux utilisateurs des résultats instantanés avancés et une page de résultats de recherche redessinée.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Accélération des recherches en désactivant la recherche dans certains objets personnalisés			✓	
Résultats de recherche plus pertinents	✓			
Résultats de recherche plus pertinents en japonais	✓			
Recherche d'enregistrements correspondants à des surnoms	✓			
Recherche d'informations avec Lightning Experience	✓			

Disponibilité des fonctionnalités Data.com : quand et comment

Les comptes Data.com sont désormais prérenseignés avec des données pertinentes sur la situation financière et le secteur d'activité. Ils offrent à votre équipe commerciale une vue complète des clients potentiels. De nouvelles représentations visuelles de la hiérarchie des sociétés aident vos commerciaux à identifier de nouveaux prospects pour des opportunités de ventes croisées. Nous avons également renforcé l'API Data.com. Data.com est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Retrait de Clé sociale Data.com			✓	
Nouvelles données SIC8	✓		✓	
Nouvelles données firmographiques	✓		✓	
Hiérarchie des sociétés Data.com	✓		✓	
Prise en charge de la couverture Data.com étendue et de Prospecting Insights dans la console Ventes	✓			

CONSULTER ÉGALEMENT :

Rationalisation des étiquettes dans la configuration

Disponibilité des fonctionnalités Work.com : quand et comment

Favorisez la formation et les performances de vos commerciaux et de vos équipes à l'aide d'une suite d'outils de gestion des ventes et de gestion du service qui optimisent la productivité. Nous offrons les Commentaires optimisés et les Résumés de performance optimisés à tous les utilisateurs. Vous pouvez désormais activer des groupes de responsables pour la définition d'objectifs et d'espaces de formation, afin de partager automatiquement les enregistrements associés avec la hiérarchie de l'entreprise. Work.com est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Mise à niveau vers les Commentaires et les Résumés de performance optimisés (globalement disponible)	✓			
Personnalisation de fonctionnalités supplémentaires pour les commentaires et les résumés de performance		✓		
Affichage de détails supplémentaires sur l'accompagnement et les objectifs avec l'accès aux groupes de responsables			✓	
Liaison des badges de remerciement aux publications Chatter associées	✓			
Autres modifications apportées à Work.com				
Utilisation des objets Work.com dans Sales Console		✓		
Affichage de l'accès aux badges uniquement pour les utilisateurs autorisés	✓			
Utilisation d'options supplémentaires pour les objectifs et les métriques	✓			

CONSULTER ÉGALEMENT :

- Rationalisation des étiquettes dans la configuration

Disponibilité des fonctionnalités de personnalisation : quand et comment

Lightning Experience simplifie la configuration et améliore la gestion de vos données. Vos processus et vos flux ont moins de chances d'atteindre les limitations SOQL. L'élaboration de champs de choix de flux et de processus qui mettent à jour les enregistrements est plus simple, et l'e-mail envoyé en cas d'échec d'un flux est beaucoup plus détaillé.

DANS CETTE SECTION :

- Administration générale
- Configuration de Lightning Experience

Personnalisation des données

Lightning Connect

Générateur de processus

Workflow visuel

Partage

Globalisation

Administration générale

Fonctionnalité	Visible par les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
			✓	
Accès à plus d'éléments récents à partir de la Configuration et des pages d'accueil de Force.com (bêta)		✓		
Identification de la précision des données de géolocalisation		✓		
Saisie automatique des champs d'adresse standard	✓			
Création de davantage de champs récapitulatifs de cumul par objet		✓		
REQUIRESCRIPT n'exécute plus JavaScript au chargement de la page		✓		
Processus de remplacement des listes de sélection plus intuitif		✓		
Élimination de l'engorgement des listes de sélection à l'aide des listes de sélection restreintes (pilote)				✓
Partage de listes de sélection entre des objets et des champs à l'aide de listes de sélection globales (pilote)				✓
Rationalisation des étiquettes dans la configuration		✓		

Configuration de Lightning Experience

Fonctionnalité	Visible par les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Amélioration de l'interface utilisateur de configuration dans Lightning Experience		✓		
Gestion des objets standard et personnalisés à partir d'un même emplacement		✓		
Simplification de l'accès aux paramètres personnels dans Lightning Experience	✓			

Personnalisation des données

Fonctionnalité	Visible par les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Prise en charge de Salesforce Analytics Cloud dans Data Pipelines (pilote)				✓
Assistant d'importation de données : amélioration des notifications par e-mail	✓			
Outils d'importation de données hérités	✓			

Lightning Connect

Fonctionnalité	Visible par les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Intégration totale de vos données externes en autorisant l'écriture sur les objets externes			✓	
Simplification de la gestion de l'authentification système externe grâce aux améliorations de l'interface utilisateur		✓		
Utilisation d'un adaptateur OData 4.0 avec Lightning Connect			✓	
Surveillance et dépannage des appels OData pour l'accès des utilisateurs aux données externes			✓	

Fonctionnalité	Visible par les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Chargement séparé de listes associées d'objets externes			✅	
Simplification de la configuration de sources de données externes OData en utilisant des identifiants nommés			✅	

Générateur de processus

Fonctionnalité	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Planification de plusieurs groupes d'actions	✅		
Réduction du risque d'atteindre les limitations SOQL dans les processus	✅		
Mise à jour des enregistrements avec une interface utilisateur améliorée	✅		
Notification des administrateurs lorsque la reprise des processus échoue en cas d'inactivité du propriétaire	✅		
Actions planifiées toujours basées sur des données actuelles	✅		

Workflow visuel

Fonctionnalité	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Réduction du risque d'atteindre les limitations SOQL dans les flux en masse	✅		
Réplication d'un champ de liste de sélection avec un écran de flux	✅		
Débogage des flux avec des e-mails de défaut améliorés (bêta)	✅		
Changement du nom des choix dynamiques en « Choix d'enregistrement dynamiques »	✅		

Fonctionnalité	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Publication dans le fil d'une communauté à partir d'un flux	✓		
Notification des administrateurs lorsque la reprise des interviews échoue en cas d'inactivité du propriétaire	✓		
Retrait d'un opérateur non pris en charge	✓		

Partage

Fonctionnalité	Visible par les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Accélération des mises à jour par défaut dans l'ensemble de l'organisation		✓		
Verrouillage du partage spécifique à l'objet (pilote)				✓

Globalisation

Fonctionnalité	Visible par les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Changement des noms de fuseaux horaires	✓			

Disponibilité des fonctionnalités de sécurité et d'identité : comment et quand

Protégez votre organisation Salesforce et vos utilisateurs avec une nouvelle expérience de connexion intuitive et une gestion des connexions plus sécurisée. Dans Lightning Experience, accédez aux applications Salesforce, aux applications personnalisées et aux applications connectées à partir d'une seule vue, le Lanceur d'application. Les stratégies de sécurité des transactions permettent de répondre rapidement à des situations de sécurité spécifiées. Vous pouvez crypter un plus grand nombre de champs, et stocker des jetons OAuth et des champs de mot de passe plus volumineux.

Fonctionnalité	Visible par les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Mises à jour du cryptage				

Fonctionnalité	Visible par les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Cryptage des champs de requête et de commentaire de requête sélectionnés			✅	
Authentification				
Nouvelle présentation de la connexion (disponible progressivement durant la version Winter '16)	✅			
Amélioration de la sécurité des connexions sous une autre identité		✅		
Amélioration de la sécurité contre les tentatives de connexion indésirables	✅			
Suivi de l'emplacement géographique des connexions utilisateur dans les paramètres personnels et les détails de l'utilisateur	✅	✅		
Arrêt de l'invite d'accès par le fournisseur d'authentification Twitter en cas de connexions répétées de l'utilisateur	✅			
Affichage et personnalisation des messages d'erreur d'authentification unique avec un fournisseur d'authentification		✅		
Modification du nom du paramètre de jeton temporel dans les paramètres personnels de l'utilisateur	✅			
Stockage de jetons OAuth plus grands et de mots de passe plus longs		✅		
Nouveau dimensionnement dynamique pour les pages de flux de connexion	✅	✅		
Identity				
Accès de tous les utilisateurs au Lanceur d'application dans Lightning Experience		✅		
Simplification de la réorganisation des applications		✅		
Personnalisation du comportement d'une application connectée avec Apex		✅		
Sécurité des transactions				

Fonctionnalité	Visible par les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Détection rapide des problèmes de sécurité potentiels avec les stratégies de Sécurité des transactions			✅	
Mon domaine				
Ajout de restrictions aux noms de Mon domaine		✅		
Cryptage de la plate-forme				
Cryptage des champs des comptes personnels			✅	✅
Cryptage des champs de requête et de commentaire de requête sélectionnés			✅	✅
Regroupement des données dans les rapports			✅	✅
Identifiants nommés				
Personnalisation des en-têtes et des corps des appels Apex qui utilise des identifiants nommés			✅	
Simplification du développement d'appels de service Web en utilisant des identifiants nommés			✅	

CONSULTER ÉGALEMENT :

Sécurité et identité

Disponibilité des fonctionnalités de déploiement : quand et comment

Vous disposez maintenant de nouvelles méthodes pour déployer les modifications dans votre organisation, notamment des options de test d'ensembles de modifications. Les améliorations apportées aux environnements Sandbox comprennent l'activation automatique des sandbox, un renforcement de la sécurité des données et un nouveau moteur de copie de sandbox.

Fonctionnalité	Visible par les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Nouveaux composants d'ensemble de modifications		✅		
Sélection des options de test pour des ensembles de modifications		✅		

Fonctionnalité	Visible par les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Amélioration de l'expérience de déploiement pendant les mises à niveau du service		✅		
Activation automatique d'un environnement Sandbox actualisé		✅		
Amélioration de la sécurité des données lors de la gestion des environnements Sandbox par les utilisateurs		✅		
Amélioration du moteur de copie Sandbox pour les Sandbox Developer et Developer Pro (globalement disponible)		✅		
Retrait du lien de modification		✅		

CONSULTER ÉGALEMENT :

- Déploiement

Disponibilité des fonctionnalités de développement : quand et comment

Force.com facilite le développement de nouvelles applications et intégrations pour aider votre organisation ou pour la revente à d'autres organisations.

DANS CETTE SECTION :

- Force.com Canvas
- Débogage
- Console du développeur
- Visualforce
- Code Apex
- Impact de la fonctionnalité des métadonnées personnalisées
- Composants Lightning
- API
- AppExchange

Force.com Canvas

Fonctionnalité	Visible par les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Applications de zone de dessin entourées de deux balises <iframe>	✓			

Débogage

Fonctionnalité	Visible par les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Débogage du code Apex dans Eclipse (globalement disponible)				✓
Définition de durées pour les indicateurs de trace et réutilisation des niveaux de débogage pour les indicateurs de trace		✓		
Personnalisation des indicateurs de trace et des niveaux de débogage dans la configuration		✓		
Réception de journaux moins détaillés au niveau Debug pour le code Apex		✓		

Console du développeur

Fonctionnalité	Visible par les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Personnalisation de vos indicateurs de trace et niveaux de débogage dans la Console du développeur		✓		
Exécution des tests sélectionnés dans la Console du développeur		✓		

Visualforce

Fonctionnalité	Visible par les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Développement Visualforce				
Visualforce pour Lightning Experience (bêta)			✅	
Autres modifications dans Visualforce				
Report de la mise à jour critique « Comportement des méthodes PageReference getContent() et getContentAsPDF() semblable à des appels externes »			✅	
Report de la mise à niveau critique « Distribution de ressources statiques à partir du domaine Visualforce »			✅	
Texte d'étiquette mis à jour pour le paramètre de page mobile		✅		
Nouveaux attributs pour liveAgent:clientChatLog		✅		
Nouveau composant liveAgent:clientChatLogAlertMessage		✅		

CONSULTER ÉGALEMENT :

Rationalisation des étiquettes dans la configuration

Code Apex

Fonctionnalité	Visible par les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Définition de verrouillages et de déverrouillages de processus d'approbation avec un code Apex			✅	
Définition de destinataires des notifications par e-mail pour les exceptions Apex non gérées		✅		
Amélioration des performances et de la fiabilité du cache de la plate-forme		✅		

Fonctionnalité	Visible par les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Réorganisation par programmation de vos tâches par lot dans la file d'attente Flex		✅		
Appels simultanés à des URL Salesforce internes illimités		✅		
Appels à PageReference.getContent() dans un Apex asynchrone		✅		
Réception de résultats plus cohérents et plus clairs pour les tests contenant des appels		✅		
Affichage du statut d'exécution Apex Hammer (globalement disponible)		✅		
Exceptions détectables pour les tâches par lot excessives en file d'attente		✅		
Fiabilité de la sérialisation et désérialisation des objets JSON		✅		
Tri des ID longs et courts ensemble dans les listes Apex		✅		
Renvoi d'éléments de liste supplémentaires dans les anciennes versions d'API par les méthodes split()		✅		
Classes Apex nouvelles et modifiées		✅		
ConnectApi (Chatter dans Apex)		✅		

Impact de la fonctionnalité des métadonnées personnalisées

Fonctionnalité	Visible par les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Création et mise à jour par déclaration de types et d'enregistrements de métadonnées personnalisées		✅		
Protection des enregistrements de métadonnées personnalisées		✅		
Sélection des utilisateurs autorisés à mettre à jour les valeurs de champs de métadonnées personnalisées		✅		

Composants Lightning

Fonctionnalité	Visible par les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Développement de composants Lightning				
Composants Lightning		✅		
Événements Lightning		✅		
Autres modifications apportées aux composants Lightning				
Activation de Mon domaine pour utiliser les composants Lightning			✅	
Réduction de la taille de la documentation sur l'API JavaScript		✅		
Propagation des événements de composant		✅		
Amélioration de la réactivité avec les requêtes multiples		✅		
Amélioration de l'initialisation de la valeur par défaut des attributs List, Set et de tableaux		✅		
Simplification de la gestion des erreurs de composant d'entrée		✅		
Méthodes de composant d'appel avec <aura:method>		✅		
Avertissements de la console du navigateur en cas de violation du contrôle d'accès		✅		
Utilisation de $A.getCallback() à la place de $A.run()		✅		
Définition de valeurs par défaut dans les attributs des fichiers de conception		✅		
Ajout d'un composant Lanceur d'application au Générateur d'applications Lightning		✅		
Ajout d'un composant de tableau de bord Wave dans le Générateur d'applications Lightning (pilote)				✅
Disponibilité de vos composants Lightning pour Lightning Experience		✅		
Disponibilité de vos composants Lightning pour les communautés		✅		

Fonctionnalité	Visible par les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Attribution de versions à vos composants		✅		
Ajout de composants Lightning à des pages Visualforce		✅		

API

Fonctionnalité	Visible par les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Nouveaux objets		✅		
Objets modifiés		✅		
SOSL		✅		
API				
API REST		✅		
API SOAP		✅		
API REST Chatter		✅		
API REST Rapports et tableaux de bord		✅		
API REST Live Agent		✅		
API Tooling		✅		
API de métadonnées		✅		
API de la console Salesforce (boîte à outils d'intégration)		✅		
Autres modifications d'API		✅		

CONSULTER ÉGALEMENT :

API

AppExchange

Fonctionnalité	Visible par les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Accélération de l'élaboration d'applications avec la boutique AppExchange for Components		✓		
Distribution de composants Lightning dans AppExchange		✓		
Création et gestion de listes dans la nouvelle expérience de publication d'AppExchange			✓	

Disponibilité des améliorations générales : quand et comment

La version Winter '16 améliore votre expérience globale de Salesforce avec la possibilité de définir des champs d'audit lors de la création d'enregistrements via l'API, l'accessibilité améliorée pour Lightning Experience, et davantage !

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Accès à Salesforce en mode Lecture seule pendant les périodes de maintenance planifiées (globalement disponibles)	✓			
Exécution de requêtes SOQL asynchrones (pilote)				✓
Prise en charge d'objets supplémentaires par le journal d'audit des champs		✓		
Définition de champs d'audit et mise à jour des enregistrements avec des propriétaires inactifs (disponible sous 24 heures après la publication de la version Winter '16)			✓	

CONSULTER ÉGALEMENT :

Salesforce en général : définition de champs d'audit, amélioration de l'accessibilité, et plus encore

Disponibilité des mises à jour critiques : quand et comment

Cette version comprend des mises à jour qui améliorent les performances, la logique et le fonctionnement de Salesforce, mais peuvent affecter vos personnalisations existantes.

Fonctionnalité	Visible par les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Activation de Mon domaine pour utiliser les composants Lightning			✅	
Report de la mise à jour critique « Comportement des méthodes PageReference getContent() et getContentAsPDF() semblable à des appels externes »			✅	
Retrait de la mise à jour critique « Distribution de ressources statiques à partir du domaine Visualforce »			✅	

Navigateurs pris en charge

Les navigateurs pris en charge pour Salesforce varient selon que vous utilisez Salesforce Classic ou Lightning Experience.

DANS CETTE SECTION :

Navigateurs pris en charge pour Lightning Experience

Lightning Experience est pris en charge avec Microsoft® Internet Explorer® version 11 et Apple® Safari® version 8.x sur Mac OS X, et les versions stables les plus récentes de Mozilla® Firefox® et Google Chrome™ sont également prises en charge. Si vous utilisez Microsoft® Internet Explorer® versions 7 à 10, vous êtes redirigé(e) vers Salesforce Classic. Les limitations ci-dessous s'appliquent.

Navigateurs pris en charge pour Salesforce Classic

Salesforce Classic est pris en charge avec Microsoft® Internet Explorer® versions 9, 10 et 11 et Apple® Safari® versions 5.x, 6.x et 7.x sur Mac OS X. Les dernières versions stables de Mozilla® Firefox® et Google Chrome™ sont également prises en charge. Les limitations ci-dessous s'appliquent.

Navigateurs pris en charge pour Lightning Experience

Lightning Experience est pris en charge avec Microsoft® Internet Explorer® version 11 et Apple® Safari® version 8.x sur Mac OS X, et les versions stables les plus récentes de Mozilla® Firefox® et Google Chrome™ sont également prises en charge. Si vous utilisez Microsoft® Internet Explorer® versions 7 à 10, vous êtes redirigé(e) vers Salesforce Classic. Les limitations ci-dessous s'appliquent.

Vous ne pouvez pas accéder à Lightning Experience avec un navigateur mobile. Nous recommandons d'utiliser l'application Salesforce1 lorsque vous travaillez avec un appareil mobile. Pour consulter la liste des navigateurs mobiles pris en charge sur Salesforce1, reportez-vous à Conditions requises pour l'application mobile Salesforce1 dans l'aide de Salesforce.

Éditions

Lightning Experience est disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Microsoft Internet Explorer version 11

Notez les restrictions suivantes.

- Le site complet de Salesforce n'est pas pris en charge dans Internet Explorer sur les appareils tactiles pour Windows. Utilisez à la place l'application navigateur mobile Salesforce1.
- L'éditeur de solution HTML dans Internet Explorer 11 n'est pas pris en charge dans Salesforce Knowledge

- La fonctionnalité d'affichage de compatibilité dans Internet Explorer n'est pas prise en charge.
- La modification du mode d'analyse de la compatibilité du navigateur, par exemple, en utilisant l'en-tête `X-UA-Compatibility`, n'est pas prise en charge.
- Internet Explorer 11 n'est pas pris en charge pour la Console du développeur.

Pour des conseils de configuration, reportez-vous à Configuration d'Internet Explorer dans l'aide de Salesforce.

Mozilla® Firefox®, version stable la plus récente

Salesforce s'efforce de tester et de prendre en charge la toute dernière version de Firefox. Pour des conseils de configuration, reportez-vous à Configuration de Firefox dans l'aide de Salesforce.

Google Chrome™, version stable la plus récente

Chrome applique automatiquement les mises à jour. Salesforce s'efforce de tester et de prendre en charge la toute dernière version. Il n'existe aucune recommandation de configuration pour Chrome.

Chrome n'est pas pris en charge pour le bouton de navigateur Ajouter un document Google à Salesforce.

Remarque: La toute dernière version stable de Google Chromium™ est prise en charge.

Apple® Safari® version 8.x sur Mac OS X

Il n'existe aucune configuration recommandée pour Safari.

Safari n'est pas pris en charge pour :

- Salesforce CRM Call Center créé avec les versions de CTI Toolkit antérieures à 4.0
- Salesforce Wave Analytics

Navigateur pris en charge pour Wave Analytics

Les navigateurs pris en charge sont Microsoft Internet Explorer version 11, et des versions stables les plus récentes de Mozilla Firefox et Google Chrome.

Recommandations et configuration requise pour tous les navigateurs

- Pour tous les navigateurs, activez JavaScript, les cookies et le protocole TLS 1.2. Si le TLS 1.2 n'est pas disponible, activez le TLS 1.1. Les navigateurs qui ne prennent pas en charge le protocole TLS 1.1 ou TLS 1.2 ne peuvent pas accéder à Salesforce après la désactivation du TLS 1.0. La désactivation est programmée, sans garantie, pour les premier et deuxième trimestres de l'année 2016.
- La résolution d'écran minimale requise pour prendre en charge toutes les fonctionnalités de Salesforce est de 1024 x 768. Les résolutions d'écran inférieures n'affichent pas toujours correctement les fonctionnalités de Salesforce, notamment le Générateur de rapport et l'Éditeur de présentation de page.
- Pour les utilisateurs d'Apple Safari ou de Google Chrome sur Mac OS, assurez-vous que le paramètre système `Afficher les barres de défilement` est défini sur **Toujours**.
- Certains plug-ins et extensions de navigateur Web tiers peuvent interférer avec la fonctionnalité de Chatter. Si vous remarquez des dysfonctionnements ou un comportement incohérent avec Chatter, désactivez les plug-ins et les extensions de votre navigateur Web, puis réessayez.

Navigateurs pris en charge pour Salesforce Classic

Salesforce Classic est pris en charge avec Microsoft® Internet Explorer® versions 9, 10 et 11 et Apple® Safari® versions 5.x, 6.x et 7.x sur Mac OS X. Les dernières versions stables de Mozilla® Firefox® et Google Chrome™ sont également prises en charge. Les limitations ci-dessous s'appliquent.

Remarque: La prise en charge de Salesforce Classic pour Microsoft® Internet Explorer® versions 7 et 8 est arrêtée depuis la version Summer '15.

Éditions

Salesforce Classic est disponible dans : **Toutes** les éditions

L'utilisation de Salesforce Classic dans un navigateur mobile n'est pas prise en charge. Nous recommandons d'utiliser l'application Salesforce1 lorsque vous travaillez avec un appareil mobile. Pour connaître les navigateurs mobiles pris en charge pour Salesforce1, reportez-vous à Configuration requise pour l'utilisation de l'application mobile Salesforce1 dans l'aide de Salesforce.

Microsoft Internet Explorer versions 9, 10 et 11

Si vous utilisez Internet Explorer, nous recommandons la toute dernière version que Salesforce prend en charge. Appliquez toutes les mises à jour logicielles Microsoft. Notez les restrictions suivantes.

- Le site complet de Salesforce n'est pas pris en charge dans Internet Explorer sur les appareils tactiles pour Windows. Utilisez à la place l'application navigateur mobile Salesforce1.
- L'éditeur de solution HTML dans Internet Explorer 11 n'est pas pris en charge dans Salesforce Knowledge
- La fonctionnalité d'affichage de compatibilité dans Internet Explorer n'est pas prise en charge.
- La modification du mode d'analyse de la compatibilité du navigateur, par exemple, en utilisant l'en-tête `X-UA-Compatibility`, n'est pas prise en charge.
- La version Metro d'Internet Explorer 10 n'est pas prise en charge.
- Internet Explorer 11 n'est pas pris en charge pour la Console du développeur.
- Internet Explorer 11 n'est pas pris en charge pour Salesforce CRM Call Center construit avec les versions 4.0 et supérieures du CTI Toolkit.
- Les modèles de communauté pour le libre-service prennent en charge Internet Explorer 9 et supérieur pour les utilisateurs d'un ordinateur de bureau, et Internet Explorer 11 et supérieur pour les utilisateurs mobiles.
- Internet Explorer 9 n'est pas pris en charge pour Salesforce Wave Analytics.
- Internet Explorer 9 et 10 ne sont pas pris en charge pour Lightning App Builder.

Pour des conseils de configuration, reportez-vous à Configuration d'Internet Explorer dans l'aide de Salesforce.

Mozilla Firefox, version stable la plus récente

Salesforce s'efforce de tester et de prendre en charge la toute dernière version de Firefox.

- Mozilla Firefox est pris en charge pour les utilisateurs d'ordinateur de bureau uniquement par les modèles de communauté pour libre-service.

Pour des conseils de configuration, reportez-vous à Configuration de Firefox dans l'aide de Salesforce.

Google Chrome, version stable la plus récente

Chrome applique automatiquement les mises à jour. Salesforce s'efforce de tester et de prendre en charge la toute dernière version. Il n'existe aucune recommandation de configuration pour Chrome.

Chrome n'est pas pris en charge pour :

- Le bouton de navigateur **Ajouter un document Google à Salesforce**
- L'onglet Console (Salesforce console est prise en charge)

Apple Safari versions 5.x, 6.x et 7.x sur Mac OS X

Il n'existe aucune configuration recommandée pour Safari. Apple Safari sur iOS n'est pas pris en charge dans le site complet de Salesforce.

Safari n'est pas pris en charge pour :

- La console Salesforce
- Salesforce CRM Call Center créé avec les versions de CTI Toolkit inférieures à 4.0
- Salesforce Wave Analytics

Navigateur pris en charge pour Wave Analytics

Les navigateurs pris en charge sont Microsoft Internet Explorer version 11, et des versions stables les plus récentes de Mozilla Firefox et Google Chrome.

Recommandations et configuration requise pour tous les navigateurs

- Pour tous les navigateurs, activez JavaScript, les cookies et le protocole TLS 1.2. Si le TLS 1.2 n'est pas disponible, activez le TLS 1.1. Les navigateurs qui ne prennent pas en charge le protocole TLS 1.1 ou TLS 1.2 ne peuvent pas accéder à Salesforce après la désactivation du TLS 1.0. La désactivation est programmée, sans garantie, pour les premier et deuxième trimestres de l'année 2016.
- La résolution d'écran minimale requise pour prendre en charge toutes les fonctionnalités de Salesforce est de 1024 x 768. Les résolutions d'écran inférieures n'affichent pas toujours correctement les fonctionnalités de Salesforce, notamment le Générateur de rapport et l'Éditeur de présentation de page.
- Pour les utilisateurs d'Apple Safari ou de Chrome sur Mac OS, assurez-vous que le paramètre système `Afficher les barres de défilement` est défini sur **Toujours**.
- Certains plug-ins et extensions de navigateur Web tiers peuvent interférer avec la fonctionnalité de Chatter. Si vous remarquez des dysfonctionnements ou un comportement incohérent avec Chatter, désactivez les plug-ins et les extensions de votre navigateur Web, puis réessayez.

Certaines fonctionnalités de Salesforce, ainsi que certains clients de bureau, boîtes à outils et adaptateurs, nécessitent leurs propres configuration de navigateur. Par exemple :

- Internet Explorer est le seul navigateur pris en charge pour :
  - Publipostage standard
  - Installation de Salesforce Classic Mobile sur un périphérique Windows Mobile
  - Connect Offline
- Pour une meilleure expérience avec l'éditeur de présentation de page avancé, utilisez Firefox.
- Pour une meilleure expérience sur les ordinateurs avec 8 Go de mémoire vive dans la console Salesforce, utilisez Chrome.
- Les conditions requises pour le navigateur s'appliquent également pour le chargement de fichiers multiples sur Chatter.

Lightning Experience : une nouvelle expérience utilisateur moderne et intelligente

Elle est disponible... la toute nouvelle expérience utilisateur de Salesforce ! Lightning Experience est une interface entièrement repensée. Mieux encore, elle s'appuie sur notre plate-forme d'interface utilisateur, l'expérience peut évoluer et s'adapter à vos besoins. Découvrez les avantages de cette interface intuitive et efficace. Décidez ensuite du moment opportun pour l'adopter, le choix est entre vos mains. ((Lightning Experience est disponible sous 24 heures après la publication de la version Winter '16).

Éditions

Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

DANS CETTE SECTION :

Particularités hors-pair de Lightning Experience

Bienvenue dans Lightning Experience, la nouvelle expérience rapide et superbe de Salesforce. Avec un état d'esprit centré sur les ventes, l'objectif de notre publication initiale a été de réinventer l'environnement du bureau, afin de mieux supporter votre processus de vente. Le résultat est une interface intuitive et intelligente, qui aide les commerciaux à travailler de façon plus naturelle et à conclure plus rapidement les ventes. Jetons un coup d'œil à quelques unes des fonctionnalités principales de la nouvelle interface, afin de déterminer si Lightning Experience convient à certains de vos utilisateurs, ou à tous.

Fonctionnalités de Lightning Experience dans cette version

Voici la liste complète des puissantes fonctionnalités et améliorations qui font de Lightning Experience l'interface de référence pour vendre plus intelligemment et plus rapidement. Utilisez cette liste pour accéder rapidement aux détails de chaque fonctionnalité.

Lightning Experience est-elle adaptée à mon organisation ?

Lightning Experience vous intrigue et vous intéresse ! La nouvelle interface offre sans nul doute de nombreux avantages aux équipes commerciales. Néanmoins, Salesforce est vaste et nous ne pouvons pas tout recréer à la fois. Cette version initiale n'est pas totalement identique à Salesforce Classic, la version précédente complète de Salesforce. Examinons quelques cas d'utilisation et comparons Lightning Experience à Salesforce Classic pour vous aider à déterminer si le moment est venu de basculer.

Migration vers Lightning Experience : commençons !

Très bien ! Vous avez décidé que vous étiez prêt à basculer vers Lightning Experience. Pour commencer, nous recommandons d'élaborer une stratégie pour guider votre déploiement. Ensuite, le moment venu, vous allez activer la nouvelle interface utilisateur en procédant comme suit.

Navigation dans Lightning Experience

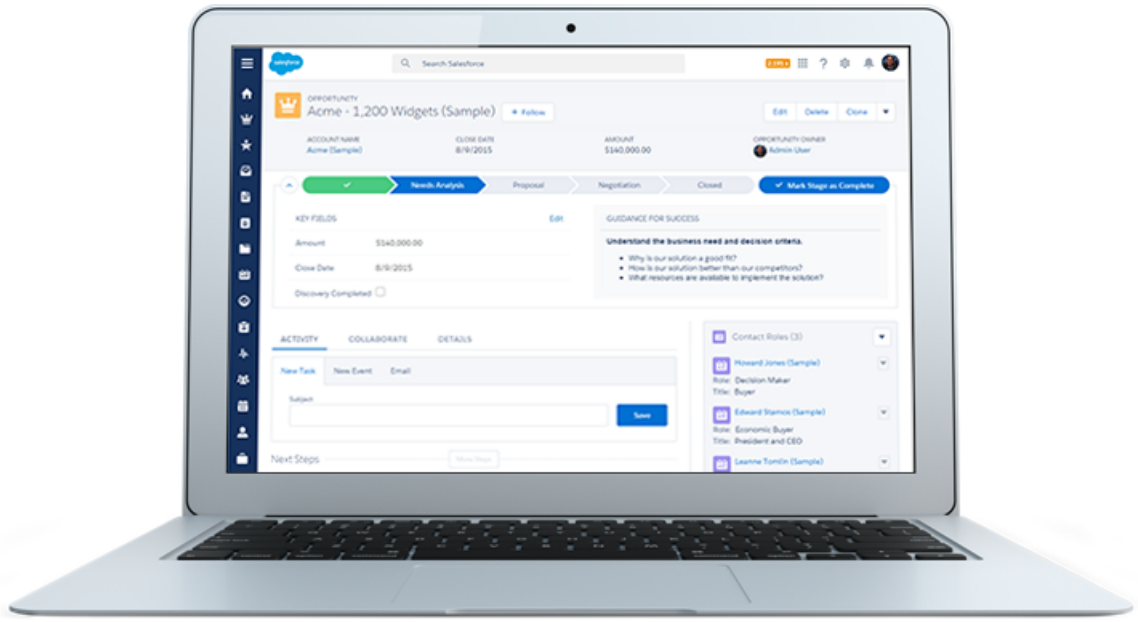
Vous cherchez votre chemin parmi les nouveautés de Lightning Experience ? Rien d'anormal. L'exploration d'une application reconçue peut désorienter, notamment si vous utilisiez l'interface initiale les yeux fermés. Pour mieux vous orienter dans Lightning Experience, examinons les fonctionnalités les plus courantes de Salesforce dans la nouvelle interface.

Considérations relatives à Lightning Experience

Cette version de Lightning Experience ne comprend pas toutes les fonctionnalités disponibles dans Salesforce Classic. Consultez ces rubriques afin de déterminer si une fonctionnalité importante pour votre activité est limitée ou non disponible dans cette version. Ces informations peuvent également vous aider à présenter à vos utilisateurs les nouvelles fonctionnalités disponibles une fois la migration vers Lightning Experience effectuée.

Particularités hors-pair de Lightning Experience

Bienvenue dans Lightning Experience, la nouvelle expérience rapide et superbe de Salesforce. Avec un état d'esprit centré sur les ventes, l'objectif de notre publication initiale a été de réinventer l'environnement du bureau, afin de mieux supporter votre processus de vente. Le résultat est une interface intuitive et intelligente, qui aide les commerciaux à travailler de façon plus naturelle et à conclure plus rapidement les ventes. Jetons un coup d'œil à quelques unes des fonctionnalités principales de la nouvelle interface, afin de déterminer si Lightning Experience convient à certains de vos utilisateurs, ou à tous.



Fonctionnalité	Intérêt
Accueil	Démarrez la journée sur la nouvelle page d'accueil intelligente. Surveillez les performances par rapport aux objectifs, examines et analyses les principaux comptes. Gardez le cap en suivant les étapes précises de l'Assistant.
Espace de travail des opportunités	Encouragez les comportements adaptés à chaque étape de votre processus de vente depuis cet espace dédié à l'action. Vous pouvez personnaliser des scripts d'accompagnement pour chaque étape. Les commerciaux peuvent faire progresser leurs affaires avec plus d'efficacité à l'aide d'un éditeur pratique qui permet de consigner rapidement des appels, de créer des tâches, d'envoyer des e-mails, etc.
Tableau des opportunités	Visualisez le statut des ventes, organisées par étapes des encours. Les utilisateurs peuvent faire glisser des ventes d'une étape à une autre, et recevoir des alertes lorsqu'une action est nécessaire sur un marché important.
Comptes et contacts	Trouvez des informations et rassemblez des connaissances en un clin d'œil depuis cette nouvelle présentation. Consultez les toutes dernières actualités de vos clients avec Twitter intégré et Account Insights pour les clients, examinez les activités à venir et celles terminées, et organisez vos données avec les correspondances dupliquées au niveau du champ.

Fonctionnalité	Intérêt
Chronologie des activités et Liste des tâches	Visualisez les tâches en cours, les réunions prévues et les réalisations dans la chronologie des activités pour chaque opportunité, piste, compte ou contact. Vous pouvez également utiliser la liste des tâches pour visualiser le détail de tâches spécifiques en même temps que la liste complète des tâches en cours, des tâches du jour et des tâches terminées. Les responsables peuvent utiliser la vue Délégué pour observer les tâches attribuées aux personnes de rang inférieur dans la hiérarchie.
Notes avancées	Prenez de meilleures notes qui s'enregistrent automatiquement, avec des fonctionnalités de texte enrichi, et la possibilité de lier une note à plusieurs enregistrements.
Visionneuse d'aperçu de fichier	Appréciez une expérience plus riche en termes d'aperçu de fichiers, sans utiliser Adobe Flash Player. Le rendu des images vectorisées est de meilleure qualité, sans dégradation sur les écrans à haute résolution, et leur chargement est plus rapide. Les nouveaux contrôles permettent de faire défiler dans les documents de plusieurs pages, de visualiser des GIF animés, avec des présentations en plein écran, et des actions d'accès au fichier.
Rapports et tableaux de bord	Obtenez davantage de vos données. La nouvelle page d'exécution des rapports est plus facile à lire et à filtrer. Des diagrammes animés et interactifs donnent vie aux données de votre organisation. Un nouvel éditeur de tableau de bord prend en charge les présentations et les composants flexibles qui couvrent les colonnes et les lignes.
Vues de liste	Visualisez davantage de données avec des affichages de listes plus intuitifs. Visualisez les données avec des graphiques de vue de liste pratiques.
Recherche	Trouvez des dossiers plus rapidement avec une recherche améliorée, qui comprend les dossiers récents et les meilleurs résultats.
Arborescence de configuration et Gestionnaire d'objet	Naviguez dans des pages de configuration avec une organisation simplifiée et une présentation plus claire. Utilisez le nouveau Gestionnaire d'objet, qui combine tous les objets standard et personnalisés dans une liste unique plus facile à retrouver.

CONSULTER ÉGALEMENT :

https://developer.salesforce.com/trailhead/trail/lex_admin_migration

https://developer.salesforce.com/trailhead/trail/lex_dev

Fonctionnalités de Lightning Experience dans cette version

Voici la liste complète des puissantes fonctionnalités et améliorations qui font de Lightning Experience l'interface de référence pour vendre plus intelligemment et plus rapidement. Utilisez cette liste pour accéder rapidement aux détails de chaque fonctionnalité.

Améliorations générales

Navigateurs pris en charge pour Lightning Experience

Si vous utilisez Internet Explorer® versions 7 à 10 de Microsoft®, vous serez redirigé(e) vers Salesforce Classic

Nouvelle présentation de la connexion

Nous avons revu et amélioré l'accès à la connexion pour offrir aux utilisateurs une expérience plus confortable et plus intuitive. En plus de la page de connexion principale, la nouvelle conception est affichée lorsque vos utilisateurs oublient leur mot de passe, vérifient leur identité, accordent aux applications l'accès à leurs données et avec d'autres tâches associées à la connexion.

Accès de tous les utilisateurs au Lanceur d'application dans Lightning Experience

Tous les utilisateurs de Lightning Experience ont accès au Lanceur d'application qui permet d'accéder aux applications Salesforce, aux applications personnalisées et aux applications connectées à partir de la même vue.

Ventes essentielles

Parcours de vente : aidez votre force de vente à suivre les processus commerciaux de votre société dans Lightning Experience

Invitez vos commerciaux à adopter et à adhérer aux processus commerciaux de votre société à l'aide du Parcours de vente. Déjà disponible avec les opportunités pour les utilisateurs de Salesforce1, le Parcours de vente est désormais disponible avec les opportunités *et* les pistes sur les ordinateurs de bureau.

Espace de travail des opportunités : augmentez la productivité commerciale avec Lightning Experience

La qualification et la conversion de pistes ont été simplifiées. Nous avons inclus un espace de travail dédié pour permettre aux commerciaux de travailler sur leurs pistes.

Tableau des opportunités : vue d'ensemble des opportunités avec Lightning Experience

Voir pour croire. Lorsque la force de vente peut visualiser toutes ses opportunités à un emplacement unique, les responsables peuvent suivre avec efficacité les encours et les commerciaux peuvent travailler avec efficacité sur les affaires.

Détails des comptes : aidez les commerciaux à suivre les comptes en utilisant Lightning Experience

Les détails des comptes réorganisés mettent en évidence les informations les plus importantes pour vos commerciaux.

Détails des contacts : aidez les commerciaux à suivre les contacts en utilisant Lightning Experience

Les détails des contacts réorganisés mettent en évidence les informations les plus importantes pour vos commerciaux. Les commerciaux peuvent consulter rapidement les mises à jour de leur contacts et les modifications.

Espace de travail des pistes : utilisez efficacement les pistes avec Lightning Experience

La qualification et la conversion de pistes ont été simplifiées. Nous avons inclus un espace de travail dédié pour permettre aux commerciaux de travailler sur leurs pistes.

Produits et catalogues de prix : facilitez la gestion des produits dans Lightning Experience

Offrez à vos commerciaux une vue plus simple et plus facile à lire des produits et des catalogues de prix de votre société. La nouvelle présentation des produits et des catalogues de prix mettent l'accent sur les informations les plus utiles pour les commerciaux, qui peuvent retrouver et mettre à jour rapidement un produit ou les entrées du catalogue de prix.

Twitter pour les Comptes, contacts et pistes : offrez à vos commerciaux une vue d'ensemble de mises à jour dans Lightning Experience

Intégrez Twitter à Salesforce pour permettre aux commerciaux de consulter en un clin d'œil les mises à jour des comptes, des contacts et des pistes. Cette fonctionnalité est disponible dans Salesforce1 et Lightning Experience.

Productivité commerciale

Accueil : aidez les commerciaux à gérer leur journée dans Lightning Experience

Invitez vos commerciaux à gérer leur journée dans l'Accueil, où ils peuvent consulter un résumé de performance trimestriel et consulter des mises à jour importantes sur les tâches et les opportunités critiques. Les commerciaux peuvent également accéder aisément aux actualités sur leurs comptes, leurs enregistrements récents et leurs affaires les plus importantes.

Affichage d'enregistrements supplémentaires dans les pages d'accueil d'objet dans Lightning Experience

Vos commerciaux peuvent afficher davantage d'enregistrements ainsi que leurs données dans les pages d'accueil d'objets redessinées, qui accordent plus de place aux vues de liste. La présentation est similaire à celle des pages d'accueil d'objet dans Salesforce1 sur les tablettes.

Vues de liste : accélérez la récupération des données dans Lightning Experience (pilote)

Vos commerciaux peuvent utiliser les vues de listes redessinées pour afficher les enregistrements qui remplissent leurs critères de filtrage, et afficher une représentation visuelle des données des vues de listes dans des graphiques.

visualisation des données des vues de liste à l'aide de graphiques dans Lightning Experience

Nous avons ajouté les graphiques de vue de liste à l'application de bureau dans Lightning Experience. Les commerciaux peuvent afficher et créer des graphiques pour visualiser des informations sur les enregistrements que vous référencez le plus souvent. Trois types de graphique sont disponibles : à barres verticales, à barres horizontales et en anneau.

Email : envoi et gestion d'e-mails et de modèles directement à partir d'enregistrements dans Lightning Experience

Vous pouvez envoyer aisément et rapidement des e-mails à des contacts, à des pistes et à vos propres collègues directement à partir des enregistrements de compte, de contact, de piste et d'opportunité auxquels vous avez accès. Vous pouvez également envoyer des e-mails à n'importe quelle adresse valide ; joindre des fichiers ; automatiser à l'aide de champs de fusion ; utiliser un modèle pour sélectionner l'un des exemples que nous offrons, ou créer et partager votre propre exemple. Des enregistrements de tâches sont créés pour les e-mails envoyés. Recherchez un lien vers un e-mail envoyé dans le fil Activité de l'enregistrement à partir duquel il a été envoyé ou dans les enregistrements associés.

Chronologie des activités : suivez les affaires dans Lightning Experience

Aidez les commerciaux en les informant avec précision des tâches réalisées et à accomplir pour chaque opportunité, piste, compte et contact. Ils peuvent consulter les principales informations relatives à chaque tâche, réunion, appel et e-mail directement sur la page, avec d'autres détails d'une opportunité ou d'une piste. Dans les comptes et les contacts, la chronologie des activités est affichée dans la colonne droite. Les commerciaux peuvent actualiser la chronologie avec l'éditeur.

Liste de tâches : contrôlez les tâches dans Lightning Experience

Les commerciaux peuvent désormais suivre et définir la priorité des tâches dans Salesforce avec plus d'efficacité. La liste des tâches présente une vue complète des activités à réaliser pour l'ensemble des affaires et des relations clients.

Notes : ajout d'informations importantes aux enregistrements (globalement disponible)

Notre outil de prise de notes avancé aide les équipes commerciales à mieux s'organiser en prenant des rapidement des notes sur des événements, des tâches et des requêtes.

Calendrier et événements : affichage et création de réunions par les commerciaux dans Lightning Experience

Les commerciaux utilisent un calendrier rationalisé lors de l'affichage, de la création et de la modification d'événements dans Salesforce. Le calendrier affiche tous les événements appartenant à l'utilisateur, y compris les événements hors des heures ouvrables de l'utilisateur, dans une vue quotidienne ou hebdomadaire.

Notifications : affichez des notifications à un emplacement unique dans Lightning Experience

Les notifications informent les utilisateurs des événements importants dans Salesforce qui nécessitent leur attention, par exemple la réception de demandes d'approbation ou des mentions dans des publications Chatter. Lightning Experience inclut une liste de notifications à laquelle les utilisateurs peuvent accéder rapidement à partir de n'importe quelle page.

Intégration Microsoft®

Email Connect : gérez Exchange Sync et l'application Salesforce pour Outlook

Permettez à vos commerciaux de synchroniser leurs contacts de messagerie et leurs événements Microsoft, et d'intégrer leurs messages Outlook depuis Lightning Experience ou Salesforce Classic.

Salesforce pour Outlook : synchronisez les adresses personnelles Outlook avec vos contacts Salesforce

Vos utilisateurs peuvent désormais gérer les adresses personnelles de leurs contacts dans Outlook et dans Salesforce en mettant jour les adresses dans un seul système.Vous et vos commerciaux pouvez gérer cette fonctionnalité depuis Lightning Experience et Salesforce Classic.

Rapports et tableaux de bord

Pages d'accueil Rapports et tableaux de bord reconçues (Lightning Experience)

Nous avons redessiné les pages d'accueil Rapports et tableaux de bord dans Lightning Experience afin de faciliter la recherche et la création de rapports et de tableaux de bord.

Création de superbes tableaux de bord à l'aide du nouvel éditeur riche en fonctionnalités (Lightning Experience)

Lightning Experience introduit un nouvel éditeur qui marque l'arrivée d'une toute nouvelle génération de tableaux de bord.

Présentation et partage d'informations dans des tableaux de bord interactifs (Lightning Experience)

Des composants de tableau de bord interactifs offrent aux visiteurs davantage d'informations et des liens vers des rapports sur les données. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Lightning Experience.

Visualisation d'informations supplémentaires via des graphiques et des filtres interactifs dans la nouvelle page d'exécution des rapports (Lightning Experience)

Dans Lightning Experience, les nouvelles fonctionnalités de la page d'exécution des rapports sont conçues pour répondre aux questions les plus difficiles.

Service

Requêtes : accélération du support client dans Lightning Experience

Répondre aux questions de vos clients est plus facile que jamais dans Lightning Experience. La nouvelle présentation des requêtes réorganisée met en évidence les informations les plus importantes, et permet d'accéder instantanément aux commentaires et à l'historique.

Chatter

Aperçus de fichier rapides et élégants dans Lightning Experience

Préparez-vous à contempler le lecteur d'aperçu de fichiers SVG superbe et riche en fonctionnalités dans Lightning Experience ! Vous allez apprécier la rapidité de chargement de votre aperçu, le défilement continu des pages des documents, l'affichage en haute résolution, ainsi que l'accès rapide aux actions directement depuis la fenêtre d'aperçu.

Ajout de listes associées de fichiers à des présentations de page

La liste associée Fichiers est une liste facultative que vous pouvez désormais ajouter à n'importe quelle présentation de page d'opportunité, de compte, de requête, de piste, d'objet personnalisé et à de nombreux autres objets. Les organisations créées après la publication de la version Winter '16 ont par défaut la liste associée Fichiers dans les présentation de page de nombreux objets.

Groupes dans Lightning Experience

Découvrez l'interface utilisateur des nouveaux groupes dans Lightning Experience.

Fils dans Lightning Experience

Vous vous demandez ce qui se passe avec Chatter dans Lightning Experience ? Nous avons déplacé l'onglet Chatter et ajouté l'onglet Collaborer dans les pages d'enregistrement. La présentation est également plus attrayante !

Recherche

Accélération de la recherche d'enregistrements dans les résultats de recherche

L'expérience de recherche repensée accélère l'accès aux enregistrements. Les résultats de recherche incluent les Principaux résultats, qui renvoient les enregistrements les plus pertinents correspondant aux objets que vous utilisez fréquemment.

Optimisation des résultats instantanés

Les résultats instantanés sont des enregistrements automatiquement suggérés qui s'affichent lorsque vous sélectionnez la case de recherche ou commencez à saisir un terme. Les enregistrements sont sélectionnés en fonction de divers facteurs, notamment l'activité de l'enregistrement, les termes de recherche et l'objet dans lequel la recherche est effectuée. Les résultats instantanés renvoient désormais des correspondances avec les mots vides, tels que *how* et *to*. Par conséquent, les termes dont l'orthographe est identique à celle des mots vides ne sont pas retirés des résultats. Lors de la saisie des termes de recherche, les résultats augmentent pour inclure les enregistrements correspondant aux termes recherchés, même s'ils sont détectés dans un ordre différent de la saisie.

Administration générale

Configuration

Amélioration de l'interface utilisateur de configuration dans Lightning Experience

L'arborescence de configuration de Lightning Experience facilite l'affichage et la gestion des tâches de configuration administrative.

Gestion des objets standard et personnalisés à partir d'un même emplacement

Nous avons ajouté un Gestionnaire d'objet afin d'améliorer votre expérience de configuration ! Le Gestionnaire d'objet est l'emplacement à partir duquel vous gérez tous les objets de votre organisation. Vous pouvez désormais accéder à tous les objets et à leurs fonctions associées (champs, règles de validation, présentations de page, etc.) à partir d'un emplacement unique.

Simplification de l'accès aux paramètres personnels dans Lightning Experience

Nous avons encore simplifié l'accès à vos paramètres personnels.

Développement

Visualforce pour Lightning Experience (bêta)

Cette version contient une version bêta de Visualforce pour Lightning Experience, de qualité production, mais avec des limitations connues.

Disponibilité de vos composants Lightning pour Lightning Experience

Insérez vos composants dans le Lanceur d'application pour les utilisateurs de Lightning Experience.

Lightning Experience est-elle adaptée à mon organisation ?

Lightning Experience vous intrigue et vous intéresse ! La nouvelle interface offre sans nul doute de nombreux avantages aux équipes commerciales. Néanmoins, Salesforce est vaste et nous ne pouvons pas tout recréer à la fois. Cette version initiale n'est pas totalement identique à Salesforce Classic, la version précédente complète de Salesforce. Examinons quelques cas d'utilisation et comparons Lightning Experience à Salesforce Classic pour vous aider à déterminer si le moment est venu de basculer.

Lightning Experience est actuellement destiné aux équipes commerciales. Par conséquent, la plupart des fonctionnalités d'autres solutions Cloud ne sont pas encore disponibles. Certaines fonctionnalités de ventes ne sont pas disponibles non plus. Lightning Experience est en plein développement et

Éditions

Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

offrira davantage de fonctionnalités dans les versions à venir. Vous pouvez néanmoins évaluer dès maintenant l'importance de ces prochaines fonctionnalités pour votre activité.

N'oubliez pas que vous pouvez activer Lightning Experience pour une sélection d'utilisateurs. Cette souplesse signifie que vous pouvez déplacer sans attendre votre équipe commerciale vers la nouvelle interface, tandis que votre organisation de service continue d'utiliser Salesforce Classic. Vous pouvez également exécuter un pilote Lightning Experience avec un petit groupe de personnes sans interrompre les autres utilisateurs tant que vous n'avez pas vérifié si la nouvelle expérience répond à vos besoins.

DANS CETTE SECTION :

Adopter Lightning Experience sans oublier Salesforce Classic

Salesforce Classic ne disparaît pas, nous avons facilité la migration des utilisateurs de Lightning Experience entre l'ancien et le nouveau. Si toutefois Lightning Experience ne répond pas à vos attentes, vous et vos utilisateurs pouvez l'essayer sans risque.

Éditions et licences utilisateur prises en charge pour Lightning Experience

Examinez les éditions et licences utilisateur prises en charge afin de déterminer si votre organisation peut activer et utiliser Lightning Experience.

Cas d'utilisation réussis de Lightning Experience

Examinons les types d'organisation qui conviennent à cette version de Lightning Experience et des situations non compatibles pour le moment.

Comparaison entre Lightning Experience et Salesforce Classic

Connaître les fonctionnalités disponibles (et non disponibles) dans la nouvelle interface est essentiel avant de décider de basculer vers Lightning Experience. Voici des éléments de comparaison importants entre Lightning Experience et les fonctionnalités que vous utilisez dans Salesforce Classic.

Que deviennent les personnalisations existantes dans Salesforce ?

Nous nous sommes efforcés de respecter vos configurations et vos personnalisations existantes dans Lightning Experience. Nombre de vos mises en œuvre par pointer-cliquer ou par programmation fonctionnent également de façon transparente dans la nouvelle interface. Cependant, certaines personnalisations ne sont pas applicables dans la nouvelle interface ou doivent être mises à jour tirer pleinement parti de Lightning Experience. Voici certains points à prendre en considération.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Éditions et licences utilisateur prises en charge pour Lightning Experience

Navigateurs pris en charge pour Lightning Experience

Considérations relatives à Lightning Experience

Adopter Lightning Experience sans oublier Salesforce Classic

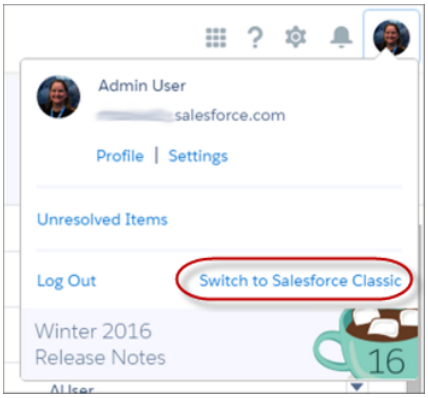
Salesforce Classic ne disparaît pas, nous avons facilité la migration des utilisateurs de Lightning Experience entre l'ancien et le nouveau. Si toutefois Lightning Experience ne répond pas à vos attentes, vous et vos utilisateurs pouvez l'essayer sans risque.

Lorsque les utilisateurs sont initialement activés pour Lightning Experience, la nouvelle interface est par défaut leur expérience *préférée*. Dans l'idéal, les utilisateurs de Lightning Experience considèrent que la nouvelle interface répond à leurs besoins. Cependant, si l'interface classique comprend une fonctionnalité ou un outil important, ils peuvent à tout moment basculer vers Salesforce Classic sans notre aide.

Pour revenir à Salesforce Classic, il suffit d'utiliser le commutateur. Dans l'en-tête de Lightning Experience, cliquez sur l'image de profil, puis sélectionnez **Basculer vers Salesforce Classic**.

Éditions

Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition



Le commutateur modifie la préférence par défaut sur Salesforce Classic. L'utilisateur reste dans l'interface classique jusqu'à l'utilisation du commutateur pour revenir vers Lightning Experience. La nouvelle interface devient ensuite la préférence par défaut. Voici pour le principe.

Pour accéder au commutateur dans Salesforce Classic, cliquez sur le nom dans le coin supérieur droit, puis sélectionnez **Basculer vers Lightning Experience**.



La possibilité pour vos utilisateurs de se déplacer seuls entre les interfaces va probablement déterminer votre choix d'une date pour commencer à utiliser Lightning Experience. Si quelques fonctionnalités seulement, utilisées occasionnellement, manquent dans Lightning Experience, basculer entre les interfaces peut être un compromis acceptable pour votre équipe compte tenu des avantages de la nouvelle expérience. Cependant, il est sans doute préférable de maintenir dans Salesforce Classic, au moins pour le moment, les utilisateurs qui doivent accéder à des fonctionnalités de vente non prises en charge ou utiliser régulièrement des fonctionnalités de service.

CONSULTER ÉGALEMENT :

- Particularités de la migration d'utilisateurs entre Lightning Experience et Salesforce Classic
- Basculement vers Lightning Experience depuis l'en-tête global
- Configuration des utilisateurs de Lightning Experience
- Fonctionnalités non disponibles dans Lightning Experience

Éditions et licences utilisateur prises en charge pour Lightning Experience

Examinez les éditions et licences utilisateur prises en charge afin de déterminer si votre organisation peut activer et utiliser Lightning Experience.

Remarque: Les comptes personnels ne sont pas pris en charge dans Lightning Experience. Si votre mise en œuvre de Salesforce utilise des comptes personnels, vous ne pouvez pas activer Lightning Experience pour votre organisation de production, quelle

que soit votre édition. Vous pouvez néanmoins activer Lightning Experience dans vos environnements sandbox pour tester la nouvelle interface. Cette option est disponible depuis le 24 octobre 2015. Notez que l'ajout de la prise en charge des comptes personnels est l'une de nos priorités et sera bientôt disponible.

Éditions

Éditions prises en charge	• Group Edition • Professional Edition • Enterprise Edition • Performance Edition • Unlimited Edition • Developer Edition
Éditions non prises en charge	• Personal Edition • Contact Manager Edition • Database.com Edition • Chatter.com Edition

Licences utilisateur

Licences prises en charge	• Salesforce • Toutes les plates-formes Salesforce et Force.com (à l'exception de Force.com Free) • Utilisateur Identity
Licences non prises en charge	• Chatter Free, Chatter External et Chatter Plus (également appelé Chatter Only) • Company Communities • Toutes les licences de portail • Force.com Free • Data.com • Work.com • Database.com • Content Only • Ideas Only • Knowledge Only • Site.com Only

Cas d'utilisation réussis de Lightning Experience

Examinons les types d'organisation qui conviennent à cette version de Lightning Experience et des situations non compatibles pour le moment.

Envisagez d'utiliser Lightning Experience pour une partie ou l'ensemble de votre organisation dans les cas suivants :

- Votre équipe commerciale réalise des ventes à d'autres entreprises en utilisant des comptes, des contacts, des pistes, des opportunités, des objets personnalisés et les autres fonctionnalités de vente prises en charge dans la nouvelle interface.
- Vous souhaitez tester la nouvelle interface utilisateur avec une sélection de vos commerciaux.
- Vous souhaitez relancer votre mise en œuvre de Salesforce. Vous avez la possibilité d'introduire de nouvelles fonctionnalités, alors que vous vous apprêtez à changer vos processus.

Éditions

Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Envisagez de conserver Salesforce Classic dans les cas suivants :

- Votre équipe commerciale utilise régulièrement des fonctionnalités qui ne sont pas encore disponibles dans Lightning Experience, notamment des campagnes, des devis, des prévisions ou la gestion des territoires.
- Vous utilisez des comptes personnels.
- Vous utilisez principalement des outils de service client ou d'autres fonctionnalités non commerciales.
- Vous souhaitez une expérience unique pour vos équipes de vente et vos équipes de service.

Comparaison entre Lightning Experience et Salesforce Classic

Connaître les fonctionnalités disponibles (et non disponibles) dans la nouvelle interface est essentiel avant de décider de basculer vers Lightning Experience. Voici des éléments de comparaison importants entre Lightning Experience et les fonctionnalités que vous utilisez dans Salesforce Classic.

Remarque: Ces listes ne sont pas exhaustives, elles ne répertorient pas toutes les fonctionnalités non disponibles dans Lightning Experience. Avant de prendre votre décision, consultez également Considérations relatives à Lightning Experience.

Données Salesforce

Fonctionnalité	Lightning Experience	Salesforce Classic
Comptes, contacts, pistes Opportunités, catalogues de prix, produits	✔	✔
Requêtes (support de base)	✔	✔
Objets personnalisés	✔	✔
Fils, groupes et personnes Chatter	✔	✔
Salesforce Files	✔	✔
Autres objets Vente et Service		✔

Accueil

Fonctionnalité	Lightning Experience	Salesforce Classic
Graphique des performances	✓	
Assistant	✓	
Account Insights	✓	
Affaires principales	✓	
Tâches	✓	✓
Calendrier et événements		✓
Fil et éditeur		✓
Éléments à approuver		✓
Tableaux de bord personnalisables		✓
Composants de page d'accueil personnalisables		✓

Comptes et contacts

Fonctionnalité	Lightning Experience	Salesforce Classic
Account Insights	✓	
Chronologie des activités	✓	
Notes avancées	✓	
E-mail et modèles intégrés	✓	✓
Résumés de Twitter	✓	✓
Équipes de compte		✓
Hiérarchie des comptes et des contacts		✓
Comptes personnels		✓

Pistes

Fonctionnalité	Lightning Experience	Salesforce Classic
Présentation de page d'espace de travail	✓	
Chronologie des activités	✓	
Parcours de vente	✓	

Fonctionnalité	Lightning Experience	Salesforce Classic
Notes avancées	✔	
E-mail et modèles intégrés	✔	✔
Personnalisation de la conversion de piste via l'API	✔	✔
Recherche et fusion des pistes dupliquées		✔
Modification du propriétaire d'une piste dans une file d'attente		✔

Opportunités

Fonctionnalité	Lightning Experience	Salesforce Classic
Présentation de page d'espace de travail	✔	
Chronologie des activités	✔	
Parcours de vente	✔	
Notes avancées	✔	
Tableau des encours visuel	✔	
E-mail et modèles intégrés	✔	✔
Parts d'opportunité		✔
Équipes d'opportunité		✔
Opportunités similaires		✔

Rapports

Fonctionnalité	Lightning Experience	Salesforce Classic
Graphiques de rapport avancés	✔	
Totaux et des sous-groupes masqués dans une vue de rapport	✔	
Création de filtres interactifs lors de l'affichage de rapports	✔	
Générateur de rapport	✔	✔
Champs de compartiment	✔	✔
Formules récapitulatives personnalisées	✔	✔
Rapports joints		✔

Fonctionnalité	Lightning Experience	Salesforce Classic
Affichage des détails de rapports matriciels		✔
Types de graphiques en tableau, en entonnoir, en nuage de points		✔
Planification d'actualisations de rapport		✔

Tableaux de bord

Fonctionnalité	Lightning Experience	Salesforce Classic
Affichage de plus de 3 colonnes	✔	
Générateur de tableau de bord	✔	✔
Tableaux de bord filtrés		✔
Tableaux de bord dynamiques		✔
Planification d'actualisations de tableau de bord		✔
Publication de composants de tableau de bord dans les fils		✔

Vues de liste

Fonctionnalité	Lightning Experience	Salesforce Classic
Graphiques	✔	
Création de filtres sur-le-champ	✔	
Colonnes qui peuvent être triées	✔	✔
Colonnes redimensionnables		✔
Logique de filtrage avancée		✔

Autres fonctionnalités et produits

Fonctionnalité	Lightning Experience	Salesforce Classic
Création et modification d'enregistrements	✔	✔
Modification en ligne des champs (listes, enregistrements)		✔
Prévisions		✔

Fonctionnalité	Lightning Experience	Salesforce Classic
Gestion des territoires		✔
Communautés		✔
Service Cloud		✔
Data.com		✔
Work.com		✔

Que deviennent les personnalisations existantes dans Salesforce ?

Nous nous sommes efforcés de respecter vos configurations et vos personnalisations existantes dans Lightning Experience. Nombre de vos mises en œuvre par pointer-cliquer ou par programmation fonctionnent également de façon transparente dans la nouvelle interface. Cependant, certaines personnalisations ne sont pas applicables dans la nouvelle interface ou doivent être mises à jour tirer pleinement parti de Lightning Experience. Voici certains points à prendre en considération.

Menu de navigation

Lightning Experience remplace la barre d'onglets de Salesforce Classic par un menu de navigation dépliable à gauche de la page. Dans cette version, les personnalisations apportées à la barre d'onglets dans l'interface classique ne sont pas reflétées dans le menu de navigation. Ni les administrateurs ni les utilisateurs ne peuvent modifier le contenu ou l'organisation du menu de navigation. Rassurez-vous, nous en sommes conscients et notre priorité est de rendre le menu de navigation personnalisable dans une prochaine version.

Utilisez le menu de navigation pour accéder aux objets standard de Salesforce qui sont disponibles dans Lightning Experience, ainsi qu'à l'Accueil, aux éléments de Chatter (le fil principal, les personnes et les groupes), aux fichiers, aux tableaux de bord, aux rapports, ainsi qu'à la liste de tâches et au calendrier de l'utilisateur. Les objets et applications personnalisés sont également disponibles dans Lightning Experience. Ils sont accessibles depuis le Lanceur d'application en cliquant sur dans l'en-tête.

Présentations de page et présentations compactes

Les personnalisations de pages d'enregistrement effectuées dans Salesforce Classic (pour des objets personnalisés et standard) affectent également les pages d'enregistrement dans Lightning Experience. Cependant, certains éléments de page s'affichent différemment dans Lightning Experience, et certains ne sont pas pris en charge.

Les présentations compactes jouent le même rôle dans Lightning Experience que dans l'application mobile Salesforce1 : affichage des principaux champs d'un enregistrement dans le panneau de présentation d'une page d'enregistrement. Dans Lightning Experience, le panneau de présentation affiche les cinq premiers champs de vos présentations compactes actuelles.

Actions et boutons

Si vous avez déjà créé et utilisé des actions dans Salesforce Classic, vous savez qu'elles s'affichent dans l'éditeur Chatter, alors que les boutons standard et personnalisés s'affichent au-dessus des détails dans une page d'enregistrement. Si vous utilisez Salesforce1, vous savez que tous les types d'action et boutons sont mêlés dans la barre d'actions de Salesforce1. Dans Lightning Experience, nous continuons de réduire la séparation entre les actions et les boutons. Au lieu de les afficher à un emplacement unique, les actions et boutons sont regroupés par type dans différentes zones de la page de l'enregistrement.

Par défaut, Lightning Experience inclut les actions et boutons définis dans la présentation d'éditeur globale. Vous pouvez également personnaliser les éléments disponibles en utilisant la section Action de Salesforce1 et de Lightning Experience dans des présentations

de page d'objet. La logique qui détermine l'emplacement d'affichage d'une action ou d'un bouton dans la page d'un enregistrement est la suivante :

- La plupart des actions rapides, des actions de productivité, des boutons standard et des boutons personnalisés pris en charge sont ajoutés au menu d'actions de la page
- Les actions associées aux activités, notamment Consigner un appel, Nouvel événement, Nouvelle tâche et E-mail, sont affichées dans l'éditeur de l'onglet Activité.
- Les actions Chatter standard sont affichées dans l'éditeur de l'onglet Collaborer.

L'ordre des actions dans chaque zone dépend de l'ordre dans lequel elles ont été ajoutées à la présentation d'éditeur globale ou à la page de l'objet.

Boutons personnalisés

Les boutons personnalisés qui utilisent une URL ou une source de contenu JavaScript ne sont pas pris en charge dans Lightning Experience. Vous pouvez remplacer certaines fonctions couvertes par ces boutons à l'aide d'outils pointer-cliquer, tels que le générateur de processus, Visual Workflow ou des approches pilotées par un code.

Visualforce

Lightning Experience est une toute nouvelle interface utilisateur, ce qui signifie pas l'arrêt de vos pages Visualforce. Cette version inclut une prise en charge bêta de Visualforce dans Lightning Experience. Vos pages Visualforce existantes fonctionnent dans Lightning Experience, la plupart sans révision. Les éléments ayant été déplacés dans la nouvelle interface, voici quelques réglages qui vous permettront d'adapter le comportement de vos pages Visualforce. À ce stade, certaines fonctionnalités de Visualforce ne fonctionnent pas encore dans Lightning Experience.

Voici quelques notions de base à prendre en considération.

- Si vos pages Visualforce utilisent JavaScript, vous devez vérifier certains éléments. Visualforce n'occupe pas la totalité de la page lors de l'affichage dans Lightning Experience. Par conséquent, votre code JavaScript code doit respecter certaines règles nouvelles.
- Si vos pages Visualforce utilisent les composants standard intégrés, leur présentation est adaptée à Salesforce Classic, que les utilisateurs y accèdent dans la nouvelle ou dans l'ancienne interface. Quelques réglages sont nécessaires pour adapter le comportement de vos pages au style Lightning Experience.

  Pour vous aider, nous publions Salesforce Lightning Design System (SLDS), un ensemble de modèles, de composants et d'instructions de conception qui aident à créer des interfaces adaptées à Lightning Experience. Les SLDS sont actuellement disponibles en tant que version bêta publique à l'adresse www.lightningdesignsystem.com.

Pour des informations complètes sur ce qui fonctionne et ce qui ne fonctionne pas, reportez-vous au module Trailhead « Visualforce et Lightning Experience », dans Parcours pour le développeur - Lightning Experience.

À propos de la personnalisation de la nouvelle interface utilisateur L'infrastructure de composants Lightning est notre nouvelle infrastructure d'interface utilisateur qui permet de développer des applications Web dynamiques pour ordinateurs de bureau et appareils mobiles. Vous pouvez l'utiliser ou Visualforce dans vos nouveaux projets. Pour plus d'informations sur les développements de l'interface utilisateur, reportez-vous à « Considérations relatives au développement de l'interface utilisateur » dans le module Trailhead Développement de Lightning Experience. Pour plus d'informations sur les composants Lightning, reportez-vous au module Trailhead « Composants Lightning », dans Parcours pour le développeur - Lightning Experience.

Force.com Canvas

Force.com Canvas permet d'intégrer aisément des applications tierces dans Salesforce. La fonctionnalité de zone de dessin dans Lightning Experience est identique à celle de Salesforce Classic. Vous pouvez toujours intégrer des applications de zone de dessin dans des pages

Visualforce et partout où elles sont prises en charge, avec en plus la possibilité d'exposer des applications de zone de dessin dans des composants Lightning.

API Salesforce et Apex

La plupart des outils et des processus de programmation que vous avez utilisés ne sont pas affectés par Lightning Experience. Fidèles à notre promesse, nos nouvelles versions ne briseront jamais votre dépendance aux API Salesforce. Les outils tels que le système de traduction n'ont pas changé. Votre environnement de développement reste identique.

Si vos classes Apex et vos appels d'API fonctionnent correctement, certaines fonctionnalités ne sont pas encore prises en charge dans Lightning Experience. Si un utilisateur exécute dans la nouvelle interface un code Apex qui interagit avec une fonctionnalité non prise en charge, il ne peut pas terminer la tâche. Pour résoudre cette situation, nous avons ajouté des capacités qui déterminent la préférence d'interface d'un utilisateur aussi bien avec l'API qu'avec Apex. Vous pouvez utiliser cette fonctionnalité pour ajouter une logique à votre code existant afin d'éviter à vos utilisateurs de rencontrer ces erreurs. Pour plus d'informations, reportez-vous à « Compréhension des modifications dans les autres outils de développement » dans le module Trailhead Développement de Lightning Experience.

Applications AppExchange

De nombreuses applications AppExchange contiennent des personnalisations, notamment des objets personnalisés, des boutons personnalisés, des pages Visualforce, etc. Pour préparer la publication de Lightning Experience, les partenaires de Salesforce testent leurs applications et demandent une certification *Lightning Ready* Les applications Lightning Ready fonctionnent dans Lightning Experience et offrent une expérience plus stable avec d'autres pages Lightning. Si une application est prise en charge dans Lightning Experience, un bandeau « Lightning Ready » est affiché sur son nom dans AppExchange. Si une application n'est pas prise en charge dans Lightning Experience, utilisez-la à la place dans Salesforce Classic.

Remarque: Des applications sans certification Lightning Ready peuvent être utilisées dans Lightning Experience, mais certaines fonctionnalités peuvent ne pas être disponibles ou ne pas fonctionner normalement. La présentation de ces applications peut également sembler en décalage avec Lightning Experience, car elles s'appuient sur un style Salesforce Classic. Pour une expérience optimale, utilisez Salesforce Classic avec des applications non certifiées Lightning Ready.

CONSULTER ÉGALEMENT :

- Navigation et actions : limitations de Lightning Experience
- Personnalisation par pointer-cliquer : limitations de Lightning Experience
- Personnalisation par programmation : limitations de Lightning Experience

Migration vers Lightning Experience : commençons !

Très bien ! Vous avez décidé que vous étiez prêt à basculer vers Lightning Experience. Pour commencer, nous recommandons d'élaborer une stratégie pour guider votre déploiement. Ensuite, le moment venu, vous allez activer la nouvelle interface utilisateur en procédant comme suit.

Éditions

Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

DANS CETTE SECTION :

- Développement d'une stratégie de déploiement de Lightning Experience
  Pour votre déploiement de Lightning Experience, l'un des meilleurs investissements est d'établir un plan clair. Un plan permet d'organiser les étapes, d'identifier les ressources clés, de communiquer avec tout le monde et de fixer une date de fin précise.

Activation de Lightning Experience

L'activation de Lightning Experience est très simple, il suffit de tourner le bouton ! Nous recommandons toutefois de configurer quelques fonctionnalités en activant Lightning Experience pour permettre à vos utilisateurs d'exploiter toute la puissance de la nouvelle interface. Vous pourrez ensuite configurer l'accès des utilisateurs appropriés à Lightning Experience. Vous pouvez procéder par étapes en déployant la nouvelle interface vers un groupe pilote limité à quelques utilisateurs ou de faire le grand saut et de l'activer dans l'ensemble de votre organisation.

Développement d'une stratégie de déploiement de Lightning Experience

Pour votre déploiement de Lightning Experience, l'un des meilleurs investissements est d'établir un plan clair. Un plan permet d'organiser les étapes, d'identifier les ressources clés, de communiquer avec tout le monde et de fixer une date de fin précise.

Selon la taille de votre organisation, vous pouvez travailler avec un service de gestion des modifications ou désigner un responsable de projet dédié au déploiement. Vous pouvez également vous charger de l'organisation et de l'exécution du déploiement de bout en bout. Quelle que soit la méthode retenue, reportez-vous au module Déploiement de Lightning Experience du parcours Trailhead *Parcours de l'administrateur - Migration vers Lightning Experience* pour une aide sur ce processus.

Votre déploiement va probablement suivre le parcours ci-dessous.

Apprendre	• Découvrir Lightning Experience • Identifier les référents et un sponsor exécutif • Former votre entreprise avec des présentations et des démonstrations • Consulter Comparaison entre Lightning Experience et Salesforce Classic et Considérations relatives à Lightning Experience • Mener une analyse comparative afin de déterminer si vous répondez à vos besoins
Lancer	• Identifier des utilisateurs pour un pilote de Lightning Experience • Identifier et activer des super utilisateurs • Créer le planning du projet • Définir des mesures de réussite • Créer et exécuter vos stratégies marketing et de formation • Personnaliser et tester, idéalement dans un environnement sandbox • Mettre en service !
Itérer	• Évaluer le fonctionnement et déterminer si vous atteignez vos mesures de réussite • Étudier les points de satisfaction et de difficulté de vos utilisateurs • Utiliser des rapports et des tableaux de bord pour suivre les métriques et les commentaires • Fournir un résumé analytique

Pour lancer votre planification, téléchargez le Pack Lightning Experience Customer Enablement qui fait partie du module Trailhead Déploiement de Lightning Experience. Le pack d'activation regorge de ressources utiles, notamment un diaporama de présentation, une matrice de mesure des risques, un modèle de planification de projet, un exemple de campagne par e-mail et une liste de contrôle du déploiement, qui vous aident à garder le cap.

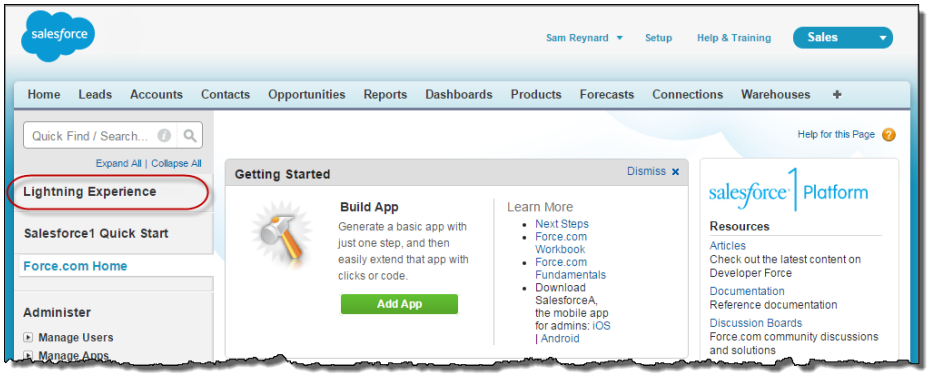
Activation de Lightning Experience

L'activation de Lightning Experience est très simple, il suffit de tourner le bouton ! Nous recommandons toutefois de configurer quelques fonctionnalités en activant Lightning Experience pour permettre à vos utilisateurs d'exploiter toute la puissance de la nouvelle interface. Vous pourrez ensuite configurer l'accès des utilisateurs appropriés à Lightning Experience. Vous pouvez procéder par étapes en déployant la nouvelle interface vers un groupe pilote limité à quelques utilisateurs ou de faire le grand saut et de l'activer dans l'ensemble de votre organisation.

La page de configuration de Lightning Experience représente le centre de contrôle à partir duquel vous pilotez ces étapes. Dans Configuration, dans Salesforce Classic, cliquez sur **Lightning Experience** dans le menu Configuration.

Éditions

Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition



DANS CETTE SECTION :

Fonctionnalités recommandées pour Lightning Experience

Si ce n'est déjà fait, vous pouvez activer et configurer plusieurs fonctionnalités de « support » avant d'activer Lightning Experience. Ces fonctionnalités garantissent l'optimalisation complète de la nouvelle interface pour aider vos commerciaux à vendre plus vite et mieux.

Configuration des utilisateurs de Lightning Experience

Assurez-vous ensuite que les utilisateurs appropriés ont accès à Lightning Experience. Par défaut, l'autorisation « Utilisateur de Lightning Experience » est automatiquement activée pour tous les utilisateurs associés à un profil Salesforce standard. Vous pouvez toutefois préciser l'accès à Lightning Experience à l'aide de profils personnalisés ou d'ensembles d'autorisations. Cela signifie que vous pouvez effectuer un déploiement limité vers un groupe pilote, activer une équipe spécifique d'utilisateurs qui peuvent bénéficier de la nouvelle interface, ou procéder à un déploiement général dans l'ensemble de votre organisation. À vous de décider.

Activation de Lightning Experience

Êtes-vous prêt(e) ? L'activation de Lightning Experience est aisée via la page de configuration de Lightning Experience.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Éditions et licences utilisateur prises en charge pour Lightning Experience

Fonctionnalités recommandées pour Lightning Experience

Si ce n'est déjà fait, vous pouvez activer et configurer plusieurs fonctionnalités de « support » avant d'activer Lightning Experience. Ces fonctionnalités garantissent l'optimalisation complète de la nouvelle interface pour aider vos commerciaux à vendre plus vite et mieux.

Éditions

Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Fichiers associés

Exploitez les fonctionnalités enrichies et la flexibilité de Salesforce Files avec des objets Salesforce standard et vos objets personnalisés. Ajoutez les nouvelles listes associées Fichiers à des présentations de page afin de permettre à vos utilisateurs de charger des fichiers dans des enregistrements, d'afficher les fichiers associés aux enregistrements et de parcourir rapidement les fichiers via le lecteur d'aperçu enrichi, moderne et visuel.

Notes

Aidez vos utilisateur à s'organiser à l'aide de notre outil de prise de notes avancé. Il est très facile de créer des notes en texte enrichi et de les associer rapidement à des enregistrements spécifiques. Lorsque vous activez Notes, pensez à ajouter la nouvelle liste associée Notes aux présentations de page pour permettre à vos utilisateurs de créer et de lire les notes directement dans leurs enregistrements.

Parcours de vente

Aidez vos commerciaux à suivre le processus de vente de votre organisation et à conclure des affaires. Personnalisez les étapes des opportunités et les statuts des pistes, ainsi que l'ordre d'affichage dans le parcours de vente, dans les espaces de travail des opportunités et des pistes. Allez plus loin et ajoutez vos propres étapes d'accompagnement à chaque niveau ou statut du Parcours de vente.

Gestion des duplications

Créez des règles de duplication afin d'alerter les utilisateurs lorsqu'ils s'apprêtent à créer un enregistrement dupliqué. Définissez des règles de duplication qui contrôlent si et quand les utilisateurs peuvent créer des enregistrements dupliqués dans Salesforce.

Conversion des pistes

Faites avancer votre processus commercial en permettant à vos commerciaux de convertir des pistes qualifiées en contacts, en comptes ou en opportunités. Ajoutez le bouton **Convertir** à la présentation de page Piste.

Account Insights

Offrez à vos commerciaux un accès instantané à des articles d'actualité intéressants et opportuns sur leurs comptes. Cette fonctionnalité est disponible en anglais uniquement. Si votre organisation utilise une autre langue, vous pouvez laisser cette option de côté (pour plus d'informations sur la confidentialité de cette fonctionnalité, reportez-vous aux informations sur Account Insights dans l'aide de Salesforce).

Comptes, contacts et pistes sociaux

Informez l'équipe en permettant aux commerciaux de lier leurs comptes, leurs contacts et leurs pistes aux profils Twitter correspondants. Les utilisateurs peuvent afficher des profils utilisateur Twitter et des personnes en commun dans Salesforce, et accéder rapidement aux tweets.

Activités partagées

Représentez avec précision les relations entre les activités en permettant à vos commerciaux d'associer plusieurs contacts à des tâches et des événements individuels. L'activation des activités partagées est définitive. Une fois activées, elles ne peuvent pas être désactivées.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Ajout de listes associées de fichiers à des présentations de page
Notes : ajout d'informations importantes aux enregistrements (globalement disponible)
Configuration du parcours de vente
Signalement rapide des doublons potentiels aux utilisateurs
Twitter pour les Comptes, contacts et pistes : offrez à vos commerciaux une vue d'ensemble de mises à jour dans Lightning Experience

Configuration des utilisateurs de Lightning Experience

Assurez-vous ensuite que les utilisateurs appropriés ont accès à Lightning Experience. Par défaut, l'autorisation « Utilisateur de Lightning Experience » est automatiquement activée pour tous les utilisateurs associés à un profil Salesforce standard. Vous pouvez toutefois préciser l'accès à Lightning Experience à l'aide de profils personnalisés ou d'ensembles d'autorisations. Cela signifie que vous pouvez effectuer un déploiement limité vers un groupe pilote, activer une équipe spécifique d'utilisateurs qui peuvent bénéficier de la nouvelle interface, ou procéder à un déploiement général dans l'ensemble de votre organisation. À vous de décider.

Éditions

Profils et ensembles d'autorisations disponibles avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Profils disponibles avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Ensembles d'autorisations disponibles avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Remarque: Ignorez cette étape si vous utilisez Group Edition ou Professional Edition. Tous vos utilisateurs sont automatiquement migrés vers la nouvelle interface lorsque vous activez Lightning Experience. Les utilisateurs qui préfèrent rester dans Salesforce Classic peuvent revenir eux-mêmes via le commutateur.

La situation est différente si vous utilisez Professional Edition avec les profils activés.

Tout d'abord, avez-vous des utilisateurs associés à un profil standard qui ne doivent pas encore utiliser Lightning Experience ? Déplacez ces utilisateurs vers des profils personnalisés qui ne contiennent pas l'autorisation « Utilisateur de Lightning Experience ».

Pour les utilisateurs associés à des profils personnalisés, sélectionnez ceux qui peuvent migrer vers Lightning Experience. Examinez les options suivantes.

- Vous souhaitez tester Lightning Experience avec un petit groupe d'utilisateurs ? Créez un ensemble d'autorisations qui comprend l'autorisation d'utilisateur Lightning Experience. Appliquez ensuite l'ensemble d'autorisations à chaque utilisateur pilote. Lorsque vous activez Lightning Experience, seuls les utilisateurs associés à ce profil personnalisé affichent la nouvelle interface.

  Vous débutez avec les ensembles d'autorisations ? Consultez cette procédure ! Procédure : création, modification et attribution d'un ensemble d'autorisations

- Vous souhaitez déployer Lightning Experience vers des profils personnalisés spécifiques ? Ou bien vous souhaitez activer tous les utilisateurs associés à un profil personnalisé ? L'ajout de l'autorisation « Utilisateur de Lightning Experience » la méthode la plus rapide pour activer globalement la nouvelle interface utilisateur.

  Si vous gérez de nombreux profils, vous pouvez les traiter simultanément avec Data Loader. N'oubliez pas plus de puissance nécessite davantage de responsabilités. Veiller à ne pas activer ou désactiver par inadvertance d'autres fonctionnalités.

Si vous souhaitez limiter Lightning Experience à un groupe d'utilisateurs, nous recommandons d'associer tous les membres d'une équipe opérationnelle à la même expérience. Si les membres d'une équipe partagent souvent des liens et travaillent en étroite collaboration, ajoutez-les tous à votre équipe pilote. Pour plus d'informations, reportez-vous à Particularités de la migration d'utilisateurs entre Lightning Experience et Salesforce Classic.

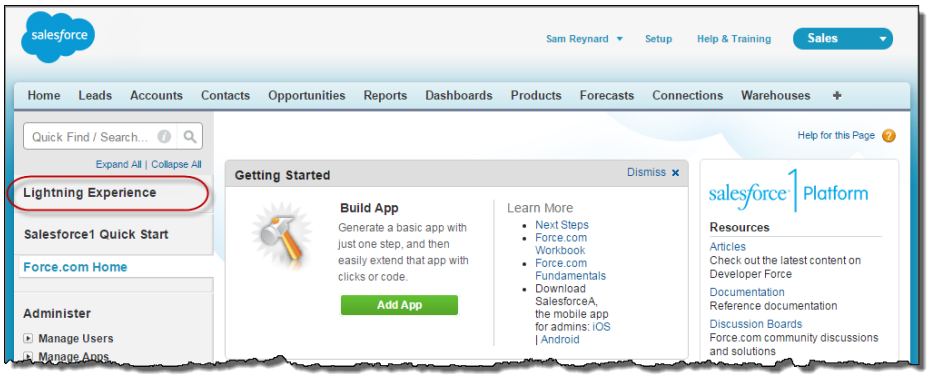
CONSULTER ÉGALEMENT :

Adopter Lightning Experience sans oublier Salesforce Classic

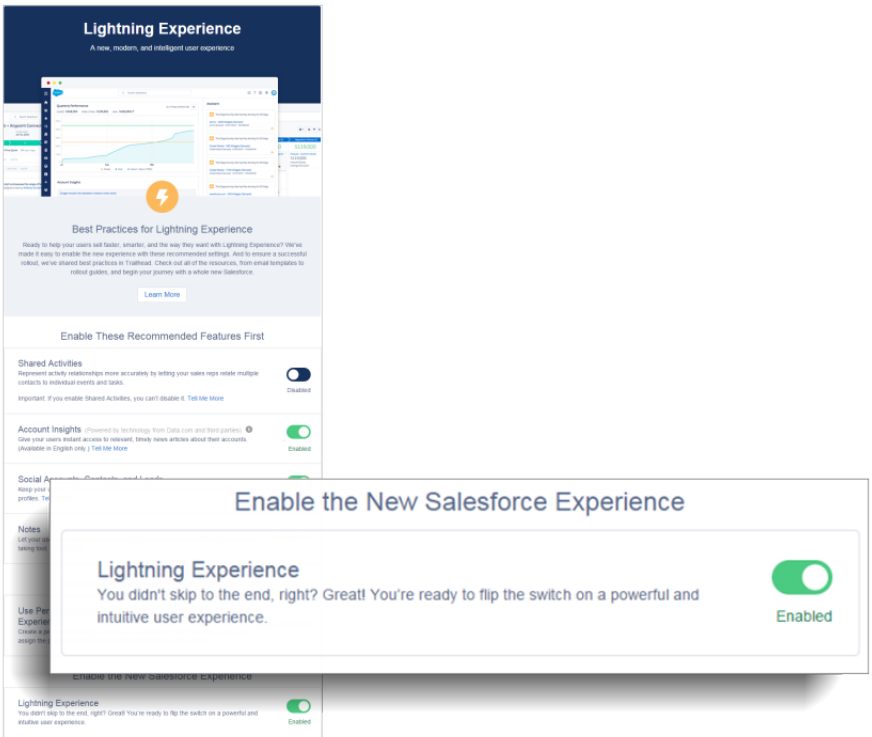
Activation de Lightning Experience

Êtes-vous prêt(e) ? L'activation de Lightning Experience est aisée via la page de configuration de Lightning Experience.

Pour accéder à la page de configuration de Lightning Experience dans Salesforce Classic, cliquez sur **Lightning Experience** dans le menu Configuration.



Dans la page de configuration de Lightning Experience, faites glisser le bouton **Lightning Experience** vers **Activer**.



Voilà ! La prochaine fois que les utilisateurs activés se connecteront, ils pourront immédiatement tirer parti de Lightning Experience.

Éditions

Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour afficher la page Lightning Experience :

- Afficher la configuration

Pour modifier la page Lightning Experience :

- Personnaliser l'application

  Modifier toutes les données

Navigation dans Lightning Experience

Vous cherchez votre chemin parmi les nouveautés de Lightning Experience ? Rien d'anormal. L'exploration d'une application reconçue peut désorienter, notamment si vous utilisiez l'interface initiale les yeux fermés. Pour mieux vous orienter dans Lightning Experience, examinons les fonctionnalités les plus courantes de Salesforce dans la nouvelle interface.

Éditions

Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

DANS CETTE SECTION :

Accès aux profils et aux paramètres personnels dans Lightning Experience

Dans Salesforce Classic, votre profil et vos paramètres personnels se situent dans le menu qui porte votre nom. Il est assez semblable dans Lightning Experience. Vous pouvez accéder aux liens de ces deux options en cliquant sur l'image de votre profil. Vous souhaitez basculer entre Lightning Experience et Salesforce Classic ? Vous basculez à l'aide de liens.

Accès aux objets dans Lightning Experience

Dans Salesforce Classic, utilisez des onglets pour accéder à des objets, tels que des comptes ou des pistes. Les onglets présentent également d'autres fonctionnalités, notamment votre page Accueil ou Chatter. Lightning Experience remplace la barre d'onglets par un menu de navigation dépliable qui comprend les objets standard et d'autres fonctionnalités. Vous recherchez des objets personnalisés ou des applications connectées ? Dans Lightning Experience, ces éléments se situent dans le Lanceur d'application.

Accès aux enregistrements dans Lightning Experience

Dans Salesforce Classic, les détails des enregistrements, les listes associées et le fil d'enregistrements sont affichées sur la même page. Cette présentation peut entraîner un défilement important, notamment en présence de nombreuses données. Dans Lightning Experience, les détails des enregistrements, les listes associées et le fil d'enregistrements ont des onglets dédiés aisément accessibles.

Accès aux actions et aux boutons dans Lightning Experience

Tandis que Salesforce Classic affiche les actions dans l'éditeur Chatter et les boutons dans les détails de l'enregistrement, Lightning Experience efface la distinction entre ces éléments. La nouvelle interface mêle actions et boutons dans différentes zones de la page d'accueil de l'enregistrement, selon la fonction.

Accès aux listes associées dans Lightning Experience

Dans Salesforce, les enregistrements comprennent des informations et des liens vers d'autres enregistrements associés. Salesforce Classic affiche les enregistrements associés dans des listes situées en bas de la page. Dans Lightning Experience, les informations associées sont affichées dans des cartes de liste associée. Pour des pistes et des opportunités (objets qui comprennent un espace de travail), les cartes de liste associée sont accessibles sous l'onglet Associé. Pour des objets de référence (tels que des comptes et des contacts), et dans les groupes et les personnes, les cartes de liste associée sont affichées à droite de la page.

Recherche de fonctionnalités de Chatter dans Lightning Experience

Avec Lightning Experience, vous pouvez communiquer avec des personnes et des groupes, et partager des informations commerciales en toute sécurité et en temps réel, de la même façon que dans Salesforce Classic. Le mode d'accès aux fils, aux groupes et aux profils Chatter est sensiblement différent dans la nouvelle interface. La présentation rapide ci-dessous indique quelques repères.

Accès à l'aide dans Lightning Experience

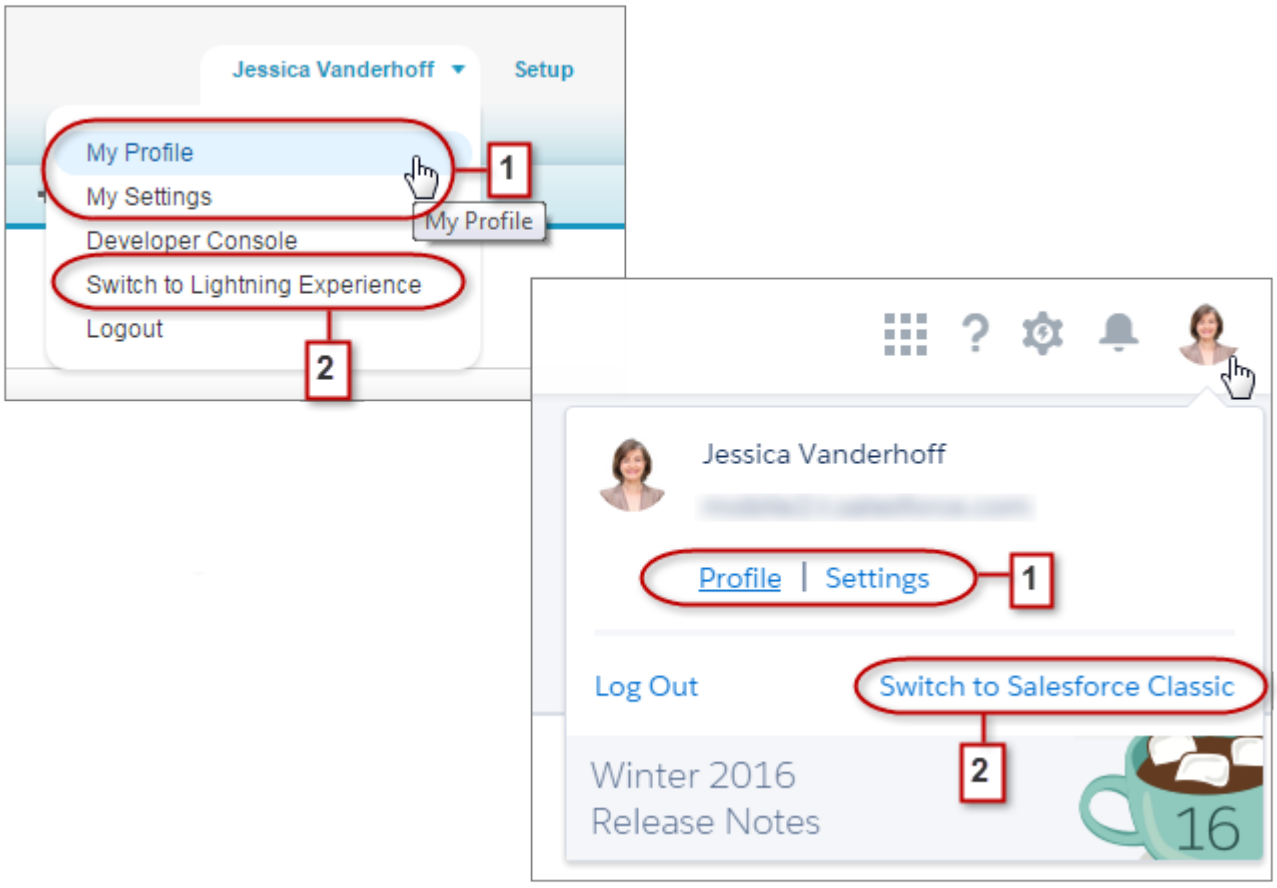
L'aide est accessible. Elle est encore plus pratique dans Lightning Experience où le menu d'aide contextuelle permet d'accéder à des contenus ciblés, notamment des vidéos, des procédures guidées, des rubriques d'aide et des parcours de formation. Fantastique !

Accès aux profils et aux paramètres personnels dans Lightning Experience

Dans Salesforce Classic, votre profil et vos paramètres personnels se situent dans le menu qui porte votre nom. Il est assez semblable dans Lightning Experience. Vous pouvez accéder aux liens de ces deux options en cliquant sur l'image de votre profil. Vous souhaitez basculer entre Lightning Experience et Salesforce Classic ? Vous basculez à l'aide de liens.

Éditions

Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition



Dans Lightning Experience, cliquez sur l'image de votre profil pour accéder aux liens de votre profil et de vos paramètres personnels (1).

Lorsque vous n'avez pas encore ajouté votre photo, vous ressemblez à : . Ce portrait n'est probablement pas très fidèle. Par conséquent, cliquez sur **Profil** pour ajouter une photo et humaniser votre profil !

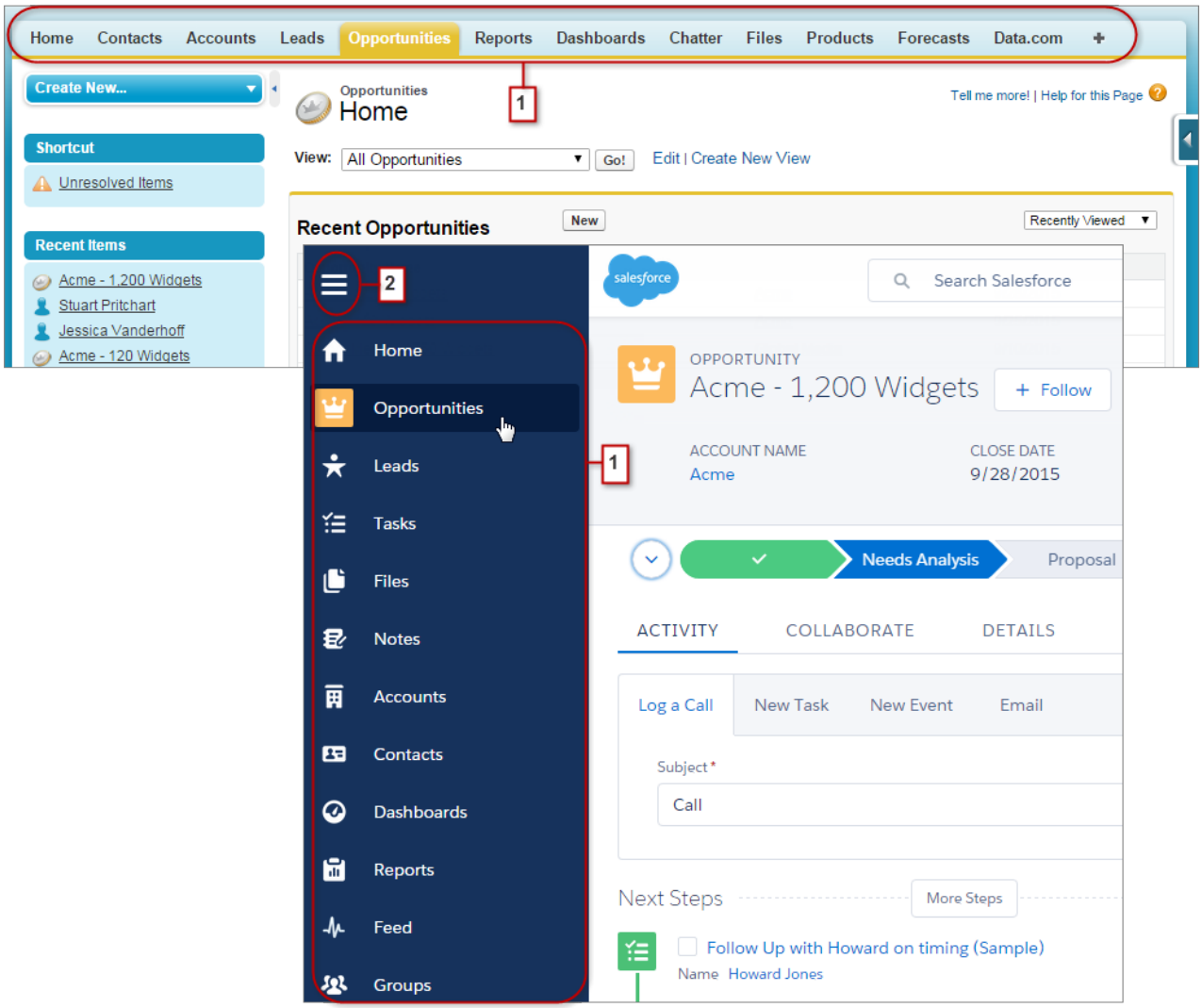
Si vous souhaitez revenir vers Salesforce Classic, utilisez le Commutateur (2). Votre choix est mémorisé et défini par défaut. Vous souhaitez revenir vers Lightning Experience ? Cliquez simplement sur votre nom dans l'en-tête, puis sur le Commutateur (2).

Accès aux objets dans Lightning Experience

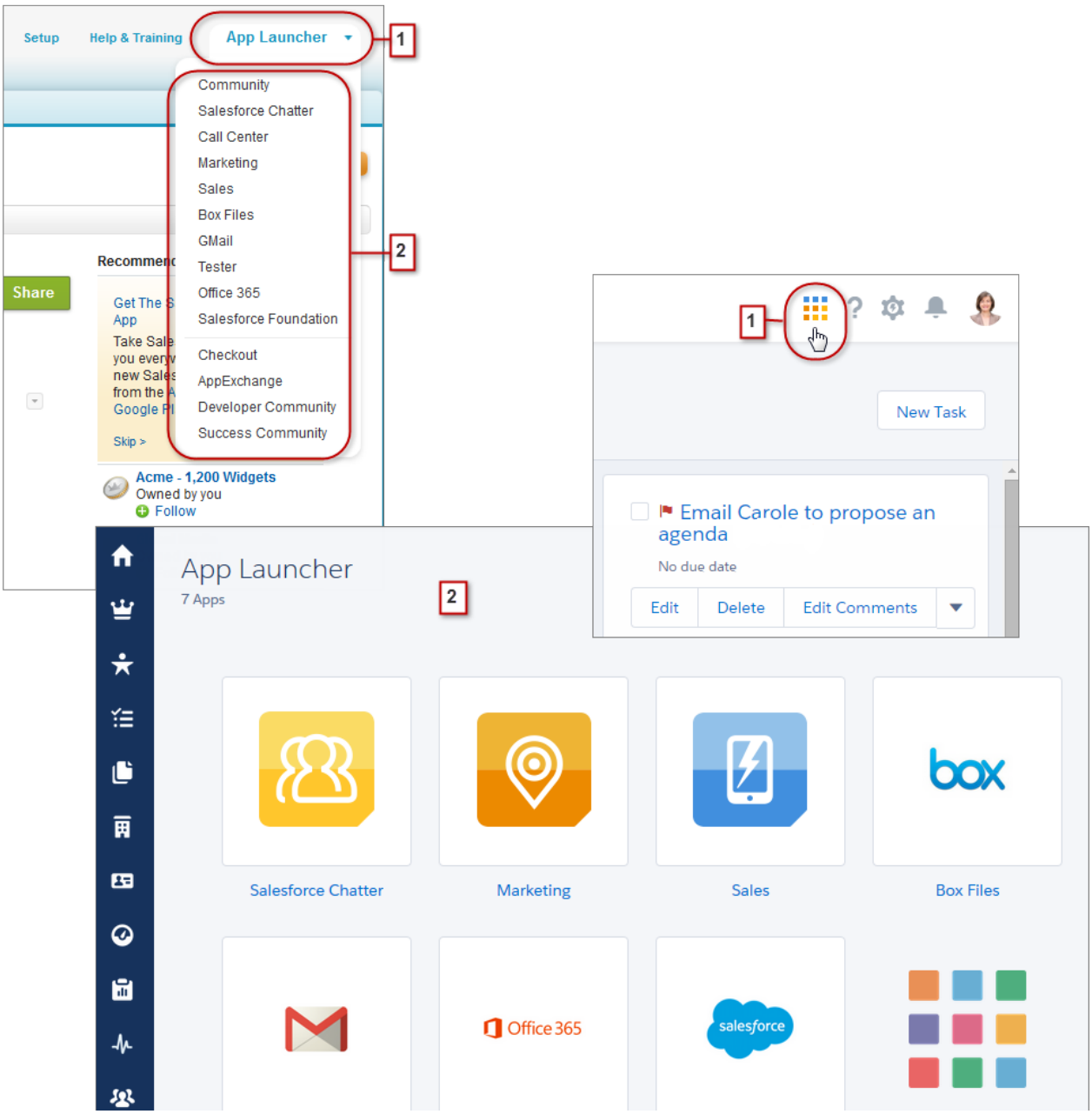
Dans Salesforce Classic, utilisez des onglets pour accéder à des objets, tels que des comptes ou des pistes. Les onglets présentent également d'autres fonctionnalités, notamment votre page Accueil ou Chatter. Lightning Experience remplace la barre d'onglets par un menu de navigation dépliable qui comprend les objets standard et d'autres fonctionnalités. Vous recherchez des objets personnalisés ou des applications connectées ? Dans Lightning Experience, ces éléments se situent dans le Lanceur d'application.

Éditions

Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition



Dans Lightning Experience, utilisez le menu de navigation pour accéder à votre page d'accueil, aux objets Salesforce standard, au fil Chatter, à des groupes, à des personnes à des tableaux de bord et des rapports, et à d'autres outils de productivité. Cliquez simplement sur l'icône de l'élément voulu (1). Faites défiler le menu complet. Cliquez sur l'icône du menu de navigation (2) pour agrandir le menu et afficher le nom des éléments. Lorsque vous connaissez les icônes des éléments, réduisez le menu.



Vous utilisez le menu du Lanceur d'applications Force.com (1) dans Salesforce Classic pour accéder aux applications disponibles. Dans Lightning Experience, survolez l'icône du Lanceur d'application (1), observez l'*arc-en-ciel* s'afficher, puis cliquez pour rechercher vos applications dans la page Lanceur d'application (2).

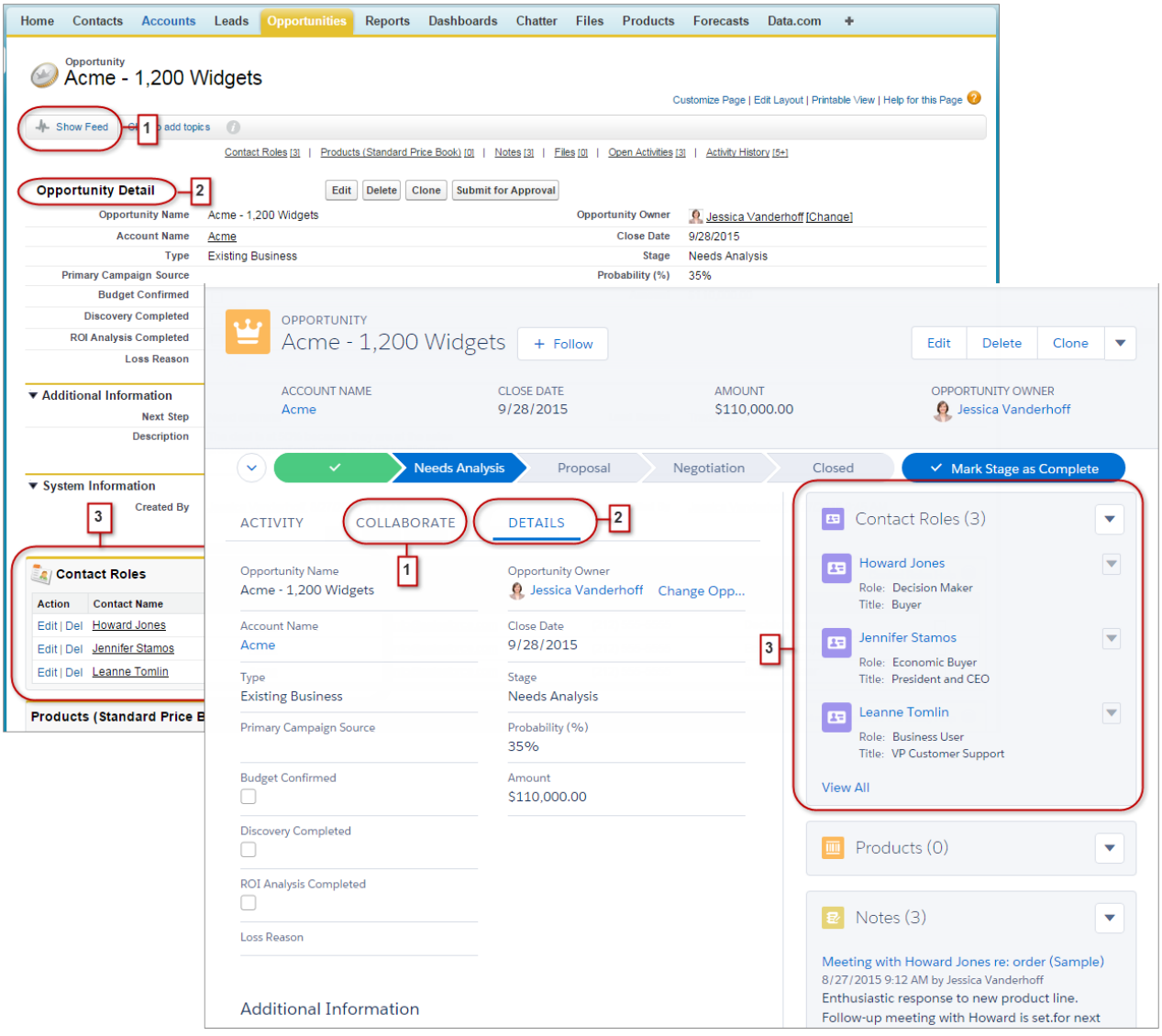
Vous recherchez une fonctionnalité qui n'est pas encore prise en charge dans Lightning Experience ? Cliquez sur la tuile de nuage de la fonctionnalité, puis accédez aux liens de cette fonctionnalité et des autres fonctionnalités. Un clic sur un lien ouvre la fonctionnalité dans Salesforce Classic, sous un nouvel onglet du navigateur. Par exemple, si vous souhaitez utiliser les Prévisions collaboratives, cliquez sur **Ventes**, puis faites défiler jusqu'au lien **Prévisions**. Cliquez dessus pour afficher l'onglet Prévisions dans un nouvel onglet Salesforce Classic du navigateur.

Accès aux enregistrements dans Lightning Experience

Dans Salesforce Classic, les détails des enregistrements, les listes associées et le fil d'enregistrements sont affichées sur la même page. Cette présentation peut entraîner un défilement important, notamment en présence de nombreuses données. Dans Lightning Experience, les détails des enregistrements, les listes associées et le fil d'enregistrements ont des onglets dédiés aisément accessibles.

Éditions

Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition



- Dans Salesforce Classic, **Afficher le fil** (1) contrôle la visibilité du fil Chatter d'un enregistrement. Dans Lightning Experience, le fil d'un enregistrement et l'éditeur de fil sont toujours disponibles sous l'onglet Collaborer.
- Consultez tous les détails d'un enregistrement sous l'onglet Détails (2).

- Dans Salesforce Classic, les enregistrements comprennent des listes associées (3), tandis que Lightning Experience affiche les informations associées dans des cartes de liste associée. Pour plus de détails sur la gestion des informations associées dans les interfaces nouvelle et classique, reportez-vous à Accès aux listes associées dans Lightning Experience.

CONSULTER ÉGALEMENT :

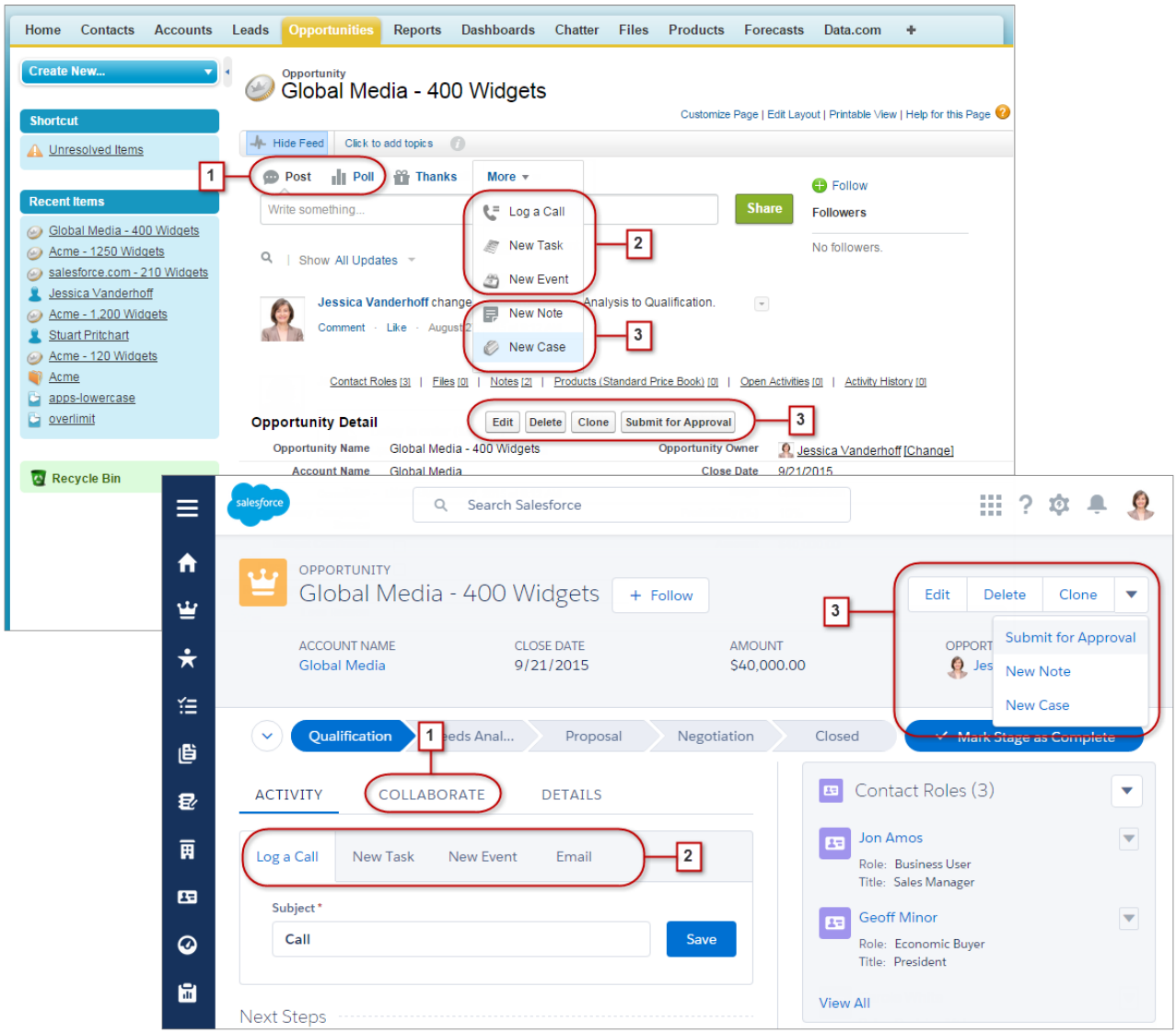
Accès aux actions et aux boutons dans Lightning Experience

Accès aux actions et aux boutons dans Lightning Experience

Tandis que Salesforce Classic affiche les actions dans l'éditeur Chatter et les boutons dans les détails de l'enregistrement, Lightning Experience efface la distinction entre ces éléments. La nouvelle interface mêle actions et boutons dans différentes zones de la page d'accueil de l'enregistrement, selon la fonction.

Éditions

Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition



- Les actions standard Publication et Sondage de Chatter (1) sont affichées dans l'éditeur, sous l'onglet Collaborer, dans Lightning Experience. Cependant, les autres actions, telles que Remerciements et Liens, sont disponibles dans la nouvelle interface de cette version.
- Les actions Consigner un appel, Nouvelle tâche et Nouvel événement (2) sont affichées dans l'éditeur sous l'onglet Activité. Les boutons Envoyer et E-mail sont inclus dans la présentation d'un page d'un objet, mais également affichées sous cet onglet.
- Les boutons standard et les boutons personnalisés pris en charge (3) de la présentation de page, notamment le bouton Modifier, sont affichés dans le menu des actions. Les autres actions globales et spécifiques à un objet, y compris les actions Visualforce et Force.com Canvas, sont également affichées dans le menu.
- De la même façon que dans Salesforce Classic, les liens personnalisés sont inclus dans les détails de l'enregistrement. Cliquez sur l'onglet Détails pour les afficher.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Accès aux enregistrements dans Lightning Experience

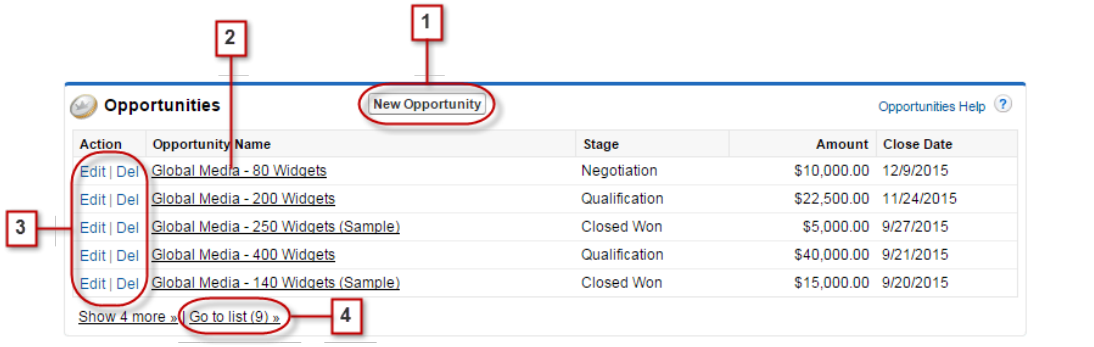
Navigation et actions : limitations de Lightning Experience

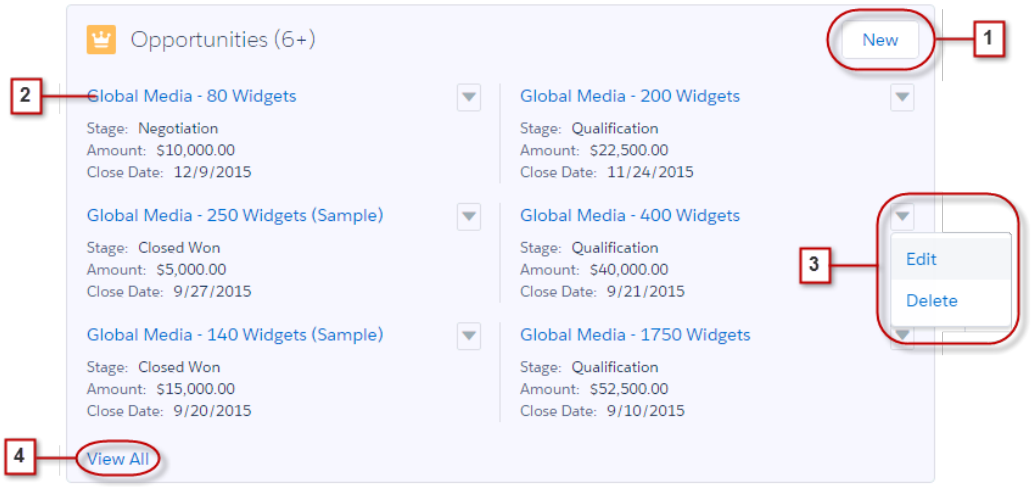
Accès aux listes associées dans Lightning Experience

Dans Salesforce, les enregistrements comprennent des informations et des liens vers d'autres enregistrements associés. Salesforce Classic affiche les enregistrements associés dans des listes situées en bas de la page. Dans Lightning Experience, les informations associées sont affichées dans des cartes de liste associée. Pour des pistes et des opportunités (objets qui comprennent un espace de travail), les cartes de liste associée sont accessibles sous l'onglet Associé. Pour des objets de référence (tels que des comptes et des contacts), et dans les groupes et les personnes, les cartes de liste associée sont affichées à droite de la page.

Éditions

Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition





- Les boutons des listes associées (1) se situent dans le coin supérieur droit de chaque carte de liste associée. Si plusieurs boutons sont présents, sélectionnez un bouton dans le menu déroulant.
- Chaque élément d'une carte de liste associée inclut un lien (2) qui ouvre l'enregistrement associé.
- Les actions spécifiques aux enregistrements (3) se situent dans des menus déroulants en regard de chaque enregistrement associé.
- Lorsque des cartes de liste associée sont affichées à droite de la page, chacune comprend jusqu'à trois enregistrements. Dans les objets de référence, les cartes de liste associée affichent jusqu'à six enregistrements. Dans les deux cas, affichez tout (4) pour ouvrir la liste complète des enregistrements associés.

Remarque: Dans Lightning Experience, les huit premières cartes de liste associée d'un enregistrement sont affichées comme indiqué ici. Pour toute liste associée supplémentaire, seul le nom de l'objet est affiché dans la carte. Un clic sur un nom ouvre la liste associée complète, qui comprend les boutons de la liste associée et les actions spécifiques à l'enregistrement.

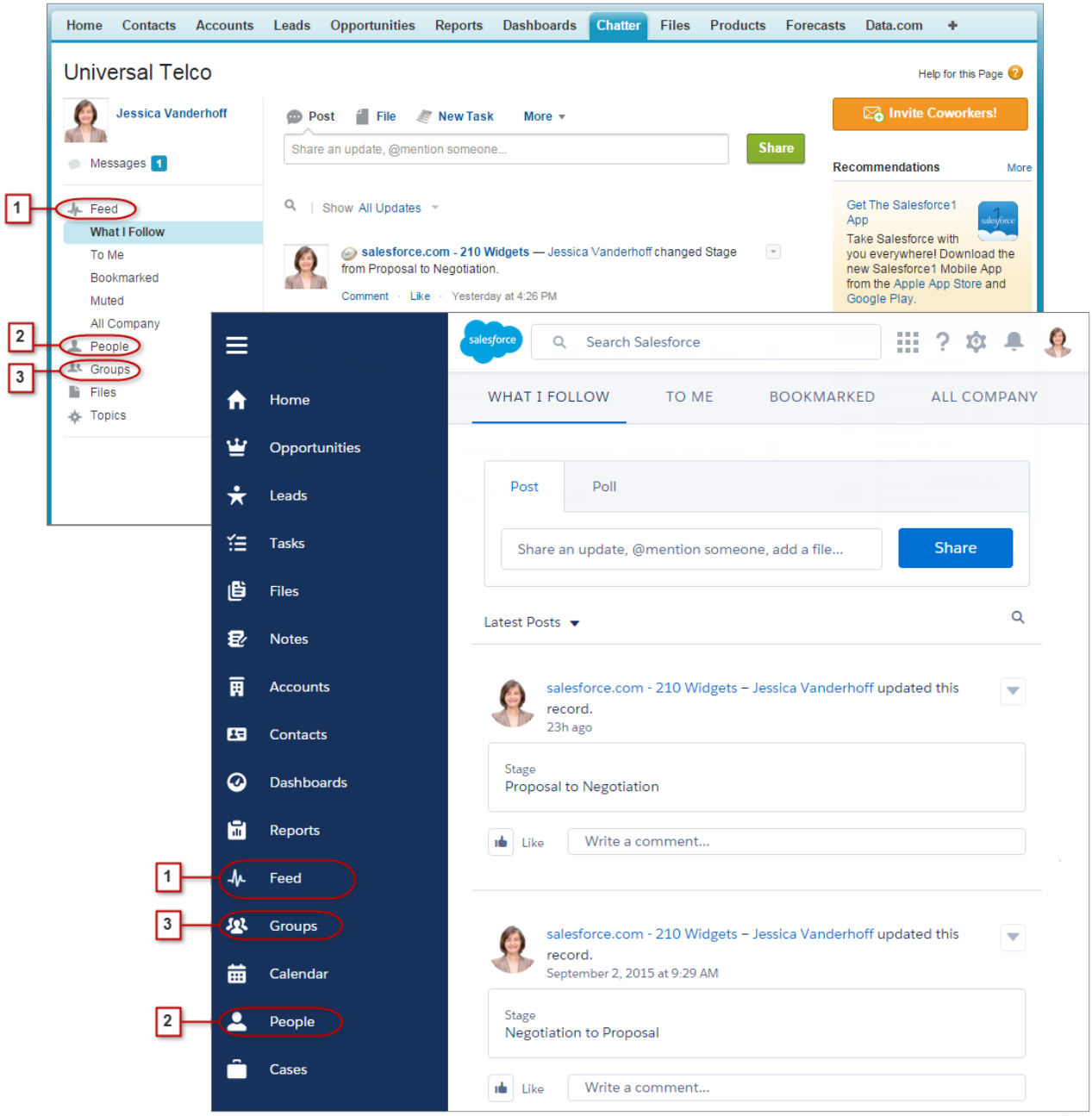
Recherche de fonctionnalités de Chatter dans Lightning Experience

Avec Lightning Experience, vous pouvez communiquer avec des personnes et des groupes, et partager des informations commerciales en toute sécurité et en temps réel, de la même façon que dans Salesforce Classic. Le mode d'accès aux fils, aux groupes et aux profils Chatter est sensiblement différent dans la nouvelle interface. La présentation rapide ci-dessous indique quelques repères.

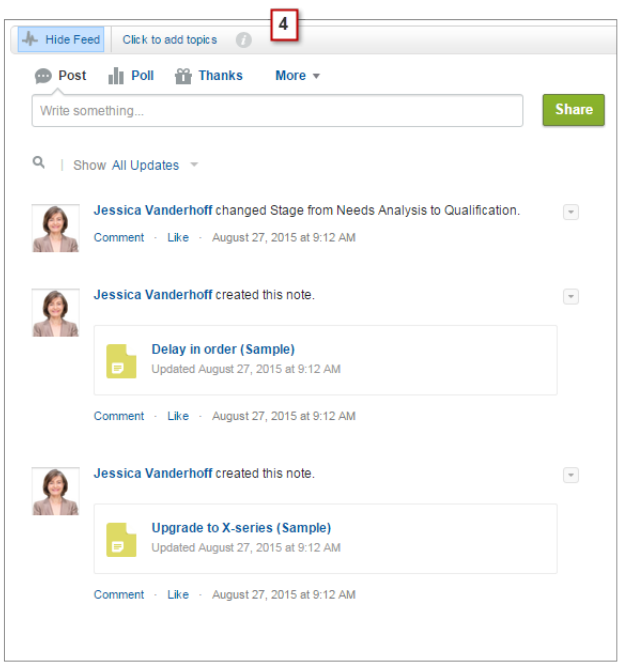
Dans Salesforce Classic, vous accédez généralement aux fonctionnalités de Chatter depuis le menu latéral de l'onglet Chatter. Dans Lightning Experience, vous accédez au fil principal (1), aux profils de collègues (2) et aux groupes (3) directement depuis le menu de navigation.

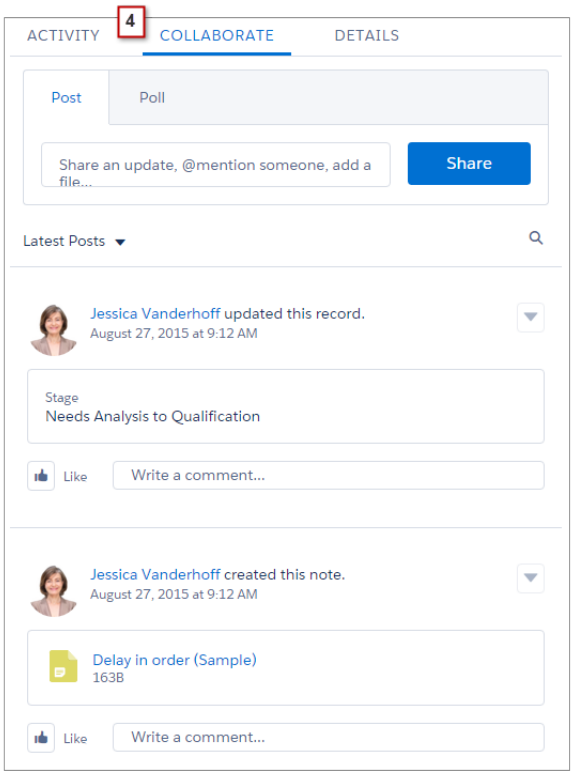
Éditions

Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition



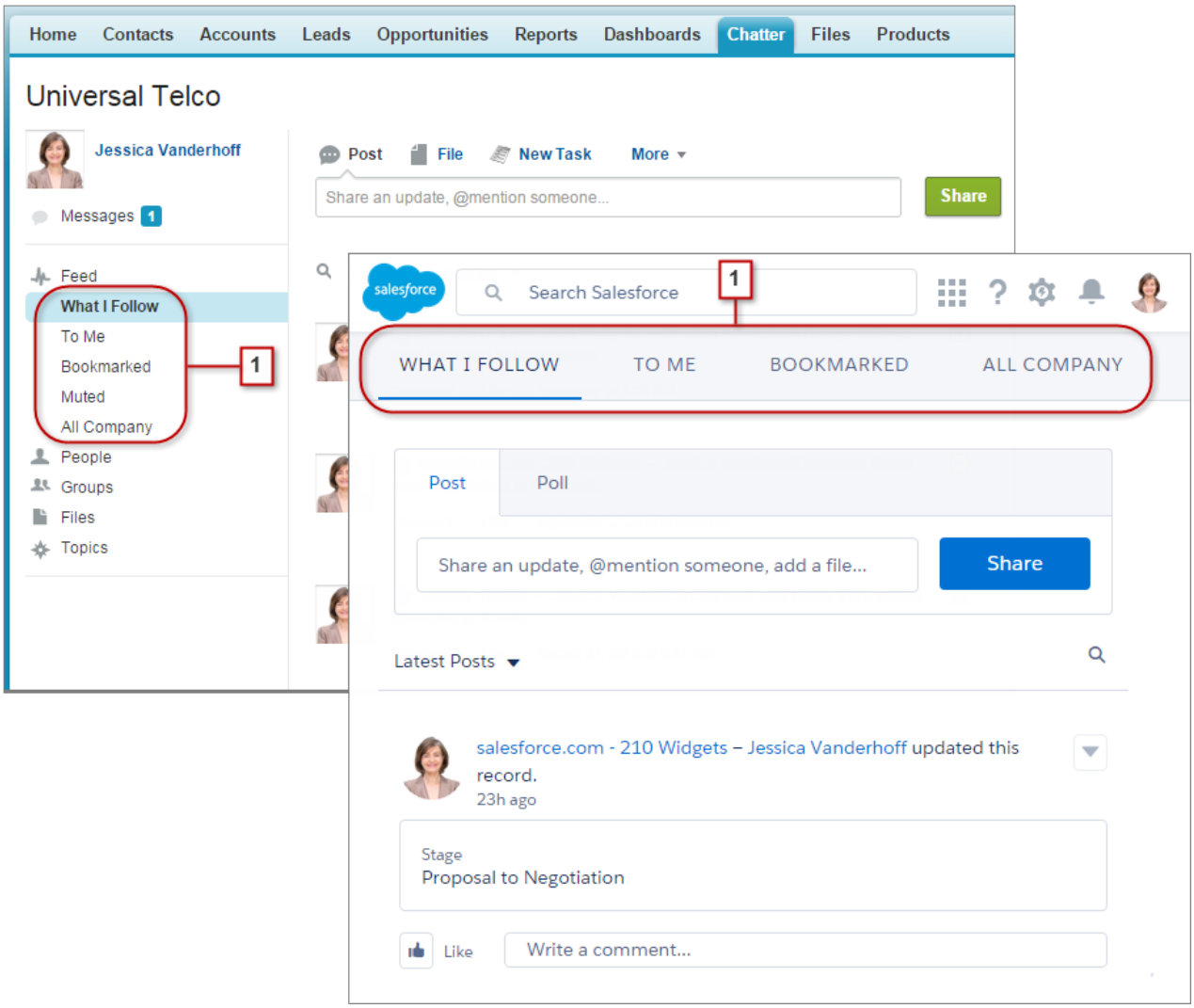
Pour collaborer sur des enregistrements (4), recherchez l'onglet Collaborer dans Lightning Experience. Vous pouvez publier des mises à jour, créer des sondages et partager des fichiers de la même façon que dans Salesforce Classic. Cependant, il n'est plus nécessaire de basculer en utilisant les liens **Masquer le fil** et **Afficher le fil**.



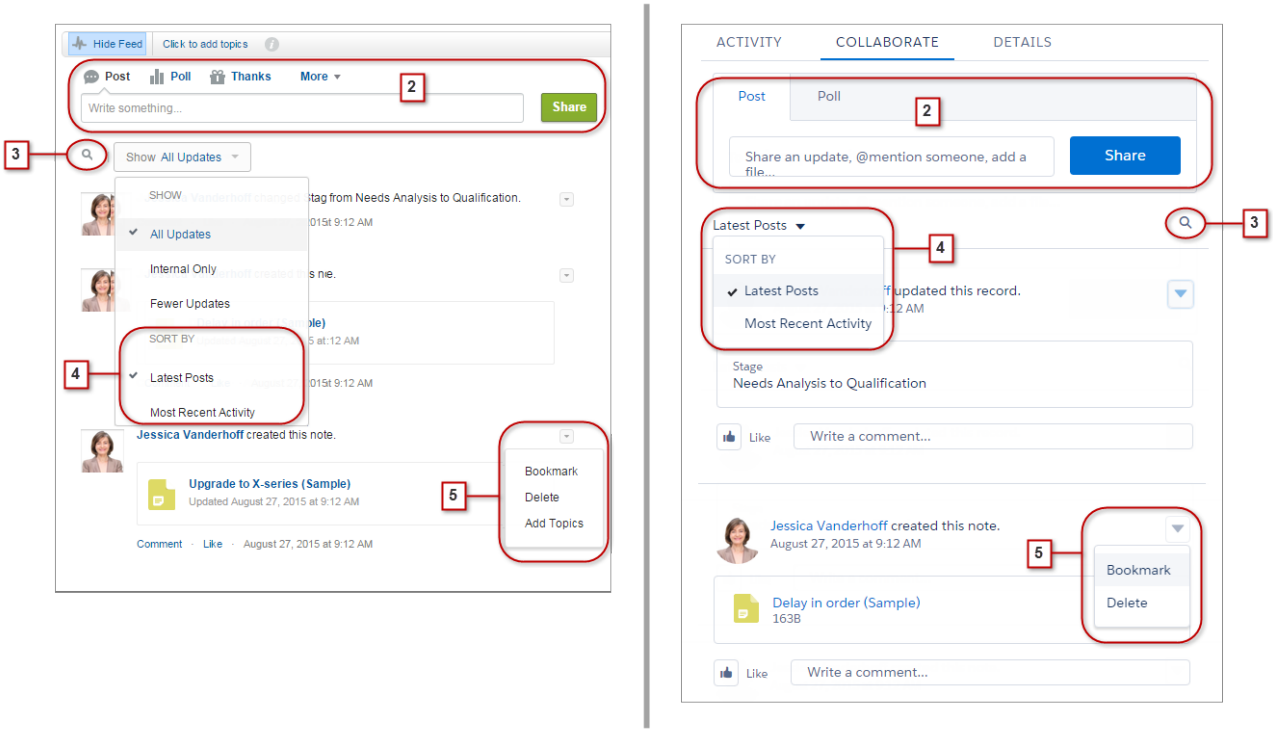


Utilisation des fils

Vous pouvez modifier le fil Chatter principal pour afficher une sélection de publications (1). Dans Lightning Experience, utilisez les onglets situés en haut de la page. Le fil Éléments suivis correspond toujours au fil par défaut.



Dans Lightning Experience, les fils contiennent de nombreuses options de Salesforce Classic.



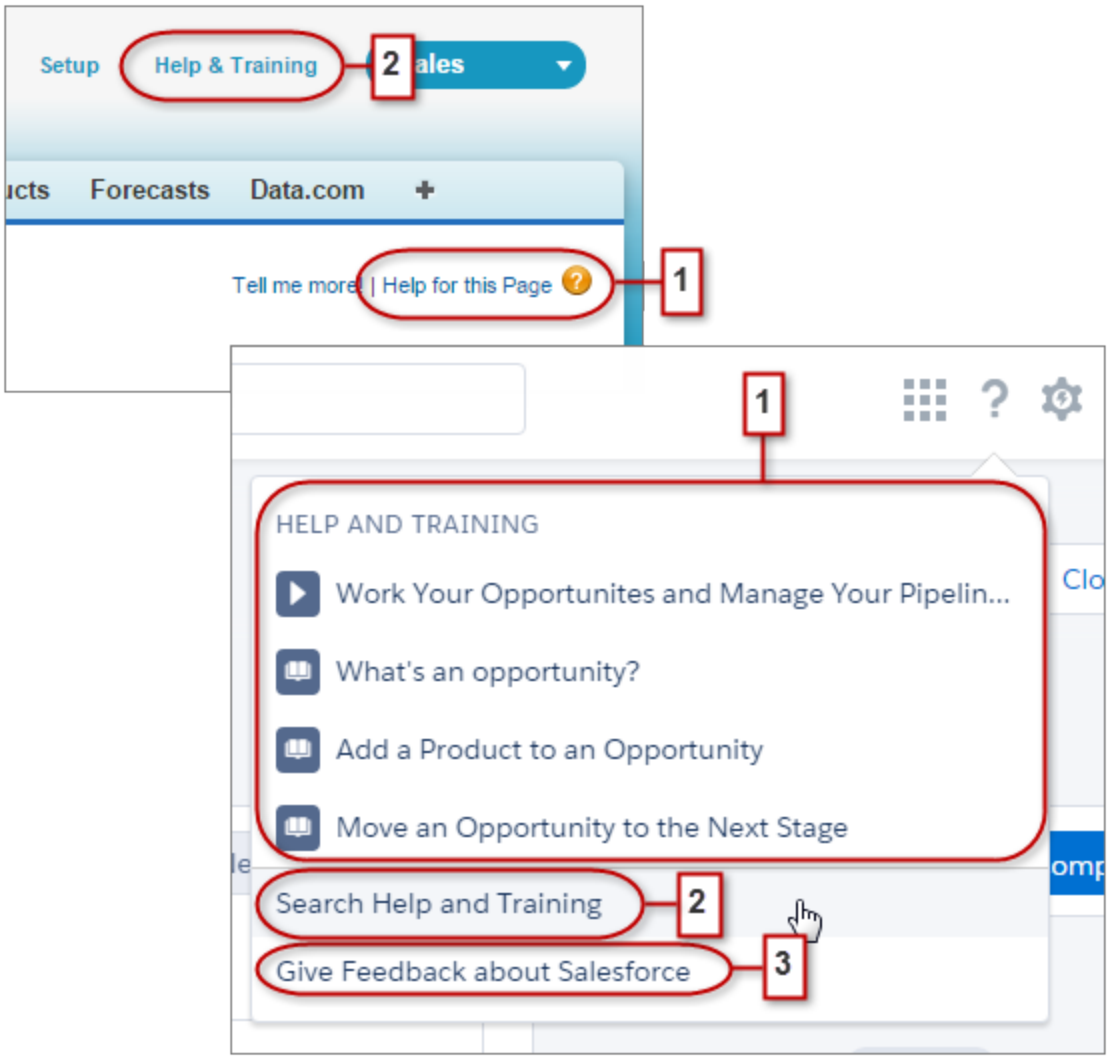
- Les actions Publication et Sondage sont disponibles dans l'éditeur (2) sous l'onglet Collaborer. Cliquez sur l'éditeur pour accéder aux boutons de chargement de fichier ou de mention de personnes. D'autres actions Chatter standard affichées dans l'éditeur, dans Salesforce Classic, notamment Tâches et Liens, ne sont pas disponibles dans Lightning Experience.
- Accédez aux informations d'un fil spécifique à l'aide de la recherche dans le fil (3).
- Triez le fil (4) par les publications ou les commentaires les plus récents. Les options de filtrage d'un fil ne sont pas disponibles dans Lightning Experience.
- L'exécution d'actions sur une publication (5) est identique dans les deux interfaces. Néanmoins, les rubriques ne sont pas disponibles dans Lightning Experience.

Accès à l'aide dans Lightning Experience

L'aide est accessible. Elle est encore plus pratique dans Lightning Experience où le menu d'aide contextuelle permet d'accéder à des contenus ciblés, notamment des vidéos, des procédures guidées, des rubriques d'aide et des parcours de formation. Fantastique !

Éditions

Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition



Dans Salesforce Classic, la plupart des pages et des listes associées mènent vers une rubrique d'aide contextuelle unique. Dans le menu d'aide de Lightning Experience (1), nous offrons beaucoup plus d'options, avec des liens vers des vidéos, des procédures guidées, des rubriques d'aide et des parcours de formation, selon leur pertinence avec les informations consultées.

Les deux interfaces incluent des liens vers le portail général Aide et formation (2). Dans Lightning Experience, le lien permet toutefois de gagner du temps, car il mène directement à la page de recherche pour accéder rapidement aux informations recherchées.

Vos commentaires sont précieux ! Cliquez simplement sur le lien **Donner un avis** (3) pour nous faire part de vos commentaires sur Lightning Experience ou sur tout autre élément Salesforce. Merci !

Considérations relatives à Lightning Experience

Cette version de Lightning Experience ne comprend pas toutes les fonctionnalités disponibles dans Salesforce Classic. Consultez ces rubriques afin de déterminer si une fonctionnalité importante pour votre activité est limitée ou non disponible dans cette version. Ces informations peuvent également vous aider à présenter à vos utilisateurs les nouvelles fonctionnalités disponibles une fois la migration vers Lightning Experience effectuée.

Éditions

Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

DANS CETTE SECTION :

Particularités de la migration d'utilisateurs entre Lightning Experience et Salesforce Classic

Le basculement entre Lightning Experience et Salesforce Classic est simple et rapide. Toutefois, le basculement entre interfaces affecte la logique sous-jacente d'acheminement des URL et peut entraîner des résultats inattendus lorsque les liens sont résolus. Veillez l'impact sur les favoris ou les liens des e-mails ou des publications Chatter, en particulier si des utilisateurs de votre organisation sont autorisés à utiliser Lightning Experience alors que d'autres travaillent toujours avec Salesforce Classic.

Fonctionnalités non disponibles dans Lightning Experience

Découvrez les fonctionnalités de Salesforce qui ne sont pas disponibles dans la nouvelle interface ou qui présentent des différences par rapport aux fonctionnalités habituelles dans Salesforce Classic. Notez que les fonctionnalités qui ne sont pas encore prises en charge dans la nouvelle interface restent disponibles pour vos utilisateurs. Ils peuvent aisément basculer vers Salesforce Classic pour continuer à travailler.

Fonctionnalités de Lightning Experience lorsque Chatter est désactivé

Si votre organisation n'utilise pas Chatter, plusieurs fonctionnalités utiles de l'interface de Lightning Experience ne sont pas disponibles. Découvrez les modifications apportées à Lightning Experience et déterminez si vous allez perdre des fonctionnalités indispensables.

Particularités de la migration d'utilisateurs entre Lightning Experience et Salesforce Classic

Le basculement entre Lightning Experience et Salesforce Classic est simple et rapide. Toutefois, le basculement entre interfaces affecte la logique sous-jacente d'acheminement des URL et peut entraîner des résultats inattendus lorsque les liens sont résolus. Veillez l'impact sur les favoris ou les liens des e-mails ou des publications Chatter, en particulier si des utilisateurs de votre organisation sont autorisés à utiliser Lightning Experience alors que d'autres travaillent toujours avec Salesforce Classic.

Lorsque les utilisateurs sont initialement activés pour Lightning Experience, la nouvelle interface est par défaut leur expérience *préférée*. Chaque fois qu'un utilisateur bascule d'une interface à l'autre via le commutateur, sa préférence par défaut est réinitialisée sur l'environnement actuel. Avec ce comportement, voici les interactions d'acheminement de liens courantes que vos utilisateurs peuvent rencontrer.

Éditions

Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

L'utilisateur possède-t-il l'autorisation « Lightning Experience » ?	Expérience par défaut de l'utilisateur	Ouverture des liens
Oui	Lightning Experience	Dans les pages prises en charge dans Lightning Experience, les liens s'ouvrent dans la nouvelle interface (même les liens créés dans Salesforce Classic). Les liens vers des pages non prises en charge pointent vers Salesforce Classic, qui s'ouvre dans un nouvel onglet. Cette redirection temporaire ne modifie pas la préférence par défaut de l'utilisateur pour Salesforce Classic. Lorsque l'utilisateur sélectionne ensuite un lien pris en charge dans la nouvelle interface, l'onglet Salesforce Classic est rechargé pour ouvrir le lien dans Lightning Experience.
Oui	Salesforce Classic	Les liens s'ouvrent généralement dans Salesforce Classic. Si un lien a été créé dans Lightning Experience (l'URL inclut `/one/one.app`), le lien s'ouvre dans Lightning Experience. La préférence par défaut de l'utilisateur n'est pas redéfinie sur Lightning Experience.
Non	Salesforce Classic	Les liens s'ouvrent uniquement dans Salesforce Classic. Si un lien a été généré dans Lightning Experience (l'URL inclut `/one/one.app`), le lien ne s'ouvre pas, car l'utilisateur n'a pas accès à Lightning Experience.

En raison de ces comportements d'acheminement, un risque de confusion existe si des utilisateurs partagent des liens Lightning Experience, généralement via des publications Chatter ou un e-mail, avec des utilisateurs de Salesforce Classic. Pour éviter ce problème, nous recommandons d'activer la nouvelle interface pour tous les utilisateurs qui travaillent en étroite collaboration.

Nous recommandons également de former vos utilisateurs de Lightning Experience au fonctionnement des liens et des favoris dans les deux expériences.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Adopter Lightning Experience sans oublier Salesforce Classic

Fonctionnalités non disponibles dans Lightning Experience

Découvrez les fonctionnalités de Salesforce qui ne sont pas disponibles dans la nouvelle interface ou qui présentent des différences par rapport aux fonctionnalités habituelles dans Salesforce Classic. Notez que les fonctionnalités qui ne sont pas encore prises en charge dans la nouvelle interface restent disponibles pour vos utilisateurs. Ils peuvent aisément basculer vers Salesforce Classic pour continuer à travailler.

Éditions

Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

DANS CETTE SECTION :

Accès aux données et aux vues : limitations de Lightning Experience

Fonctionnalités de vente : limitations de Lightning Experience
Fonctionnalités de productivité : limitations de Lightning Experience
Fonctionnalités du service client : limitations de Lightning Experience
Rapports et tableaux de bord : limitations de Lightning Experience
Fichiers et contenu : limitations de Lightning Experience
Chatter : limitations de Lightning Experience
Autres produits Salesforce : limitations de Lightning Experience
Navigation et actions : limitations de Lightning Experience
Recherche : limitations de Lightning Experience
Configuration de Salesforce : limitations de Lightning Experience
Importation et gestion de données : limitations de Lightning Experience
Automatisation de processus : limitations de Lightning Experience
Sécurité : limitations de Lightning Experience
Personnalisation par pointer-cliquer : limitations de Lightning Experience
Personnalisation par programmation : limitations de Lightning Experience
Applications et empaquetage : limitations de Lightning Experience

CONSULTER ÉGALEMENT :

Adopter Lightning Experience sans oublier Salesforce Classic

Accès aux données et aux vues : limitations de Lightning Experience

Découvrez les problèmes connus avec l'accès aux données dans Lightning Experience. Certaines données et fonctionnalités de Salesforce ne sont pas disponibles dans la nouvelle interface. D'autres fonctionnalités ne sont pas totalement identiques à celles disponibles dans Salesforce Classic.

Objets

Les objets Salesforce ci-dessous sont disponibles dans Lightning Experience. Aucun autre objet standard n'est pris en charge dans cette version.

- Comptes
- Requêtes
- Contacts
- Tableaux de bord
- Événements
- Fichiers
- Pistes
- Notes
- Opportunités
- Catalogues de prix
- Produits

- Rapports
- Tâches
- Objets personnalisés

Champs

- Les champs des objets non pris en charge sont affichés dans Lightning Experience, mais ils sont en lecture seule et ne comprennent pas de liens vers les enregistrements associés.
- Les champs de formule avec des liens hypertextes ne sont pas pris en charge.
- Les champs de formule avec des images ne sont pas pris en charge dans les vues de liste, les listes associées ou les résultats de recherche. Le nom du champ est affiché, mais le champ est vide.
- L'aide au niveau du champ n'est pas globalement disponible dans cette version. Vous ne pouvez pas définir de texte d'aide personnalisé ni ajouter une aide au niveau des champs d'objets personnalisés.

Listes associées

- Les listes associées d'objets standard et d'objets personnalisés pris en charge sont disponibles dans Lightning Experience.

  Les listes associées d'objets non pris en charge dans Lightning Experience ne sont affichées nulle part dans l'interface, même si elles sont incluses dans la présentation de page d'un objet.

- Dans Lightning Experience, les listes associées figurent dans des cartes de liste associée, dans des pages d'accueil d'enregistrement. Les huit premières listes associées affichent des boutons de liste associée, les premiers enregistrements de la liste et un lien qui ouvre la liste complète d'enregistrements. Seul le nom des listes associées supplémentaires est affiché dans la carte. Les utilisateurs peuvent toutefois utiliser ces listes associées en cliquant sur leur nom pour accéder à la liste complète. Ici, les utilisateurs peuvent afficher les enregistrements de la liste et utiliser les boutons de liste associée (par exemple **Nouveau**) ou des actions d'enregistrement au niveau de la ligne.
- Lightning Experience comprend les nouvelles listes associées Fichiers et Notes, ainsi que la liste associée classique Notes et pièces jointes. Si vous utilisez Salesforce Files ou la fonctionnalité avancée Notes, vous pouvez inclure toutes ces listes associées dans vos présentations de page d'objet.
  - Les fichiers et les pièces jointes sont deux types d'objet distincts, et l'ont toujours été. Les fichiers chargés via la liste associée Notes et pièces jointes sont de simples fichiers dans Lightning Experience, mais des pièces jointes dans Salesforce Classic. Pour les organisations existantes, cela signifie que la liste Notes et pièces jointes peut combiner des pièces jointes chargées dans Salesforce Classic et des fichiers ajoutés dans Lightning Experience. Les fichiers ajoutés dans Lightning Experience comprennent la fonctionnalité de Salesforce Files, alors que les pièces jointes sont associées uniquement à un enregistrement particulier et ne peuvent pas être partagées plus largement.

    Dans l'API, les intégrations existantes qui récupèrent des pièces jointes depuis la liste Notes et pièces jointes ne comprennent aucun fichier chargé dans la liste dans Lightning Experience. Un nouvel appel d'API est nécessaire pour récupérer les fichiers ainsi que les pièces jointes.

  - Les notes créées avec l'ancien outil de prise de note dans Salesforce Classic sont disponibles uniquement depuis la liste associée Notes et pièces jointes. Toutes les notes créées avec la version avancée de Notes sont affichées uniquement dans la liste associée Notes.
- Pour les utilisateurs de Group Edition, la liste associée Contacts n'est pas affichée dans les comptes.
- Les détails de produit contiennent une liste associée unique Catalogues de prix, contrairement à Salesforce Classic qui contient des listes associées pour les prix standard et les catalogues de prix.

- Dans la page de détail des objets qui prennent en charge les activités, Salesforce n'affiche pas Activités en cours ou Historique des activités avec les autres listes associées. Il affiche à la place la chronologie des activités. Les objets qui prennent en charge les activités incluent les opportunités, les pistes, les comptes, les contacts et tous les objets personnalisés dans lesquels vous activez les activités.

  Si vous supprimez la liste associée des activités des présentations de page, Salesforce n'affiche pas les sections de chronologie correspondantes (Étapes suivantes ou Activité passée) dans ces pages.

Accueil d'objet

Les fonctionnalités suivantes ne sont pas disponibles dans les pages d'accueil d'objet dans Lightning Experience.

- Outil de création rapide
- Accès aux rapports spécifiques à un objet
- Outils de la section Outils
- Outil de rapport récapitulatif

Vues de liste

Les fonctionnalités de vue de liste suivantes ne sont pas disponibles dans Lightning Experience.

- Modification en ligne des champs
- Suivi d'enregistrements directement depuis une liste
- Partage de vues de liste avec des groupes
- Clonage de vues de liste
- Actions en masse, actions personnalisées ou boutons personnalisés
- Logique de filtrage avancée
- Planification par glisser-déposer de vues de liste de compte, de contact et de piste
- Fils
- L'icône de création d'une vue imprimable d'une liste

La création et la modification de vues de liste dans Lightning Experience est actuellement en version pilote et disponible uniquement dans des organisations d'évaluation. Pour obtenir une organisation d'évaluation qui permet de tester des vues de liste accessibles en écriture avec une capacité de filtrage intégrée, contactez Salesforce. Nous fournissons cette fonctionnalité à une sélection de clients via un programme pilote qui nécessite d'accepter des conditions d'utilisation spécifiques. Pour participer à ce programme, contactez Salesforce. Les programmes pilotes peuvent changer à tout moment. Par conséquent, nous ne pouvons pas garantir que votre demande soit acceptée. Cette fonctionnalité pilote n'est pas globalement disponible, comme stipulé dans ce document, ou dans des bulletins d'actualité ou déclarations publiques. Nous ne pouvons pas garantir une date de disponibilité globale sur une période spécifique, ni sa disponibilité effective. Nous recommandons de motiver vos décisions d'achat en fonction des fonctionnalités actuellement disponibles.

Les vues de liste s'affichent et se comportent différemment dans Lightning Experience.

- La navigation dans les vues de liste a été modifiée. Les vues de liste sont dotées du défilement infini. Par conséquent, vous ne pouvez pas spécifier le nombre d'enregistrements à afficher par page. De même, vous ne pouvez pas naviguer entre les pages avec les boutons fléchés ni accéder à une page de résultats spécifique. L'accès à des enregistrements avec des noms commençant par une lettre particulière n'est pas disponible.
- Le menu déroulant affiche jusqu'à 200 vues. Les listes récemment visualisées sont affichées en premier, suivies par les autres listes par ordre alphabétique. Seules 200 vues sont affichées dans le menu, mais vous pouvez en rechercher jusqu'à 2 000. Si vous avez plus de 2 000 vues, elles ne sont pas toutes renvoyées dans les résultats de recherche. Vous pouvez revenir à Salesforce Classic pour effectuer une recherche dans l'ensemble des vues de liste.

- Vous ne pouvez pas changer la largeur d'une colonne en faisant glisser le côté droit de l'en-tête. Pour ajuster la largeur des colonnes, basculez vers Salesforce Classic. La nouvelle largeur est ensuite reflétée dans Lightning Experience.
- Vous ne pouvez pas modifier l'ordre des colonnes en faisant glisser l'en-tête de la colonne vers une nouvelle position dans le tableau. À la place, vous modifiez les colonnes affichées et leur ordre en choisissant **Sélectionner les champs à afficher** dans le menu déroulant Contrôles de vue de liste. Si vous ajoutez ou supprimez une colonne dans Lightning Experience, toutes les largeurs de colonne personnalisées sont supprimées. Vous pouvez revenir à Salesforce Classic pour ajuster la largeur des colonnes.
- Les actions limitées au niveau de la ligne sont disponibles. Pour la plupart des objets, les actions disponibles sont Modifier et Supprimer. Pour les pistes, deux actions supplémentaires sont disponibles : Convertir et Cloner. Pour les fichiers, les actions disponibles sont Modifier, Supprimer et Télécharger.
- Le nom de la liste d'enregistrements récents affiché sur la page d'accueil de tous les objets standard et personnalisés est différent dans Lightning Experience. Elle s'intitule Récemment visualisé. Cette vue ne peut pas être supprimée, filtrée ni modifiée. Les administrateurs de Salesforce peuvent utiliser le Gestionnaire d'objet dans la Configuration pour sélectionner et trier les colonnes de cette vue. Vos utilisateurs peuvent trier les éléments de la vue en cliquant sur un en-tête de colonne. Une flèche dans l'en-tête de la colonne indique si les éléments de la liste sont triés par ordre croissant ou décroissant.
- Une autre vue de liste est disponible pour la plupart des objets standard via la liste déroulante avec un nom similaire à Récemment visualisé. Le nom de cette vue comprend le nom de l'objet. Par exemple, une vue de liste de comptes est appelée Comptes récemment visualisés. Ces deux vues de liste, Récemment visualisés et *Objets* récemment visualisés, présentent les mêmes enregistrements. La liste *Objets* récemment visualisés ne peut pas être supprimée, filtrée ni modifiée. Vos utilisateurs peuvent trier les enregistrements et tracer le graphique des données de cette vue de liste. Ils peuvent basculer vers Salesforce Classic pour réorganiser les colonnes affichées dans la vue de liste. Les colonnes sont affichées dans le nouvel ordre lorsque l'utilisateur revient dans Lightning Experience.
- Les champs de formule avec des images ne sont pas pris en charge dans les vues de liste, dans Lightning Experience. Le nom du champ est affiché, mais le champ est vide.

Utilisation de données

Les fonctionnalités suivantes ne sont pas disponibles dans Lightning Experience.

- Modification en ligne de listes ou d'enregistrements
- Modification de présentations multiligne
- Impression d'une page
- Génération d'un fichier PDF

Le menu latéral de Salesforce, affiché sur le côté gauche de la plupart des pages dans Salesforce Classic, n'est pas répliqué dans Lightning Experience. Les éléments de menu latéral ci-dessous ne sont pas inclus :

- Le lien Balises et la liste déroulante Balises récentes
- La liste déroulante Créer. Utilisez le bouton **Nouveau** dans les pages d'accueil d'objet.
- Le raccourci Calendrier. Accédez au calendrier depuis le menu de navigation.
- La liste Éléments récents. Reportez-vous aux élément récents dans la page Accueil ou les pages d'accueil d'objet.
- Messages et alertes
- Liens personnalisés

La corbeille n'est pas disponible. Les enregistrements supprimés dans Lightning Experience sont toujours placés dans la corbeille, mais les utilisateurs doivent basculer vers Salesforce Classic pour afficher ou restaurer les enregistrements récemment supprimés.

Accessibilité

- Le mode d'accessibilité n'est pas fourni, car il n'est pas nécessaire dans Lightning Experience. L'interface respecte les toutes dernières normes d'accessibilité et les lecteurs d'écran sont pris en charge nativement.

- La palette pour personnes daltoniennes n'est pas nécessaire non plus. Si elle est activée pour votre organisation, elle affecte uniquement le générateur de rapport.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Fonctionnalités de productivité : limitations de Lightning Experience

Fichiers et contenu : limitations de Lightning Experience

Fonctionnalités de vente : limitations de Lightning Experience

Découvrez les problèmes que votre équipe commerciale peut rencontrer dans Lightning Experience. Certaines données et fonctionnalités de Salesforce ne sont pas disponibles dans la nouvelle interface. D'autres fonctionnalités ne sont pas totalement identiques à celles disponibles dans Salesforce Classic.

Fonctionnalités de vente

Opportunités, pistes, comptes et contacts

- Twitter est le seul réseau social disponible dans Lightning Experience.
- Twitter a son propre style de carte, visible directement dans la page d'accueil de l'enregistrement.

Parcours de vente pour les opportunités et les pistes

- Vous pouvez inclure jusqu'à cinq champs et 1000 caractères de texte enrichi à chaque étape de vente.
- Vous ne pouvez rendre aucun champ obligatoire dans une étape particulière. Cependant, vous pouvez configurer une règle de validation basée sur l'étape, puis inclure les champs dans le parcours de vente.
- Si vous définissez des champs avec l'autorisation Lecture seule ou Obligatoire dans des présentations de page, le parcours de vente n'applique pas ces autorisations.
- Les champs inclus dans des parcours de vente, mais pas dans des présentations de page, sont affichés en tant que champs en lecture seule.
- Ceci n'est pas une limitation, mais notez que la suppression d'un type d'enregistrement auquel est associé un parcours de vente supprime également le parcours de vente.
- Les règles de validation sont affichées sous forme de messages sur la page, même si vous les configurez pour un affichage en regard des champs.
- Pour des parcours de vente de piste, nous recommandons de placer des statuts Non qualifié au début des parcours.

Fonctionnalités non disponibles dans Lightning Experience

- Ressources
- Campagnes et membres de campagne
- Contrats
- Prévisions (y compris Prévisions collaboratives et Prévisions personnalisables)
- Commandes
- Devis
- Comptes personnels
- Divisions
- Transfert de divisions en masse

Comptes

Les organisations qui utilisent des comptes personnels ne peuvent pas activer Lightning Experience

Les comptes personnels ne sont pas pris en charge dans Lightning Experience.

Si votre mise en oeuvre Salesforce utilise des comptes personnels, vous ne pouvez pas activer Lightning Experience pour votre organisation de production, quelle que soit votre édition. Vous pouvez néanmoins activer Lightning Experience dans vos environnements sandbox pour tester la nouvelle interface. Cette option est disponible depuis le 24 octobre 2015. Notez que l'ajout de la prise en charge des comptes personnels est l'une de nos priorités et sera bientôt disponible.

Lors du test de Lightning Experience dans un sandbox, tenez compte des problèmes connus ci-dessous. Ces problèmes seront résolus lorsque les comptes personnels seront pris en charge dans une version future.

- La modification de comptes personnels dans la vue de détail du contact dans Lightning Experience peut entraîner des erreurs, car les comptes personnels ne figurent pas en tant que comptes, comme dans Salesforce Classic. À la place, les comptes personnels figurent en tant que comptes et en tant que contacts.
- Les comptes personnels ne sont pas accessibles depuis la Configuration.
- Pour des contacts, les résultats de recherche du champ Nom du compte incluent aussi bien des comptes professionnels que des comptes personnels. Les résultats incluent par erreur des comptes personnels.
- La présentation de page d'un contact est affichée pour des comptes personnels depuis la vue de liste, les résultats de recherche et les références du contact.
- Dans les détails d'un compte personnel, le titre de la page affiche par erreur *Compte* au lieu de *Compte personnel*.

Liste associée Contacts dans les comptes

- Lors de la création d'un contact depuis la liste associée Contacts dans un compte, l'adresse de messagerie du contact n'est pas renseignée avec l'adresse de facturation du compte.
- Pour les utilisateurs de Group Edition, la liste associée Contacts n'est pas affichée dans les comptes.

Fonctionnalités non disponibles dans Lightning Experience

- Hiérarchie des comptes
- Historique des comptes
- Fusion de comptes
- Partenaires de compte
- Équipes de compte
- Territoires de compte
- Rôles des contacts dans les comptes

Contacts

Liste associée Opportunités dans les contacts

- Lorsque vous cliquez sur **Nouveau** dans la liste associée Opportunité d'un contact, Salesforce ajoute le contact au champ de contact d'une opportunité nouvelle ou existante.

Fonctionnalités non disponibles dans Lightning Experience

- Hiérarchie des contacts
- Fusion de contacts
- Rôles des contacts dans les comptes
- Rôles des contacts dans les requêtes
- Champs Rester en contact

Pistes

Fonctionnalités non disponibles dans Lightning Experience

- Historique de campagne Piste
- Attribution de pistes à des campagnes
- Règles d'attribution lors de la création manuelle de pistes
- Changement de propriétaire de piste dans des files d'attente
- Identification et fusion d'enregistrements dupliqués depuis l'espace de travail de la piste (vous pouvez toutefois configurer la gestion des duplications pour empêcher la création de pistes dupliquées)
- Renseignement automatique des champs des comptes créés lors de la conversion des pistes

Opportunités

Les commerciaux peuvent ajouter :

- Un seul produit à la fois à une opportunité ou à un catalogue de prix
- Un rôle de contact à la fois à une opportunité

Lorsque vous ajoutez un produit à une opportunité dans Lightning Experience ou dans Salesforce1, et que le produit contient des planifications par défaut, Salesforce ne crée pas les planifications.

Tableau des opportunités

- Le tableau n'est pas disponible depuis la vue de liste Récemment visualisé. Les utilisateurs doivent sélectionner une autre vue de liste pour pouvoir basculer vers le tableau.
- Le tableau affiche les opportunités d'un seul parcours de vente à la fois. Si votre organisation utilise plusieurs parcours de vente, créez une vue de liste séparée pour chaque parcours, puis filtrez-la par type d'enregistrement. Définissez des nouvelles vues de liste publiques pour permettre à vos utilisateurs d'y accéder.
- Le tableau ne permet pas aux utilisateurs de spécifier un motif lorsqu'ils modifient l'étape d'une opportunité en Fermée perdue. Si votre organisation demande aux utilisateurs d'indiquer un motif, ils peuvent définir les opportunités sur Fermée perdue depuis le tableau, mais ils sont invités à saisir un motif lorsqu'ils reviennent dans Salesforce Classic.
- Les utilisateurs reçoivent des alertes pour les opportunités avec des tâches en retard, sans activité ouverte ou sans activité au cours des 30 derniers jours. L'alerte n'est pas personnalisable dans Winter '16.
- Les règles de validation s'appliquent lors de la modification de l'étape d'une opportunité en utilisant la vue Tableau, mais les utilisateurs doivent accéder à l'espace de travail de l'opportunité pour gérer les règles de validation.
- Les champs dépendants sont ignorés lors de l'utilisation de la vue Tableau. Les utilisateurs doivent accéder à l'espace de travail de l'opportunité pour gérer les champs dépendants.

Fonctionnalités non disponibles dans Lightning Experience

- Alertes pour affaire importante
- Parts d'opportunité
- Équipes d'opportunité
- Opportunités similaires
- Modification de présentation multiligne

Vous ne pouvez pas modifier les champs `Probabilité` ou `Catégorie de prévisions`. Cependant, les valeurs de champ sont automatiquement renseignées, en fonction de la valeur du champ `Étape d'opportunité`, lorsque vous sauvegardez l'enregistrement. Vous pouvez modifier manuellement les valeurs de ces champs dans Salesforce Classic.

Produits et catalogues de prix

Produits et catalogues de prix

- Les détails de produit contiennent une liste associée unique Catalogues de prix, contrairement à Salesforce Classic qui contient des listes associées pour les prix standard et les catalogues de prix.
- Pour les organisations déjà activées, la page Ajouter au catalogue de prix ne comprend pas l'option par défaut `Utiliser le prix standard`. Pour rendre l'option `Utiliser le prix standard` disponible, ajoutez-la à vos présentations de page Entrée du catalogue de prix.
- Pour les organisations déjà activées, la page d'accueil du catalogue de prix ne comprend pas de vue de liste par défaut `Tous les catalogues`.

Fonctionnalités non disponibles dans Lightning Experience

- Archivage des produits et des catalogues de prix

  Remarque: Pour une alternative, la désactivation des produits et des catalogues de prix conserve tous les enregistrements qui leur sont associés.

- Planifications du chiffre d'affaires et de la quantité d'un produit

Gestion des territoires et Enterprise Territory Management

Gestion des territoires

La gestion des territoires d'origine est affichée dans l'arborescence de Configuration de Lightning Experience. Vous pouvez activer, configurer et gérer la fonctionnalité. Les informations, les attributions et les rapports des territoires sont disponibles et visibles uniquement dans Salesforce Classic.

Enterprise Territory Management

Enterprise Territory Management est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Fonctionnalités de productivité : limitations de Lightning Experience

Découvrez les problèmes connus avec l'utilisation des outils de productivité de Salesforce dans Lightning Experience. Certaines fonctionnalités de Salesforce ne sont pas disponibles dans la nouvelle interface. D'autres fonctionnalités ne sont pas totalement identiques à celles disponibles dans Salesforce Classic.

Accueil

La page d'accueil de Salesforce a été repensée dans Lightning Experience. L'accueil met désormais l'accent sur les priorités des commerciaux, notamment les performances de vente trimestrielles et les notifications concernant les tâches, les pistes et les opportunités.

Fonctionnalités d'accueil non disponibles dans Lightning Experience

- Bannières d'alerte
- Fil et éditeur Chatter
- Recommandations
- Composants personnalisés, notamment les capture instantanées de tableau de bord
- Calendrier

Personnalisation non prise en charge

Lightning Experience ne prend pas en charge :

- Ajout de composants standard ou personnalisés
- Suppression de composants existants sur la page

- Création de boutons ou de liens personnalisés
- Modification de la présentation de page

La possibilité de personnaliser la page d'accueil est l'une de nos priorités et nous préparons cette fonctionnalité pour une prochaine version.

Activités

Différences dans Lightning Experience par rapport à Salesforce Classic

Chronologie des activités et Listes associées d'activités

Dans la page de détail des objets qui prennent en charge les activités, Lightning Experience n'affiche pas Activités en cours ou Historique des activités avec les autres listes associées. Il affiche à la place la chronologie des activités. Les objets qui prennent en charge les activités incluent les opportunités, les pistes, les comptes, les contacts et tous les objets personnalisés dans lesquels vous activez les activités.

Si vous supprimez la liste associée des activités des présentations de page, Salesforce n'affiche pas les sections de chronologie correspondantes (Étapes suivantes ou Activité passée) dans ces pages.

Pour représenter toutes les activités futures et passées, la chronologie des activités affiche les activités ouvertes dans l'ordre inverse de la liste associée Activités en cours. Sous Étapes suivantes, la chronologie affiche les activités ouvertes dans l'ordre chronologique de haut en bas. Les tâches non datées sont affichées en premier et les tâches en retard sont affichées en dernier.

Configuration des onglets dans l'éditeur d'activité

Les paramètres de certaines organisations Salesforce empêchent l'éditeur d'activité des opportunités ou d'autres objets d'afficher les onglets d'activité. Pour ajuster vos paramètres, reportez-vous à Configuration des onglets Appel, Tâche et Événement dans l'Éditeur d'activité dans Lightning Experience et à Configuration de l'onglet E-mail dans l'Éditeur d'activité dans Lightning Experience.

Personnalisation de l'affichage et de l'organisation des champs dans la chronologie des activités

Dans la chronologie des activités, vous pouvez personnaliser l'affichage et l'ordre des champs des événements, des tâches et des appels consignés, à l'aide de présentations compactes d'événements et de tâches. Cependant, même si vous retirez certains champs d'une présentation, ils sont conservés dans la chronologie, car ils contiennent des informations critiques sur les activités. Par exemple, supposons que vous retirez le champ de date d'échéance, de date et heure ou de statut de tâche des présentations compactes. La date de début et de fin de l'événement, la case à cocher de la tâche, la date d'échéance de la tâche ainsi que la date de consignation des appels restent affichées dans les activités de la chronologie. Le champ de description dans les événements et le champ de commentaires dans les tâches restent également affichés dans la chronologie, bien qu'ils ne soient plus disponibles dans la présentation compacte. Les champs restants visibles dans la chronologie reflètent les champs que vous insérez dans la présentation compacte.

Personnalisation de l'affichage et l'ordre des champs dans une liste de tâches

Dans la liste des tâches, vous pouvez personnaliser l'affichage et l'ordre des champs des tâches individuelles via des présentations compactes de tâches. Cependant, même si vous retirez certains champs d'une présentation, ils sont conservés dans la liste des tâches, car ils contiennent des informations critiques sur les tâches. Par exemple, supposons que vous retirez les champs de statut et de date d'échéance d'une présentation compacte. La case à cocher de tâche et la date d'échéance restent affichées dans les tâches de la liste. Les champs qui restent visibles dans la liste correspondent aux champs que vous insérez dans la présentation compacte.

Pas de prise en charge de la personnalisation pour les icônes de chronologie des activités

Vous ne pouvez pas personnaliser les icônes des types d'activité (événements, tâches, appels et e-mails) dans la chronologie.

Tâches en retard

Lightning Experience n'affiche aucune tâche en retard d'un utilisateur lorsque leur nombre dépasse 1000 unités. Un utilisateur peut basculer vers Salesforce Classic pour afficher les tâches en retard et les fermer, les reporter ou supprimer leur date d'échéance.

Notifications d'attribution de tâche

Lightning Experience n'affiche aucune option d'envoi d'un e-mail lorsqu'un utilisateur attribue une tâche. De la même façon, il n'affiche aucun paramètre personnel de réception d'un e-mail lorsque quelqu'un attribue une tâche. Cependant, supposons qu'un

utilisateur bascule de Lightning Experience vers Salesforce Classic. Les utilisateurs peuvent recevoir des e-mails pour les tâches qu'ils se sont attribuées ou pour les tâches créées avec un statut Terminé. Ces options dépendent de la configuration de votre organisation Salesforce.

Accès à des enregistrements associés à des activités

Supposons qu'un utilisateur recherche un événement ou une tâche associé à un contact, Janita Smith. Si l'utilisateur n'a pas accès au contact Janita Smith ou aux contacts en général, Salesforce affiche le champ en procédant comme suit.

- Dans Salesforce Classic, le champ est vide (comme en l'absence de données).
- Dans Salesforce1, le champ affiche le nom de l'enregistrement. Un utilisateur peut supprimer l'enregistrement ou en ajouter d'autres, soumis à une validation normale.
- Dans Lightning Experience, le champ affiche « Aucun accès » à la place du nom de l'enregistrement. Un utilisateur peut supprimer l'enregistrement ou en ajouter d'autres, soumis à une validation normale.

Activités de suivi

Lightning Experience n'affiche pas les boutons **Créer un événement de suivi** ou **Créer une tâche de suivi** pour la création d'un événement ou d'une tâche dans un enregistrement. À la place, l'éditeur d'un enregistrement d'une opportunité, d'une piste, d'un compte ou d'un contact renseigne les champs `Nom` et `Associé à` des événements et des tâches.

Vues du calendrier

Le calendrier affiche uniquement une vue journalière ou une vue hebdomadaire. Il n'affiche aucune vue mensuelle ou vue de liste d'activités. Vous ne pouvez pas masquez les week-ends.

Raccourci du calendrier

Lightning Experience n'offre pas d'option d'ajout de raccourci de calendrier au menu latéral. À la place, le menu de navigation comprend un lien **Calendrier** par défaut.

Fonctionnalités non disponibles dans Lightning Experience

- Les invitations à des événements ne sont pas prises en charge. Les utilisateurs ne peuvent pas inviter d'autres personnes à des événements, mettre à jour des invitations à des événements, accepter ou refuser des invitations, ou afficher une liste associée d'invités à un événement.
- Les utilisateurs ne peuvent pas créer des tâches ou des événements récurrents, et ne peuvent pas modifier une tâche ou un événement récurrent créé dans Salesforce Classic. Ils peuvent toutefois afficher et modifier des occurrences individuelles d'un événement récurrent créé dans Salesforce Classic.
- Les utilisateurs ne peuvent pas créer un rendez-vous Microsoft® Outlook® à partir d'un événement Salesforce.
- Les utilisateurs ne peuvent pas attribuer des copies d'une tâche (tâches de groupe) à des collègues.
- Les utilisateurs ne peuvent pas vérifier l'orthographe du champ `Description` dans les événements ou le champ `Commentaires` des tâches.
- Les utilisateurs ne peuvent pas définir ni afficher des rappels d'activité (rappels d'événements à venir ou de tâches échues).
- Vous ne pouvez pas créer des calendriers publics ni des calendriers de ressources. Les utilisateurs ne peuvent pas afficher des calendriers publics ni des calendriers de ressources créés dans Salesforce Classic.
- Lightning Experience ne comprend pas de vue de liste **Activités de mon équipe**, et les utilisateurs ne peuvent pas modifier des tâches appartenant à des personnes de rang inférieur dans la hiérarchie des rôles. Les utilisateurs peuvent afficher dans les rapports des événements et des tâches appartenant à des personnes de rang inférieur dans la hiérarchie des rôles. Ils peuvent également afficher les tâches qu'ils ont réattribuées à des personnes de rang inférieur dans la hiérarchie des rôles en choisissant la vue Délégué dans la liste des tâches.
- Les utilisateurs ne peuvent pas partager leur calendrier, et Lightning Experience ne peut pas afficher les calendriers de plusieurs personnes.
- Lightning Experience n'affiche pas de liste des tâches en regard du calendrier.

- Lightning Experience n'affiche pas de calendrier miniature dans la page de détail de l'événement d'un compte ou d'une opportunité.
- Les utilisateurs ne peuvent pas ajouter un événement au calendrier en double-cliquant sur une date ou en cliquant sur .
- Les utilisateurs ne peuvent pas créer d'événements dans une vue de liste en faisant glisser une piste ou un autre enregistrement depuis la liste vers le calendrier, situé sous la liste.
- Lightning Experience ne prend pas en charge les demandes de réunions de Cloud Scheduler.
- Lightning Experience n'a pas d'aperçu avant impression du calendrier.

Notes

Les notes créées avec l'ancien outil de prise de note dans Salesforce Classic sont disponibles uniquement depuis la liste associée Notes et pièces jointes. Toutes les notes créées avec la version avancée de Notes sont affichées uniquement dans la liste associée Notes.

Messagerie intégrée

Objets pris en charge

La messagerie intégrée est prise en charge uniquement pour les comptes, les contacts, les pistes et les opportunités, pas pour les requêtes, les campagnes, les objets personnalisés ou les comptes personnels. Un e-mail peut être envoyé à des contacts, à des pistes et à des utilisateurs. Les champs disponibles pour des modèles sont basés sur l'objet à partir duquel le modèle a été créé, plus les champs Utilisateur. Par exemple, si un enregistrement d'opportunité est ouvert et que vous créez un modèle, vous pouvez ajouter à votre modèle uniquement des champs Opportunités et Utilisateur. De la même façon, les modèles d'e-mail créés pour un objet ne sont pas disponibles à partir d'autres objets. Par exemple, des modèles créés pour une utilisation avec des pistes ne sont pas disponibles pour des e-mails envoyés à partir d'opportunités.

Envoi d'e-mails en masse

L'envoi d'e-mails en masse n'est pas pris en charge.

Publipostage en masse

Le publipostage en masse n'est pas pris en charge. Vous pouvez toutefois utiliser des champs de fusion dans des e-mails individuels et ajouter des champs de fusion à des modèles.

Champ de lien hypertexte dans un publipostage

Les champs de formule de lien hypertexte ne sont pas pris en charge.

Activité de messagerie

Lorsque vous avez envoyé un e-mail, un enregistrement de tâche est créé. Si vous avez envoyé l'e-mail à un contact ou à une piste, le lien de la tâche est ajouté au fil Activité récente de cet enregistrement. Si vous avez envoyé l'e-mail à une autre adresse e-mail (ni un contact ni une piste), un lien vers l'e-mail est ajouté au fil Activité récente de l'enregistrement ouvert au moment de l'envoi de l'e-mail. L'enregistrement de la tâche ne comprend pas de lien d'accès aux pièces jointes envoyées avec l'e-mail.

Modèles d'e-mail

Des modèles d'e-mail sont disponibles pour les administrateurs et les utilisateurs. Les modèles créés dans Salesforce Classic ne peuvent pas être utilisés dans Lightning Experience, et inversement.

Les modèles d'e-mail dans Lightning Experience utilisent un format HTML personnalisé. Les autres types (texte, HTML avec lettre à en-tête et Visualforce) ne sont pas pris en charge.

Tous les modèles créés dans Lightning Experience sont publics. Toute pièce jointe à un e-mail devient publique une fois l'e-mail envoyé. Les utilisateurs n'ont plus à partager les modèles qu'ils créent.

Pièces jointes aux e-mails

Si vous n'avez pas accès à un fichier, vous ne pouvez pas le joindre à un e-mail ou à un modèle. Si vous sélectionnez un modèle auquel des fichiers sont joints, vous devez avoir accès à ces fichiers pour pouvoir les envoyer. Un fichier joint à un e-mail est disponible publiquement via un lien hypertexte une fois l'e-mail envoyé.

Éléments non résolus

Le lien Éléments non résolus n'est pas disponible dans Lightning Experience. Lorsque des utilisateurs ajoutent des éléments à Salesforce en utilisant Email Connect, Salesforce pour Outlook ou E-mail vers Salesforce, les éléments qui ne peuvent pas être automatiquement attribués à des enregistrements Salesforce sont toujours envoyés vers les Éléments non résolus. Cependant, pour attribuer ces éléments à des enregistrements ou pour les supprimer, les utilisateurs doivent y être invités avec un lien par Salesforce pour Outlook dans Microsoft® Windows®, ou basculer vers Salesforce Classic.

Work.com

Les outils de gestion des ventes et de gestion des services de Work.com ne sont pas disponibles dans Lightning Experience. Les utilisateurs de Lightning Experience peuvent toutefois afficher les badges de remerciement et les recommandations de compétence qu'ils reçoivent dans le fil.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Accès aux données et aux vues : limitations de Lightning Experience

Fonctionnalités du service client : limitations de Lightning Experience

Découvrez les problèmes connus lorsque votre organisation utilise des outils de service client. De façon générale, les données et les fonctionnalités de Service Cloud ne sont pas prises en charge dans cette version de Lightning Experience. Les requêtes sont prises en charge, mais ne sont pas totalement identiques avec celles disponibles dans Salesforce Classic.

Requêtes

Présentation de requête

La présentation des requêtes est légèrement différente de celle des autres enregistrements. Les requêtes affichent d'abord un fil au lieu des détails d'enregistrement ou d'informations associées, car les agents de support collaborent et travaillent essentiellement avec les activités du fil. Les détails sont affichés en regard du fil. Les onglets Activité ou Collaboration ne sont pas présents, car ces informations sont affichées directement dans le fil.

Si vous désactivez Fil de requête, les requêtes ressemblent aux autres enregistrements. Les activités et la collaboration sont affichées, mais le fil n'est plus affiché en premier, et d'autres clics et changements de contexte sont ajoutés aux requêtes. Vous pouvez utiliser la collaboration (Chatter) au lieu du fil, mais la collaboration ne comprend pas les éditeurs de Fil de requêtes, notamment e-mail, consigner un appel ou modifier le statut.

Commentaires de requête

Vous ajoutez désormais des commentaires dans le fil au lieu de la liste associée Commentaires de requête. Vous ne pouvez pas ajouter de commentaires à la liste associée dans Lightning Experience. Les commentaires affichés ici proviennent d'utilisateurs de Salesforce Classic.

Listes associées aux requêtes

Les listes associées ci-dessous ne sont pas disponibles dans les requêtes : Historique de requête, Jalons de requête, Équipe de requête, Rôles des contacts, Partage externe, Livraisons de contenu, Transcriptions Live Chat, Contenu associé et Sessions SOS.

Configuration de requête

Pour tirer pleinement parti de la nouvelle conception qui affiche le fil en premier dans les requêtes, recréez les éditeurs standard de fil de requête. Les éditeurs standard ne sont pas disponibles, mais vous pouvez les recréer rapidement en tant qu'actions rapides dans l'objet Requête. La recréation des éditeurs en tant qu'actions rapides permet de les afficher sur les appareils mobiles, contrairement aux éditeurs de fil de requête.

Fonctionnalités non disponibles dans Lightning Experience

- Salesforce Call Center

- Articles Knowledge
- Omni-Channel
- Autorisations
- Jalons
- Macros

Fonctionnalités de Service Cloud non prises en charge

À l'exception des requêtes de base, Lightning Experience ne prend charge aucune fonctionnalité de Service Cloud, y compris la console Salesforce.

Pour les clients existants de Salesforce to Salesforce, les enregistrements partagés par des connexions sont disponibles dans la nouvelle interface si leur type d'objet est pris en charge dans Lightning Experience.

Rapports et tableaux de bord : limitations de Lightning Experience

Découvrez les problèmes connus avec l'utilisation de rapports et tableaux de bord dans Lightning Experience. Certaines données et fonctionnalités de Salesforce ne sont pas disponibles dans la nouvelle interface. D'autres fonctionnalités ne sont pas totalement identiques à celles disponibles dans Salesforce Classic.

Rapports

Fonctionnalités non disponibles dans Lightning Experience

Fonctionnalité	Notes sur la disponibilité dans Lightning Experience
Rapports joints	
Planification d'actualisations de rapport	Les utilisateurs ne peuvent pas planifier des actualisations de rapport dans Lightning Experience, mais les actualisations de rapport planifiées dans Salesforce Classic fonctionnent dans Lightning Experience.
Impression de rapports	Lightning Experience n'offre pas d'option d'impression, mais les utilisateurs peuvent imprimer des rapports en utilisant la fonction d'**impression** de leur navigateur.
Exportation de rapports	
Actions au niveau de la ligne (Modifier et Supprimer)	Les actions au niveau de la ligne ne sont pas disponibles dans Lightning Experience, mais les utilisateurs peuvent modifier ou supprimer un rapport qu'ils visualisent.
Abonnement à des rapports	
Fil Chatter dans les rapports	
Affichage de détails dans des rapports matriciels	
Ajout à une campagne	
Mode d'accessibilité du Générateur de rapport	Les utilisateurs qui ont activé le mode d'accessibilité doivent basculer vers Salesforce Classic pour créer et modifier des rapports.

Fonctionnalités disponibles avec des limitations dans Lightning Experience

Fonctionnalité	Notes sur la disponibilité dans Lightning Experience
Rapport sur les tendances historiques	Le rapport sur les tendances historiques avec des graphiques est pris en charge dans Lightning Experience, mais les vues tabulaires de rapports sur les tendances historiques ne sont pas disponibles.
Filtres	Les filtres suivants sont disponibles lors de la création ou de la modification d'un rapport, mais ils ne sont pas affichés dans le panneau de filtrage pendant la visualisation d'un rapport. Bien que les filtres ne soient pas affichés, ils filtrent le rapport. • N premiers filtres • Filtres croisés • Filtres de champ historique • Filtres standard (à l'exception des filtres d'étendue et de date)

Autres notes sur l'utilisation de rapports dans Lightning Experience

Dans le Générateur de rapport dans Lightning Experience, enregistrez votre rapport avant de l'exécuter pour ne pas perdre des modifications effectuées. Enregistrez notamment le rapport après avoir ajouté les éléments suivants :

- Champs de formule
- Champs de compartiment
- N premiers filtres
- Filtres croisés

Tableaux de bord

Fonctionnalités non disponibles dans Lightning Experience

Fonctionnalité	Notes sur la disponibilité dans Lightning Experience
Création de tableaux de bord filtrés	Les utilisateurs peuvent afficher des tableaux de bord filtrés, mais ils ne sont pas filtrés.
Création de tableaux de bord dynamiques	Les utilisateurs peuvent afficher des tableaux de bord dynamiques, mais ils doivent basculer vers Salesforce Classic pour les modifier.
Modification de l'utilisateur actif d'un tableau de bord	
Planification d'actualisations de tableau de bord	Les utilisateurs ne peuvent pas planifier des actualisations de tableau de bord dans Lightning Experience, mais les actualisations de tableau de bord planifiées dans Salesforce Classic fonctionnent dans Lightning Experience.
Actions au niveau de la ligne dans des vues de liste (Modifier et Supprimer)	Les actions au niveau de la ligne ne sont pas disponibles dans Lightning Experience, mais les utilisateurs peuvent modifier ou supprimer un tableau de bord qu'ils visualisent.

Fonctionnalité	Notes sur la disponibilité dans Lightning Experience
Fil Chatter dans les tableaux de bord	
Publication d'un composant de tableau de bord dans Chatter	
Composants Visualforce dans les tableaux de bord	
Mode d'accessibilité de l'éditeur de tableau de bord	Les utilisateurs qui ont activé le mode d'accessibilité peuvent créer et modifier des tableaux de bord Lightning Experience, mais ils doivent basculer vers Salesforce Classic pour accéder à toutes les fonctionnalités.

Autres notes sur l'utilisation de tableaux de bord dans Lightning Experience

- Une fois enregistré dans Lightning Experience, vous ne pouvez pas modifier un tableau de bord dans Salesforce Classic. Au lieu de modifier un tableau de bord Salesforce Classic dans Lightning Experience, vous pouvez le cloner, puis modifier le clone. Vous garder ainsi la possibilité de modifier le tableau de bord initial dans Salesforce Classic.

Dossiers

Fonctionnalités non disponibles dans Lightning Experience

Fonctionnalité	Notes sur la disponibilité dans Lightning Experience
Dossiers standard	
Déplacement de rapports et de tableaux de bord entre dossiers	
Création ou suppression de dossiers de rapport et de tableau de bord	Les dossiers créés dans Salesforce Classic et leur contenu sont disponibles dans Lightning Experience. Les utilisateurs peuvent enregistrer dans ces dossiers lors de la création ou du clonage d'un rapport ou d'un tableau de bord.
Partage de dossiers de rapport et de tableau de bord	L'ensemble d'autorisations de partage de dossiers dans Salesforce Classic s'applique dans Lightning Experience, mais les autorisations de partage ne peuvent pas être définies ou modifiées.
Recherche de dossiers de rapport et de tableau de bord	Les utilisateurs ne peuvent pas rechercher de dossiers de rapport et de tableau de bord dans Lightning Experience. Les résultats de la recherche globale comprennent des rapports et des tableaux de bord, mais pas les dossiers de rapport et de tableau de bord.

Graphiques

Fonctionnalités non disponibles dans Lightning Experience

Fonctionnalité	Notes sur la disponibilité dans Lightning Experience
Graphiques en entonnoir	Les graphiques en entonnoir de Salesforce Classic sont affichés sous la forme de graphiques à barres dans Lightning Experience.
Graphiques en nuage de points	Les graphiques en nuage de points de Salesforce Classic sont affichés sous la forme de graphiques à barres dans Lightning Experience.
Graphiques en tableau	Les graphiques en tableau de Salesforce Classic sont affichés sous la forme de graphiques à barres dans Lightning Experience.
Graphiques multimétriques	Les graphiques multimétriques de Salesforce Classic montrent une seule métrique lorsqu'ils sont affichés dans Lightning Experience. Par exemple, les graphiques à barres ligne (un type de graphique multimétrique) sont affichés sous forme de graphique à barres.
Graphiques à secteurs	Les graphiques à secteurs de Salesforce Classic sont affichés sous la forme de graphiques en anneau dans Lightning Experience.
Graphiques indicateurs	Les points d'arrêt dans les graphiques indicateurs acceptent uniquement les nombres entiers. Par exemple, `5` est un point d'arrêt valide, mais `5.1` ne l'est pas.
Graphiques en courbes cumulatives	Les graphiques en courbes cumulatives de Salesforce Classic sont affichés sous la forme de graphiques en courbes non cumulatives dans Lightning Experience.
Éditeur de graphique	Dans l'éditeur de graphique, les utilisateurs ne peuvent pas : • Limiter le jeu de données de rapport représenté dans le graphique • Modifier l'ordre de tri • Modifier les unités de mesure (par exemple, de mètres à centimètres) • Ajouter plus de deux agrégations • Utiliser des graphiques de rapports source

Autres notes sur l'utilisation de graphiques dans Lightning Experience

Fonctionnalité	Notes sur la disponibilité dans Lightning Experience
Graphiques avec plus de 100 dimensions	Si Lightning Experience inclut plus de 100 dimensions : • Seules les 100 premières dimensions sont affichées sur le graphique • Le tri personnalisé défini dans Salesforce Classic est perdu

Fonctionnalité	Notes sur la disponibilité dans Lightning Experience
	Pour éviter ces limitations, définissez des filtres de rapport renvoyant au maximum 100 dimensions.
Couleurs de graphique	La palette de couleurs standard de Lightning Experience remplace les couleurs personnalisées définies par les utilisateurs dans Salesforce Classic.

Fichiers et contenu : limitations de Lightning Experience

Découvrez les problèmes connus avec l'utilisation de Salesforce Files et d'autres fonctionnalités de contenu dans Lightning Experience. Certaines données et fonctionnalités ne sont pas disponibles dans la nouvelle interface. D'autres fonctionnalités ne sont pas totalement identiques à celles disponibles dans Salesforce Classic.

Salesforce Files

- Paramètres de partage, Partager avec des personnes et Partager avec des groupes ne sont pas disponibles dans Lightning Experience. Cependant, les utilisateurs peuvent partager des fichiers avec des personnes et des groupes en les publiant dans des fils et en les @mentionnant. Ils peuvent également afficher les paramètres de partage d'un fichier dans la carte Partagé avec, dans les détails du fichier.
- Le partage de fichiers avec des bibliothèques n'est pas possible dans Lightning Experience, mais les fichiers de bibliothèques sont répertoriés dans l'accueil de Fichiers dans Lightning Experience et lors de la sélection d'un fichier Salesforce à joindre à une publication de fil.
- Les fichiers et les pièces jointes sont deux types d'objet distincts, et l'ont toujours été. Les fichiers chargés via la liste associée Notes et pièces jointes sont de simples fichiers dans Lightning Experience, mais des pièces jointes dans Salesforce Classic. Pour les organisations existantes, cela signifie que la liste Notes et pièces jointes peut combiner des pièces jointes chargées dans Salesforce Classic et des fichiers ajoutés dans Lightning Experience. Les fichiers ajoutés dans Lightning Experience comprennent la fonctionnalité de Salesforce Files, alors que les pièces jointes sont associées uniquement à un enregistrement particulier et ne peuvent pas être partagées plus largement.

  Dans l'API, les intégrations existantes qui récupèrent des pièces jointes depuis la liste Notes et pièces jointes ne comprennent aucun fichier chargé dans la liste dans Lightning Experience. Un nouvel appel d'API est nécessaire pour récupérer les fichiers ainsi que les pièces jointes.

- Dans Lightning Experience, la nouvelle liste associée Fichiers permet aux utilisateurs de charger des fichiers directement dans l'enregistrement. Cette option n'est pas disponible en accédant à la liste associée Fichiers dans Salesforce Classic. Les utilisateurs de Salesforce Classic peuvent afficher les fichiers de la liste associée qui ont été chargés depuis la liste de Lightning Experience.

Files Connect

Les utilisateurs ne peuvent pas accéder au contenu de sources de données externes dans Lightning Experience, mais ils ont accès aux références de fichiers externes créées dans Salesforce Classic.

Fonctionnalités non disponibles dans Lightning Experience

- Documents
- Salesforce CRM Content, notamment la création et la gestion de bibliothèques, les livraisons de contenu et le partage de fichiers avec des bibliothèques
- Partage de fichiers avec des personnes et des groupes (sauf en publiant dans des fils)
- Synchronisation de fichiers

- Suspension du partage (une nouvelle fonctionnalité disponible uniquement dans Salesforce Classic, dans la version Winter '16)

CONSULTER ÉGALEMENT :

Accès aux données et aux vues : limitations de Lightning Experience

Chatter : limitations de Lightning Experience

Découvrez les problèmes connus avec la collaboration des utilisateurs dans Lightning Experience. Certaines fonctionnalités de Chatter ne sont pas prises en charge. D'autres fonctionnalités ne sont pas totalement identiques à celles disponibles dans Salesforce Classic.

Fils

Éditeur Chatter

Les utilisateurs peuvent composer les types de publication suivants dans Lightning Experience :

- Publications de texte avec ou sans fichier joint
- Sondages
- Publications d'annonce dans des fils de groupe

Actuellement, d'autres types de publication, notamment les liens et les remerciements, ne sont pas pris en charge.

Partage de publications

Les utilisateurs ne peuvent pas partager des publications avec des groupes ou des suiveurs.

Modification de publications et de commentaires

Les utilisateurs ne peuvent pas modifier les publications ou les commentaires.

Éditeur de texte enrichi

L'éditeur de texte enrichi n'est pas disponible dans Lightning Experience. Cependant, les publications que les utilisateurs composent ou modifient à l'aide de l'éditeur de texte enrichi dans Salesforce Classic sont affichées sous forme de publications et de commentaires dans Lightning Experience.

Rubriques Chatter

Les rubriques Chatter ne sont pas disponibles.

Questions Chatter

L'action Question n'est pas disponible dans Chatter, mais les questions existantes sont affichées dans le fil lorsqu'elles sont visualisées dans Lightning Experience. Les utilisateurs peuvent toujours afficher les meilleurs réponses à une question et peuvent sélectionner une meilleure réponse ou publier une réponse.

Émoticônes

Les émoticônes ne sont pas disponibles.

Résultats de recherche soulignés.

Lorsqu'un utilisateur effectue une recherche sur un fil, les mots-clés sont mis en évidence dans les résultats de la recherche.

Filtres des résultats de la recherche globale

Les utilisateurs ne peuvent pas filtrer les résultats de recherche globale par fil.

Messages Chatter

Les messages Chatter ne sont pas disponibles.

Paramètres Chatter dans Configuration

Les administrateurs de Salesforce qui utilisent Lightning Experience ont accès à tous les paramètres de la page Paramètres Chatter dans Configuration. Cependant, les fonctionnalités de Chatter ne sont pas toutes disponibles dans Lightning Experience. Les

modifications des fonctionnalités qui ne sont pas disponibles dans Lightning Experience s'appliquent uniquement dans Salesforce Classic pour les utilisateurs.

Personnes et profils

Contrairement à Salesforce Classic, les pages de profil utilisateur affichent une photo de bannière en haut de la page. La photo n'est pas modifiable pour le moment.

Les fonctionnalités ci-dessous ne sont pas disponibles lors de l'utilisation de personnes et de profils dans Lightning Experience.

- Liste Tous les utilisateurs
- Influence Chatter
- Restriction de la visibilité des champs Contact et À propos pour les employés, les utilisateurs externes ou les utilisateurs publics (invités)
- Ajout ou réorganisation des onglets dans les profils utilisateur
- Badge de modérateur sur les photos de profil
- Les administrateurs ne peuvent pas ajouter de nouvelles actions aux pages Profil utilisateur. Seules les options Modifier et Détails de l'utilisateur sont affichées.

Groupes

Les fonctionnalités ci-dessous ne sont pas disponibles lors de l'utilisation de groupes dans Lightning Experience.

- Affichage de recommandations de groupe dans les pages de vue de liste de groupe.
- Ajout d'enregistrements à des groupes à l'aide de l'action Ajouter un enregistrement dans des groupes personnalisés, même si vous ou un autre administrateur ajoutez l'action à l'éditeur de groupe.
- Création de groupes qui autorisent des clients (utilisateurs externes sans licence).
- Ajout de clients à des groupes de clients existants créés dans Salesforce Classic.
- Affichage de l'adresse e-mail du groupe ou du lien Publier par e-mail.

  Pour publier dans un groupe, les utilisateurs peuvent lui envoyer un e-mail s'ils connaissent ou ont enregistré l'adresse e-mail du groupe depuis Salesforce Classic.
- Accès aux paramètres de notification de Chatter depuis les paramètres de notification du groupe.
- Suppression de fichiers depuis la liste de fichiers du groupe.

Autres produits Salesforce : limitations de Lightning Experience

Les produits Salesforce ci-dessous ne sont pas disponibles dans cette version de Lightning Experience.

- Communautés Salesforce (les communautés utilisent néanmoins l'expérience de connexion de Lightning Experience)
- Générateur de communauté
- Pardot
- RelateIQ

Navigation et actions : limitations de Lightning Experience

Découvrez les problèmes connus avec la navigation et l'utilisation d'actions dans Lightning Experience. Certaines fonctionnalités de Salesforce ne sont pas disponibles dans la nouvelle interface. D'autres fonctionnalités ne sont pas totalement identiques à celles disponibles dans Salesforce Classic.

Navigation

Menu de navigation remplace la barre d'onglets

Le concept d'*onglets* pour représenter des objets n'existe pas dans Lightning Experience. La nouvelle interface met à jour l'ancienne barre d'onglets de Salesforce Classic avec un menu de navigation déplaçable à gauche de la page. Utilisez le menu de navigation pour accéder aux objets standard de Salesforce qui sont disponibles dans Lightning Experience, ainsi qu'à l'Accueil, aux éléments de Chatter (le fil principal, les personnes et les groupes), aux fichiers, aux tableaux de bord, aux rapports, ainsi qu'à la liste de tâches et au calendrier de l'utilisateur.

Applications et objets personnalisés disponibles uniquement depuis le Lanceur d'application

Les applications (parfois appelées *applications d'ensemble d'onglets*) et les objets personnalisés sont disponibles dans Lightning Experience, mais ne figurent pas dans le menu de navigation de cette version. Utilisez à la place le Lanceur d'application en cliquant sur dans l'en-tête. Les objets personnalisés sont affichés dans la liste **Autres éléments**.

Même si Lightning Experience n'utilise pas le concept d'onglets de Salesforce Classic, vous devez toujours créer des onglets d'objets personnalisés pour que vos objets personnalisés soient disponibles dans la nouvelle interface.

Liens ouverts dans de nouvelles fenêtres ou de nouveaux onglets de navigateur

Généralement, Lightning Experience prend en charge le clic droit et les raccourcis clavier Windows ou Mac pour ouvrir les liens dans une nouvelle fenêtre ou un nouvel onglet de navigateur. Toutefois, ces options ne sont pas prises en charge dans certaines parties de l'application, notamment dans :

- Liens des cartes Affaires principales et Enregistrements récents de la page d'accueil
- Icônes, boutons et éléments de menu Action dans les enregistrements
- Liens vers Notes
- Liens Afficher le rapport dans les tableaux de bord
- Liens dans la page Configuration de Lightning Experience

Actions et boutons

Les actions et les boutons ci-dessous ne sont pas disponibles dans Lightning Experience.

- Clonage en profondeur
- Suppression en masse
- Actions en masse dans les pages d'accueil d'objet et les vues de liste
- Outils d'importation de données dans les pages d'accueil d'objet
- Boutons de partage
- Boutons personnalisés qui définissent la source de contenu sur `URL` ou `OnClick JavaScript`
- Liens personnalisés avec des paramètres de renseignement de champs de formulaire

CONSULTER ÉGALEMENT :

Accès aux actions et aux boutons dans Lightning Experience

Que deviennent les personnalisations existantes dans Salesforce ?

Personnalisation par pointer-cliquer : limitations de Lightning Experience

Recherche : limitations de Lightning Experience

Découvrez les problèmes connus avec la recherche dans Lightning Experience. Certaines fonctionnalités liées à la recherche ne sont pas disponibles dans la nouvelle interface. D'autres fonctionnalités ne sont pas totalement identiques à celles disponibles dans Salesforce Classic.

Objets qui peuvent être recherchés

Seuls les objets suivants peuvent être renvoyés dans les résultats de recherche : Compte, Pièce jointe, Requête, Fil Chatter, Groupes Chatter, Contact, Objets personnalisés, Tableau de bord, Document, Fichier, Piste, Note, Opportunité, Personne, Catalogue de prix, Produit et Rapport. Les éléments Tâche et Événement ne peuvent pas être recherchés.

Les résultats de recherche ne peuvent être filtrés ni triés

Les options de filtrage « phrase exacte » et « limiter aux éléments » ne sont pas disponibles dans les pages des résultats de recherche. De plus, vous ne pouvez pas trier ni filtrer les résultats de recherche. Si un champ de texte est trop long pour la largeur de la colonne, vous ne pouvez pas afficher le texte complet dans les résultats de recherche. Vous pouvez élargir les colonnes.

Pour des références, les champs de filtrage de référence définis par l'utilisateur et les filtres de référence dépendants définis par l'administrateur ne sont pas pris en charge.

Principaux résultats au lieu de Rechercher tout

Les résultats de recherche ne comprennent pas d'option **Rechercher tout**. Les Principaux résultats affichent les enregistrements les plus concordants, classés par les objets les plus fréquemment utilisés. Si un objet n'est pas visible dans la page Principaux résultats, utilisez le menu déroulant Plus qui répertorie tous les objets disponibles par ordre alphabétique.

Aucun recherche du menu latéral ou avancée

Pour effectuer une recherche, utilisez la barre de recherche globale dans l'en-tête de Lightning Experience.

Aucun épinglage dans la barre d'étendue de la recherche

Vous ne pouvez pas épingler ni changer l'ordre des objets répertoriés dans la barre d'étendue de la recherche, située sous la zone de recherche globale. La barre d'étendue de la recherche répertorie automatiquement les objets que vous utilisez le plus souvent. Les objets épinglés dans Salesforce Classic affectent la barre d'étendue de la recherche dans Lightning Experience.

Recherche dans la boîte de dialogue de référence nécessite deux caractères

Pour effectuer une recherche complète, saisissez au moins deux caractères.

Résultats de recherche d'objet externe limités à 25 éléments

Lorsque vous effectuez une recherche d'objet externe, seuls les 25 premiers résultats sont affichés.

Les applications ne prennent pas en charge les recherches par caractère générique

Vous ne pouvez pas utiliser de caractère générique pour effectuer une recherche de correspondance partielle d'applications ou lors d'une recherche depuis le Lanceur d'application.

Résultats de recherche utilisés pour les présentations de recherche de la boîte de dialogue de référence et de la recherche globale

Pour changer les champs affichés en tant que colonnes dans la recherche globale et dans les résultats de recherche de la boîte de dialogue de référence, utilisez la présentation de recherche **Résultats de recherche** dans la page de détail d'un objet, dans le Gestionnaire d'objets. Les autres présentations de recherche (Boîtes de dialogue de référence, Boîtes de dialogue de référence de numéro de téléphone, Onglet, Vues de liste et Champs de filtre de recherche) ne sont pas applicables dans Lightning Experience.

Le nouveau bouton dans la recherche dans la boîte de dialogue de référence ne prend pas en charge tous les objets

Dans Lightning Experience, vous pouvez créer les objets suivants dans les fenêtres de recherche de la boîte de dialogue de référence : comptes, requêtes, contacts, événements, pistes, notes, opportunités, tâches, catalogues de prix et produits. Pour les autres objets, y compris les objets personnalisés, créez l'objet ou l'enregistrement souhaité avant d'utiliser la recherche de la boîte de dialogue de référence afin d'associer des enregistrements.

Configuration de Salesforce : limitations de Lightning Experience

Lightning Experience ne prend pas en charge certains aspects de votre configuration de base de Salesforce. De plus, l'arborescence de Configuration de Lightning Experience ne comprend pas toutes les pages de configuration qui sont disponibles dans Salesforce Classic.

- Les informations sur l'édition d'une organisation Salesforce ne sont pas visibles dans Lightning Experience.
- Généralement, la gestion des devises avancée, ou les taux de change datés, ne sont pas pris en charge. Les opportunités affichent toutefois un montant correct si le champ `Date de clôture` se situe dans une présentation de page d'opportunité. Les présentations de page contrôlent les autorisations sur les enregistrements d'objet. Par conséquent, seuls les utilisateurs auxquels cette présentation de page a été attribuée affichent le montant correct.
- Les langues lues de droite à gauche, telles que l'Arabe et l'Hébreu, ne sont pas prises en charge. Tous les autres paramètres régionaux et langues pris en charge par Salesforce sont pris en charge.

Arborescence de Configuration

L'arborescence de Configuration de Lightning Experience se limite aux éléments suivants :

- Pages qui prennent en charge les fonctionnalités de Lightning Experience
- Pages d'administration qui s'appliquent à l'ensemble de votre organisation, notamment les paramètres de la société, la sécurité, la gestion des utilisateurs et la configuration des applications mobiles

Pour accéder aux autres pages de configuration, notamment les pages des fonctionnalités de Service Cloud, utilisez l'arborescence de Configuration de Salesforce Classic.

La recherche de configuration avancée n'est pas disponible dans Lightning Experience.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Personnalisation par pointer-cliquer : limitations de Lightning Experience

Personnalisation par programmation : limitations de Lightning Experience

Importation et gestion de données : limitations de Lightning Experience

Découvrez les problèmes connus avec l'importation et la gestion de données dans Lightning Experience. Certaines fonctionnalités de Salesforce ne sont pas disponibles dans la nouvelle interface. D'autres fonctionnalités ne sont pas totalement identiques à celles disponibles dans Salesforce Classic.

Importation de données

Les outils d'importation de données héritées ci-dessous ne sont pas disponibles dans Lightning Experience :

- Comptes et contacts
- Pistes
- Solutions
- Objets personnalisés

Utilisez l'assistant d'importation de données si vous importez moins de 50 000 enregistrements. Utilisez Data Loader si vous importez plus de 50 000 enregistrements.

Gestion des données

- À l'exception de la gestion des duplications, les fonctionnalités de Data.com ne sont pas prises en charge dans Lightning Experience.
- Le Journal d'audit des champs n'est pas pris en charge.

Automatisation de processus : limitations de Lightning Experience

Découvrez les problèmes connus avec l'utilisation des fonctionnalités d'automatisation de processus dans Lightning Experience. Générateur de processus et Workflow sont entièrement pris en charge. Visual Workflow et Approbations sont également pris en charge, mais avec des limitations.

Demandes d'approbation en attente

Les utilisateurs peuvent afficher les demandes d'approbation depuis leurs notifications ou via la liste associée Historique des approbations de l'enregistrement à approuver.

Pour afficher la liste complète des demandes en attente d'approbation, l'utilisateur doit basculer vers Salesforce Classic (ou utiliser l'application mobile Salesforce1).

Interviews de flux interrompues

Pour reprendre des interviews de flux interrompues, vos utilisateurs doivent basculer vers Salesforce Classic ou utiliser Salesforce1.

Distribution de flux

La méthode de distribution de flux à vos utilisateurs dépend de la disponibilité ou non de la fonctionnalité correspondante dans Lightning Experience. Par exemple, les boutons personnalisés basés sur l'URL ne sont pas pris en charge, mais les pages Visualforce sont prises en charge.

Sécurité : limitations de Lightning Experience

Découvrez les problèmes connus avec de l'utilisation des fonctionnalités de sécurité de Salesforce dans Lightning Experience. Certaines fonctionnalités ne sont pas disponibles dans la nouvelle interface. D'autres fonctionnalités ne sont pas totalement identiques à celles disponibles dans Salesforce Classic.

Paramètres de partage

Lightning Experience respecte les règles de partage de votre organisation. La page Paramètres de partage est disponible dans Configuration, dans Lightning Experience, mais certaines options ne s'appliquent pas dans Lightning Experience.

Visibilité d'utilisateur de la communauté
Cette case à cocher rend les utilisateurs de communauté visibles pour les autres utilisateurs de communauté ou uniquement pour les utilisateurs de niveau supérieur dans la hiérarchie des rôles. Les communautés sont disponibles uniquement dans Salesforce Classic.

Groupes de responsables
Cette case à cocher active ou désactive le partage d'enregistrements avec des groupes de responsables ou de subordonnés responsables, qui est disponible via des règles de partage, le partage manuel et le partage géré Apex Le partage manuel via le bouton **Partage** est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Partage manuel d'enregistrement utilisateur
Cette case à cocher active ou désactive le partage manuel dans les enregistrements utilisateur via le bouton **Partage**. Ce bouton est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Visibilité d'utilisateur de portail
Cette case à cocher rend les utilisateurs de portail visibles pour les autres utilisateurs de portail du même compte ou uniquement par ceux de niveau supérieur dans la hiérarchie des rôles. Les portails sont disponibles uniquement dans Salesforce Classic.

Niveaux de sécurité des sessions

Si votre organisation définit une stratégie qui exige une session hautement sécurisée pour accéder aux rapports et aux tableaux de bord, les utilisateurs qui ont une session standard ne peuvent pas utiliser de rapports ou de tableaux de bord dans Lightning Experience. De plus, les éléments Rapports et Tableaux de bord ne sont pas affichés dans le menu de navigation. Dans Lightning Experience, vous ne pouvez pas augmenter le niveau de sécurité de la session en redirigeant l'utilisateur vers une authentification à deux facteurs.

Pour contourner cette difficulté, les utilisateurs qui ont une session standard peuvent se déconnecter et se reconnecter à l'aide d'une méthode d'authentification définie comme hautement sécurisée par votre organisation. Ils ont alors accès aux rapports et aux tableaux de bord. Ils peuvent également basculer vers Salesforce Classic où ils sont invités à augmenter le niveau de la session en accédant à des rapports ou à des tableaux de bord.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Sécurité et identité

Personnalisation par pointer-cliquer : limitations de Lightning Experience

De nombreuses personnalisations par pointer-cliquer fonctionnent de façon transparente dans Lightning Experience. Toutefois, certaines personnalisations ne s'appliquent pas ou ne sont pas prises en charge dans la nouvelle interface.

- Le menu Accès rapide de Force.com, qui comprend des raccourcis vers plusieurs fonctionnalités de personnalisation d'application et d'objet, n'est pas disponible.
- Vous ne pouvez pas appliquer de marque personnalisée, notamment des logos et des couleurs, à la nouvelle interface.
- Vous ne pouvez pas ajouter ni supprimer des éléments du menu de navigation, ou réorganiser l'ensemble d'éléments par défaut. Le menu de navigation de Lightning Experience n'est pas contrôlé ni affecté par vos personnalisations du menu de navigation de l'application mobile Salesforce1.
- Les boutons personnalisés qui utilisent une URL ou une source de contenu JavaScript ne sont pas pris en charge dans Lightning Experience. Vous pouvez remplacer certaines fonctions couvertes par ces boutons à l'aide d'outils pointer-cliquer, tels que le générateur de processus, Visual Workflow ou des approches pilotées par un code.
- Les liens personnalisés avec des paramètres de renseignement de champs de formulaire ne sont pas pris en charge
- Vous ne pouvez pas définir de texte d'aide personnalisé au niveau du champ ni ajouter une aide au niveau des champs d'objets personnalisés.
- Vous ne pouvez pas personnaliser les éléments des menus d'aide dans les pages de Lightning Experience. Cependant, si vous avez créé une aide personnalisée pour des liens « Aide sur cette page » dans Salesforce Classic, ces liens affichent votre aide lorsque les pages classiques sont incorporées à la nouvelle interface, par exemple dans l'arborescence de Configuration.

Personnalisations spécifiques à un objet

Une personnalisation spécifique à un objet concerne par définition un objet précis. Les champs, les présentations de page, les types d'enregistrement et les déclencheurs Apex en sont des exemples. La plupart des personnalisations spécifiques à un objet sont disponibles dans le Gestionnaire d'objet, pas directement depuis l'arborescence de Configuration. Dans Configuration, saisissez *`Gestionnaire d'objet`* dans la case `Recherche rapide`, puis sélectionnez **Gestionnaire d'objet**.

Remarque: Les objets ne sont pas affichés dans le Gestionnaire d'objet (et nulle part ailleurs dans Configuration) s'ils sont associés à des fonctionnalités non prises en charge dans Lightning Experience, notamment les jalons de requête.

Champs standard

Pour modifier des champs standard, cliquez sur le nom d'un champ, puis sur **Modifier**. Contrairement à Salesforce Classic, vous ne pouvez pas modifier des champs standard directement depuis la page de détail de l'objet.

Présentations de page

Les personnalisations de page d'enregistrement effectuées dans Salesforce Classic (pour des objets personnalisés et standard) affectent également les pages d'enregistrement dans Lightning Experience. Cependant, certains éléments de page s'affichent différemment dans Lightning Experience, et certains ne sont pas pris en charge.

Vous n'avez pas accès aux présentations de page des profils utilisateur depuis Lightning Experience.

Les requêtes comprennent une liste associée spéciale dédiée aux présentations de page de fermeture de requête.

Les éléments de présentation de page ci-dessous ne sont pas pris en charge dans Lightning Experience :

- Espaces vides
- Références étendues
- Cartes mobiles
- Commandes S-control
- Sections
- Balises

Vous ne pouvez pas utiliser l'éditeur de présentation de page avancé pour personnaliser une présentation de page d'enregistrement affichée dans Lightning Experience. Tous les utilisateurs de Lightning Experience affichent la même présentation d'enregistrement, quel que soit le profil ou le type d'enregistrement.

Déclencheurs

Les déclencheurs sont affichés dans le Gestionnaire d'objet uniquement si vous disposez de l'autorisation utilisateur « Auteur Apex ».

Les déclencheurs de certains objets standard ne sont pas affichés dans le Gestionnaire d'objet. Accédez à ces déclencheurs directement depuis la case Recherche rapide dans Configuration.

Ensembles de champs

Les ensembles de champs ne sont pas disponibles dans Lightning Experience. Si vous ou un utilisateur de votre organisation créez un ensemble de champs en utilisant Salesforce Classic, vous affichez la variable globale des ensembles de champs, par exemple dans les champs de formule et les pages Visualforce, mais vous ne pouvez pas les gérer dans Lightning Experience.

Règles de partage Apex

Non disponibles dans Lightning Experience.

Recalculs de partage Apex

Non disponibles dans Lightning Experience.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Navigation et actions : limitations de Lightning Experience

Configuration de Salesforce : limitations de Lightning Experience

Personnalisations d'objet absentes du Gestionnaire d'objet

Que deviennent les personnalisations existantes dans Salesforce ?

Personnalisations d'objet absentes du Gestionnaire d'objet

Personnalisations d'objet absentes du Gestionnaire d'objet

Le Gestionnaire d'objet ne comprend pas certaines personnalisations d'objet standard, notamment les déclencheurs de commentaires de requête. Accédez à ces personnalisations d'objet via la case `Recherche rapide`. Par exemple, dans Configuration, saisissez *`Commentaire de requête`* dans la case `Recherche rapide`, puis sélectionnez **Déclencheurs de commentaire de requête**.

- Déclencheurs de commentaire de requête
- Déclencheurs d'e-mail
- Déclencheurs FeedComment
- Déclencheurs FeedItem
- Présentations d'élément de fil
- Présentations de groupe
- Déclencheurs de groupe
- Déclencheurs de membre de groupe
- Déclencheurs d'enregistrement de groupe
- Présentations de l'éditeur
- Déclencheurs de rubrique
- Déclencheurs TopicAssignment

CONSULTER ÉGALEMENT :

Personnalisation par pointer-cliquer : limitations de Lightning Experience

Personnalisation par pointer-cliquer : limitations de Lightning Experience

Personnalisation par programmation : limitations de Lightning Experience

De nombreuses personnalisations par programmation fonctionnent dans Lightning Experience. Toutefois, la nouvelle interface affecte le comportement de certaines fonctionnalités, notamment les Pages Lightning et Visualforce.

Pages Lightning

L'onglet Page Lightning et les Pages Lightning personnalisées sont actuellement disponibles pour l'application mobile Salesforce1, mais pas dans Lightning Experience.

Visualforce

Cette version contient une version bêta de Visualforce pour Lightning Experience, de qualité production, mais avec des limitations connues. Notez les considérations ci-dessous pour les organisations qui ont personnalisé Salesforce avec Visualforce. Pour consulter des informations complètes, accordez-vous un nouveau badge de développeur en suivant Visualforce et Lightning Experience dans Trailhead.

Visualforce est incorporé dans un iframe dans Lightning Experience
Dans Salesforce Classic, Visualforce occupe la page entière. Dans Lightning Experience, il est inclus dans un iframe incorporé. Cet emballage a plusieurs conséquences. Le module Trailhead complet est consacré à ces informations.

`sforce.one` n'est plus utilisé uniquement pour Salesforce1
L'objet utilitaire JavaScript `sforce.one` était disponible dans les pages Visualforce uniquement lors de l'exécution dans Salesforce1. Si votre organisation active Lightning Experience, il est également ajouté aux pages lors de l'exécution dans Lightning Experience. Si vous écrivez un code qui émet des hypothèses sur la présence de `sforce.one`, une mise à jour peut être nécessaire.

Vous ne pouvez pas définir `window.location`
Pour accéder à une nouvelle page, une technique courante dans JavaScript consiste à manipuler la valeur `window.location`. Cette technique n'est pas possible dans Lightning Experience. Utilisez à la place les méthodes de navigation `sforce.one`.

Le remplacement de l'action de liste d'objets n'est pas accessible
L'action de liste d'objets, l'une des six actions standard que vous pouvez remplacer par une page Visualforce, n'est pas accessible dans Lightning Experience. Vous pouvez toujours la remplacer, mais vos utilisateurs n'y ont pas accès.

L'interface utilisateur de l'application Lightning Experience est toujours visible
Lorsqu'elles sont exécutées dans Lightning Experience, les pages Visualforce ignorent les attributs `<apex:page> showHeader` et `showSidebar`. Vous ne pouvez pas supprimer l'en-tête ni le menu latéral de Lightning Experience.

Le titre de la page ne peut pas être défini
L'attribut `<apex:page> title` n'a aucun effet.

L'accueil ne prend pas en charge Visualforce
Le nouvel accueil dans Lightning Experience ne peut pas être personnalisé. Par conséquent, vous ne pouvez pas lui ajouter des éléments Visualforce.

Le menu de navigation ne prend pas en charge Visualforce
Le menu de navigation ne peut pas être personnalisé. Par conséquent, vous ne pouvez pas lui ajouter des éléments Visualforce. Utilisez à la place le Lanceur d'application.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Configuration de Salesforce : limitations de Lightning Experience

Que deviennent les personnalisations existantes dans Salesforce ?

Applications et empaquetage : limitations de Lightning Experience

Les applications AppExchange certifiées Lightning Ready sont prises en charge dans Lightning Experience. Vous pouvez installer et gérer des packages dans Lightning Experience, mais les autres fonctionnalités d'empaquetage ne sont pas prises en charge. Les applications ISVforce ne sont pas prises en charge non plus.

AppExchange

Certaines applications AppExchange sont prises en charge dans Lightning Experience. Si une application est prise en charge, un bandeau *Lightning Ready* est affiché sur son nom dans AppExchange. Si une application n'est pas prise en charge, utilisez à la place Salesforce Classic.

Des applications sans certification Lightning Ready peuvent être utilisées dans Lightning Experience, mais certaines fonctionnalités peuvent ne pas être disponibles ou ne pas fonctionner normalement. La présentation de ces applications peut également sembler en décalage avec Lightning Experience, car elles s'appuient sur un style Salesforce Classic. Pour optimiser l'expérience, utilisez Salesforce Classic avec les applications non certifiées Lightning Ready.

Création de packages

Vous pouvez installer des packages dans Lightning Experience. Cependant, vous ne pouvez pas attribuer de licences utilisateur pour des packages déjà installés depuis Lightning Experience. Si vous devez attribuer une licence, basculez vers Salesforce Classic.

Les fonctionnalités d'empaquetage ci-dessous ne sont pas prises en charge dans Lightning Experience.

- Création d'un package
- Chargement d'un package
- Mise à niveau d'un package
- Dépréciation de la version d'un package
- Création d'organisations filiales ou correctives

Applications ISVforce

Fonctionnalités non prises en charge pour ISVforce

Les fonctionnalités ISVforce ci-dessous ne sont pas prises en charge dans Lightning Experience.

- Application de commande de canaux
- Plate-forme d'environnement
- Application de gestion des licences
- Trialforce
- Application de visualisation de métriques d'utilisation

Fonctionnalités de Lightning Experience lorsque Chatter est désactivé

Si votre organisation n'utilise pas Chatter, plusieurs fonctionnalités utiles de l'interface de Lightning Experience ne sont pas disponibles. Découvrez les modifications apportées à Lightning Experience et déterminez si vous allez perdre des fonctionnalités indispensables.

Si vous désactivez Chatter pour un groupe d'utilisateurs via des ensembles d'autorisations ou pour l'ensemble de votre organisation :

- Les fils et les groupes ne sont pas disponibles.
- Les profils utilisateur sont toujours disponibles, mais les fils, les groupes et les fichiers ne sont pas disponibles dans les profils.
- L'onglet Collaboration n'est pas disponible dans les enregistrements.
- Les utilisateurs ne peuvent pas suivre des enregistrements ou d'autres utilisateurs.
- Les utilisateurs ne peuvent pas ajouter de pièces jointes dans l'éditeur d'e-mail, depuis Salesforce Files ou un lecteur local.
- Salesforce Files n'est pas disponible.
- L'outil avancé Notes n'est pas disponible.
- Salesforce Files Connect et les sources de données externes associées ne sont pas disponibles.

Éditions

Chatter est disponible dans Lightning Experience avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Ventes : opportunités, pistes et plus encore

Aidez les commerciaux à gérer et à conclure davantage de ventes à l'aide d'une interface utilisateur simplifiée, d'espaces de travail pour les opportunités et les pistes, d'une messagerie intégrée et de nombreuses autres fonctionnalités nouvelles.

DANS CETTE SECTION :

Fonctionnalités principales de vente : aidez les commerciaux à vendre à l'aide de Lightning Experience
Offrez à vos commerciaux l'accès à de meilleurs outils de vente.

Fonctionnalités de productivité : aidez des commerciaux à aller plus loin avec Lightning Experience
Invitez vos commerciaux à consacrer judicieusement leur temps aux activités qui font progresser les affaires. La messagerie intégrée, une chronologie des activités, et une meilleure expérience des calendriers et des événements aident les commerciaux à se concentrer les activités importantes qui accélèrent la conclusion de ventes.

Intégration Microsoft® : synchronisez et travaillez entre les systèmes Microsoft et Salesforce
Les utilisateurs peuvent synchroniser les contacts, les événements et les tâches entre les systèmes de messagerie Microsoft et Salesforce, et utiliser les enregistrements Salesforce directement dans Outlook® et dans d'autres applications de messagerie Microsoft.

Pardot : simplification de l'automatisation du marketing et des conversions commerciales

Nous avons ajouté plusieurs fonctionnalités de productivité afin d'accélérer et de faciliter la création d'e-mails efficaces pour les équipes marketing et la personnalisation des e-mails en fonction des prospects pour les commerciaux. Nous avons également ajouté la prise en charge des modifications apportées à AdWords par Google afin de garantir un suivi efficace de vos publicités. Vous, ainsi que vos équipes marketing et commerciales, pouvez utiliser ces fonctionnalités dans Salesforce Classic.

Autres modifications dans Sales Cloud

Découvrez les autres améliorations que nous avons apportées pour le confort d'utilisation.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Disponibilité des fonctionnalités Sales : quand et comment

Rationalisation des étiquettes dans la configuration

Fonctionnalités principales de vente : aidez les commerciaux à vendre à l'aide de Lightning Experience

Offrez à vos commerciaux l'accès à de meilleurs outils de vente.

Éditions

Disponible dans Lightning Experience avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

DANS CETTE SECTION :

Parcours de vente : aidez votre force de vente à suivre les processus commerciaux de votre société dans Lightning Experience

Invitez vos commerciaux à adopter et à adhérer aux processus commerciaux de votre société à l'aide du Parcours de vente. Déjà disponible avec les opportunités pour les utilisateurs de Salesforce1, le Parcours de vente est désormais disponible avec les opportunités *et* les pistes sur les ordinateurs de bureau. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Lightning Experience.

Espace de travail des opportunités : augmentez la productivité commerciale avec Lightning Experience

Faire progresser les affaires au sein du processus commercial n'a jamais été aussi simple avec l'espace de travail des opportunités, l'emplacement central à partir duquel les commerciaux tentent d'accélérer la conclusion de ventes. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Lightning Experience.

Tableau des opportunités : vue d'ensemble des opportunités avec Lightning Experience

Voir pour croire. Lorsque la force de vente peut visualiser toutes ses opportunités à un emplacement unique, les responsables peuvent suivre avec efficacité les encours et les commerciaux peuvent travailler avec efficacité sur les affaires. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Lightning Experience.

Détails des comptes : aidez les commerciaux à suivre les comptes en utilisant Lightning Experience

Les détails des comptes réorganisés mettent en évidence les informations les plus importantes pour vos commerciaux. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Lightning Experience.

Détails des contacts : aidez les commerciaux à suivre les contacts en utilisant Lightning Experience

Les détails des contacts réorganisés mettent en évidence les informations les plus importantes pour vos commerciaux. Les commerciaux peuvent consulter rapidement les mises à jour de leur contacts et les modifications. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Lightning Experience.

Espace de travail des pistes : utilisez efficacement les pistes avec Lightning Experience

La qualification et la conversion de pistes ont été simplifiées. Nous avons inclus un espace de travail dédié pour permettre aux commerciaux de travailler sur leurs pistes. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Lightning Experience.

Produits et catalogues de prix : facilitez la gestion des produits dans Lightning Experience

Offrez à vos commerciaux une vue plus simple et plus facile à lire des produits et des catalogues de prix de votre société. La nouvelle présentation des produits et des catalogues de prix mettent l'accent sur les informations les plus utiles pour les commerciaux, qui peuvent retrouver et mettre à jour rapidement un produit ou les entrées du catalogue de prix. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Intégration des médias sociaux

Intégrez les médias sociaux pour fournir à vos commerciaux davantage d'informations sur les comptes, les contacts et les pistes.

Parcours de vente : aidez votre force de vente à suivre les processus commerciaux de votre société dans Lightning Experience

Invitez vos commerciaux à adopter et à adhérer aux processus commerciaux de votre société à l'aide du Parcours de vente. Déjà disponible avec les opportunités pour les utilisateurs de Salesforce1, le Parcours de vente est désormais disponible avec les opportunités *et* les pistes sur les ordinateurs de bureau. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Lightning Experience.

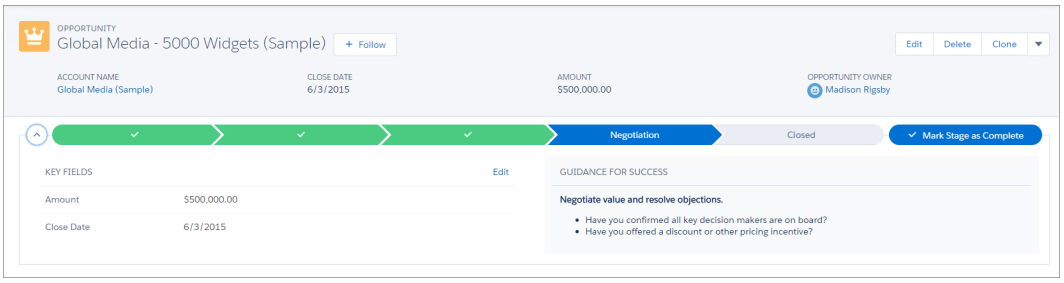
Avec votre responsable commercial, déterminez et personnalisez les étapes qui s'affichent pour vos commerciaux. Ajoutez les champs importants pour votre société, ainsi que des conseils pour aider les commerciaux réussir. Ajoutez à vos conseils des détails sur les stratégies de la société, des recommandations pour créer des relations commerciales positives ainsi que des liens vers les fils correspondants.

Lorsque vos commerciaux utilisent l'l'espace de travail des opportunités et l'espace de travail des pistes, le parcours de vente affiche les étapes et les conseils que vous avez définis. Les commerciaux marquent les étapes comme terminées lorsqu'ils sont prêts à passer à l'étape suivante. Cela permet aux commerciaux de s'intéresser en priorité aux champs les plus importants pour les responsables commerciaux, et de qualifier des pistes et de conclure des opportunités plus rapidement.

Éditions

Disponible avec : Lightning Experience

Disponible avec : **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition



CONSULTER ÉGALEMENT :

Vous les avez demandées !

Configuration du parcours de vente

Le Parcours de vente guide les commerciaux à travers chaque étape requise pour qualifier les pistes et conclure des opportunités. Avec votre responsable commercial, déterminez et personnalisez les étapes qui s'affichent pour vos commerciaux, et créez des conseils pour aider votre force de vente à réussir. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Lightning Experience.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour activer le Parcours de vente
- Personnaliser l'application

Pour configurer un Parcours de vente
- Afficher tout et Modifier tout

1. Assurez-vous que le Parcours de vente est activé. Dans Configuration, saisissez *Paramètres du parcours de vente* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Paramètres du parcours de vente**.
2. Selon la date de création de votre organisation Salesforce, vous pouvez disposer de parcours de vente par défaut prédéfinis, un pour les opportunités et un autre pour les pistes. Vous pouvez créer un parcours de vente ou modifier l'un des parcours par défaut.
3. Si vous créez un parcours de vente et que votre organisation utilise plusieurs types d'enregistrement, sélectionnez le type d'enregistrement associé au parcours de vente que vous créez. Chaque type d'enregistrement peut être associé à un seul parcours de vente.
4. Spécifiez les champs que les commerciaux doivent renseigner à chaque étape du processus commercial.
5. Ajoutez des conseils pour aider les commerciaux à réussir, par exemple des recommandations pour bien communiquer, les stratégies de votre société et d'autres conseils.
6. Enregistrez votre travail et déterminez le moment opportun pour publier le parcours de vente.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Fonctionnalités recommandées pour Lightning Experience

Parcours de vente : aidez votre force de vente à suivre les processus commerciaux de votre société dans Lightning Experience

Espace de travail des opportunités : augmentez la productivité commerciale avec Lightning Experience

Faire progresser les affaires au sein du processus commercial n'a jamais été aussi simple avec l'espace de travail des opportunités, l'emplacement central à partir duquel les commerciaux tentent d'accélérer la conclusion de ventes. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Lightning Experience.

Utilisez le Parcours de vente (1) pour aider vos commerciaux à suivre les processus de votre société. Vous et votre responsable commercial déterminez et personnalisez les étapes qui s'affichent pour vos commerciaux. Les commerciaux peuvent agrandir le parcours de vente (2) pour afficher les principaux champs et les conseils de chaque étape, qui peuvent accélérer leur progression. Dans l'espace de travail, les commerciaux peuvent consulter tous les détails d'une opportunité à un emplacement unique (3). Les informations associées (4), telles que les contacts, les produits et les notes, sont aisément accessibles. L'éditeur (5) permet aux commerciaux de consigner des appels, de créer des tâches et des événements et d'envoyer des e-mails. Les commerciaux n'ont jamais besoin de rechercher ni de deviner les tâches à accomplir, leurs activités planifiées sont affichées sous Nouvelles étapes (6). Les appels consignés, les tâches effectuées, les événements passés et les e-mails envoyés sont affichés sous Activités passées.

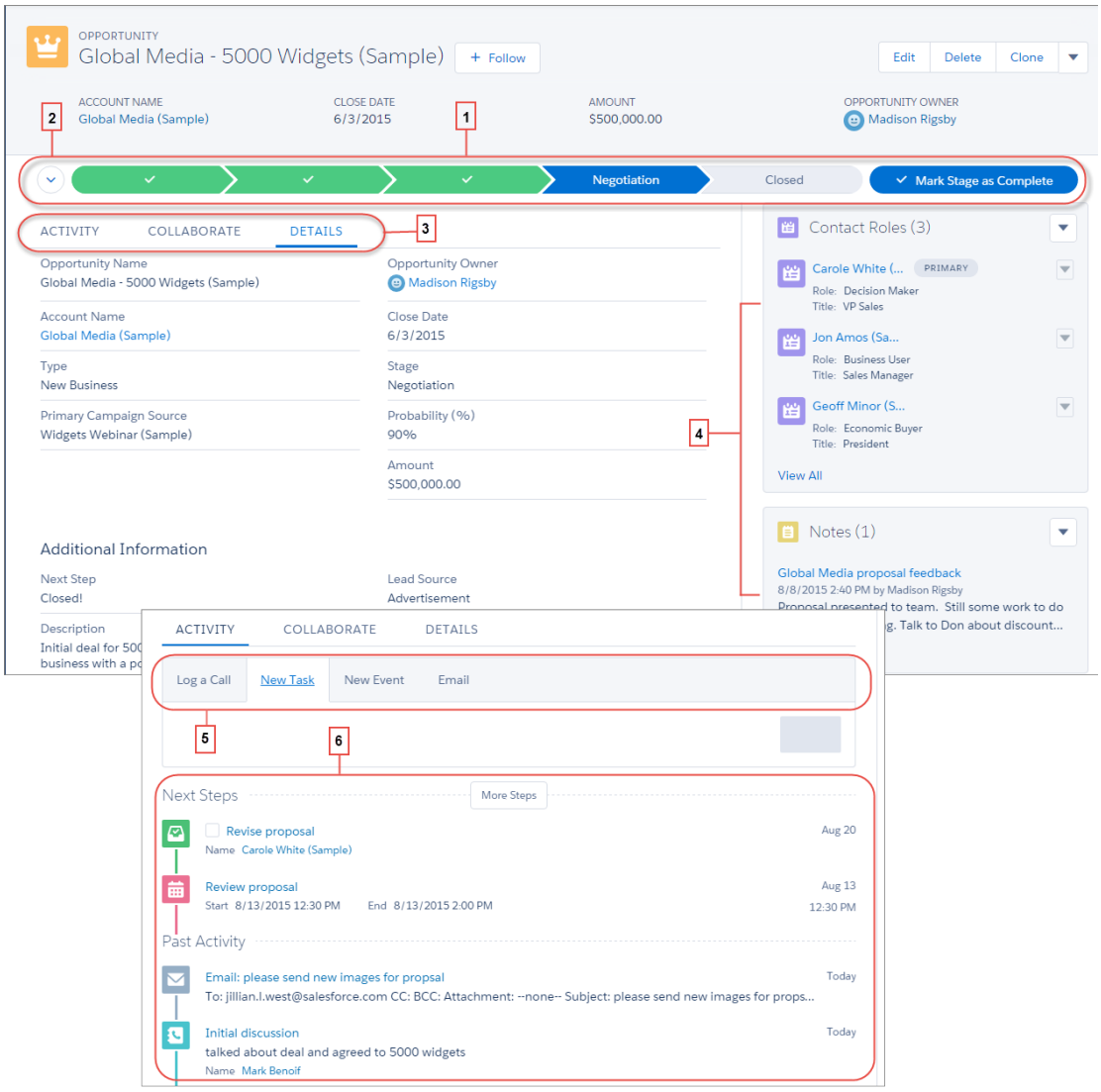
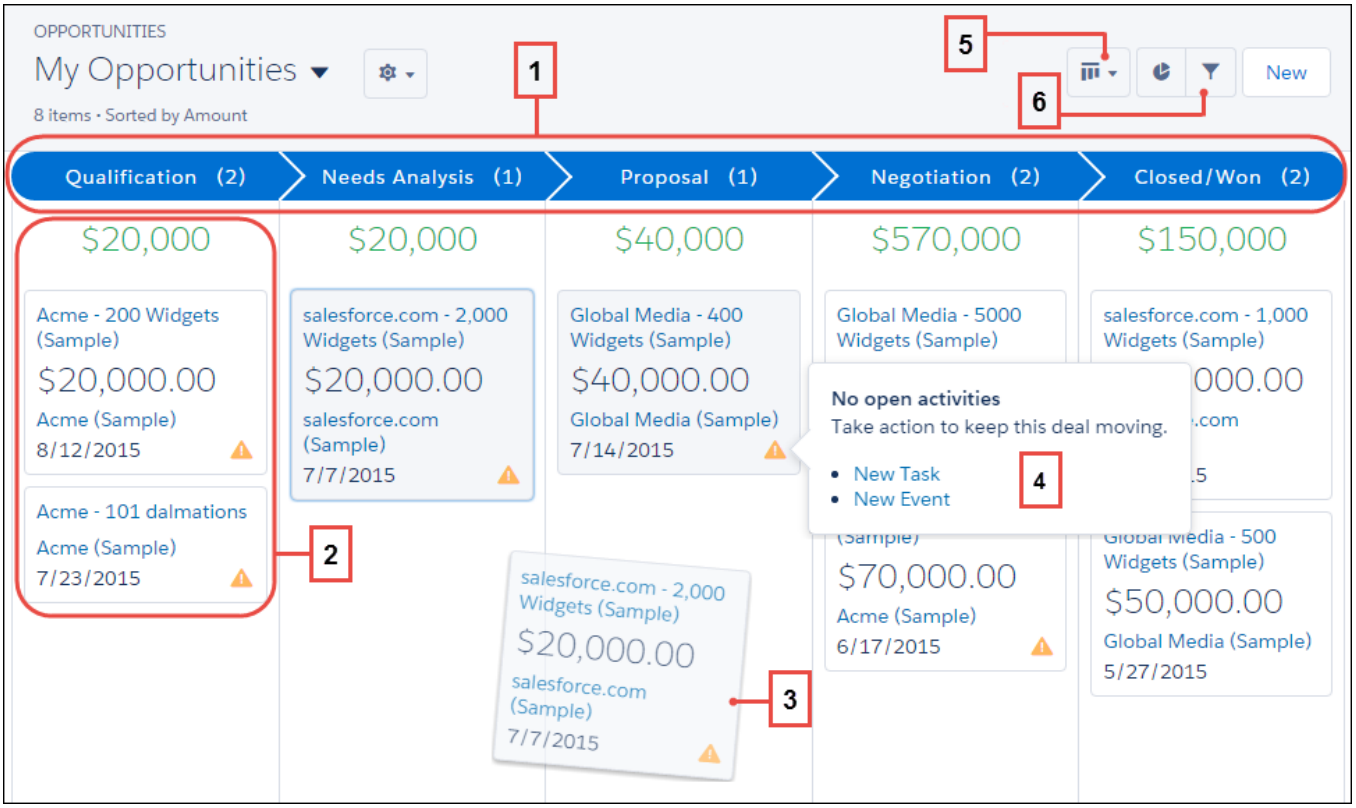


Tableau des opportunités : vue d'ensemble des opportunités avec Lightning Experience

Voir pour croire. Lorsque la force de vente peut visualiser toutes ses opportunités à un emplacement unique, les responsables peuvent suivre avec efficacité les encours et les commerciaux peuvent travailler avec efficacité sur les affaires. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Lightning Experience.

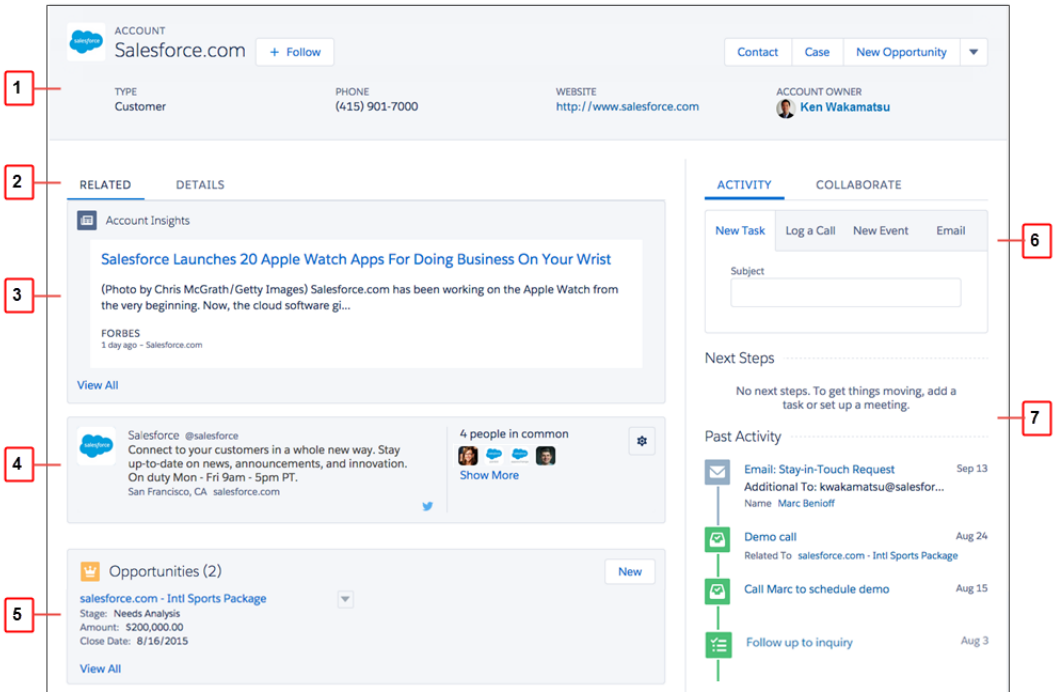


Le Tableau affiche un résumé visuel de toutes les opportunités d'un parcours de vente particulier (1). Les opportunités sont classées par étapes et indiquent la somme de toutes les opportunités d'une étape (2). Les commerciaux peuvent déplacer aisément une opportunité en faisant glisser la carte vers l'étape suivante (3). Des alertes indiquent aux commerciaux les étapes suivantes à accomplir pour faire progresser une affaire. Par exemple, créer une tâche ou un événement dans une opportunité qui n'a aucune activité en cours (4). Les commerciaux peuvent ensuite créer une activité sans quitter cette vue. Pour afficher un ensemble d'opportunités spécifique, basculez entre la vue du tableau et la vue de la grille (5), et filtrez rapidement la vue (6).

Nous recommandons de lire les considérations relatives à l'utilisation du Tableau dans Lightning Experience.

Détails des comptes : aidez les commerciaux à suivre les comptes en utilisant Lightning Experience

Les détails des comptes réorganisés mettent en évidence les informations les plus importantes pour vos commerciaux. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Lightning Experience.



Les commerciaux peuvent consulter les informations importantes sur chaque compte dans le panneau de présentation (1), puis explorer les listes associées ou les détails d'un compte (2) pour en savoir plus. La nouvelle fonctionnalité Account Insights (3) permet aux commerciaux d'accéder instantanément à 20 articles d'actualité associés à chaque compte, au secteur d'activité des comptes et aux dirigeants. L'intégration à Twitter (4) permet aux commerciaux d'observer rapidement les récentes activités de leurs comptes.

Les listes associées (5) informent les commerciaux des récentes mises à jour des enregistrements. Les commerciaux peuvent consigner des activités (6), et consulter les activités passées et à venir (7) directement depuis l'écran du contact.

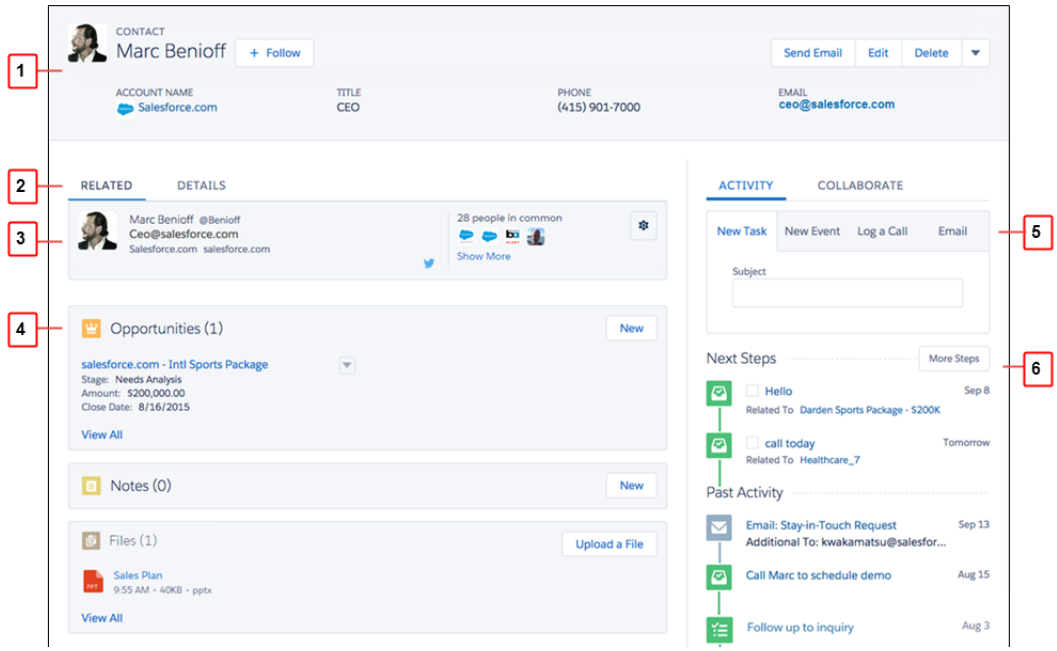
Remarque: Si votre mise en oeuvre Salesforce utilise des comptes personnels, vous ne pouvez pas activer Lightning Experience pour votre organisation de production, quelle que soit votre édition. Vous pouvez néanmoins activer Lightning Experience dans vos environnements sandbox pour essayer la nouvelle interface. Cette option est disponible depuis le 24 octobre 2015. Notez que l'ajout de la prise en charge des comptes personnels est l'une de nos priorités et sera bientôt disponible.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Twitter pour les Comptes, contacts et pistes : offrez à vos commerciaux une vue d'ensemble de mises à jour dans Lightning Experience

Détails des contacts : aidez les commerciaux à suivre les contacts en utilisant Lightning Experience

Les détails des contacts réorganisés mettent en évidence les informations les plus importantes pour vos commerciaux. Les commerciaux peuvent consulter rapidement les mises à jour de leur contacts et les modifications. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Lightning Experience.



Les commerciaux utilisent la page de détail des contacts pour regrouper les informations sur un contact. Le panneau de présentation (1) souligne les informations importantes. Les commerciaux peuvent consulter des informations supplémentaires en basculant depuis les listes associées vers les détails des contacts (2). L'intégration à Twitter (3) permet aux commerciaux de suivre l'activité de leurs contacts sur les médias sociaux. Les listes associées (4) informent les commerciaux des récentes mises à jour des enregistrements. Les commerciaux peuvent consigner des activités (5), et consulter les activités passées et à venir (6) directement depuis l'écran du contact.

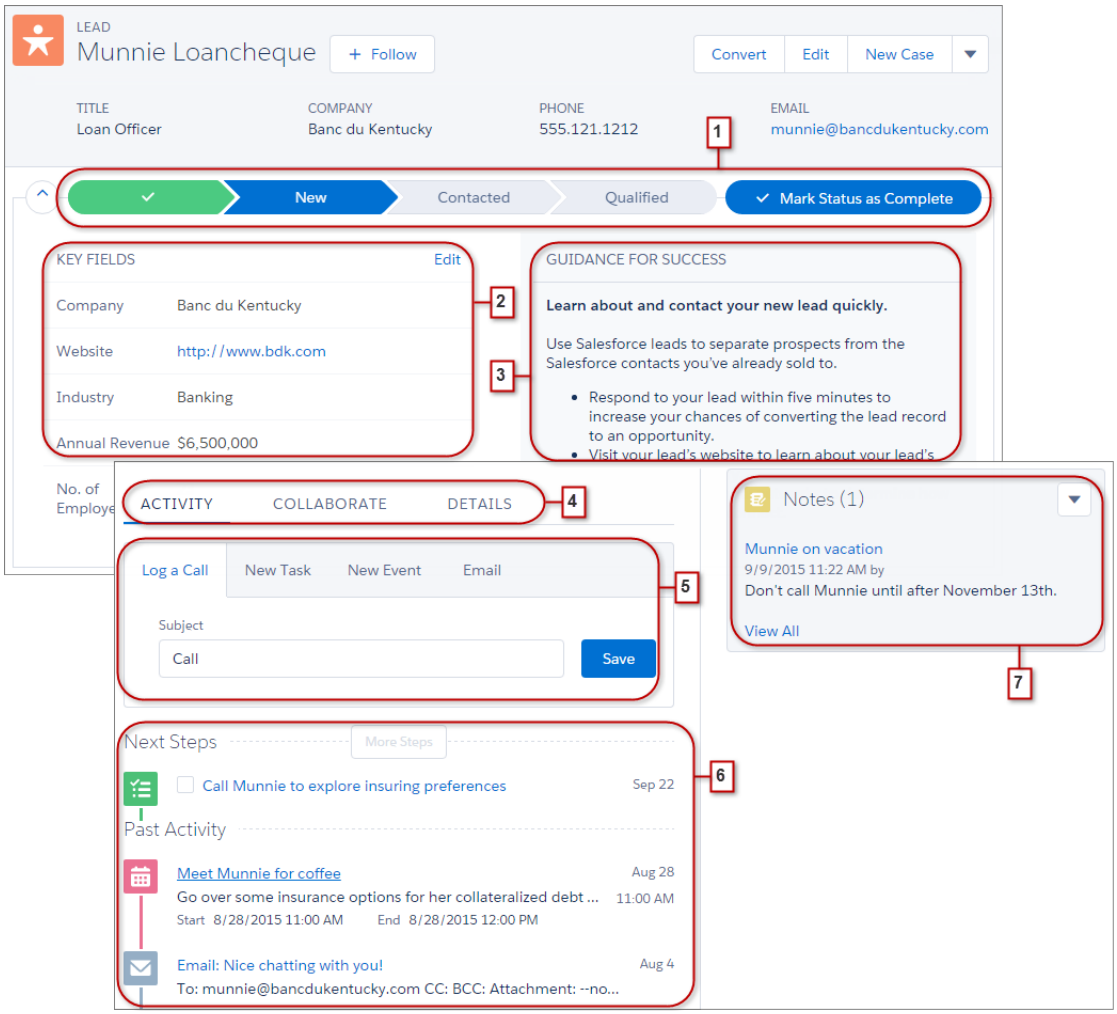
CONSULTER ÉGALEMENT :

Twitter pour les Comptes, contacts et pistes : offrez à vos commerciaux une vue d'ensemble de mises à jour dans Lightning Experience

Espace de travail des pistes : utilisez efficacement les pistes avec Lightning Experience

La qualification et la conversion de pistes ont été simplifiées. Nous avons inclus un espace de travail dédié pour permettre aux commerciaux de travailler sur leurs pistes. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Lightning Experience.

Vos commerciaux utilisent l'espace de travail des pistes pour travailler des pistes individuelles. Invitez votre force de vente à adopter les processus commerciaux de votre société avec le Parcours de vente (1). Vous et votre responsable commercial déterminez et personnalisez les étapes qui s'affichent pour vos commerciaux. Chaque étape inclut des champs principaux, qui sont importants pour la prospection (2). Aidez les commerciaux à réussir (3), avec des conseils pour bien communiquer, les stratégies de votre société et d'autres guides. Pour pouvoir convertir une piste et (souhaitons le) créer une opportunité pleine de promesses, les commerciaux doivent au préalable compléter les étapes.



Dans l'espace de travail, les commerciaux consignent et créent des activités, collaborent avec leurs collègues et leurs responsables, et affichent tous les détails de leur piste à un emplacement unique (4). Le rédacteur (5) aide vos commerciaux à rester concentrés sur la piste du moment. Consignez des appels, créez des tâches et des événements, et envoyez des e-mails, le tout sans quitter la piste. Les activités planifiées de vos commerciaux sont affichées sous Nouvelles étapes (6). Les appels consignés, les tâches effectuées, les événements passés et les e-mails envoyés sont affichés sous Activités passées. Accédez rapidement aux informations associées (7), notamment aux contacts, aux produits et aux notes.

Produits et catalogues de prix : facilitez la gestion des produits dans Lightning Experience

Offrez à vos commerciaux une vue plus simple et plus facile à lire des produits et des catalogues de prix de votre société. La nouvelle présentation des produits et des catalogues de prix mettent l'accent sur les informations les plus utiles pour les commerciaux, qui peuvent retrouver et mettre à jour rapidement un produit ou les entrées du catalogue de prix. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

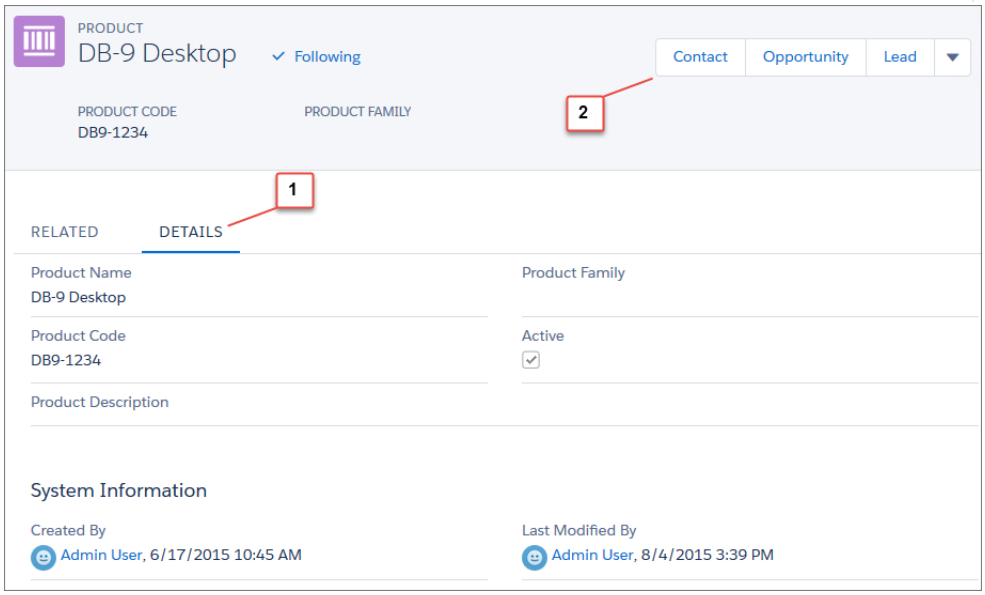
L'équipe commerciale peut examiner rapidement et efficacement les détails des produits et les prix, et mettre à jour ces informations. Les pages d'accueil et de détail simplifiées Produits et Catalogues de prix facilitent et accélèrent la récupération des informations dont ils ont besoin.

Les informations sur les produits sont plus claires et plus faciles à lire. Les détails des produits (1) sont affichés au chargement de la page. Les utilisateurs peuvent aisément associer un contact, une nouvelle opportunité ou une nouvelle piste au produit (2).

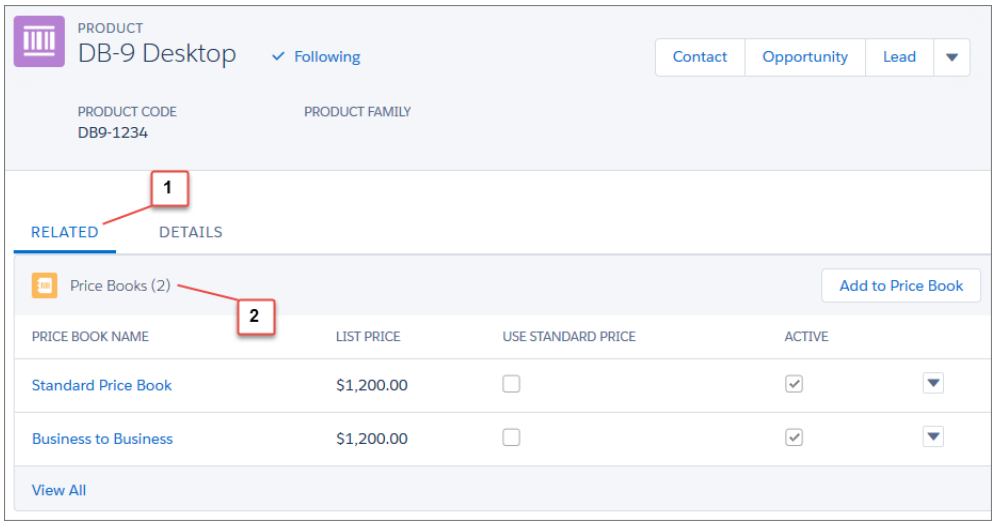
Éditions

Disponible dans Lightning Experience avec : **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

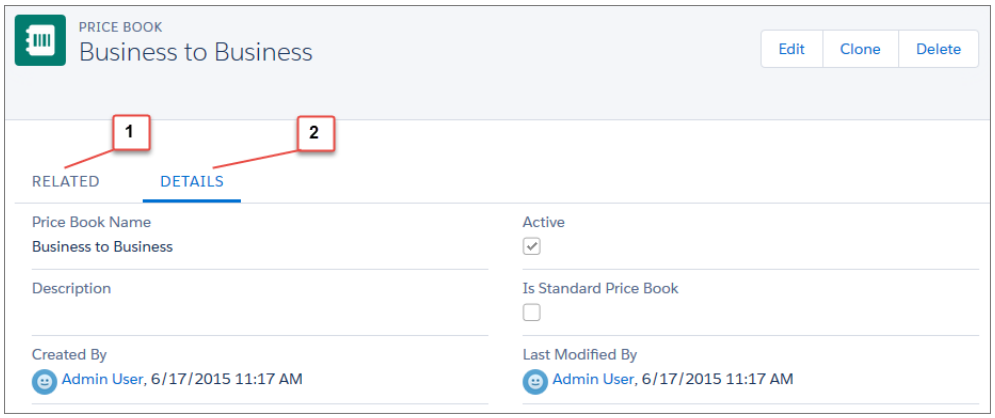
Disponible dans Salesforce Classic avec : **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition



Les utilisateurs affichent les listes associées d'un produit, notamment Catalogues de prix, en cliquant sur **Associé** (1), ce qui simplifie la présentation et souligne les informations dont ils ont besoin. Les entrées au catalogue de prix standard et personnalisées d'un produit sont désormais fusionnées dans une liste associée unique, Catalogues de prix (2).



Les pages de détail des catalogues de prix sont également plus claires et plus faciles à lire, les listes associées (1) et les détails (2) sont séparés.



Notez que pour ajouter des produits ou des catalogues de prix, les utilisateurs doivent disposer de l'autorisation « Créer » respectivement sur les produits et sur les catalogues de prix.

Intégration des médias sociaux

Intégrez les médias sociaux pour fournir à vos commerciaux davantage d'informations sur les comptes, les contacts et les pistes.

DANS CETTE SECTION :

Twitter pour les Comptes, contacts et pistes : offrez à vos commerciaux une vue d'ensemble de mises à jour dans Lightning Experience

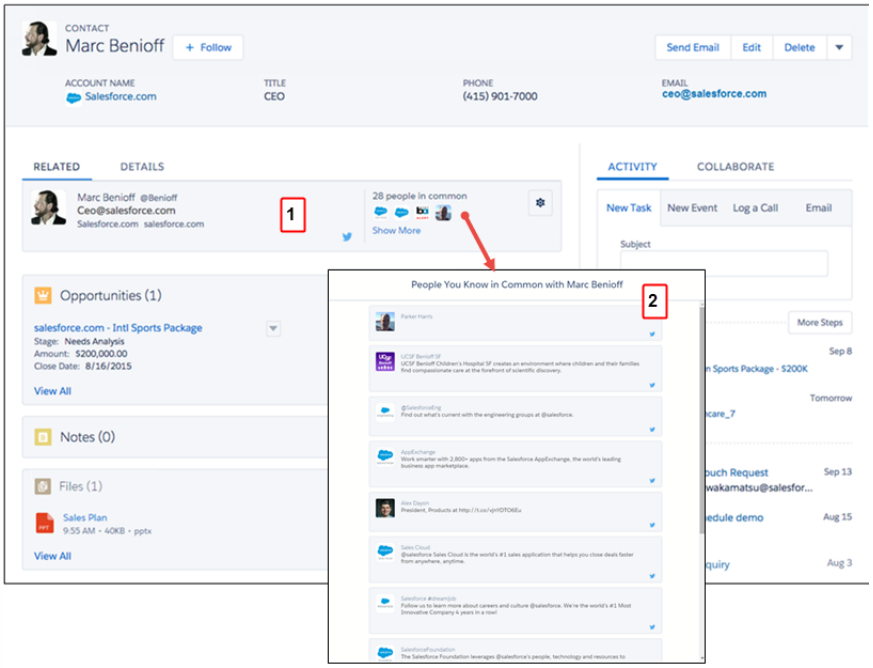
Intégrez Twitter à Salesforce pour permettre aux commerciaux de consulter en un clin d'œil les mises à jour des comptes, des contacts et des pistes. Cette fonctionnalité est disponible dans Salesforce1 et Lightning Experience.

Retrait de l'intégration LinkedIn de la fonctionnalité Comptes, contacts et pistes sociaux

Dans la version Winter '16, vos utilisateurs ne peuvent plus se connecter à LinkedIn ni afficher les informations de profil et les images LinkedIn dans Salesforce. Toutes les données associées à LinkedIn, notamment les profils utilisateur et les images de profil LinkedIn, sont retirées de Salesforce. Si des enregistrements de contact ou de piste utilisent une image de profil LinkedIn dans un enregistrement Salesforce, vos utilisateurs peuvent sélectionner à la place une image de profil Twitter ou Facebook.

Twitter pour les Comptes, contacts et pistes : offrez à vos commerciaux une vue d'ensemble de mises à jour dans Lightning Experience

Intégrez Twitter à Salesforce pour permettre aux commerciaux de consulter en un clin d'œil les mises à jour des comptes, des contacts et des pistes. Cette fonctionnalité est disponible dans Salesforce1 et Lightning Experience.



Lorsqu'un utilisateur lie un compte, un contact ou une piste à un profil Twitter, les commerciaux peuvent afficher les informations des profils Twitter et les personnes en commun directement dans Salesforce (1). Vos commerciaux peuvent déterminer en un clic (2) les connaissances communes ou charger les tweets récents.

Si votre organisation utilise déjà la fonctionnalité Comptes, contacts et pistes sociaux avec l'accès à Twitter activé, cette fonctionnalité est automatiquement activée dans Lightning Experience. Pour activer cette fonctionnalité, reportez-vous à Activation des comptes, contacts et pistes sociaux.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Fonctionnalités recommandées pour Lightning Experience

Retrait de l'intégration LinkedIn de la fonctionnalité Comptes, contacts et pistes sociaux

Dans la version Winter '16, vos utilisateurs ne peuvent plus se connecter à LinkedIn ni afficher les informations de profil et les images LinkedIn dans Salesforce. Toutes les données associées à LinkedIn, notamment les profils utilisateur et les images de profil LinkedIn, sont retirées de Salesforce. Si des enregistrements de contact ou de piste utilisent une image de profil LinkedIn dans un enregistrement Salesforce, vos utilisateurs peuvent sélectionner à la place une image de profil Twitter ou Facebook.

Si vous souhaitez permettre à vos utilisateurs d'accéder à LinkedIn via Salesforce, utilisez les applications d'intégration de LinkedIn disponibles dans AppExchange.

Fonctionnalités de productivité : aidez des commerciaux à aller plus loin avec Lightning Experience

Invitez vos commerciaux à consacrer judicieusement leur temps aux activités qui font progresser les affaires. La messagerie intégrée, une chronologie des activités, et une meilleure expérience des calendriers et des événements aident les commerciaux à se concentrer les activités importantes qui accélèrent la conclusion de ventes.

Éditions

Disponible dans Lightning Experience avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

DANS CETTE SECTION :

Accueil : aidez les commerciaux à gérer leur journée dans Lightning Experience

Vues de liste : visualisez les données de listes à l'aide de graphiques dans Lightning Experience

E-mail : envoyez et gérez les e-mails et les modèles directement à partir d'enregistrements dans Lightning Experience

Chronologie des activités : suivez les affaires dans Lightning Experience

Liste de tâches : contrôlez les tâches dans Lightning Experience

Accueil : aidez les commerciaux à gérer leur journée dans Lightning Experience

Invitez vos commerciaux à gérer leur journée dans l'Accueil, où ils peuvent consulter un résumé de performance trimestriel et consulter des mises à jour importantes sur les tâches et les opportunités critiques. Les commerciaux peuvent également accéder aisément aux actualités sur leurs comptes, leurs enregistrements récents et leurs affaires les plus importantes. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Lightning Experience.

Vues de liste : visualisez les données de listes à l'aide de graphiques dans Lightning Experience

Vos commerciaux peuvent utiliser les vues de listes redessinées pour afficher les enregistrements qui remplissent leurs critères de filtrage, et afficher une représentation visuelle des données des vues de listes dans des graphiques.

E-mail : envoyez et gérez les e-mails et les modèles directement à partir d'enregistrements dans Lightning Experience

La fonctionnalité E-mail a été entièrement repensée dans cette version, elle est beaucoup plus flexible. Les utilisateurs peuvent envoyer des e-mails à des contacts, à des pistes et à leurs propres collègues directement à partir des enregistrements de compte, de contact, de piste et d'opportunité auxquels ils ont accès, ou à n'importe quelle adresse e-mail valide. Ils peuvent joindre des fichiers, automatiser à l'aide de champs de fusion et utiliser un modèle, l'un des exemples que nous offrons ou un modèle créé sur site. Les administrateurs peuvent également exécuter toutes ces actions, même s'ils vont probablement utiliser la fonctionnalité E-mail pour créer des modèles destinés aux commerciaux. Pour chaque e-mail envoyé, Salesforce crée un enregistrement de tâche. Recherchez un lien vers la tâche dans le fil d'activité de l'enregistrement à partir duquel l'e-mail a été envoyé, ou dans les enregistrements associés. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Lightning Experience.

Chronologie des activités : suivez les affaires dans Lightning Experience

Aidez les commerciaux en les informant avec précision des tâches réalisées et à accomplir pour chaque opportunité, piste, compte et contact. Ils peuvent consulter les principales informations relatives à chaque tâche, réunion, appel et e-mail directement sur la page, avec d'autres détails d'une opportunité ou d'une piste. Dans les comptes et les contacts, la chronologie des activités est affichée dans la colonne droite. Les commerciaux peuvent actualiser la chronologie avec l'éditeur. La chronologie des activités est disponible dans Lightning Experience.

Liste de tâches : contrôlez les tâches dans Lightning Experience

Les commerciaux peuvent désormais suivre et définir la priorité des tâches dans Salesforce avec plus d'efficacité. La liste des tâches présente une vue complète des activités à réaliser pour l'ensemble des affaires et des relations clients. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Lightning Experience.

Notes : ajout d'informations importantes aux enregistrements (globalement disponible)

Notre outil de prise de notes avancé aide les équipes commerciales à mieux s'organiser en prenant des rapidement des notes sur des événements, des tâches et des requêtes. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Calendrier et événements : affichage et création de réunions par les commerciaux dans Lightning Experience

Les commerciaux utilisent un calendrier rationalisé lors de l'affichage, de la création et de la modification d'événements dans Salesforce. Le calendrier affiche tous les événements appartenant à l'utilisateur, y compris les événements hors des heures ouvrables de l'utilisateur, dans une vue quotidienne ou hebdomadaire. La nouvelle présentation du calendrier est disponible uniquement dans Lightning Experience.

Notifications : affichez les notifications à un emplacement unique dans Lightning Experience

Les notifications informent les utilisateurs des événements importants dans Salesforce qui nécessitent leur attention, par exemple la réception de demandes d'approbation ou des mentions dans des publications Chatter. Lightning Experience inclut une liste de notifications à laquelle les utilisateurs peuvent accéder rapidement à partir de n'importe quelle page. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Lightning Experience.

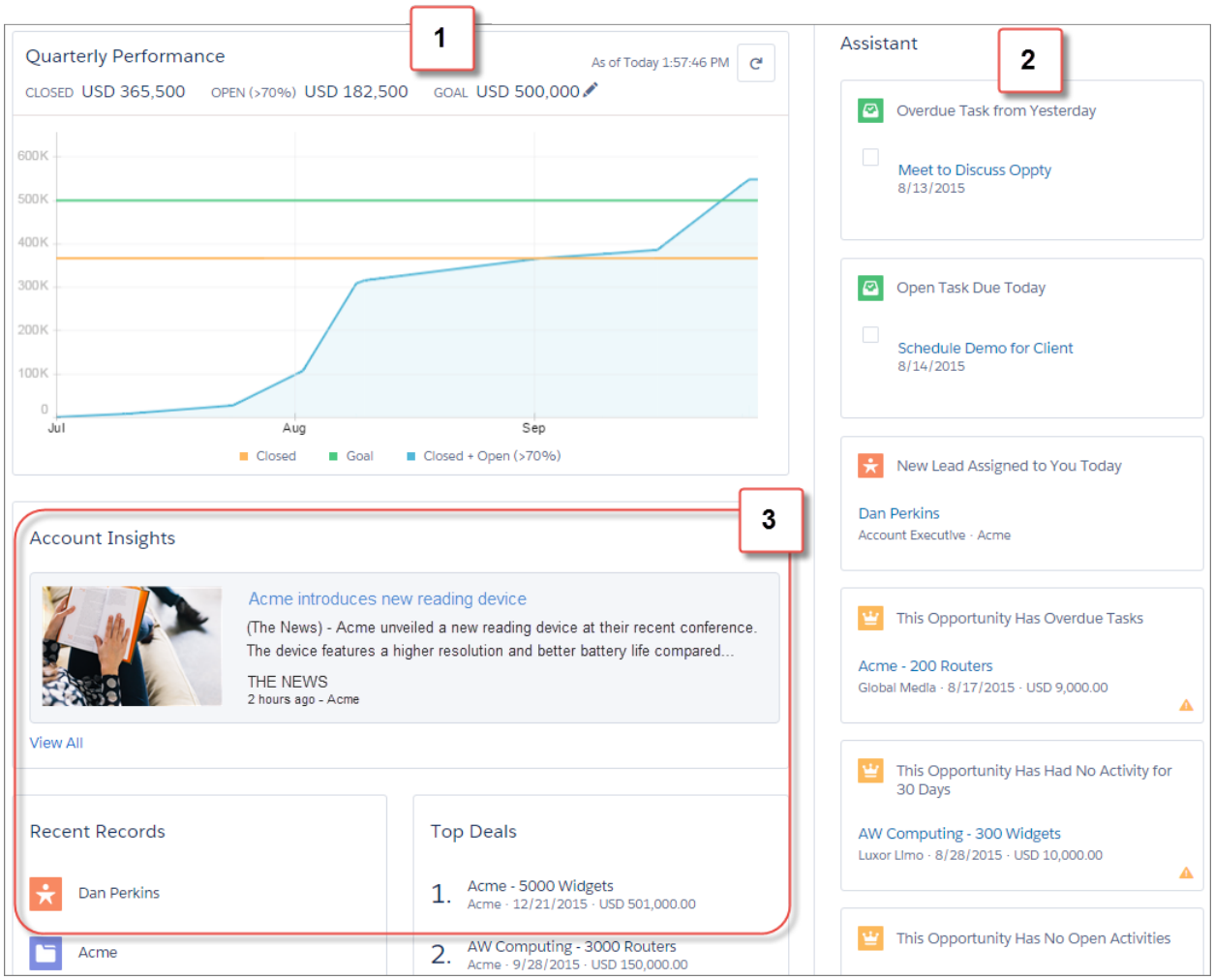
Accueil : aidez les commerciaux à gérer leur journée dans Lightning Experience

Invitez vos commerciaux à gérer leur journée dans l'Accueil, où ils peuvent consulter un résumé de performance trimestriel et consulter des mises à jour importantes sur les tâches et les opportunités critiques. Les commerciaux peuvent également accéder aisément aux actualités sur leurs comptes, leurs enregistrements récents et leurs affaires les plus importantes. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Lightning Experience.

Le graphique de performance (1) affiche les performances commerciales d'un utilisateur ou celles de son équipe commerciale par rapport à un objectif personnalisable.

- Fermé : la somme des opportunités fermées d'un utilisateur.
- Ouvert (< 70 %) : la somme des opportunités ouvertes d'un utilisateur avec une probabilité supérieure à 70 %.
- Objectif : l'objectif commercial du trimestre pour un utilisateur. Ce champ est spécifique au graphique de performances et n'a aucun impact sur les quotas de prévisions ou les autres types d'objectif. Cliquez sur pour définir l'objectif.

Le graphique affiche les opportunités de l'équipe commerciale d'un utilisateur, s'il est associé à une équipe. Sinon, il affiche les opportunités appartenant à l'utilisateur.



L'assistant (2) affiche les mises à jour correspondantes pendant la journée. Les éléments sont affichés dans l'ordre ci-dessous :

- Tâches en retard
- Tâches échues ce jour
- Pistes qui vous sont attribuées ce jour
- Opportunités avec des tâches en retard
- Opportunités sans activité pendant 30 jours
- Opportunités sans activité ouverte

Accédez aisément aux actualités des comptes, des enregistrements récents et des principales affaires (3).

- L'intelligence des comptes (Account Insights) fournit des articles d'actualité associés aux comptes et aux opportunités visualisées, ainsi qu'aux tâches et aux événements à venir.
- Les Principales affaires affichent les opportunités ouvertes importantes de l'équipe commerciale d'un utilisateur, s'il est associé à une équipe. Sinon, elles affichent les principales opportunités ouvertes de l'utilisateur.

L'accueil n'est pas personnalisable pour le moment. Pour plus d'informations sur la configuration de la page, reportez-vous à « Paramètres et autorisations de l'accueil de Lightning Experience » dans l'aide de Salesforce.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Lightning Experience : une nouvelle expérience utilisateur moderne et intelligente

Fonctionnalités non disponibles dans Lightning Experience

Vues de liste : visualisez les données de listes à l'aide de graphiques dans Lightning Experience

Vos commerciaux peuvent utiliser les vues de listes redessinées pour afficher les enregistrements qui remplissent leurs critères de filtrage, et afficher une représentation visuelle des données des vues de listes dans des graphiques.

DANS CETTE SECTION :

Affichage d'enregistrements supplémentaires dans les pages d'accueil d'objet dans Lightning Experience

Vos commerciaux peuvent afficher davantage d'enregistrements ainsi que leurs données dans les pages d'accueil d'objets redessinées, qui accordent plus de place aux vues de liste. La présentation est similaire à celle des pages d'accueil d'objet dans Salesforce1 sur les tablettes.

Vues de liste : accélérez la récupération des données dans Lightning Experience (pilote)

La présentation des vues de liste est plus intuitive et la navigation plus fluide. Dans les organisations d'évaluation, la création et la modification transparentes de listes accélère la récupération de données pour les équipes commerciales.

Visualisation des données des vues de liste à l'aide de graphiques dans Lightning Experience

Nous avons ajouté les graphiques de vue de liste à l'application de bureau dans Lightning Experience. Les commerciaux peuvent afficher et créer des graphiques pour visualiser des informations sur les enregistrements que vous référencez le plus souvent. Trois types de graphique sont disponibles : à barres verticales, à barres horizontales et en anneau.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Lightning Experience : une nouvelle expérience utilisateur moderne et intelligente

Fonctionnalités non disponibles dans Lightning Experience

Affichage d'enregistrements supplémentaires dans les pages d'accueil d'objet dans Lightning Experience

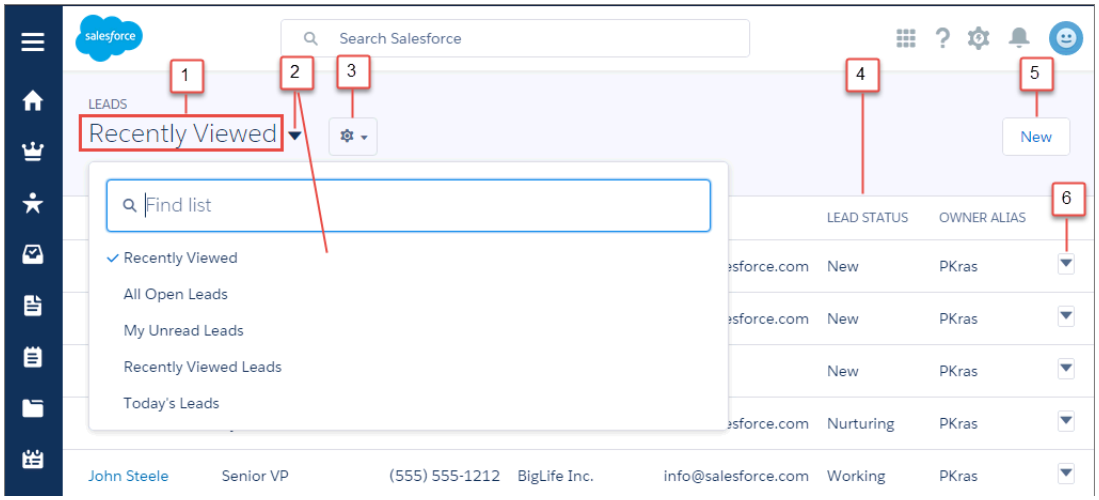
Vos commerciaux peuvent afficher davantage d'enregistrements ainsi que leurs données dans les pages d'accueil d'objets redessinées, qui accordent plus de place aux vues de liste. La présentation est similaire à celle des pages d'accueil d'objet dans Salesforce1 sur les tablettes.

La sélection d'un élément dans la barre de navigation, par exemple opportunités, contacts ou pistes, entraîne l'ouverture de la page d'accueil. Les commerciaux peuvent consulter une liste rapide des enregistrements récents (1). Ils peuvent également accéder à des vues de listes standard et personnalisées, et rechercher une liste spécifique (2). La plupart des vues de liste peuvent être affichées sous forme de graphique.

Dans les organisations d'évaluation qui participent à un programme pilote, les utilisateurs peuvent créer une vue de liste et modifier les vues de liste qu'ils sont créées (3). Dans toutes les organisations dans lesquelles Lightning Experience est activée, les commerciaux peuvent trier les enregistrements par ordre croissant ou décroissant (4). Par exemple, un commercial peut trier les opportunités récentes

par étape afin d'afficher toutes les opportunités à analyser ensemble. Les utilisateurs peuvent également créer un enregistrement (5) et exécuter des actions au niveau des lignes des enregistrements (6).

Important: Actuellement, la création, la modification et la suppression de vues de liste dans Lightning Experience ne sont pas prises en charge dans les organisations d'évaluation. Nous fournissons cette fonctionnalité à une sélection de clients via un programme pilote qui nécessite d'accepter des conditions d'utilisation spécifiques. Pour participer à ce programme, contactez Salesforce. Les programmes pilotes peuvent changer à tout moment. Par conséquent, nous ne pouvons pas garantir que votre demande soit acceptée. Cette fonctionnalité pilote n'est pas globalement disponible, comme stipulé dans ce document, ou dans des bulletins d'actualité ou déclarations publiques. Nous ne pouvons pas garantir une date de disponibilité globale sur une période spécifique, ni sa disponibilité effective. Nous recommandons de motiver vos décisions d'achat en fonction des fonctionnalités actuellement disponibles.



CONSULTER ÉGALEMENT :

- Lightning Experience : une nouvelle expérience utilisateur moderne et intelligente
- Fonctionnalités non disponibles dans Lightning Experience
- Vues de liste : accélérez la récupération des données dans Lightning Experience (pilote)
- Visualisation des données des vues de liste à l'aide de graphiques dans Lightning Experience

Vues de liste : accélérez la récupération des données dans Lightning Experience (pilote)

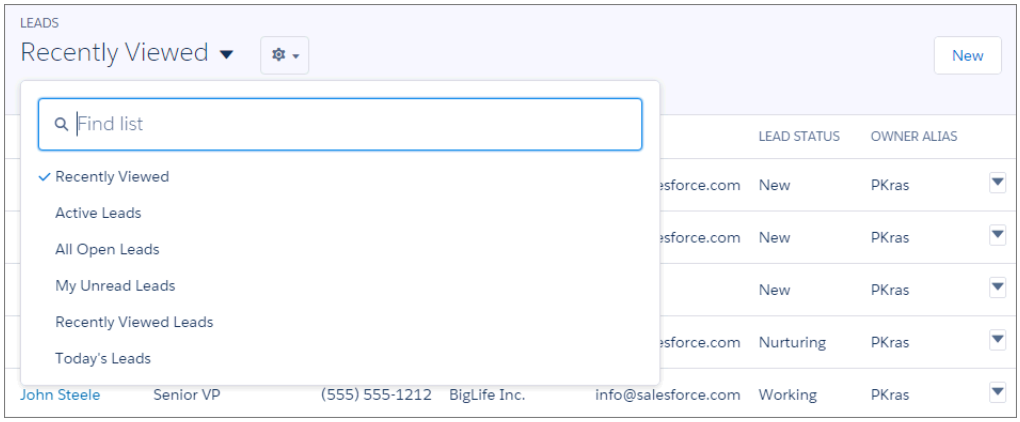
La présentation des vues de liste est plus intuitive et la navigation plus fluide. Dans les organisations d'évaluation, la création et la modification transparentes de listes accélère la récupération de données pour les équipes commerciales.

Important: Actuellement, certaines fonctionnalités de vues de liste dans Lightning Experience sont disponibles uniquement dans les organisations d'évaluation. La création, la modification et la suppression de vues de liste sont des fonctionnalités pilotes. Nous fournissons cette fonctionnalité à une sélection de clients via un programme pilote qui nécessite d'accepter des conditions d'utilisation spécifiques. Pour participer à ce programme, contactez Salesforce. Les programmes pilotes peuvent changer à tout moment. Par conséquent, nous ne pouvons pas garantir que votre demande soit acceptée. Cette fonctionnalité pilote n'est pas globalement disponible, comme stipulé dans ce document, ou dans des bulletins d'actualité ou déclarations publiques. Nous ne pouvons pas garantir une date de disponibilité globale sur une période spécifique, ni sa disponibilité effective. Nous recommandons de motiver vos décisions d'achat en fonction des fonctionnalités actuellement disponibles.

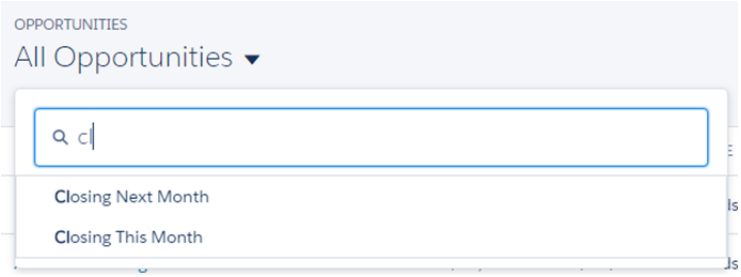
Examinons les opérations que vos commerciaux peuvent effectuer avec des vues de listes. Les fonctionnalités pilotes sont signalées par la mention « (pilote) ».

Rechercher une vue de liste

Lorsque les vues de liste sont nombreuses, localiser une vue spécifique peut s'avérer difficile. Nous avons facilité la recherche en ajoutant un case de recherche dans le menu déroulant.



Saisissez les premières lettres du nom de la vue de liste, les vues correspondantes s'affichent.



Défiler sans interruption

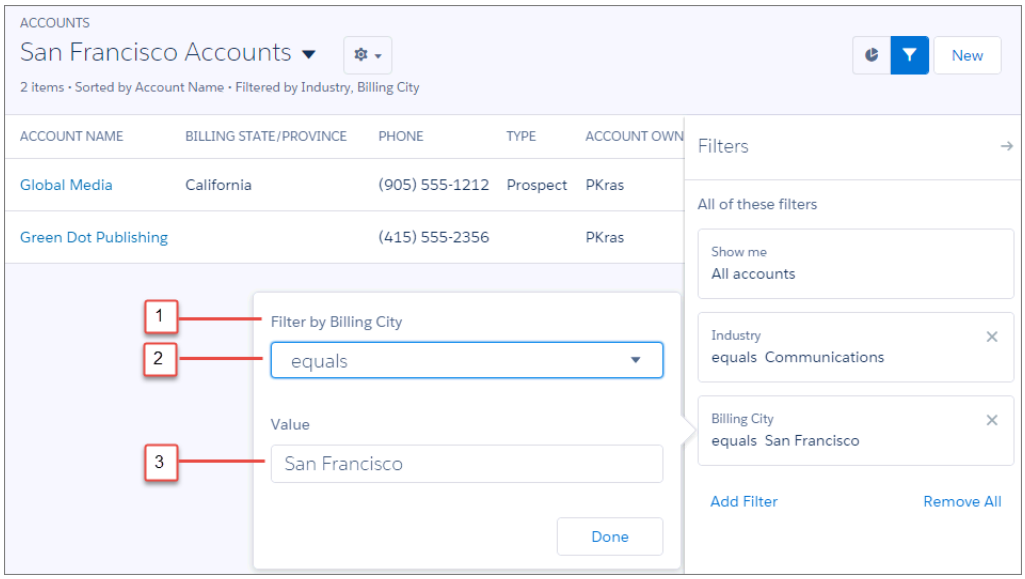
Le nombre d'enregistrements affichés par écran n'est pas limité dans Lightning Experience. Les commerciaux peuvent faire défiler la vue de liste complète, sans changer de page.

Créer et modifier des vues de liste depuis la même page (pilote)

Il n'est pas nécessaire de changer de page pour créer une vue de liste ou pour modifier les filtres d'une vue existante. Les commerciaux peuvent effectuer ces opérations à partir de la page active.

Sélectionnez **Nouveau** dans Contrôles de vue de liste, puis nommez la liste et définissez des options de partage.

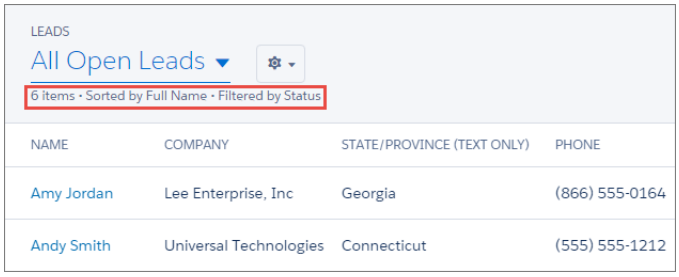
Le panneau Filtres s'ouvre lorsque les commerciaux créent une vue de liste, sélectionnent **Modifier les filtres** dans Contrôles de vue de liste ou cliquent sur . Les filtres permettent d'afficher les enregistrements selon les critères que définis par les commerciaux. Ils disposent de plusieurs options selon le type d'objet. Lorsqu'ils ajoutent un filtre, ils spécifient un champ (1) et un opérateur (2), puis sélectionnent ou saisissent une valeur (3). Par exemple, pour préparer un déplacement à San Francisco, un commercial peut créer une liste des comptes à visiter en définissant un filtre contenant **Ville de facturation égal à** `San Francisco`. Il peut ensuite affiner la liste en filtrant par type de secteur de l'activité ou par d'autres champs.



Lorsque le panneau Filtre s'ouvre, les commerciaux affichent côte à côte les filtres et les données de liste qui en résultent.

Afficher un instantané des détails de vue de liste

Vos commerciaux peuvent déterminer en un coup d'oeil le nombre d'enregistrements que contient une vue de liste, ainsi que le tri et le filtrage des enregistrements.



Dans Lightning Experience, les vues de liste affichent également des graphiques qui représentent les enregistrements qu'elles contiennent avec leurs données.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Lightning Experience : une nouvelle expérience utilisateur moderne et intelligente

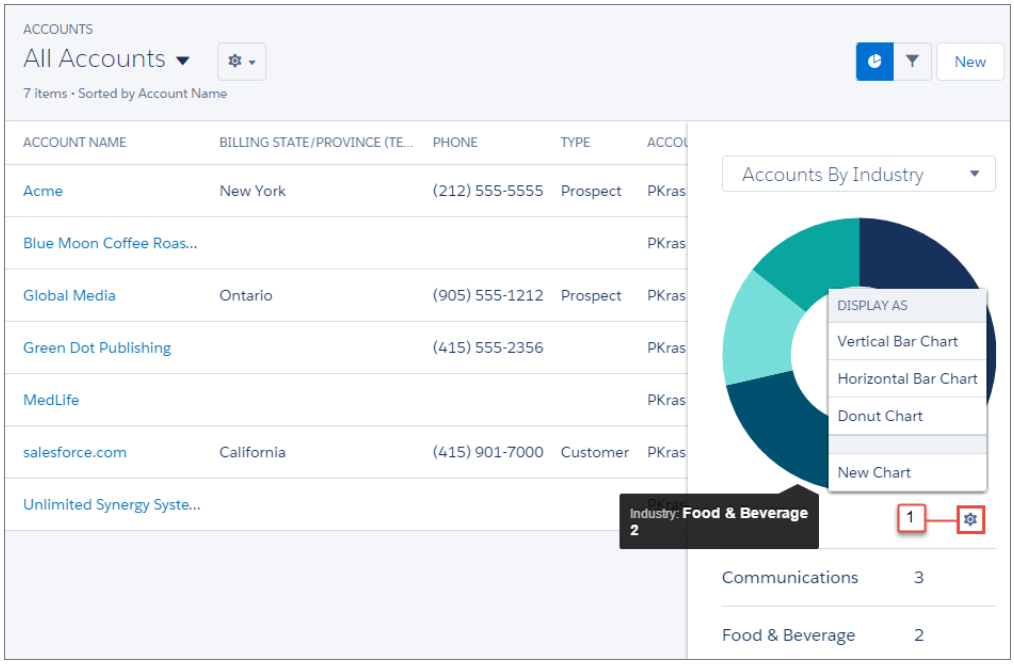
Fonctionnalités non disponibles dans Lightning Experience

Visualisation des données des vues de liste à l'aide de graphiques dans Lightning Experience

Visualisation des données des vues de liste à l'aide de graphiques dans Lightning Experience

Nous avons ajouté les graphiques de vue de liste à l'application de bureau dans Lightning Experience. Les commerciaux peuvent afficher et créer des graphiques pour visualiser des informations sur les enregistrements que vous référencez le plus souvent. Trois types de graphique sont disponibles : à barres verticales, à barres horizontales et en anneau.

Les commerciaux peuvent accéder à des graphiques de vue de liste en cliquant sur à droite de la page en visualisant une liste.



Des graphiques prêts à l'emploi sont fournis pour les objets standard. Pour créer ou modifier des graphiques personnalisés, les commerciaux cliquent sur dans le panneau Graphiques (1). Dans la boîte de dialogue Nouveau graphique, ils sélectionnent le type de graphique. Le type d'agrégation permet aux commerciaux de spécifier le mode de calcul des données de champ : par somme, par nombre ou par moyenne. Le champ d'agrégation spécifie le type de données à calculer. Le champ de regroupement étiquette les segments du graphique.

Exemple: Vos équipes commerciales souhaitent comparer des comptes par le nombre d'employés afin d'orienter leurs efforts de prospection vers les grandes entreprises. Un commercial crée un graphique à barres horizontales en sélectionnant **Somme** pour le type d'agrégation, **Employés** pour le champ d'agrégation et **Nom de compte** pour le champ de regroupement. Le graphique affiche le nombre d'employés dans chaque compte par nom du compte.

CONSULTER ÉGALEMENT :

- Lightning Experience : une nouvelle expérience utilisateur moderne et intelligente
- Fonctionnalités non disponibles dans Lightning Experience
- Vues de liste : accélérez la récupération des données dans Lightning Experience (pilote)

E-mail : envoyez et gérez les e-mails et les modèles directement à partir d'enregistrements dans Lightning Experience

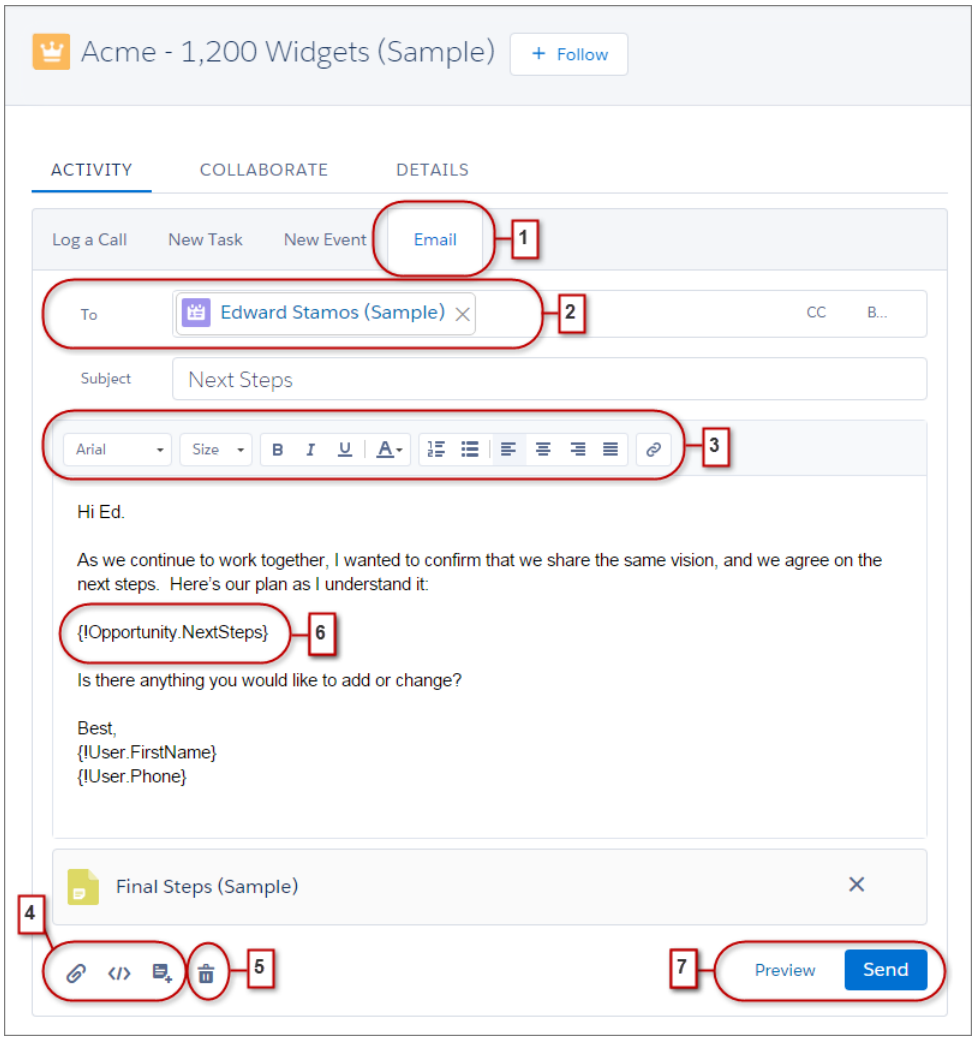
Éditions

Disponible avec : **Developer** Edition, **Enterprise** Edition **Group** Edition, **Performance** Edition, **Professional** Edition et **Unlimited** Edition

La fonctionnalité E-mail a été entièrement repensée dans cette version, elle est beaucoup plus flexible. Les utilisateurs peuvent envoyer des e-mails à des contacts, à des pistes et à leurs propres collègues directement à partir des enregistrements de compte, de contact, de piste et d'opportunité auxquels ils ont accès, ou à n'importe quelle adresse e-mail valide. Ils peuvent joindre des fichiers, automatiser à l'aide de champs de fusion et utiliser un modèle, l'un des exemples que nous offrons ou un modèle créé sur site. Les administrateurs peuvent également exécuter toutes ces actions, même s'ils vont probablement utiliser la fonctionnalité E-mail pour créer des modèles destinés aux commerciaux. Pour chaque e-mail envoyé, Salesforce crée un enregistrement de tâche. Recherchez un lien vers la tâche dans le fil d'activité de l'enregistrement à partir duquel l'e-mail a été envoyé, ou dans les enregistrements associés. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Lightning Experience.

Aucune configuration n'est requise et il n'est pas nécessaire de créer des modèles avec Microsoft® Word®.

Les e-mails et les modèles sont très faciles à utiliser dans Lightning Experience. À partir d'un enregistrement de compte, de contact, de piste ou d'opportunité, vous et vos utilisateurs pouvez cliquer sur l'onglet E-mail (1) pour commencer avec un seul e-mail ou modèle. Si un enregistrement contient un contact ou une piste, il est automatiquement ajouté au champ `À` (2). Les options permettent de mettre en forme le texte et vous pouvez également ajouter des liens (3).



Joignez des fichiers, ajoutez des champs de fusion ou créez et sélectionnez un modèle (4). Vous pouvez également tout effacer pour recommencer (5). Les champs de fusion (6) sont disponibles pour les e-mails et les modèles. Prévisualisez votre e-mail ou votre modèle pour le valider. Prêt(e) à l'envoyer ? Cliquez ! (7).

La fonctionnalité E-mail fournit également de nouveaux champs à l'objet EmailTemplate. Reportez-vous à Objets nouveaux et modifiés à la page 462. L'API SOAP inclut également un nouvel appel et un appel modifié. Pour plus d'informations, reportez-vous à APi SOAP à la page 474.

Considérations relatives à la mise en oeuvre

Pour tirer parti des pièces jointes dans E-mail, nous vous recommandons d'activer Chatter et Livraison de contenu pour votre organisation.

Pour bénéficier pleinement de la création de tâches de messagerie, assurez-vous que les Activités partagées sont activées. Si les Activités partagées sont activées et qu'un utilisateur envoie un e-mail à plusieurs contacts, Salesforce crée une tâche fermée unique pour cet e-mail et chaque enregistrement de contact est associé à cette tâche. Si les Activités partagées ne sont pas activées et qu'un utilisateur envoie un e-mail à plusieurs contacts, Salesforce crée des tâches fermées dupliquées : une pour *chaque* contact. Pour plus d'informations, reportez-vous à « Considérations relatives à l'activation des activités partagées (contacts multiples dans une activité) » dans l'aide de Salesforce.

Assurez-vous de comprendre les informations présentées dans ces notes de publications relatives à l'accès et au partage de champs de fusion, de modèles, et de pièces jointes de la fonctionnalité E-mail.

Votre société évalue-t-elle Salesforce ? Assurez-vous d'informer vos utilisateurs qu'ils doivent vérifier leur identité auprès de Salesforce pour pouvoir envoyer un e-mail. Nous leur rappellerons.

Les modèles d'e-mail peuvent être supprimés uniquement par des administrateurs Salesforce ou via l'API.

Si vous utilisez actuellement les fonctionnalités E-mail dans Salesforce Classic, notez qu'elles seront prochainement disponibles dans Lightning Experience qui n'inclut pas encore certaines fonctionnalités importantes. Les différences sont présentées ci-dessous. Pensez à communiquer ces informations aux utilisateurs de votre organisation.

- L'envoi d'e-mails en masse n'est pas disponible.
- La fusion d'e-mails en masse n'est pas disponible.
- Les modèles d'e-mail créés pour Salesforce Classic ne peuvent pas être utilisés dans Lightning Experience.
- E-mail n'est pas disponible pour les requêtes, les campagnes, les comptes personnels ou les objets personnalisés.
- Les modèles de texte, HTML avec en-tête et Visualforce ne sont pas disponibles. Les modèles Lightning Experience ont un format HTML personnalisé.
- Vous ne pouvez pas joindre des fichiers depuis Salesforce Files Connect, tels que les fichiers Google Drive ou Microsoft SharePoint®, à des e-mails dans Lightning Experience.

DANS CETTE SECTION :

Accès et partage pour les champs de fusion, les modèles et les pièces jointes des e-mails

Vous utilisez la messagerie intégrée dans Lightning Experience ? Il est important de comprendre le fonctionnement de l'accès et du partage pour les champs de fusion, les modèles et les pièces jointes.

Création d'un modèle pour standardiser les e-mails courants

Créez des modèles d'e-mail pour gagner du temps et standardiser les e-mails que vous ou d'autres utilisateurs de votre organisation envoyez. Utilisez des champs de fusion si nécessaire. Vos paramètres de présentation de page et de sécurité au niveau du champ déterminent les champs disponibles pour la fusion. Les modèles que vous créez sont automatiquement publics : ils peuvent être utilisés par d'autres membres de votre organisation.

Utilisation d'un modèle pour standardiser les e-mails envoyés

Utilisez un modèle pour gagner du temps et standardiser les e-mails envoyés. Vous pouvez créer votre propre modèle ou utiliser les modèles créés par d'autres utilisateurs de votre organisation. Si vous sélectionnez un modèle qui comprend des pièces jointes, vous devez avoir accès aux fichiers correspondants pour pouvoir les inclure dans les e-mails que vous envoyez à partir de ce modèle. Si l'accès aux fichiers est requis, nous vous l'indiquerons.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Fonctionnalités non disponibles dans Lightning Experience

Accès et partage pour les champs de fusion, les modèles et les pièces jointes des e-mails

Vous utilisez la messagerie intégrée dans Lightning Experience ? Il est important de comprendre le fonctionnement de l'accès et du partage pour les champs de fusion, les modèles et les pièces jointes.

Champs de fusion

Les champs de fusion sont disponibles pour les objets Compte, Contact, Opportunité, Piste et Utilisateur. Pour ces objets, les champs standard les plus fréquemment utilisés (et certains champs personnalisés) sont disponibles en tant que champs de fusion. Parmi ces champs, certains peuvent ne pas être accessibles pour les utilisateurs, selon leurs paramètres de sécurité au niveau du champ.

Modèles

- Les modèles créés dans Salesforce Classic ne peuvent pas être utilisés dans Lightning Experience, et inversement.
- Les modèles créés à partir d'un objet sont disponibles uniquement pour cet objet. Par exemple, un modèle créé pour des pistes ne peut pas être sélectionné à partir d'un enregistrement d'opportunité.
- Les modèles que vous créez sont automatiquement publics : ils peuvent être utilisés par d'autres membres de votre organisation.

Pièces jointes

- Chatter doit être activée avant de joindre des fichiers à des e-mails ou à des modèles.
- Les livraisons de contenu doivent être activées pour pouvoir sélectionner et joindre des fichiers à partir de Salesforce Files.
- Toute pièce jointe qui dépasse 3 Mo est envoyée sous la forme d'un lien vers la livraison de contenu, pas en tant que fichier. Lorsque les e-mails contiennent plusieurs pièces jointes, si l'une d'elles dépasse 3 Mo, *toutes* les pièces jointes sont envoyées sous la forme de liens vers les livraisons de contenu correspondantes.
- Si vous n'avez pas accès à un fichier, vous ne pouvez pas le joindre à un e-mail ou à un modèle. Si vous n'avez pas accès, nous vous l'indiquons pour vous permettre de demander l'autorisation au propriétaire du fichier.
- L'accès des fichiers joints aux e-mails à partir de Salesforce Files devient public via le lien. L'accès public autorise tout utilisateur qui possède le lien à afficher, à partager et à télécharger le fichier.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Lightning Experience

Developer Edition, Enterprise Edition, Group Edition, Professional Edition, Performance Edition et Unlimited Edition

Création d'un modèle pour standardiser les e-mails courants

Créez des modèles d'e-mail pour gagner du temps et standardiser les e-mails que vous ou d'autres utilisateurs de votre organisation envoyez. Utilisez des champs de fusion si nécessaire. Vos paramètres de présentation de page et de sécurité au niveau du champ déterminent les champs disponibles pour la fusion. Les modèles que vous créez sont automatiquement publics : ils peuvent être utilisés par d'autres membres de votre organisation.

Les modèles créés à partir d'un objet sont disponibles uniquement pour cet objet. Par exemple, un modèle créé pour des pistes ne peut pas être utilisé à partir d'un enregistrement d'opportunité.

Conseil: Vous avez trouvé un modèle qui vous plaît auquel vous souhaitez apporter quelques modifications ? Sélectionnez ce modèle, puis modifiez-le. Enregistrez-le sous un nouveau modèle.

1. Ouvrez un enregistrement, par exemple une opportunité ou un compte, qui offre la messagerie intégrée.
2. Cliquez sur l'onglet Activité, puis sur l'onglet E-mail.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Lightning Experience

Developer Edition, Enterprise Edition, Group Edition, Professional Edition, Performance Edition et Unlimited Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer des modèles d'e-mails :

- Envoyer un e-mail

3. Composez l'e-mail que vous souhaitez utiliser en tant que modèle. Les modèles peuvent inclure toutes les fonctionnalités des autres e-mails : texte enrichi, champ de fusion et pièces jointes. Laisser libre cours à votre imagination !
4. Cliquez sur l'icône de Modèles, puis enregistrez le nouveau modèle.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Lightning Experience : une nouvelle expérience utilisateur moderne et intelligente

Utilisation d'un modèle pour standardiser les e-mails envoyés

Utilisez un modèle pour gagner du temps et standardiser les e-mails envoyés. Vous pouvez créer votre propre modèle ou utiliser les modèles créés par d'autres utilisateurs de votre organisation. Si vous sélectionnez un modèle qui comprend des pièces jointes, vous devez avoir accès aux fichiers correspondants pour pouvoir les inclure dans les e-mails que vous envoyez à partir de ce modèle. Si l'accès aux fichiers est requis, nous vous l'indiquerons.

1. Ouvrez l'enregistrement à partir duquel vous souhaitez envoyer l'e-mail.
2. Cliquez sur l'onglet Activité, puis sur l'onglet E-mail.
3. Pour insérer un modèle, cliquez sur l'icône Modèles. Sélectionnez le modèle que vous souhaitez, son contenu s'affiche. Modifiez, prévisualisez, puis envoyez le modèle !

CONSULTER ÉGALEMENT :

Lightning Experience : une nouvelle expérience utilisateur moderne et intelligente

Éditions

Disponible avec : Salesforce Lightning Experience

Developer Edition, Enterprise Edition, Group Edition, Professional Edition, Performance Edition et Unlimited Edition

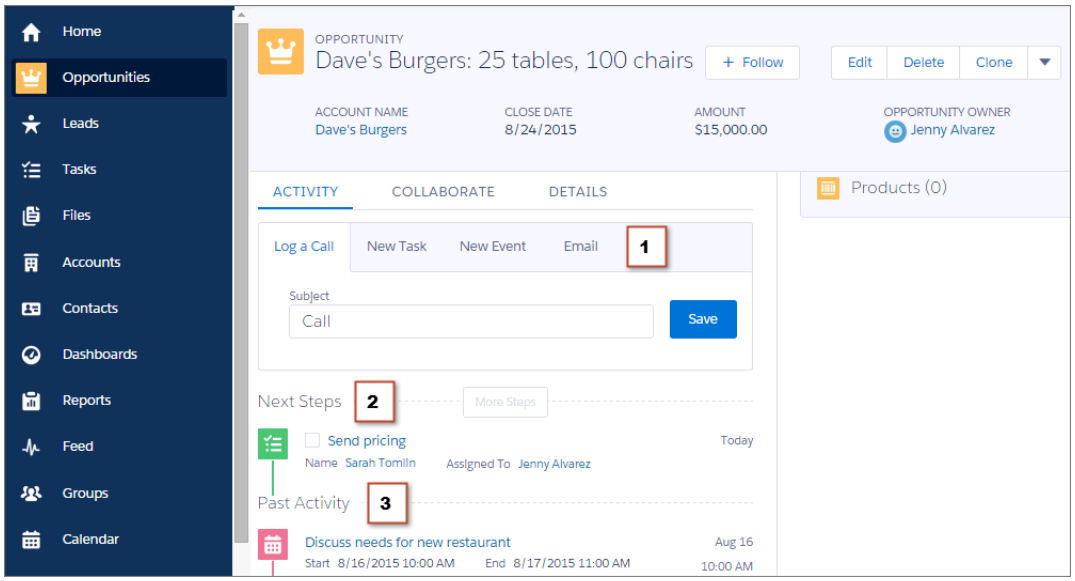
AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour envoyer un e-mail :
- Envoyer un e-mail

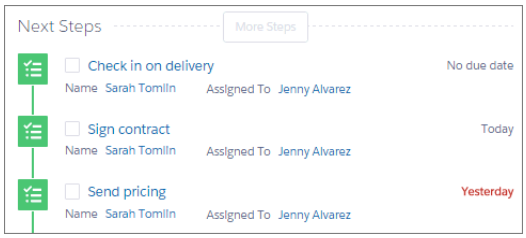
Chronologie des activités : suivez les affaires dans Lightning Experience

Aidez les commerciaux en les informant avec précision des tâches réalisées et à accomplir pour chaque opportunité, piste, compte et contact. Ils peuvent consulter les principales informations relatives à chaque tâche, réunion, appel et e-mail directement sur la page, avec d'autres détails d'une opportunité ou d'une piste. Dans les comptes et les contacts, la chronologie des activités est affichée dans la colonne droite. Les commerciaux peuvent actualiser la chronologie avec l'éditeur. La chronologie des activités est disponible dans Lightning Experience.

Les commerciaux utilisent l'éditeur (1) pour ajouter des tâches et des réunions à la liste des étapes suivantes (2). Sous Activité passée (3), les commerciaux peuvent consulter les appels qu'ils consignent, les e-mails qu'ils envoient, les tâches terminées et les réunions passées.



Initialement, la chronologie affiche les deux étapes suivantes. Des étapes supplémentaires s'affichent à mesure que les commerciaux en ajoutent.



Autres étapes ou **Autres activités passées** permettent d'afficher huit éléments supplémentaires à la fois. Les étapes suivantes sont affichées dans l'ordre ci-dessous en partant du haut : les tâches sans date d'échéance, les tâches et les réunions à venir par ordre chronologique jusqu'à ce jour, et les tâches en retard.

Un seul clic suffit pour fermer une tâche.



Il n'est pas nécessaire d'ouvrir l'enregistrement, de le modifier et de l'enregistrer pour le retirer de la liste. Un clic sur l'objet d'une activité ouvre les détails que vous pouvez consulter ou modifier.

CONSULTER ÉGALEMENT :

- E-mail : envoyez et gérez les e-mails et les modèles directement à partir d'enregistrements dans Lightning Experience
- Fonctionnalités de productivité : limitations de Lightning Experience

Considérations relatives à l'Éditeur d'activité et à la Chronologie des activités dans Lightning Experience

Notez les considérations ci-dessous relatives à l'utilisation de l'éditeur d'activité et de la chronologie des activités pour les opportunités et les autres objets qui prennent en charge les activités. Dans certaines organisations, les présentations de page et les types d'enregistrement doivent être ajustés afin d'éviter la disparition des onglets dans l'éditeur d'activité. Si vous personnalisez l'affichage et l'ordre des champs dans la chronologie des activités, vérifiez le comportement de certains champs.

La configuration des présentations de page et des types d'enregistrement affecte les onglets dans l'éditeur d'activité

Dans certaines organisations Salesforce, les paramètres empêchent l'affichage des onglets d'activité dans l'Éditeur d'activité des opportunités et d'autres objets. Pour ajuster vos paramètres, reportez-vous à Configuration des onglets Appel, Tâche et Événement dans l'Éditeur d'activité dans Lightning Experience et à Configuration de l'onglet E-mail dans l'Éditeur d'activité dans Lightning Experience.

Listes associées Chronologie des activités et Activités

Dans la page de détail des objets qui prennent en charge les activités, Salesforce n'affiche pas Activités en cours ou Historique des activités avec les autres listes associées. Il affiche à la place la chronologie des activités. Les objets qui prennent en charge les activités incluent les opportunités, les pistes, les comptes, les contacts et tous les objets personnalisés dans lesquels vous activez les activités.

Si vous supprimez la liste associée des activités des présentations de page, Salesforce n'affiche pas les sections de chronologie correspondantes (Étapes suivantes ou Activité passée) dans ces pages.

Pour représenter toutes les activités, passées et futures, de façon continue, la chronologie des activités affiche les activités ouvertes dans l'ordre inverse de la liste Activités en cours. De haut en bas sous Étape suivante, la chronologie affiche les activités par ordre chronologique jusqu'à la date du jour, avec les tâches non datées en haut et les tâches en retard en bas.

Conséquences de la personnalisation de l'affichage et de l'ordre des champs dans l'Éditeur d'activité

Dans la chronologie des activités, vous pouvez personnaliser l'affichage et l'ordre des champs des événements, des tâches et des appels consignés, à l'aide de présentations compactes d'événements et de tâches. Cependant, même si vous retirez certains champs d'une présentation, ils sont conservés dans la chronologie, car ils contiennent des informations critiques sur les activités. Par exemple, supposons que vous retirez le champ de date d'échéance, de date et heure ou de statut de tâche des présentations compactes. La date de début et de fin de l'événement, la case à cocher de la tâche, la date d'échéance de la tâche ainsi que la date de consignation des appels restent affichées dans les activités de la chronologie. Le champ de description dans les événements et le champ de commentaires dans les tâches restent également affichés dans la chronologie, bien qu'ils ne soient plus disponibles dans la présentation compacte. Les champs restants visibles dans la chronologie reflètent les champs que vous insérez dans la présentation compacte.

Pas de prise en charge de la personnalisation pour les icônes de chronologie des activités

Vous ne pouvez pas personnaliser les icônes des types d'activité (événements, tâches, appels et e-mails) dans la chronologie.

Conditions de fermeture ou de réouverture d'une tâche

Si vous avez créé une règle de validation pour la fermeture d'une tâche (par exemple qui invite les utilisateurs à saisir un commentaire), les utilisateurs doivent modifier les détails de la tâche pour pouvoir la fermer. Si vous avez configuré plusieurs statuts Fermé ou Ouvert pour les tâches, les utilisateurs doivent sélectionner un statut lorsqu'ils rouvrent ou ferment une tâche.

CONSULTER ÉGALEMENT :

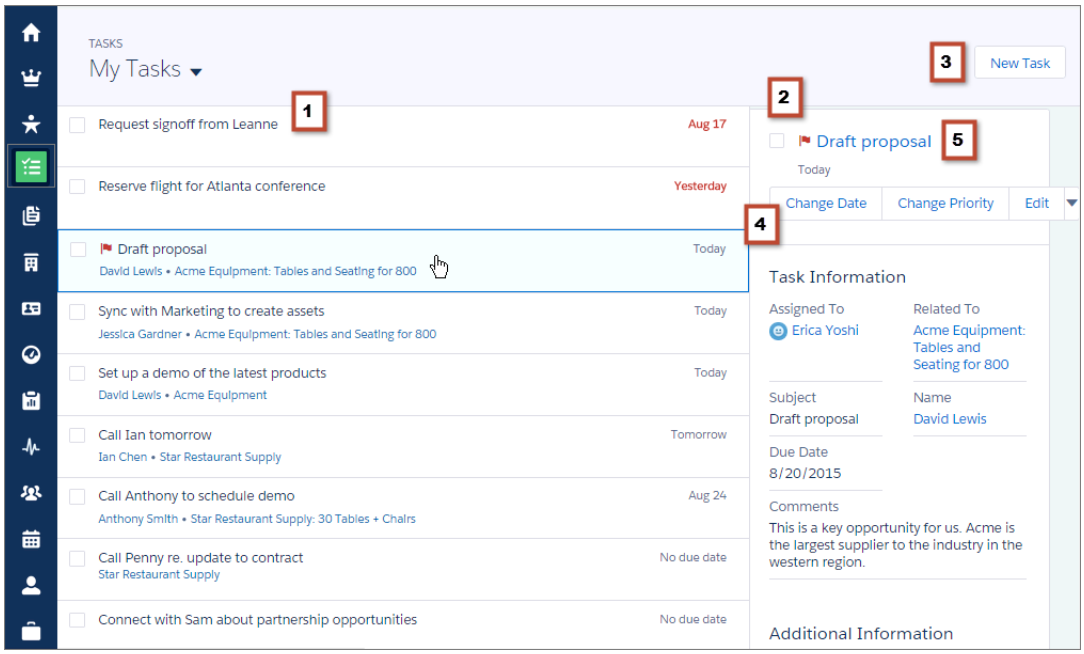
Chronologie des activités : suivez les affaires dans Lightning Experience

Fonctionnalités de productivité : limitations de Lightning Experience

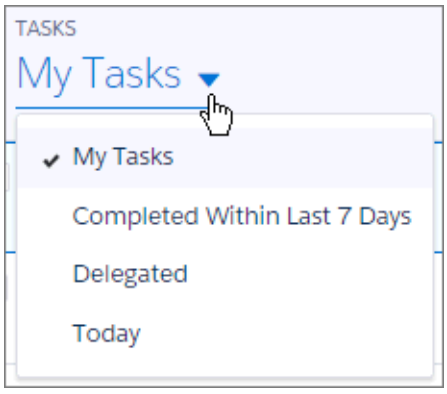
Liste de tâches : contrôlez les tâches dans Lightning Experience

Les commerciaux peuvent désormais suivre et définir la priorité des tâches dans Salesforce avec plus d'efficacité. La liste des tâches présente une vue complète des activités à réaliser pour l'ensemble des affaires et des relations clients. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Lightning Experience.

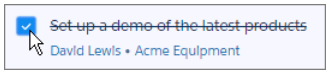
Les commerciaux peuvent afficher la liste de toutes leurs tâches en cours (1), avec les opportunités, les comptes et les autres enregistrements associés aux tâches. Les détails (2) sont affichés sur la même page. Les commerciaux peuvent créer une tâche (3) ou utiliser les actions de la colonne de droite (4) pour mettre à jour une tâche. Un clic sur l'objet (5) ouvre les détails complets de la tâche.



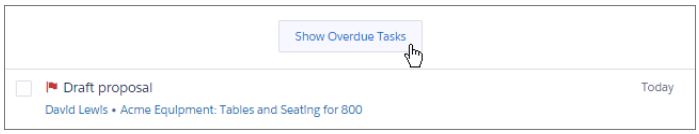
Les commerciaux peuvent basculer vers les vues des tâches dues le jour même et des tâches récemment terminées. Les responsables commerciaux peuvent afficher les tâches qu'ils ont déléguées.



La fermeture ou l'ouverture d'une tâche est aisée.



Lorsque le nombre de tâches en retard atteint ou dépasse 10, la liste est réduite pour les masquer.



CONSULTER ÉGALEMENT :

- Tableau des opportunités : vue d'ensemble des opportunités avec Lightning Experience
- Chronologie des activités : suivez les affaires dans Lightning Experience
- Fonctionnalités de productivité : limitations de Lightning Experience

Considérations relatives à la liste des tâches dans Lightning Experience

Notez les considérations ci-dessous relatives à l'utilisation de la liste des tâches, et à la personnalisation des champs de tâche et des actions.

Champs dans les éléments de la liste des tâches

Dans la liste des tâches, vous pouvez personnaliser l'affichage et l'ordre des champs de tâches individuelles à l'aide de présentations compactes. Cependant, même si vous retirez certains champs d'une présentation, ils sont conservés dans la liste des tâches, car ils contiennent des informations critiques sur les tâches. Par exemple, supposons que vous retirez les champs de statut et de date d'échéance d'une présentation compacte. La case à cocher de tâche et la date d'échéance restent affichées dans les tâches de la liste. Les champs qui restent visibles dans la liste correspondent aux champs que vous insérez dans la présentation compacte.

Actions sur les tâches

Pour personnaliser la barre d'actions en regard de la liste des tâches, utilisez la section Actions Salesforce1 et Lightning Experience de la présentation de page des tâches.

Conditions de fermeture ou de réouverture d'une tâche

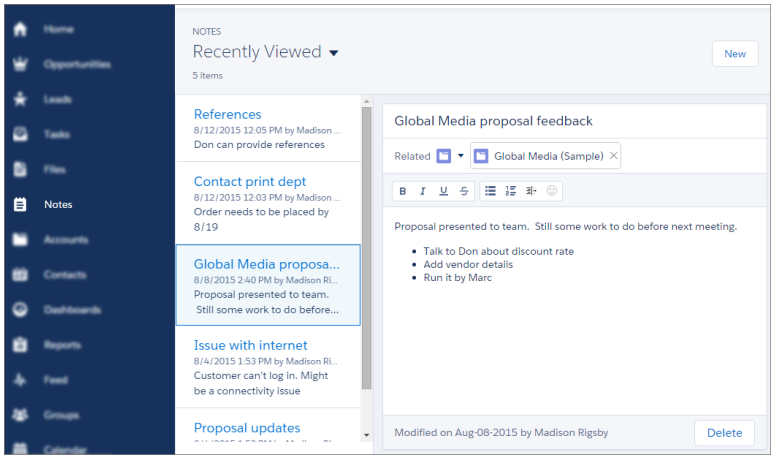
Si vous avez créé une règle de validation pour la fermeture d'une tâche (par exemple qui invite les utilisateurs à saisir un commentaire), les utilisateurs doivent modifier les détails de la tâche pour pouvoir la fermer. Si vous avez configuré plusieurs statuts Fermé ou Ouvert pour les tâches, les utilisateurs doivent sélectionner un statut lorsqu'ils rouvrent ou ferment une tâche.

Notes : ajout d'informations importantes aux enregistrements (globalement disponible)

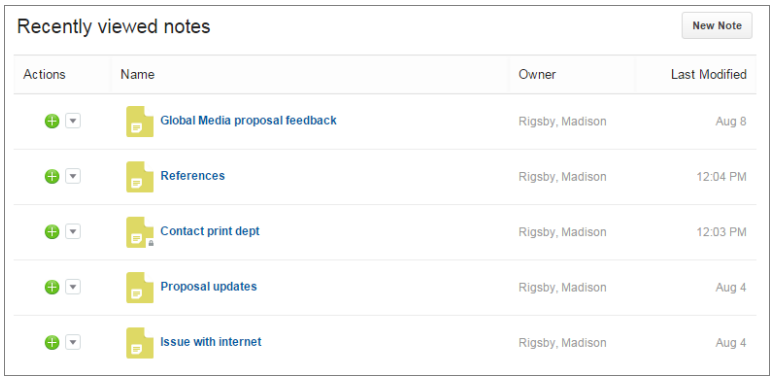
Notre outil de prise de notes avancé aide les équipes commerciales à mieux s'organiser en prenant des rapidement des notes sur des événements, des tâches et des requêtes. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Important: Si votre organisation a utilisé la version bêta des Notes ou si vous avez utilisé Salesforce avant la version Winter '16 et souhaitez utiliser l'outil Notes, vous devez d'abord Configurer des présentations de page pour les Notes.

Les utilisateurs de Lightning Experience gèrent leurs notes en cliquant sur l'icône Notes dans la barre de navigation et peuvent associer une même note à plusieurs enregistrements.



Les utilisateurs de Salesforce Classic continuent à gérer les notes à partir de leur onglet Fichiers.



Éditions

Disponible dans Lightning Experience avec : **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Disponible dans Salesforce Classic avec : **Contact Manager** Edition, **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

DANS CETTE SECTION :

Configuration de présentations de page pour des notes

Si vous avez utilisé une version de Salesforce antérieure à Winter '16, vous devez apporter quelques ajustements à vos présentations de page afin de permettre aux utilisateurs de consulter leurs notes.

Configuration de Notes

Pour permettre à vos utilisateurs de prendre des notes en texte enrichi, configurez Notes, notre outil de prise de notes optimisé.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Fonctionnalités recommandées pour Lightning Experience

Rationalisation des étiquettes dans la configuration

Vous les avez demandées !

Configuration de présentations de page pour des notes

Si vous avez utilisé une version de Salesforce antérieure à Winter '16, vous devez apporter quelques ajustements à vos présentations de page afin de permettre aux utilisateurs de consulter leurs notes.

1. Familiarisez-vous avec la modification des présentations de page.
2. Sélectionnez l'objet, puis la présentation utilisée par vos utilisateurs.
3. Dans la liste de catégories d'éléments de page, sélectionnez sur **Listes associées**.
4. Faites glisser la liste associée Notes vers l'emplacement où vous souhaitez les afficher sur la page.
   Si vos utilisateurs ont utilisé l'ancien outil de prise de notes, conservez la liste associée Notes et pièces jointes pour leur permettre d'accéder à leur anciennes notes. Les notes prises dans la version optimisée de l'outil Notes sont affichées dans la liste associée Notes.
5. Enregistrez la présentation et confirmez que vous souhaitez remplacer les personnalisations des listes associées des utilisateurs.
6. Répétez ces étapes pour les autres objets avec lesquels vous utilisez les Notes.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Contact Manager** Edition, **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour personnaliser des présentations de page :

- Personnaliser l'application

Pour afficher des présentations de page :

- Afficher la configuration

Configuration de Notes

Pour permettre à vos utilisateurs de prendre des notes en texte enrichi, configurez Notes, notre outil de prise de notes optimisé.

Lors de la prise de notes, tenez compte des points suivants :

- Une fois Notes activée pour votre organisation, toutes les notes sont créées avec cet outil. Les notes créées avec l'ancien un outil de prise de notes s'ouvrent dans l'ancien outil.
- Si vous désactivez Notes, les utilisateurs ne peuvent pas accéder aux notes créées avec l'outil Notes.
- Notes n'est pas disponible pour les utilisateurs qui disposent d'une licence Partner Portal ou Customer Portal.

Procédure

1. Assurez-vous que la liste associée Notes est incluse dans vos présentations de page.
2. Assurez-vous que Chatter est activée. Dans Configuration, saisissez *Paramètres Chatter* dans la case `Recherche rapide`, puis sélectionnez **Paramètres Chatter**. Sous Paramètres Chatter, sélectionnez `Activer`.
3. Assurez-vous que Notes est activé. Dans Configuration, saisissez *Paramètres Notes* dans la case `Recherche rapide`, puis sélectionnez **Paramètres Notes**. Assurez-vous ensuite que l'option `Activer Notes` est sélectionnée.
4. Pour permettre aux utilisateurs de prendre des notes depuis l'éditeur Chatter et la barre d'actions de Salesforce1, ajoutez l'action rapide **Nouvelle note** à Actions rapides dans les sections Éditeur Salesforce Classic Publisher et Actions Salesforce1 et Lightning Experience de la présentation d'éditeur globale.
5. Si vous remplacez la présentation d'éditeur globale dans l'une de vos présentations de page d'objet, ajoutez également l'action rapide **Nouvelle note** à vos présentations personnalisées.
6. Pour permettre à vos utilisateurs de prendre des notes aisément dans Salesforce1 :
   a. Assurez-vous que les utilisateurs peuvent créer des tâches à partir de notes dans Salesforce1. Dans Configuration, saisissez *Paramètres d'activité* dans la case `Recherche rapide`, puis sélectionnez **Paramètres d'activité**. Sélectionnez `Autoriser la création de tâches à partir de notes`.
   b. Assurez-vous que l'élément **Notes** est affiché dans le menu de navigation Salesforce1 de votre organisation. Dans Configuration, saisissez *Navigation* dans la case `Action rapide`, sélectionnez **Navigation Salesforce1**, puis déplacez **Notes** depuis la liste Disponible vers la liste Sélectionné. Nous recommandons de placer Notes au-dessus de l'entrée **Éléments de la recherche intelligente**.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Contact Manager** Edition, **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour afficher des présentations de page :
- Afficher la configuration

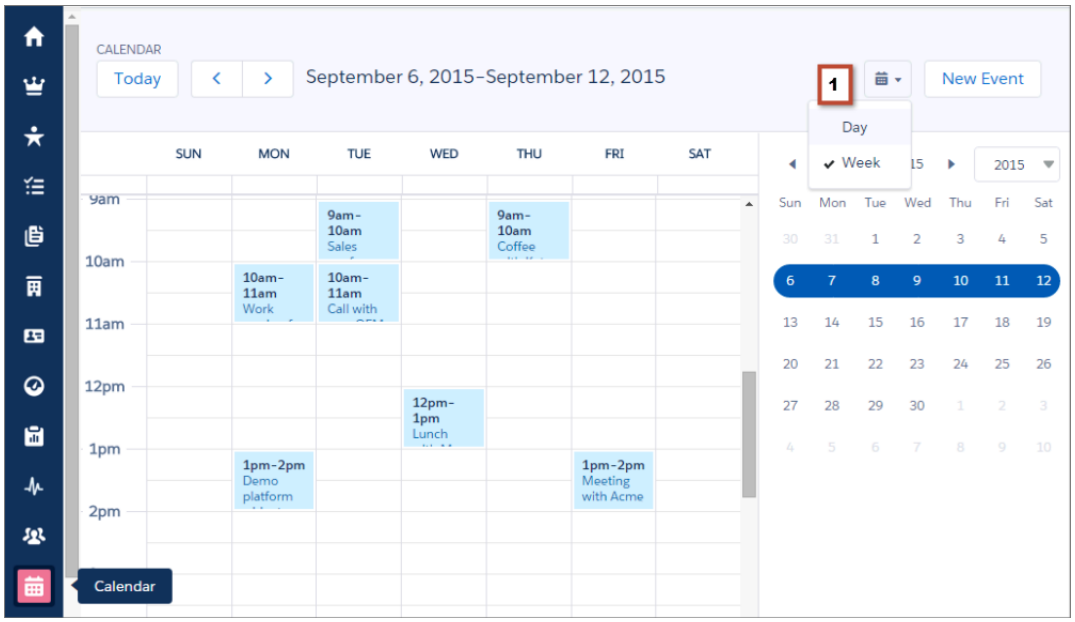
Pour modifier des présentations de page :
- Personnaliser l'application

Pour personnaliser des présentations d'action et des présentations de page :
- Personnaliser l'application

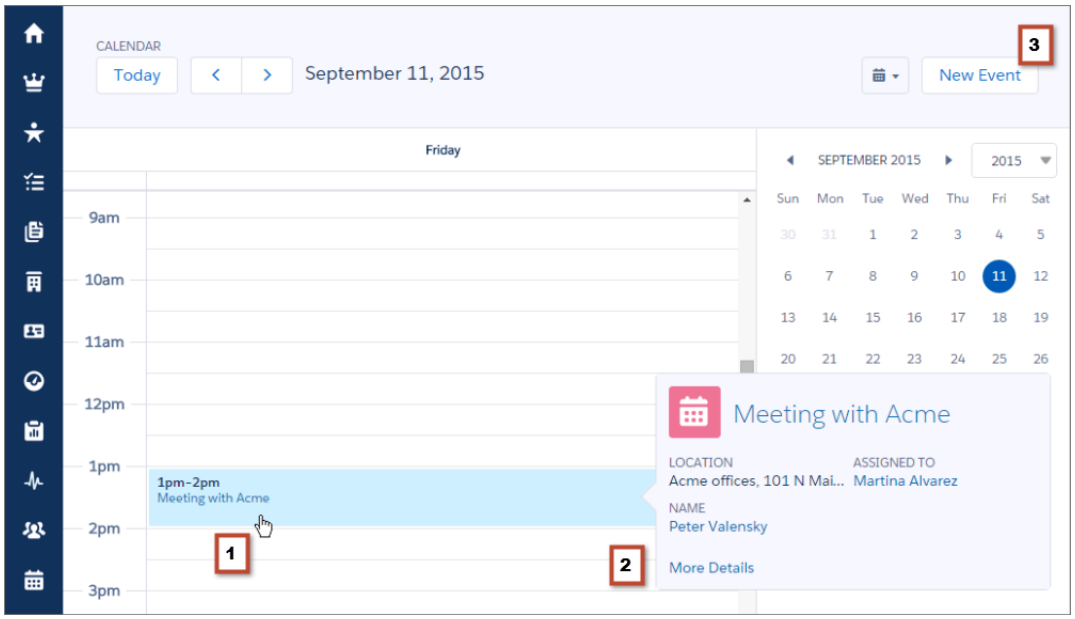
Calendrier et événements : affichage et création de réunions par les commerciaux dans Lightning Experience

Les commerciaux utilisent un calendrier rationalisé lors de l'affichage, de la création et de la modification d'événements dans Salesforce. Le calendrier affiche tous les événements appartenant à l'utilisateur, y compris les événements hors des heures ouvrables de l'utilisateur, dans une vue quotidienne ou hebdomadaire. La nouvelle présentation du calendrier est disponible uniquement dans Lightning Experience.

Les utilisateurs peuvent basculer (1) entre les vues hebdomadaires et quotidiennes.



En cliquant hors de l'objet d'un événement (1), vous affichez les principaux détails de l'événement. En cliquant sur **Plus de détails** (2), les utilisateurs peuvent afficher tous les informations sur l'événement ou le modifier. Les utilisateurs peuvent également ajouter des événements (3).



CONSULTER ÉGALEMENT :

Chronologie des activités : suivez les affaires dans Lightning Experience

Fonctionnalités de productivité : limitations de Lightning Experience

Considérations relatives à l'utilisation du calendrier dans Lightning Experience

Notez les considérations ci-dessous relatives à l'utilisation du calendrier dansLightning Experience. Vous ne pouvez pas définir ni afficher des rappels d'événements, créer ni modifier des événements récurrents, créer, modifier, accepter ni refuser des invitations à des réunions. Cependant, supposons qu'un utilisateur de Salesforce Classic créer une série d'événements récurrents. Les utilisateurs de Lightning Experience affichent les événements individuels dans leur calendrier. De la même façon, les utilisateurs de Lightning Experience peuvent afficher les événements individuels auxquels ils ont été invités par les utilisateurs de Salesforce Classic.

Notifications : affichez les notifications à un emplacement unique dans Lightning Experience

Les notifications informent les utilisateurs des événements importants dans Salesforce qui nécessitent leur attention, par exemple la réception de demandes d'approbation ou des mentions dans des publications Chatter. Lightning Experience inclut une liste de notifications à laquelle les utilisateurs peuvent accéder rapidement à partir de n'importe quelle page. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Lightning Experience.

- Pour ouvrir la liste des notifications, cliquez sur dans l'en-tête. Un chiffre s'affiche sur l'icône des notifications pour indiquer le nombre de notifications que l'utilisateur n'a pas lues. Ce chiffre est réinitialisé sur zéro lorsque l'utilisateur ouvre la liste.
- Pour lire les détails d'une notification, cliquez dessus. Dans la liste, les notifications non lues sont affichées sur un arrière-plan foncé pour les différencier des notifications lues.
- Pour marquer toutes les notifications comme lues, cliquez sur **Tout marquer comme lu**.

Intégration Microsoft® : synchronisez et travaillez entre les systèmes Microsoft et Salesforce

Les utilisateurs peuvent synchroniser les contacts, les événements et les tâches entre les systèmes de messagerie Microsoft et Salesforce, et utiliser les enregistrements Salesforce directement dans Outlook® et dans d'autres applications de messagerie Microsoft.

DANS CETTE SECTION :

Salesforce App pour Outlook : insertion des contenus Salesforce dans l'application de messagerie Outlook (globalement disponible)

Aidez vos équipes commerciales à rester informées des opportunités commerciales importantes. Les membres d'équipe qui utilisent Microsoft® Outlook® Web App (OWA), Outlook 2013 ou Outlook 2016 avec Microsoft Office 365™ peuvent désormais gérer les processus commerciaux avec plus d'efficacité. L'application Salesforce pour Outlook leur permet d'ajouter des e-mails et des pièces jointes aux enregistrements Salesforce. Ils peuvent également créer des contacts et afficher d'autres enregistrements associés aux ventes, notamment les pistes, les opportunités et les requêtes, directement dans leur application de messagerie Microsoft.

Salesforce pour Outlook : intégrez votre expérience Salesforce à Outlook

Nous avons élargi notre prise en charge pour inclure Microsoft® Windows® 10, qui offre à vos commerciaux de nouvelles méthodes plus rapides et plus simples pour accomplir les tâches Salesforce à partir de Microsoft Outlook®. Vous et vos commerciaux pouvez gérer cette fonctionnalité dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Connect pour Outlook : désormais retiré

Pour vous offrir, ainsi qu'à vos commerciaux, la meilleure expérience d'intégration de la messagerie, nous avons retiré Connect pour Outlook afin de concentrer nos efforts sur le développement de nouvelles fonctionnalités pour Salesforce pour Outlook et Email Connect.

Salesforce App pour Outlook : insertion des contenus Salesforce dans l'application de messagerie Outlook (globalement disponible)

Aidez vos équipes commerciales à rester informées des opportunités commerciales importantes. Les membres d'équipe qui utilisent Microsoft® Outlook® Web App (OWA), Outlook 2013 ou Outlook 2016 avec Microsoft Office 365™ peuvent désormais gérer les processus commerciaux avec plus d'efficacité. L'application Salesforce pour Outlook leur permet d'ajouter des e-mails et des pièces jointes aux enregistrements Salesforce. Ils peuvent également créer des contacts et afficher d'autres enregistrements associés aux ventes, notamment les pistes, les opportunités et les requêtes, directement dans leur application de messagerie Microsoft.

Notre nouvelle gamme de produits, Email Connect, inclut nos deux dernières fonctionnalités d'intégration de la messagerie.

Tâche de vos commerciaux	Fonctionnalité correspondante
Synchroniser les contacts et les événements entre les systèmes de messagerie Exchange et Salesforce.	Exchange Sync, disponible en tant que fonctionnalité bêta
Afficher les contenus Salesforce correspondant aux e-mails et aux événements directement dans l'application de messagerie Microsoft®.	Salesforce App pour Outlook, désormais globalement disponible

Éditions

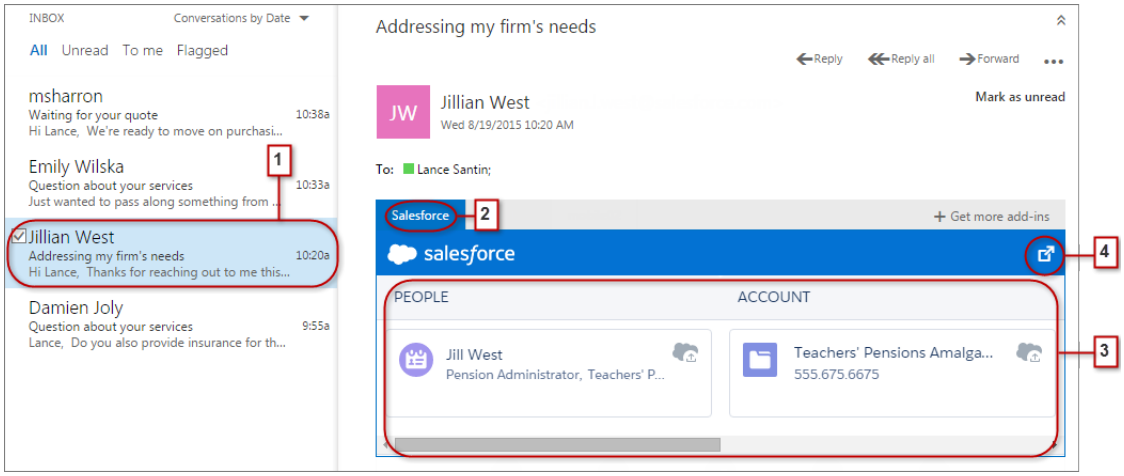
Disponible dans Lightning Experience avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Disponible dans Salesforce Classic avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Dans cette version, nous avons mis l'accent sur le développement des fonctions pour Salesforce App pour Outlook. Procédez comme suit.

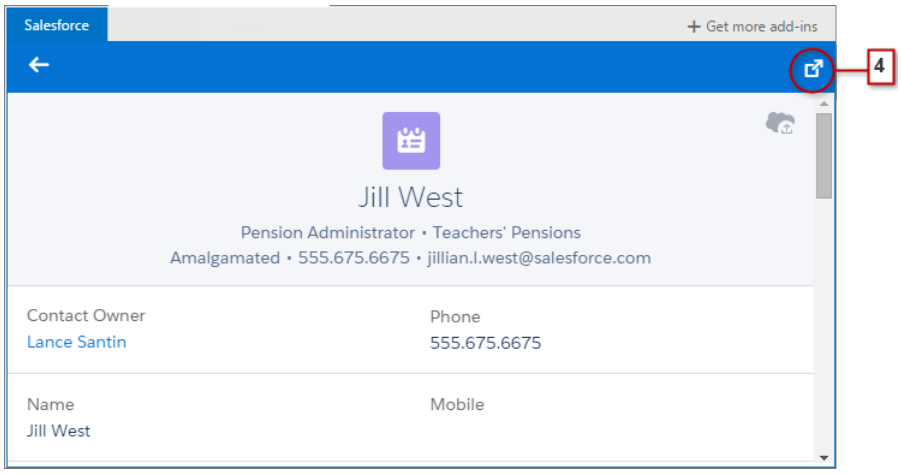
Ajout d'e-mails et de pièces jointes Outlook à des enregistrements Salesforce correspondants pour Microsoft Office 365

Lorsque les commerciaux sélectionnent un e-mail dans leur application de messagerie Microsoft (1), puis sélectionnent `Salesforce` (2), les enregistrements commerciaux associés correspondants (3) sont affichés.



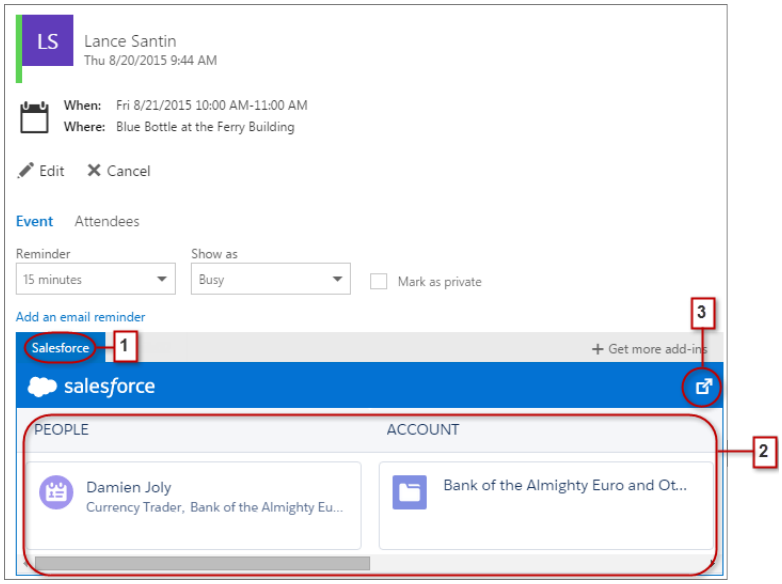
Pour les enregistrements affichés, les commerciaux peuvent ajouter l'e-mail à plusieurs contacts si les Activités partagées sont activées. Les commerciaux peuvent également ajouter l'e-mail à un autre enregistrement qui accepte les tâches, par exemple une opportunité, une piste ou une requête. L'ajout de l'e-mail à des enregistrements entraîne la création d'une tâche Salesforce contenant les données de l'e-mail. Vos commerciaux choisissent d'inclure ou non les pièces jointes de l'e-mail. Pour permettre à vos équipes d'ajouter des pièces jointes, assurez-vous d'activer Chatter, qui stocke les pièces jointes Outlook en utilisant Salesforce Files.

Les commerciaux peuvent également sélectionner un enregistrement pour afficher des détails supplémentaires dans leur application de messagerie. Ils peuvent aussi consulter des informations complètes sur l'enregistrement, ou sur l'e-mail ajouté à l'enregistrement, directement dans Salesforce (4).



Accès aux contenus Salesforce appropriés à partir des rendez-vous du calendrier Microsoft

Lorsqu'ils participent à des événements de calendrier Microsoft, les commerciaux peuvent désormais afficher les enregistrements Salesforce correspondants. Ils ouvrent un enregistrement dans leur application de messagerie Microsoft, puis sélectionnent Salesforce (1).



Les enregistrements Salesforce correspondants s'affichent (2). De la même façon que lorsqu'ils travaillent avec des e-mails, les commerciaux peuvent sélectionner un enregistrement pour afficher des informations supplémentaires dans leur application de messagerie. Ils peuvent également consulter ces informations directement dans Salesforce (3).

Les organisateurs d'événements peuvent sélectionner différentes vues des enregistrements Salesforce correspondants. Lorsqu'ils ouvrent un événement, ils sélectionnent **Compléments** > **Salesforce**. Les événements correspondants sont affichés dans le volet droit.

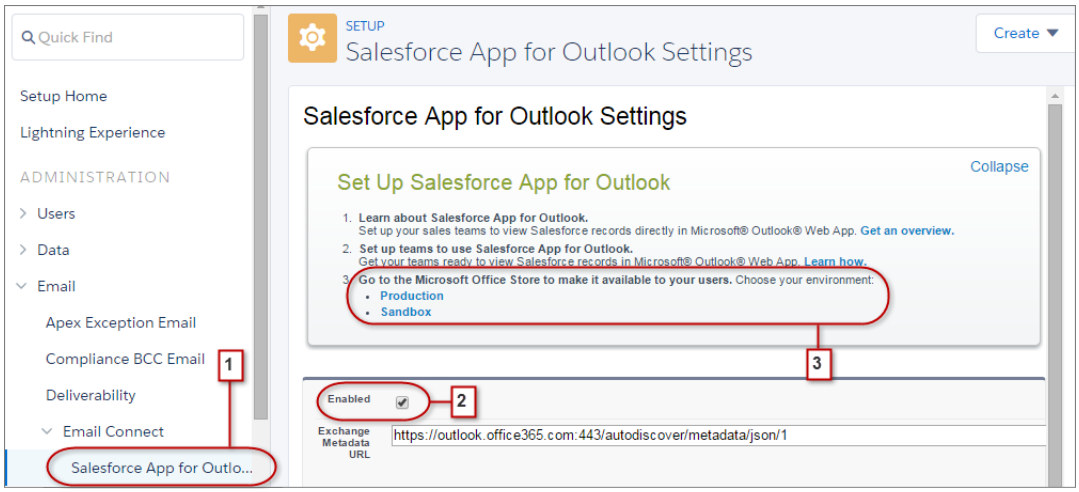
Affichage des enregistrements Salesforce correspondants dans des environnements Outlook for Exchange 2013 sur site
Notre effort initial sur les environnements sur site permettent aux équipes commerciales d'afficher les enregistrements commerciaux Salesforce correspondants. Les membres des équipes sélectionnent un e-mail ou un événement dans leur application de messagerie Outlook, et l'application Salesforce pour Outlook s'affiche.

Prise en charge de l'utilisation de Salesforce App pour Outlook avec Outlook 2016
Vos équipes commerciales peuvent désormais utiliser Salesforce App pour Outlook avec Outlook 2016.

Activation de Salesforce App pour Outlook

Aidez vos équipes commerciales à être plus efficaces en leur accordant l'accès aux données Salesforce directement depuis Outlook Web App (OWA), Outlook 2013 et Outlook 2016.

1. Dans la Configuration de Salesforce, recherchez **Paramètres de Salesforce App pour Outlook**.



2. Activez Salesforce App pour Outlook et enregistrez vos modifications.

Conseil: Favorisez l'autonomie de vos équipes commerciales ! Permettez à vos équipes commerciales d'installer l'application Salesforce App pour Outlook depuis Microsoft Office Store. Vous gagnerez ainsi du temps en installant l'application pour un moins grand nombre de collègues.

Salesforce pour Outlook : intégrez votre expérience Salesforce à Outlook

Nous avons élargi notre prise en charge pour inclure Microsoft® Windows® 10, qui offre à vos commerciaux de nouvelles méthodes plus rapides et plus simples pour accomplir les tâches Salesforce à partir de Microsoft Outlook®. Vous et vos commerciaux pouvez gérer cette fonctionnalité dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Éditions

Disponible dans Lightning Experience avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Disponible dans Salesforce Classic avec : **Toutes** les éditions

DANS CETTE SECTION :

Prise en charge de Microsoft® Outlook® 2016 par Salesforce pour Outlook v2.9.2

Si votre société a procédé à la mise à niveau vers Microsoft Outlook 2016, assurez-vous que vos utilisateurs mettent à niveau vers Salesforce pour Outlook v2.9.2 pour pouvoir utiliser Outlook 2016.

Synchronisation des adresses personnelles Outlook avec vos contacts Salesforce depuis Lightning Experience

Les utilisateurs peuvent désormais gérer les adresses personnelles de leurs contacts aussi bien dans Outlook que dans Salesforce en mettant à jour les adresses dans l'un des systèmes seulement. Vous et vos commerciaux pouvez gérer cette fonctionnalité dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Affichage des enregistrements Salesforce associés à des événements récurrents à partir d'Outlook

Utilisez davantage Salesforce directement depuis Outlook. Les commerciaux peuvent désormais consulter les enregistrements Salesforce associés à des événements récurrents depuis le panneau latéral. Vous et vos commerciaux pouvez gérer cette fonctionnalité dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Déconnexion automatique du menu latéral de Salesforce par Salesforce App pour Outlook

Les commerciaux n'ont pas besoin de jongler avec plusieurs produits d'intégration Outlook. Lorsqu'ils se connectent à notre tout dernier produit d'intégration de la messagerie, Salesforce App Outlook, le menu latéral est automatiquement déconnecté et les commerciaux bénéficient d'une seule expérience rationalisée entre Salesforce et Outlook. Vous et vos commerciaux pouvez gérer ces fonctionnalités dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Prise en charge de Microsoft® Windows® 10 par Salesforce pour Outlook

Désormais, les commerciaux qui exécutent Windows 10 bénéficient de Salesforce pour Outlook, notre fonctionnalité d'intégration de la messagerie la plus avancée. Avant de mettre en route la fonctionnalité, assurez-vous que les environnements informatiques de vos commerciaux remplissent toutes les conditions requises pour Salesforce pour Outlook. Vous et vos commerciaux pouvez gérer cette fonctionnalité dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Prise en charge de Microsoft® Outlook® 2016 par Salesforce pour Outlook v2.9.2

Si votre société a procédé à la mise à niveau vers Microsoft Outlook 2016, assurez-vous que vos utilisateurs mettent à niveau vers Salesforce pour Outlook v2.9.2 pour pouvoir utiliser Outlook 2016.

Avant que vos commerciaux mettent à niveau vers la version v2.9.2, assurez-vous que leurs systèmes remplissent la Configuration requise pour Salesforce for Outlook.

CONSULTER ÉGALEMENT :

https://resources.docs.salesforce.com/latest/latest/en-us/sfdc/pdf/salesforce_sfo_release_notes.pdf

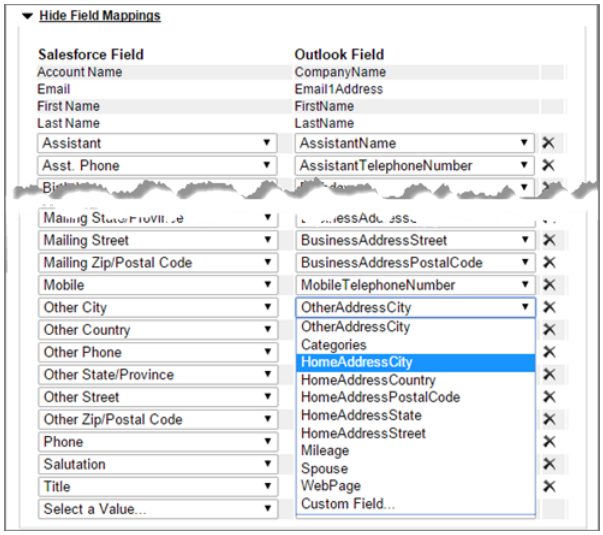
Synchronisation des adresses personnelles Outlook avec vos contacts Salesforce depuis Lightning Experience

Les utilisateurs peuvent désormais gérer les adresses personnelles de leurs contacts aussi bien dans Outlook que dans Salesforce en mettant à jour les adresses dans l'un des systèmes seulement. Vous et vos commerciaux pouvez gérer cette fonctionnalité dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Salesforce pour Outlook synchronise les champs d'adresse personnelle ci-dessous des contacts Outlook avec les champs de Salesforce :

- Rue
- Ville
- Région/province
- Code postal
- Pays

Pour lancer la synchronisation, vous ou vos commerciaux sélectionnez le champ de contact Salesforce que vous souhaitez mapper avec chaque champ d'adresse personnelle des contacts Outlook. Si vous choisissez les champs pour vos commerciaux, vous pouvez définir des mappages de champs de contact dans les configurations Outlook, dans `Configuration`.



Si vous avez spécifié que vos commerciaux sont autorisés à modifier leurs propres mappages de champs dans les configurations Outlook, ils peuvent définir ou modifier les mappages de champs d'adresse d'accueil des contacts à partir de leurs configurations Salesforce pour Outlook dans `Paramètres personnels`.

Qu'ils soient définis par vos soins ou par vos représentants, la synchronisation des mappages de champs d'adresse d'accueil commence lorsque les commerciaux mettent à jour ces enregistrements de contact dans l'un des systèmes.

CONSULTER ÉGALEMENT :

https://help.salesforce.com/HTViewHelpDoc?id=outlookcrm_config_map_fields.htm

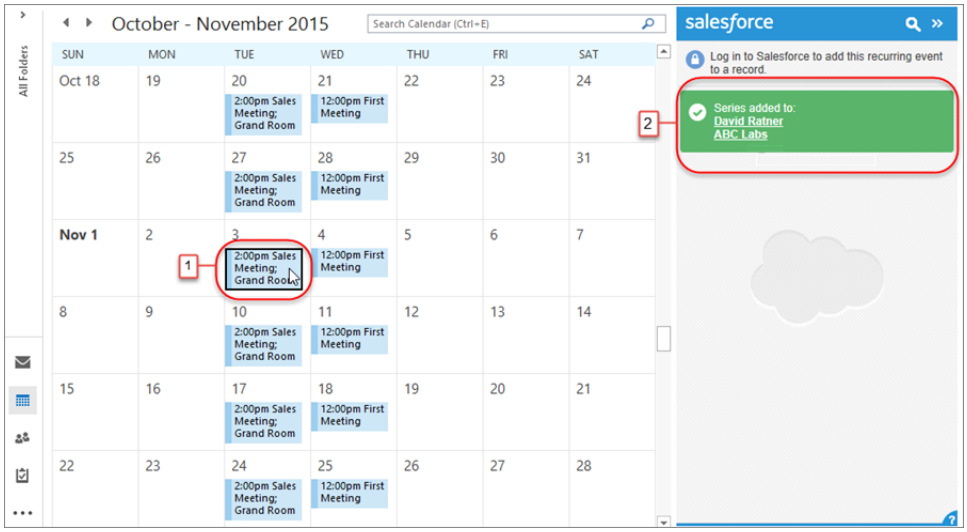
https://help.salesforce.com/HTViewHelpDoc?id=outlookcrm_personal_config_mapping.htm

Affichage des enregistrements Salesforce associés à des événements récurrents à partir d'Outlook

Utilisez davantage Salesforce directement depuis Outlook. Les commerciaux peuvent désormais consulter les enregistrements Salesforce associés à des événements récurrents depuis le panneau latéral. Vous et vos commerciaux pouvez gérer cette fonctionnalité dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Lorsque les commerciaux associent des enregistrements à une séquence d'événements récurrents dans Salesforce, ils peuvent les afficher dans le panneau latéral.

Pour afficher les enregistrements associés, sélectionnez un événement de la séquence tant Outlook (1). Si cet événement est synchronisé avec Salesforce, le panneau latéral affiche tous les enregistrements Salesforce associés à l'événement (2).



Déconnexion automatique du menu latéral de Salesforce par Salesforce App pour Outlook

Les commerciaux n'ont pas besoin de jongler avec plusieurs produits d'intégration Outlook. Lorsqu'ils se connectent à notre tout dernier produit d'intégration de la messagerie, Salesforce App Outlook, le menu latéral est automatiquement déconnecté et les commerciaux bénéficient d'une seule expérience rationalisée entre Salesforce et Outlook. Vous et vos commerciaux pouvez gérer ces fonctionnalités dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Si les commerciaux se connectent à Salesforce App pour Outlook, ils peuvent télécharger et installer Salesforce pour Outlook, mais seule Salesforce App pour Outlook peut être exécutée dans Outlook. Ils peuvent toutefois tirer parti de la fonctionnalité de synchronisation de Salesforce pour Outlook tout en utilisant Salesforce App pour Outlook.

Ils peuvent accéder de nouveau au panneau latéral dès que vous déconnectez Salesforce App pour Outlook dans `Configuration` et activez le panneau latéral dans les configurations Outlook pour ces utilisateurs.

Même si certains préfèrent utiliser le panneau latéral, vous pouvez laisser Salesforce App pour Outlook activée pour les autres utilisateurs de votre organisation.

Prise en charge de Microsoft® Windows® 10 par Salesforce pour Outlook

Désormais, les commerciaux qui exécutent Windows 10 bénéficient de Salesforce pour Outlook, notre fonctionnalité d'intégration de la messagerie la plus avancée. Avant de mettre en route la fonctionnalité, assurez-vous que les environnements informatiques de vos commerciaux remplissent toutes les conditions requises pour Salesforce pour Outlook. Vous et vos commerciaux pouvez gérer cette fonctionnalité dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

CONSULTER ÉGALEMENT :

https://help.salesforce.com/HTViewHelpDoc?id=outlookcrm_sys_req.htm

Connect pour Outlook : désormais retiré

Pour vous offrir, ainsi qu'à vos commerciaux, la meilleure expérience d'intégration de la messagerie, nous avons retiré Connect pour Outlook afin de concentrer nos efforts sur le développement de nouvelles fonctionnalités pour Salesforce pour Outlook et Email Connect.

Cela signifie que Salesforce ne prend plus en charge Connect pour Outlook. De plus, Connect pour Outlook ne synchronise plus les contacts, les événements et les tâches de vos contacts entre Outlook et Salesforce.

Ne vous inquiétez pas ! Salesforce est à votre disposition pour vous aider ! Les utilisateurs de Connect pour Outlook peuvent gagner en productivité en migrant vers l'une de nos fonctionnalités d'intégration de la messagerie : Salesforce pour Outlook ou Email Connect (bêta). Nous offrons des ressources pour vous aider et aider vos commerciaux à migrer vers le produit qui répond le mieux à vos besoins.

CONSULTER ÉGALEMENT :

https://help.salesforce.com/HTViewHelpDoc?id=faq_outlook_how_do_i_uninstall.htm

https://help.salesforce.com/HTViewSolution?id=000204943

https://help.salesforce.com/HTViewHelpDoc?id=sfo_vs_email_connect.htm

Pardot : simplification de l'automatisation du marketing et des conversions commerciales

Nous avons ajouté plusieurs fonctionnalités de productivité afin d'accélérer et de faciliter la création d'e-mails efficaces pour les équipes marketing et la personnalisation des e-mails en fonction des prospects pour les commerciaux. Nous avons également ajouté la prise en charge des modifications apportées à AdWords par Google afin de garantir un suivi efficace de vos publicités. Vous, ainsi que vos équipes marketing et commerciales, pouvez utiliser ces fonctionnalités dans Salesforce Classic.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec : **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

DANS CETTE SECTION :

Modèle de suivi des publicités : prise en charge des modifications des URL Google AdWords

Nous avons mis à jour le connecteur Pardot Google AdWords pour prendre en charge les modifications apportées à AdWords et déployées en juillet 2015 par Google. Si vous utilisez le connecteur Pardot Google AdWords, assurez-vous que vos publicités sont correctement suivies. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Prospects : création automatique de prospects à partir des nouvelles adresses e-mail ajoutées aux pistes et aux contacts Salesforce

Vos commerciaux peuvent gagner du temps en ne saisissant plus manuellement les données des prospects. Ils utilisent à la place le connecteur Pardot Salesforce pour créer des prospects lorsque des adresses e-mail sont ajoutées à des pistes et des contacts Salesforce. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Balises variables : personnalisation des e-mails envoyés aux prospects cibles

Vos commerciaux peuvent personnaliser les e-mails de Campagne d'engagement Salesforce en fonction des prospects ciblés. Ils peuvent insérer des balises Pardot standards et personnalisées. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Éditeur E-mail : création d'e-mails marketing de qualité

Créez des e-mails marketing plus confortablement en affichant l'éditeur E-mail en plein écran. Vous avez ainsi plus de place pour travailler. Vous pouvez également redimensionner aisément le menu latéral afin de contrôler l'espace qu'il utilise. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

E-mail d'engagement : consignation séparée des e-mails dans Salesforce

Consignez vos e-mails Salesforce Engage séparément de vos e-mails marketing Pardot dans Salesforce. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Connecteur Salesforce : synchronisation ultrarapide avec Salesforce

Nous avons travaillé sans relâche pour accélérer la synchronisation du connecteur Salesforce afin de permettre à vos équipes commerciales et marketing de s'appuyer sur des systèmes à jour. Auparavant, Pardot vérifiait les modifications entre Pardot et Salesforce toutes les 10 minutes. Désormais, Pardot vérifie et synchronise les modifications toutes les deux minutes.

Modèle de suivi des publicités : prise en charge des modifications des URL Google AdWords

Nous avons mis à jour le connecteur Pardot Google AdWords pour prendre en charge les modifications apportées à AdWords et déployées en juillet 2015 par Google. Si vous utilisez le connecteur Pardot Google AdWords, assurez-vous que vos publicités sont correctement suivies. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Auparavant, Google AdWords utilisait des URL de destination qui contenaient les URL des pages de destination et des paramètres de suivi. Le connecteur Pardot ajoute ces paramètres de suivi à vos publicités afin de vous permettre de suivre et de générer des rapports sur les publicités dans Pardot. En juillet 2015, Google AdWords a mis à niveau les URL afin de séparer l'URL de la page de destination et les paramètres de suivi dans deux champs : l'URL de la page de destination finale et le modèle de suivi.

Pour continuer à suivre les publicités dans Pardot, basculez vers le nouveau système d'URL de Google AdWords et insérez le nouveau modèle de suivi dans vos publicités.

Une fois ces actions effectuées, le connecteur Pardot mis à jour lance automatiquement le suivi de vos publicités.

Pardot continue à suivre les publicités qui utilisent des URL de destination.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec : **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Disponible avec : Pardot Pro Edition et Pardot Ultimate Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour configurer le connecteur Google AdWords et accéder au modèle de suivi :

- Administrateur Pardot ou un rôle qui comprend les autorisations « Afficher et créer/modifier les connecteurs »

Remarque: Si Google migre votre compte vers le nouveau système d'URL avant que vous ajoutiez le modèle de suivi, les nouvelles publicités ne peuvent pas être suivies dans Pardot. Pour suivre les nouvelles publicités, insérez le modèle de suivi dans vos publicités.

CONSULTER ÉGALEMENT :

http://www.pardot.com/new-features/important-updates-to-pardots-google-adwords-connector/

http://www.pardot.com/faqs/connectors/google-adwords-connector-final-urls/

https://support.google.com/adwords/answer/6049217#existingdest

Prospects : création automatique de prospects à partir des nouvelles adresses e-mail ajoutées aux pistes et aux contacts Salesforce

Vos commerciaux peuvent gagner du temps en ne saisissant plus manuellement les données des prospects. Ils utilisent à la place le connecteur Pardot Salesforce pour créer des prospects lorsque des adresses e-mail sont ajoutées à des pistes et des contacts Salesforce. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Lorsque ce paramètre est activé, il s'applique uniquement aux e-mails ajoutés à des contacts ou à des pistes.

1. Connectez-vous à Pardot.
2. Accédez à **Administrer** > **Connecteurs**.
3. Cliquez sur l'icône d'engrenage en regard du connecteur Salesforce, puis sur **Modifier**.
4. Sélectionnez `Créer automatiquement des prospects dans Pardot lorsqu'ils sont créés en tant que pistes ou contacts dans salesforce.com`.

CONSULTER ÉGALEMENT :

http://www.pardot.com/new-features/create-prospect-when-email-is-added-in-salesforce/

http://www.pardot.com/faqs/salesforce/how-email-changes-in-salesforce-com-sync-down-to-pardot/

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec : **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Disponible avec : Toutes les éditions Pardot (Standard, Pro et Ultimate)

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour configurer le connecteur Pardot Salesforce :

- Administrateur Pardot ou un rôle qui comprend les autorisations « Afficher et créer/modifier les connecteurs »

Balises variables : personnalisation des e-mails envoyés aux prospects cibles

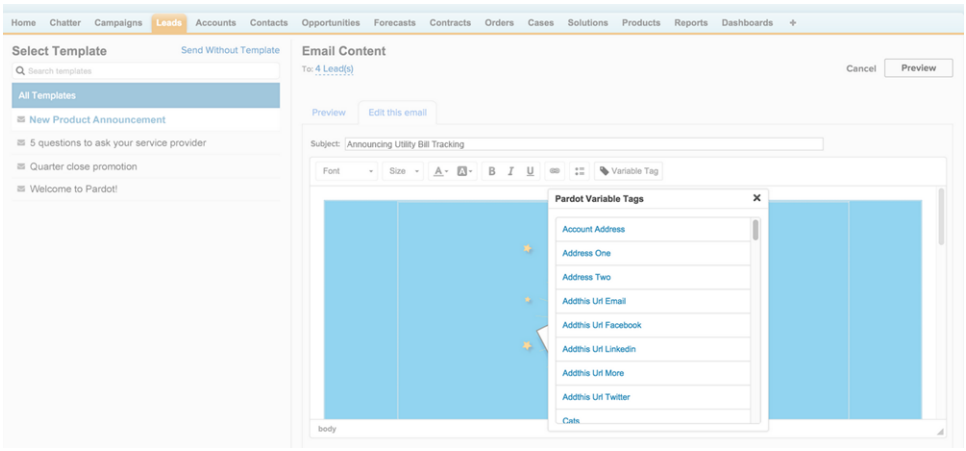
Vos commerciaux peuvent personnaliser les e-mails de Campagne d'engagement Salesforce en fonction des prospects ciblés. Ils peuvent insérer des balises Pardot standards et personnalisées. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec : **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Disponible avec : Toutes les éditions Pardot (Standard, Pro et Ultimate) avec Salesforce Engage



CONSULTER ÉGALEMENT :

http://www.pardot.com/new-features/variable-tags-for-salesforce-engage-campaigns-now-available/

http://www.pardot.com/faqs/emails/variable-tags/

http://www.pardot.com/faqs/salesforce-engage/sending-engage-emails/

Éditeur E-mail : création d'e-mails marketing de qualité

Créez des e-mails marketing plus confortablement en affichant l'éditeur E-mail en plein écran. Vous avez ainsi plus de place pour travailler. Vous pouvez également redimensionner aisément le menu latéral afin de contrôler l'espace qu'il utilise. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

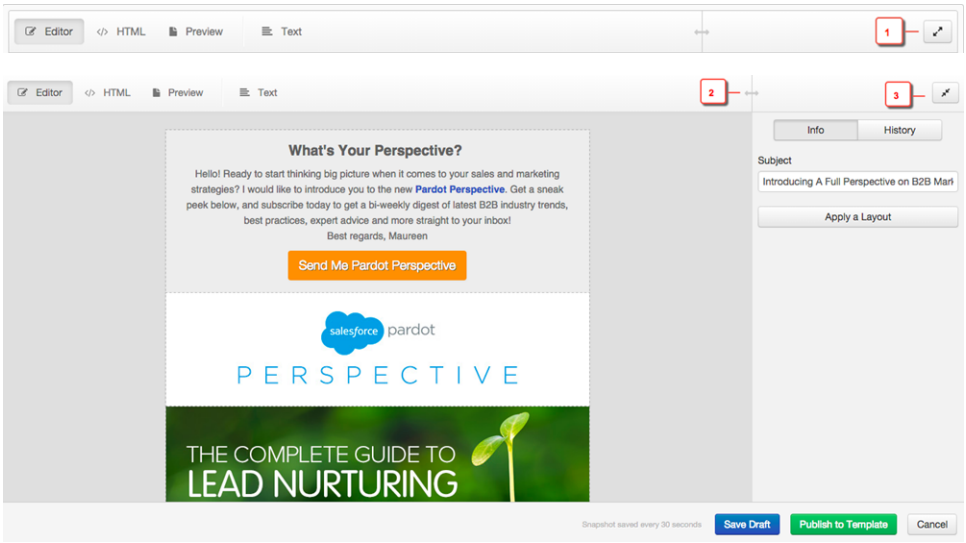
Disponible avec : **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Disponible avec : Toutes les éditions Pardot (Standard, Pro et Ultimate)

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour configurer le connecteur Pardot Salesforce :

- Administrateur Pardot ou un rôle qui comprend les autorisations « Afficher et créer/modifier les connecteurs »



1. Pour agrandir l'éditeur E-mail, cliquez sur le bouton Agrandir.
2. Pour ajuster la taille du menu latéral, faites glisser le séparateur vers la gauche ou vers la droite.

3. Pour réduire l'éditeur E-mail, cliquez sur le bouton Réduire.

CONSULTER ÉGALEMENT :

http://www.pardot.com/new-features/new-full-screen-email-editing-mode/

http://www.pardot.com/faqs/emails/draft-email-wysiwyg-icon-glossary/

E-mail d'engagement : consignation séparée des e-mails dans Salesforce

Consignez vos e-mails Salesforce Engage séparément de vos e-mails marketing Pardot dans Salesforce. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Par défaut, ce paramètre est activé pour toutes les utilisateurs de Salesforce Engage.

1. Connectez-vous à Pardot.
2. Accédez à **Administrer** > **Connecteurs**.
3. Cliquez sur l'icône d'engrenage en regard du connecteur Salesforce, puis sur **Modifier**.
4. Sélectionnez `Synchroniser les e-mails Engage avec le CRM`.

CONSULTER ÉGALEMENT :

http://www.pardot.com/new-features/new-sync-salesforce-engage-emails-connector-setting/

http://www.pardot.com/faqs/salesforce/setting-salesforcecom-connector/

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec : **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Disponible avec : Toutes les éditions Pardot (Standard, Pro et Ultimate) avec Salesforce Engage

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour configurer le connecteur Pardot Salesforce :

- Administrateur Pardot ou un rôle qui comprend les autorisations « Afficher et créer/modifier les connecteurs »

Connecteur Salesforce : synchronisation ultrarapide avec Salesforce

Nous avons travaillé sans relâche pour accélérer la synchronisation du connecteur Salesforce afin de permettre à vos équipes commerciales et marketing de s'appuyer sur des systèmes à jour. Auparavant, Pardot vérifiait les modifications entre Pardot et Salesforce toutes les 10 minutes. Désormais, Pardot vérifie et synchronise les modifications toutes les deux minutes.

Pour activer cette fonctionnalité, contactez l'équipe de support de Pardot.

CONSULTER ÉGALEMENT :

http://www.pardot.com/faqs/account-questions/how-can-i-reach-pardot-support/

http://www.pardot.com/faqs/crm/when-are-leads-synced-with-crm/

http://www.pardot.com/faqs/salesforce/what-triggers-a-sync-with-pardot-and-you-crm/

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec : **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Disponible avec : Toutes les éditions Pardot (Standard, Pro et Ultimate)

Autres modifications dans Sales Cloud

Découvrez les autres améliorations que nous avons apportées pour le confort d'utilisation.

DANS CETTE SECTION :

Signalement rapide des doublons potentiels aux utilisateurs

Auparavant, lorsque vous utilisiez la Gestion des duplications Data.com, vos règles de duplication étaient exécutées uniquement lorsque les utilisateurs tentaient de sauvegarder un enregistrement. Les règles sont désormais exécutées dès que les utilisateurs renseignent les champs d'un enregistrement, leur évitant ainsi de saisir les données d'un enregistrement qui existe déjà dans Salesforce. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Lightning Experience.

Fonctionnalités anciennes et appréciées disponibles dans Lightning Experience

Les anciennes fonctionnalités de productivité chères à vos commerciaux sont désormais disponibles dans Lightning Experience.

Liaison de champs de référence personnalisés des activités avec d'autres enregistrements

Nous avons activé le champ `Relations de référence` pour les activités. Il n'est plus nécessaire de sélectionner le type d'enregistrement le plus important dans les activités. Vous pouvez désormais lier les champs de référence personnalisés des activités à d'autres enregistrements. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Salesforce Console for Sales

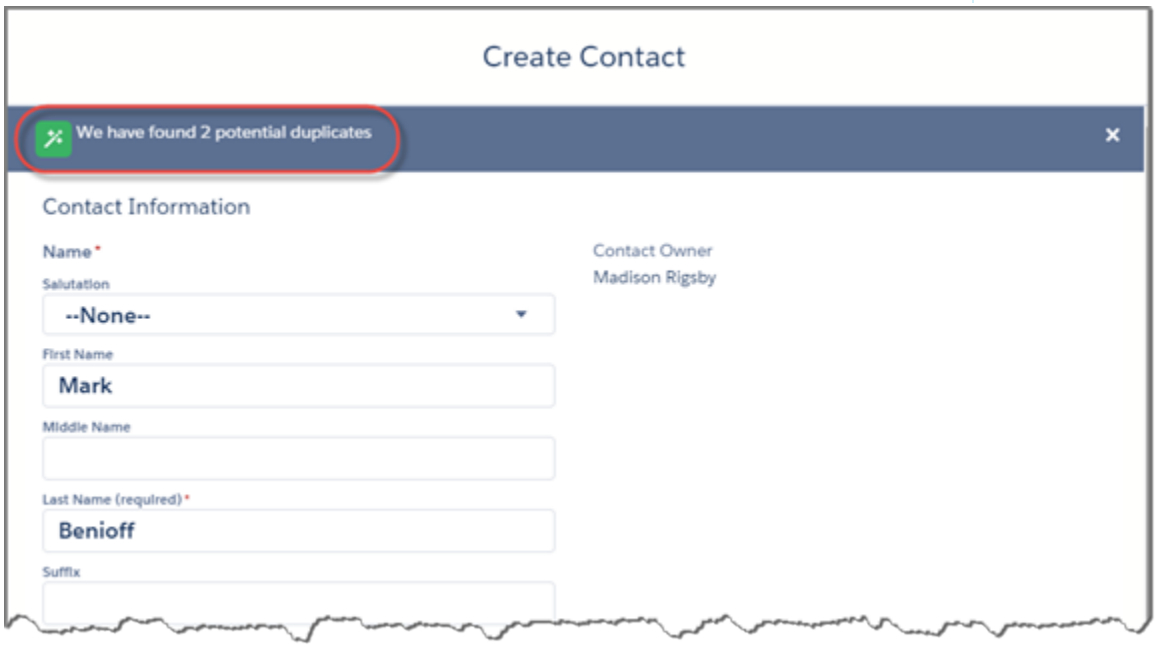
Donnez la possibilité aux commerciaux d'accéder instantanément à des informations commerciales pour conclure des affaires plus vite en moins de clics. Nous avons redessiné Salesforce Console for Sales afin de faciliter l'identification des informations dont les commerciaux ont besoin pour faire avancer le processus commercial. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Signalement rapide des doublons potentiels aux utilisateurs

Auparavant, lorsque vous utilisiez la Gestion des duplications Data.com, vos règles de duplication étaient exécutées uniquement lorsque les utilisateurs tentaient de sauvegarder un enregistrement. Les règles sont désormais exécutées dès que les utilisateurs renseignent les champs d'un enregistrement, leur évitant ainsi de saisir les données d'un enregistrement qui existe déjà dans Salesforce. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Lightning Experience.

Éditions

Disponible dans Lightning Experience avec : **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition



Pour plus d'informations sur la Gestion des duplications, notamment sur la configuration des règles, reportez-vous à Gestion des duplications dans l'aide de Salesforce.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Fonctionnalités recommandées pour Lightning Experience

Fonctionnalités anciennes et appréciées disponibles dans Lightning Experience

Les anciennes fonctionnalités de productivité chères à vos commerciaux sont désormais disponibles dans Lightning Experience.

- Exchange Sync
- Connect Offline
- Email to Salesforce

Éditions

Disponible dans Lightning Experience avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

E-mail to Salesforce est également disponible avec : **Personal** Edition, **Group** Edition, **Professional** Edition.

Liaison de champs de référence personnalisés des activités avec d'autres enregistrements

Nous avons activé le champ `Relations de référence` pour les activités. Il n'est plus nécessaire de sélectionner le type d'enregistrement le plus important dans les activités. Vous pouvez désormais lier les champs de référence personnalisés des activités à d'autres enregistrements. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Notez les limitations suivantes lorsque vous utilisez une `Relation de référence` pour des activités :

Éditions

Disponible dans Lightning Experience avec : **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

- Les références personnalisées ne contrôlent pas le partage d'activité. La liaison à un autre enregistrement via une référence personnalisée d'activité n'affecte pas l'accès des utilisateurs à l'activité. La référence est simplement une référence à un autre enregistrement.
- Chaque champ de référence personnalisé peut référencer un seul type d'enregistrement, un enregistrement à la fois. Deux champs ne peuvent pas être liés au même type d'enregistrement. Pour référencer des enregistrements de types différents, créez plusieurs champs de référence personnalisés.
- Les champs de référence personnalisés combinent des activités en cours et fermées dans la même liste associée, chaque référence personnalisée correspondant à une nouvelle liste associée. Les listes n'affichent pas les activités associées à d'autres enregistrements en utilisant les champs `Nom` et `Associé à`, comme dans les listes Activités en cours et Historique des activités.
- La liste des activités associées d'une référence personnalisée est classée par ordre décroissant, par `ActivityDate` et `LastModifiedDate`. Vous ne pouvez pas modifier le tri.
- Vous devez activer les nouveaux champs personnalisés pour pouvoir les afficher dans des rapports. Pour activer un nouveau champ personnalisé, modifiez le type d'enregistrement et ajoutez le nouveau champ personnalisé à la liste des champs disponibles pour le rapport.
- Les types de rapport personnalisés qui utilisent des relations de champs de référence personnalisés sont disponibles si les Activités partagées sont activées.

Salesforce Console for Sales

Donnez la possibilité aux commerciaux d'accéder instantanément à des informations commerciales pour conclure des affaires plus vite en moins de clics. Nous avons redessiné Salesforce Console for Sales afin de faciliter l'identification des informations dont les commerciaux ont besoin pour faire avancer le processus commercial. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Les consoles de vente et de service partagent de nouvelles fonctionnalités présentées dans Salesforce Console for Service.

Éditions

Disponible dans Salesforce Classic avec : **Performance** Edition et **Developer** Edition moyennant un coût supplémentaire

Wave Analytics : prise en charge de Lightning et des communautés, de menus personnalisés, de l'accès d'API aux tableaux de bord

Vous pouvez désormais partager des visualisations Wave dans des communautés et dans Lightning, cloner des perspectives et créer des filtres de dates illimitées. Des menus personnalisés et d'autres informations accélèrent l'accès à vos ressources Wave. Au niveau du back end, notre nouveau service de réplication accélère l'exécution de votre flux de données. Vous allez bénéficier de nouvelles options SAQL puissantes et contrôler les tableaux de bord Wave via l'API REST.

Éditions

Disponible avec : **Developer** Edition

Disponible moyennant un coût supplémentaire dans : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition



Wave Analytics permet à chaque utilisateur de votre organisation d'accéder instantanément à des informations commerciales pertinentes via une interface visuelle par pointer-cliquer intuitive. Que ce soit avec le navigateur d'un ordinateur de bureau ou un appareil mobile iOS, y compris la nouvelle Apple Watch™, vous pouvez récupérer des informations utiles pour gérer vos affaires à partir de vos données Salesforce ou de données externes.

DANS CETTE SECTION :

Introduction des licences Plate-forme Wave Analytics pour utilisateur unique

La nouvelle licence Plate-forme Analytics Cloud - Wave Analytics pour utilisateur unique est disponible. Elle inclut une licence d'utilisation de l'application Sales Wave Analytics. Les clients existants de Wave peuvent continuer à utiliser des licences antérieures, mais nous les encourageons à migrer vers le nouveau modèle de licence.

Wave Analytics pour iOS : nouveautés dans la version v2.0

La version 2.0 est disponible avec une application iPad complète et de nombreuses améliorations apportées à l'application iPhone. Le support iOS 7 a été retiré et iOS 8 est requis.

Puissance des données Wave fournie à Sales Cloud par l'application Sales Wave (globalement disponibles)

La première application Wave de Salesforce, Sales Wave Analytics, permet de prendre rapidement en mains Analytics Cloud et fournit un parcours prêt à l'emploi à travers vos données Sales Cloud sur n'importe quel appareil. Vous disposez à un emplacement unique de tous les outils nécessaires pour analyser les données, en extraire des informations importantes et développer votre activité.

Accélération de l'intégration de données

Laissez le service de réplication extraire les données Salesforce à votre place afin d'accélérer l'exécution de votre flux de données.

Intégration de Wave Analytics pour communautés et de Lightning avec des menus d'action personnalisés

Les superbes visualisations Wave Analytics que vous avez élaborées ont gagné en puissance. Vous pouvez désormais les partager dans Salesforce en les intégrant dans des communautés et dans Lightning, et vos utilisateurs peuvent bénéficier d'actions Salesforce standard supplémentaires via les menus personnalisés des perspectives et des tableaux de bord Wave.

Exploration des données avec de nouveaux filtres de date flexibles, une interface améliorée et plus encore

Explorez et visualisez aisément vos données en clonant des perspectives, en créant des filtres de date illimités et en visualisant vos ressources Wave dans des listes avec des descriptions. Les améliorations comprennent plus d'info-bulles et une nouvelle méthode de partage de captures d'écran par téléchargement. Ces fonctionnalités sont disponibles dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Élaboration de requêtes puissantes à l'aide de SAQL

Utilisez le langage Salesforce Analytics Query Language (SAQL) pour renvoyer les données Wave Analytics précises que vous recherchez.

Accès à davantage de données à l'aide de l'API REST Wave (pilote)

Vous pouvez désormais accéder aux tableaux de bord Wave Analytics à l'aide de l'API REST Wave. Cette version comprend également d'autres améliorations apportées à l'API REST Wave.

Apprentissage de Wave Analytics avec Trailhead

Trailhead offre des parcours de formation agréables pour découvrir Salesforce à votre rythme. Vous pouvez désormais apprendre à utiliser Wave Analytics via Trailhead, avec organisation Developer Edition spéciale activée pour Wave.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Disponibilité des fonctionnalités Wave Analytics : quand et comment

https://help.salesforce.com/HTViewHelpDoc?id=bi.htm

Introduction des licences Plate-forme Wave Analytics pour utilisateur unique

La nouvelle licence Plate-forme Analytics Cloud - Wave Analytics pour utilisateur unique est disponible. Elle inclut une licence d'utilisation de l'application Sales Wave Analytics. Les clients existants de Wave peuvent continuer à utiliser des licences antérieures, mais nous les encourageons à migrer vers le nouveau modèle de licence.

La plate-forme Wave Analytics est désormais disponible via la nouvelle licence pour utilisateur unique Plate-forme Analytics Cloud - Wave Analytics, qui inclut une licence d'utilisation de l'application Sales Wave. Sales Wave, la première application Wave préintégrée de Salesforce, permet de prendre rapidement en mains Analytics Cloud et fournit un parcours prêt à l'emploi à travers vos données Sales Cloud sur n'importe quel appareil.

La licence de plate-forme Wave multi-utilisateur antérieure peut être utilisée sous les contrats existants. Si vous disposez de licences existantes Wave Analytics Builder ou Explorer, vous pouvez continuer à utiliser Wave normalement, sans aucune interruption de service.

Éditions

Disponible avec : **Developer** Edition

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

Le tableau ci-dessous présente les limitations en stockage de données des licences pour utilisateur unique Plate-forme Analytics Cloud - Wave Analytics et Application Analytics Cloud - Sales Wave Analytics. Pour plus de données, vous pouvez acheter Analytics Cloud - Additional Data Rows qui permet d'accéder à 100 millions de lignes supplémentaires.

Licence	Limite
Analytics Cloud - Wave Analytics Platform	100 millions de lignes
Analytics Cloud - Sales Wave Analytics App	25 millions de lignes, lorsqu'elles sont utilisées sans licence Analytics Cloud - Wave Analytics Platform. L'utilisation de la licence d'application Sales Wave n'augmente pas la limitation en données de la licence de plate-forme
Analytics Cloud - Additional Data Rows	100 millions de lignes

Important: Les limitations en stockage de données de la licence Wave Analytics sont de nature contractuelle, pas technique. La licence implique une surveillance stricte du nombre total de lignes de données.

La nouvelle licence pour utilisateur unique est disponible pour les clients de Wave nouveaux et existants. Si vous utilisez une licence de plate-forme Wave antérieure et que vous migrez vers la nouvelle licence, une nouvelle configuration d'un utilisateur dans votre organisation, en utilisant la nouvelle licence, peut-être requise.

Pour plus d'informations sur la nouvelle licence Wave Analytics, avec des instructions de configuration détaillées, reportez-vous au guide Wave Platform Setup Guide dans l'aide de Salesforce.

Wave Analytics pour iOS : nouveautés dans la version v2.0

La version 2.0 est disponible avec une application iPad complète et de nombreuses améliorations apportées à l'application iPhone. Le support iOS 7 a été retiré et iOS 8 est requis.

Télécharger Wave Analytics

Pour consulter les toutes dernières améliorations, téléchargez Wave Analytics à partir de l'App Store. Wave Analytics est disponible pour Apple iPhone 4 et les derniers modèles qui exécutent iOS 8 et supérieur.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

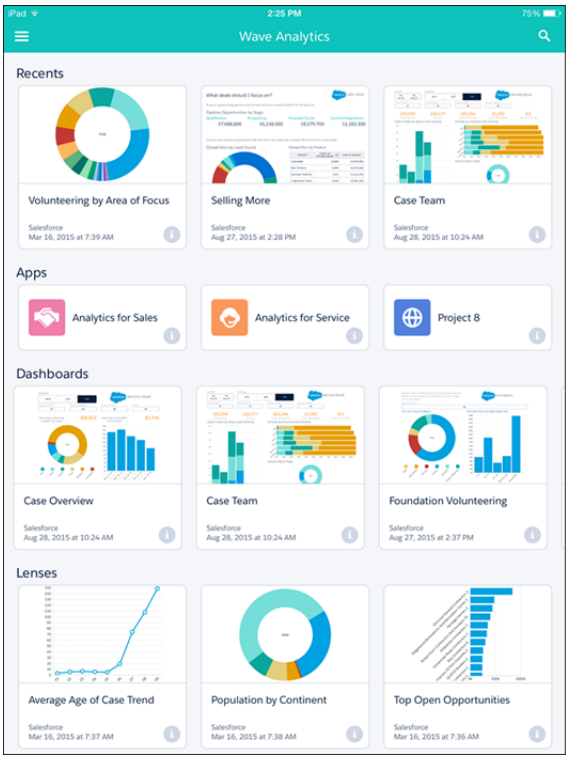
Pour se connecter à Salesforce à partir de Wave Analytics :

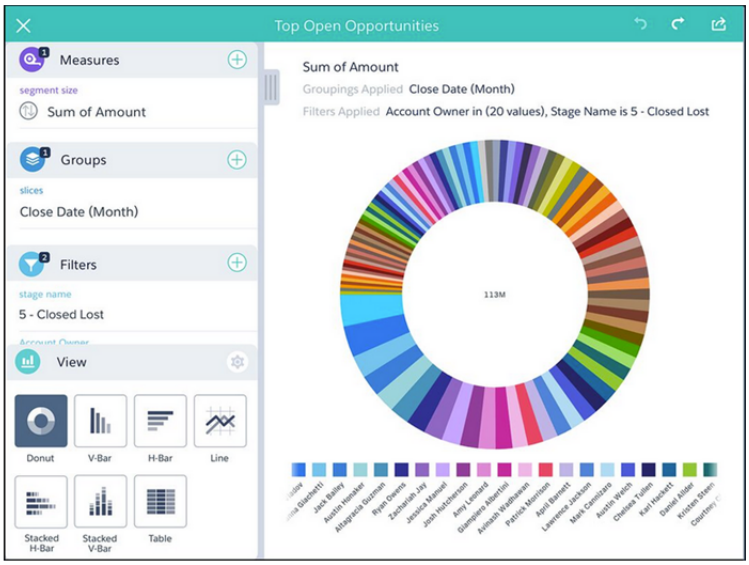
- Utiliser Wave Analytics

Download on the App Store

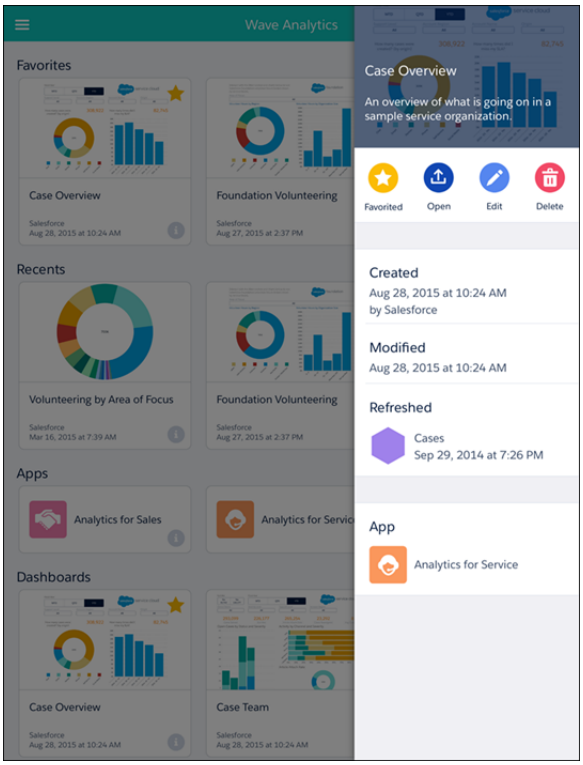
Nouveautés dans Wave Analytics pour iOS v2.0 :

- Application iPad complète avec une page d'accueil et une exploration des données redessinées





- Mise en forme automatique de la présentation mobile pour éliminer les encombrements
- Vues des métadonnées pour examiner les modifications et les dates de modification



- Prise en charge complète du tableau de comparaison (affichage uniquement)
- Importation de données à partir d'une URL sans quitter l'application
- Marquage « Favori » pour les tableaux de bord et les perspectives



- Création de tableaux de bord de plusieurs pages dans le Concepteur de tableau de bord
- Double touche pour modifier les widgets existants dans le Concepteur de tableau de bord
- Ajout et retrait de colonnes de tableau de données brutes
- Nouvelle section pour accélérer l'accès aux éléments récemment utilisés
- Accès simple aux options de graphique avancées
- Regroupement par dates fiscales
- Certificat MDM basé sur l'authentification du navigateur
- Amélioration de la recherche de l'écran d'accueil et des astuces d'aide pour la recherche

- Nouveau mode Développeur pour faciliter le débogage de vos tableaux de bord



Puissance des données Wave fournie à Sales Cloud par l'application Sales Wave (globalement disponibles)

La première application Wave de Salesforce, Sales Wave Analytics, permet de prendre rapidement en mains Analytics Cloud et fournit un parcours prêt à l'emploi à travers vos données Sales Cloud sur n'importe quel appareil. Vous disposez à un emplacement unique de tous les outils nécessaires pour analyser les données, en extraire des informations importantes et développer votre activité.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour utiliser des applications Wave :

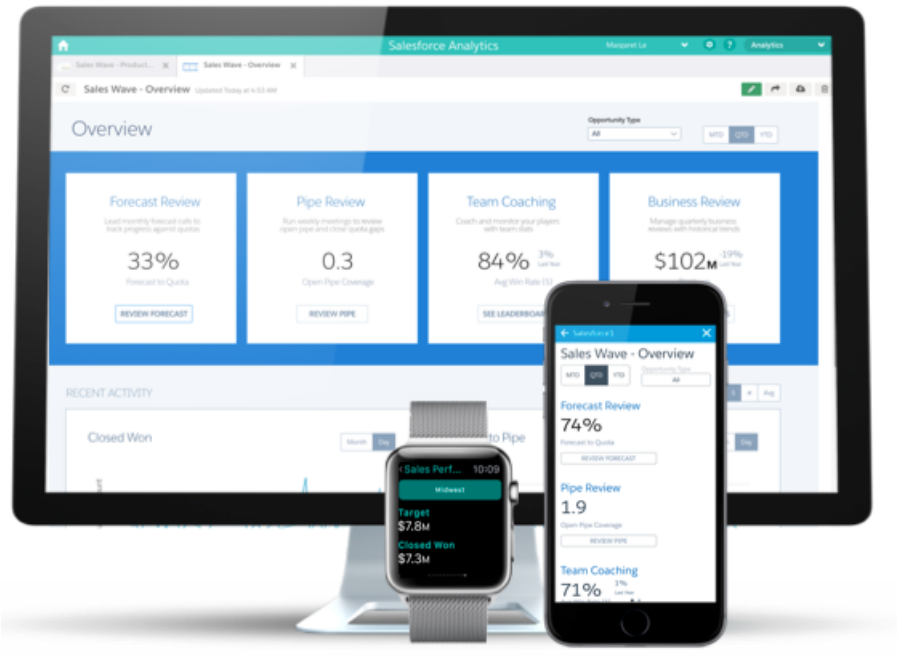
- Utiliser des applications créées à partir de modèles Analytics Cloud

Pour utiliser l'application Sales Wave :

- Accéder aux modèles et aux applications Sales Cloud Analytics

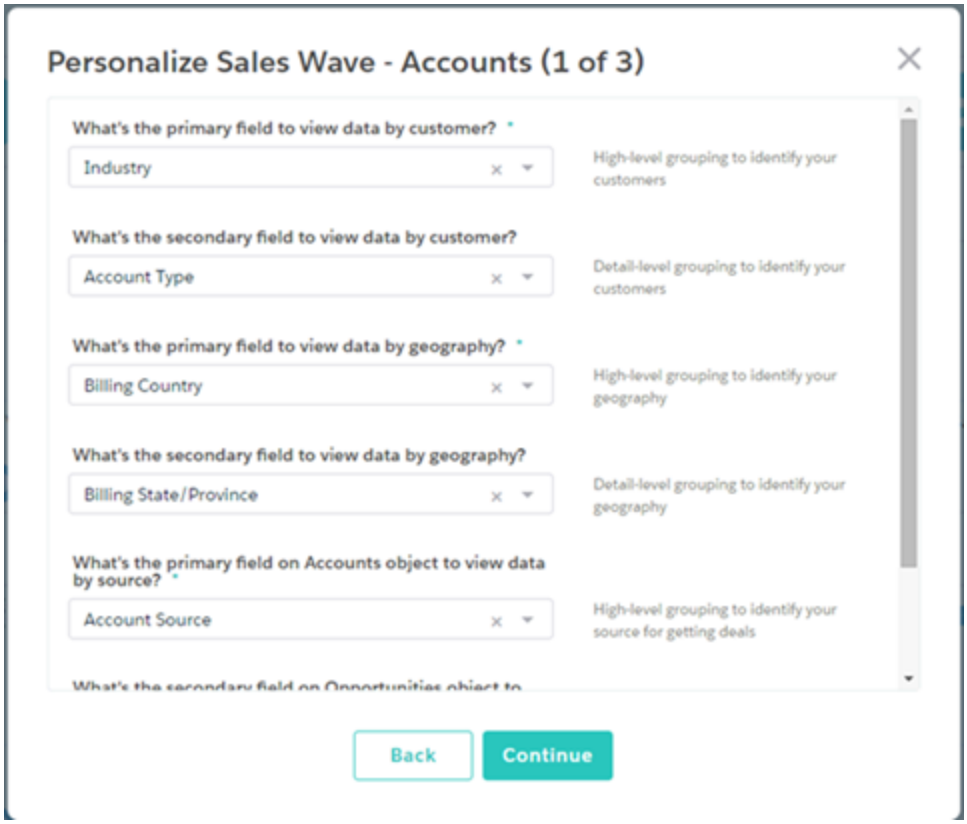
Pour créer et gérer des applications Wave :

- Gérer les applications créées à partir de modèles Analytics Cloud
- Modifier les flux de données Analytics Cloud

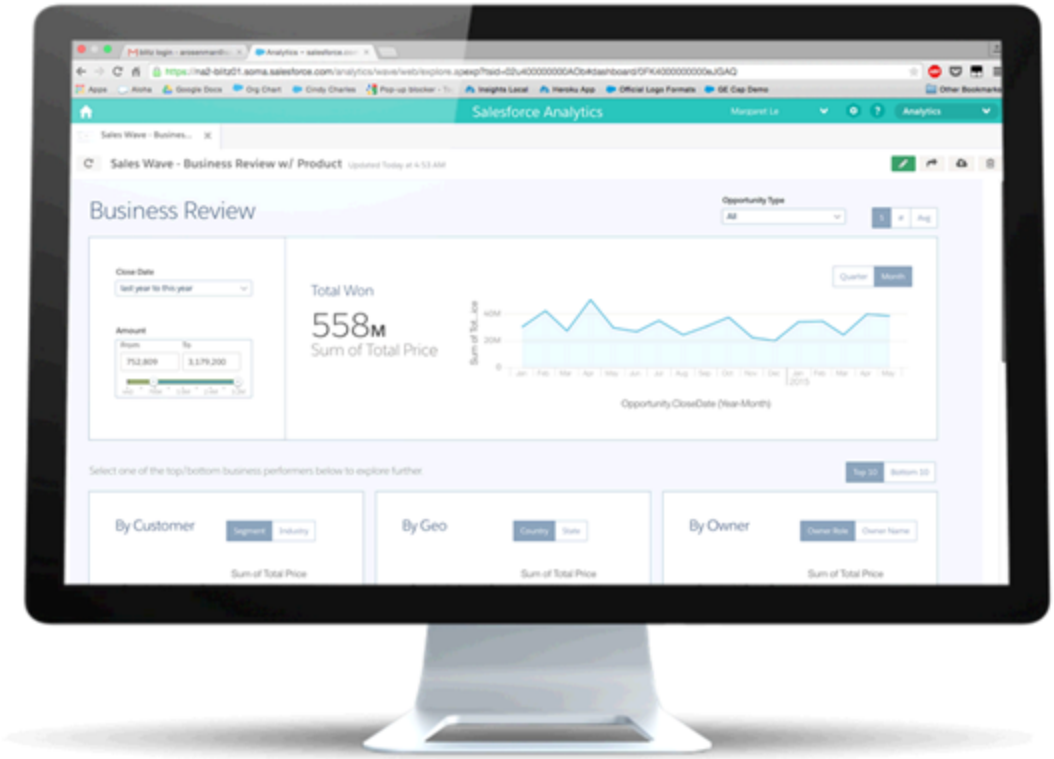


Avec l'application Sales Wave Analytics, nul besoin d'être expert en intelligence commerciale pour analyser vos données. À l'aide d'un configurateur convivial, il suffit de répondre à quelques questions sur les préférences d'affichage des données de votre société. Wave se charge de tout, en élaborant une application d'analyse commerciale en libre-service que toute équipe peut utiliser immédiatement.

Apprenez à créer l'application en regardant nos vidéos : Create the Sales Wave App, Part 1: Using the Configuration Wizard montre comment utiliser l'assistant de configuration et partager une application. Create the Sales Wave App, Part 2: Upload the Quota CSV File and Schedule a Dataflow montre comment mettre à jour le jeu de données Quotas de l'application en chargeant un fichier CSV et comment actualiser les données de l'application en planifiant un flux de données quotidien.



Des tableaux de bord de meilleures pratiques vous aident à analyser vos données commerciales afin d'identifier rapidement de nouvelles opportunités et tendances. Vous pouvez créer une tâche, consigner un ticket, modifier une date de clôture, partager des connaissances ou collaborer sur n'importe quelle appareil, directement depuis Sales Wave. Il n'est plus nécessaire d'effectuer des recherches dans des feuilles de calcul déconnectées ou d'utiliser des outils d'analyses fragmentés.



Accélération de l'intégration de données

Laissez le service de réplication extraire les données Salesforce à votre place afin d'accélérer l'exécution de votre flux de données.

DANS CETTE SECTION :

Accélération de l'exécution de votre flux de données avec la Réplication (pilote)

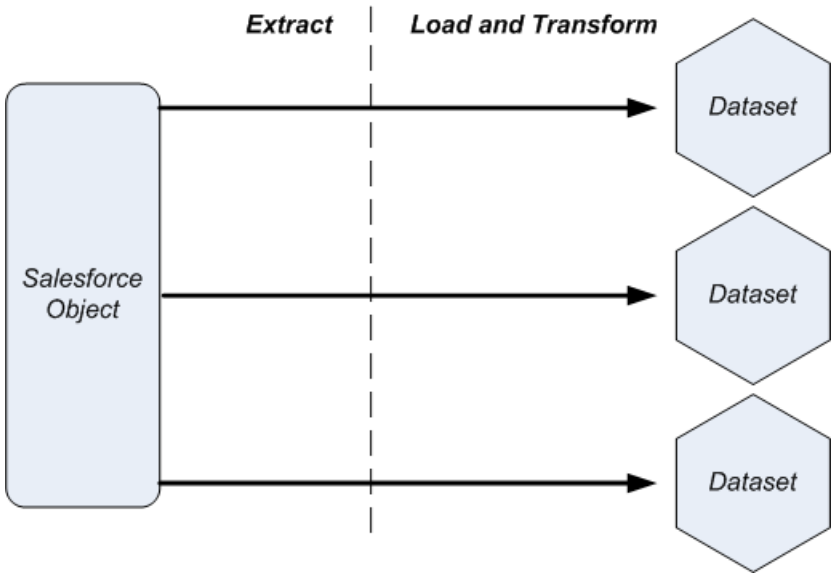
Pour accélérer l'intégration des données Salesforce dans Wave Analytics, nous avons introduit le service de réplication. Lorsqu'il est activé, il extrait à l'avance les données Salesforce afin d'accélérer l'exécution de votre flux de données. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Accélération de l'exécution de votre flux de données avec la Réplication (pilote)

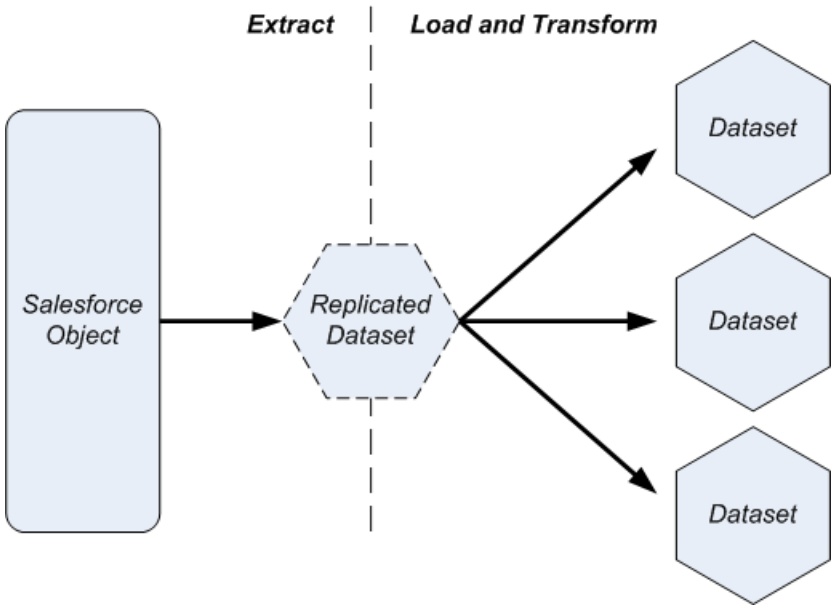
Pour accélérer l'intégration des données Salesforce dans Wave Analytics, nous avons introduit le service de réplication. Lorsqu'il est activé, il extrait à l'avance les données Salesforce afin d'accélérer l'exécution de votre flux de données. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Remarque: Cette fonctionnalité est actuellement disponible pour une sélection de clients via un programme pilote. Pour être désigné(e) comme participant à ce programme pilote, contactez salesforce.com. La participation au programme peut être soumise à des conditions supplémentaires. Notez que les programmes pilotes peuvent changer à tout moment. Par conséquent, nous ne pouvons pas garantir votre participation ni une période spécifique d'activation de cette fonctionnalité. Les services ou fonctionnalités non publiés et référencés dans ce document, dans d'autres bulletins d'actualité ou des annonces publiques, ne sont pas disponibles actuellement et peuvent ne pas être livrés à temps ni à terme. Les clients qui achètent nos services doivent motiver leur décision d'achat en tenant compte des fonctionnalités actuellement disponibles.

Sans la réplication, le flux de données exécute une extraction chaque fois qu'il souhaite récupérer les données d'un objet Salesforce.



Lorsque la réplication est activée, l'opération d'extraction est exécutée à l'avance et à l'arrière-plan. Votre flux de données est exécuté plus rapidement, car les données sont déjà extraites, il lui suffit de les charger et de les transformer.



Lorsque vous vous inscrivez à la réplication, vous obtenez deux flux de données :

- Le flux de données de réplication extrait les données Salesforce pour pouvoir construire immédiatement des jeux de données mis en cache localement et appelés *jeux de données répliqués*.
- Le flux de données de l'utilisateur transforme les données dans les jeux de données répliqués et les charge dans des jeux de données enregistrés.

Pour créer des jeux de données répliqués, configurez un flux de données de réplication contenant jusqu'à 20 objets Salesforce et définissez le planning de réplication. Wave Analytics crée un jeu de données répliqué pour chaque objet Salesforce que vous sélectionnez.

Remarque: Si vous basculez vers l'utilisation de la réplication, il n'est pas nécessaire de modifier votre flux de données utilisateur existant, sauf dans les cas suivants :

- Vous supprimez les filtres dans la transformation sfdcDigest du flux de données de l'utilisateur et vous les copiez dans le flux de données de réplication. Si vous ne les supprimez pas, le flux de données de l'utilisateur échoue.
- Le flux de données de l'utilisateur ne peut pas extraire de données d'objets qui n'ont pas été répliqués.

Si vous êtes client de Wave Analytics et que ces informations vous intéressent, contactez votre représentant Salesforce pour lui demander de vous inscrire au pilote réplication dès aujourd'hui !

Intégration de Wave Analytics pour communautés et de Lightning avec des menus d'action personnalisés

Les superbes visualisations Wave Analytics que vous avez élaborées ont gagné en puissance. Vous pouvez désormais les partager dans Salesforce en les intégrant dans des communautés et dans Lightning, et vos utilisateurs peuvent bénéficier d'actions Salesforce standard supplémentaires via les menus personnalisés des perspectives et des tableaux de bord Wave.

DANS CETTE SECTION :

Prise en charge d'actions supplémentaires dans les menus d'action personnalisés

Nous avons ajouté une prise en charge de types d'action supplémentaires que vous pouvez ajouter à des menus personnalisés et permettre ainsi aux utilisateurs d'accéder aux actions Salesforce directement depuis Wave. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Partage sécurisé d'applications Wave Analytics avec des partenaires et des clients de communauté (pilote)

Avec Wave Analytics pour communautés, les utilisateurs externes peuvent afficher les applications partagées avec eux via des tableaux de bord Wave incorporés aux pages Visualforce de leur communauté. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Insertion de tableaux de bord Wave dans des pages Lightning (pilote)

En ajoutant un composant de tableau de bord Wave Analytics à une page d'accueil Lightning ou à une page d'enregistrement, vous offrez une vue interactive de vos données. Les utilisateurs peuvent explorer le tableau de bord dans le cadre de la page Lightning ou dans une fenêtre Wave Analytics. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Lightning Experience.

Prise en charge d'actions supplémentaires dans les menus d'action personnalisés

Nous avons ajouté une prise en charge de types d'action supplémentaires que vous pouvez ajouter à des menus personnalisés et permettre ainsi aux utilisateurs d'accéder aux actions Salesforce directement depuis Wave. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Les menus d'action personnalisés que vous ajoutez à des graphiques et à des tableaux permettent aux utilisateurs d'accéder directement aux actions Salesforce à partir des perspectives et des tableaux de bord Wave. Nous avons ajouté une prise en charge d'actions supplémentaires pour les menus d'action.

La version précédente prenait en charge uniquement les actions de création. Les menus prennent désormais en charge les types d'action spécifique à un objet et d'action globale suivants :

- Consigner un appel
- Pages Visualforce
- Mettre à jour

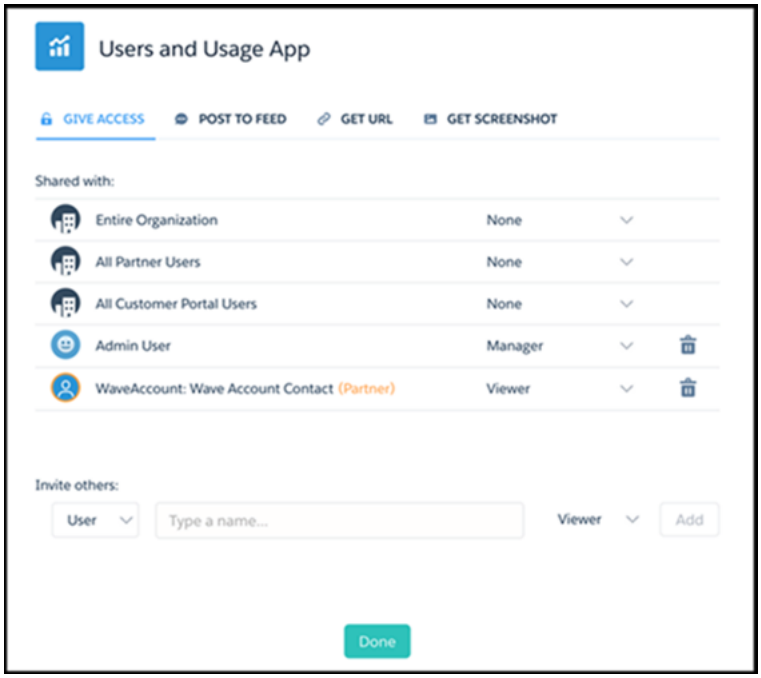
Comme précédemment, les menus peuvent également inclure un lien Ouvrir l'enregistrement qui pointe vers un enregistrement Salesforce ou un site Web externe.

Partage sécurisé d'applications Wave Analytics avec des partenaires et des clients de communauté (pilote)

Avec Wave Analytics pour communautés, les utilisateurs externes peuvent afficher les applications partagées avec eux via des tableaux de bord Wave incorporés aux pages Visualforce de leur communauté. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Remarque: Wave Analytics pour les communautés est en version pilote. Pour activer cette fonctionnalité, contactez votre responsable de compte Salesforce.

Les utilisateurs de communautés de partenaires et de clients peuvent afficher des tableaux de bord Wave incorporés lorsque l'autorisation et la préférence Wave Community sont activées dans leur organisation. De plus, l'option `Activer Wave Analytics pour communautés` doit être sélectionnée dans les paramètres Wave Analytics de l'organisation. L'accès aux applications est accordé en sélectionnant **Partager** dans une application ou un tableau de bord Wave.



Dans la boîte de dialogue Partager, les partenaires et les clients de communauté sont indiqués en orange pour les différencier des utilisateurs externes. Seul l'accès **Visualiseur** leur est accordé. Ils peuvent explorer le tableau de bord dans leur communauté, mais les autres zones de Wave restent inaccessibles et sécurisées.

Remarque: Cette fonctionnalité est prise en charge dans les communautés, mais pas dans les portails. La fonctionnalité est prise en charge pour les utilisateurs associés à un rôle d'utilisateur et n'est pas prise en charge pour les utilisateurs de portail haut volume.

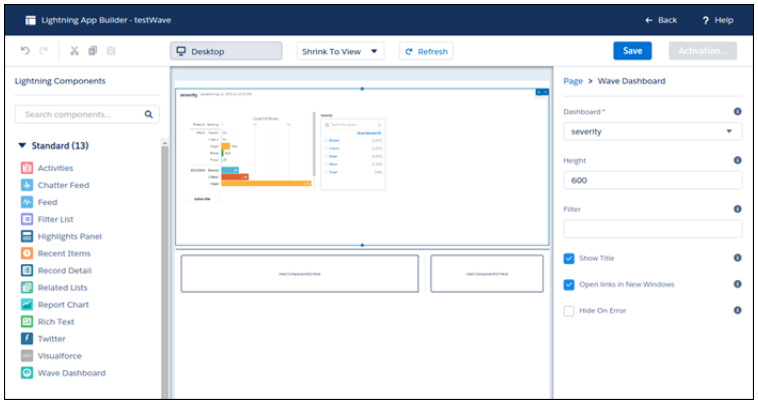
Pour plus d'informations sur la création de communautés, reportez-vous à Premiers pas avec les communautés. Pour plus d'informations sur l'incorporation de Wave Analytics, reportez-vous au composant `wave:dashboard` dans le guide Visualforce Developer's Guide Standard Component Reference.

Insertion de tableaux de bord Wave dans des pages Lightning (pilote)

En ajoutant un composant de tableau de bord Wave Analytics à une page d'accueil Lightning ou à une page d'enregistrement, vous offrez une vue interactive de vos données. Les utilisateurs peuvent explorer le tableau de bord dans le cadre de la page Lightning ou dans une fenêtre Wave Analytics. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Lightning Experience.

Remarque: Wave Analytics pour le Générateur d'applications Lightning est en version pilote. Pour activer cette fonctionnalité, contactez votre responsable de compte Salesforce.

Pour ajouter un tableau de bord à votre page Lightning, sélectionnez le composant **Tableau de bord Wave**, puis le tableau de bord que vous souhaitez afficher. Vous pouvez contrôler la visibilité du titre du tableau de bord et définir si le tableau de bord s'affiche ou non sur la page lorsqu'une erreur se produit. L'attribut **Ouvrir les liens dans de nouvelles fenêtres** permet de spécifier la cible d'ouverture des ressources vers lesquelles les liens du tableau de bord pointent.



L'attribut **Filtrer** permet d'utiliser JSON pour filtrer les champs des jeux de données à l'exécution. Par exemple :

```
{datasetDeveloperName1:{field1:[value]},datasetDeveloperName1:{field1:[value1,value2],field2:["value3,
 with comma"]}}
```

Exploration des données avec de nouveaux filtres de date flexibles, une interface améliorée et plus encore

Explorez et visualisez aisément vos données en clonant des perspectives, en créant des filtres de date illimités et en visualisant vos ressources Wave dans des listes avec des descriptions. Les améliorations comprennent plus d'info-bulles et une nouvelle méthode de partage de captures d'écran par téléchargement. Ces fonctionnalités sont disponibles dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour explorer les données :
- Utiliser Wave Analytics

DANS CETTE SECTION :

Création de filtres de date illimités à l'aide de plages de dates absolues

Les options étendues de gestion des dates comprennent de nouveaux opérateurs qui permettent de spécifier uniquement la date de début et la date de fin d'un filtre.

Simplification de l'exploration par semaine de l'année

Des info-bulles Année-Semaine indiquent la date de début de chaque semaine. Survolez un point d'un graphique temporel pour afficher le numéro de la semaine dans l'année, la date de début de la semaine et d'autres informations utiles.

Simplification de la création de visualisations à l'aide des options Cloner et Enregistrer

Les nouvelles options Cloner et Enregistrer facilitent et accélèrent l'exploration dans de multiples directions. Lorsque vous accédez à une perspective qui vous plaît, vous pouvez la conserver en l'état et aussi la cloner dans un nouvel onglet pour la développer.

Téléchargement et partage de captures d'écran avec les tableaux de bord et les perspectives Wave

Cette nouvelle option de partage permet de partager des captures d'écran au format .png. Vous pouvez ainsi partager rapidement Wave Analytics avec des collègues qui n'ont pas accès à Wave ou à une ressource Wave spécifique.

Simplification de la recherche de vos ressources Wave Analytics

Avec le nouveau sélecteur de vue, vous pouvez retrouver vos applications, vos tableaux de bord, vos perspectives et vos jeux de données à l'aide des vues Liste ou Vignette.

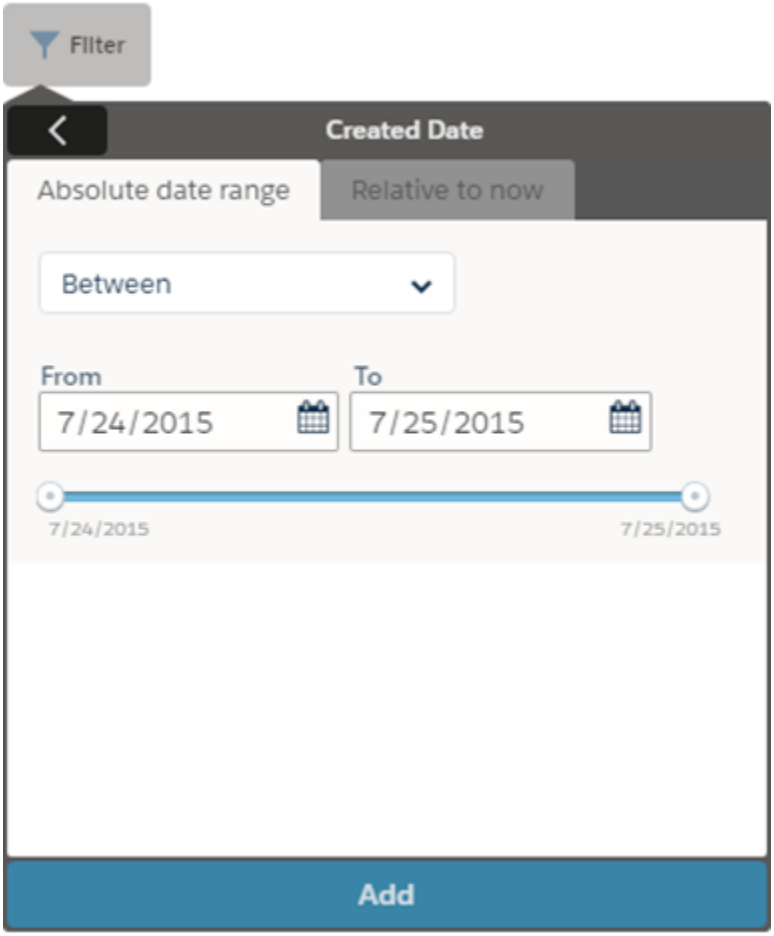
Modifications supplémentaires apportées à l'interface utilisateur

Salesforce s'efforce en permanence d'améliorer le confort d'utilisation d'Analytics. Dans cette version, vous remarquerez de nouveaux éléments graphiques, des icônes redessinées et notre nouvelle marque : Wave Analytics.

Création de filtres de date illimités à l'aide de plages de dates absolues

Les options étendues de gestion des dates comprennent de nouveaux opérateurs qui permettent de spécifier uniquement la date de début et la date de fin d'un filtre.

La plage de dates absolue est désormais le paramètre par défaut. Vous pouvez spécifier une date de début, une date de fin ou les deux. Sélectionnez **Supérieur ou égal à** pour une plage de dates postérieure à la date que vous avez spécifiée. Sélectionnez **Inférieur ou égal à** pour une plage de dates antérieure à la date que vous avez spécifiée.



Les plages de dates absolues utilisent l'heure GMT, pas le fuseau horaire du navigateur.

Simplification de l'exploration par semaine de l'année

Des info-bulles Année-Semaine indiquent la date de début de chaque semaine. Survolez un point d'un graphique temporel pour afficher le numéro de la semaine dans l'année, la date de début de la semaine et d'autres informations utiles.

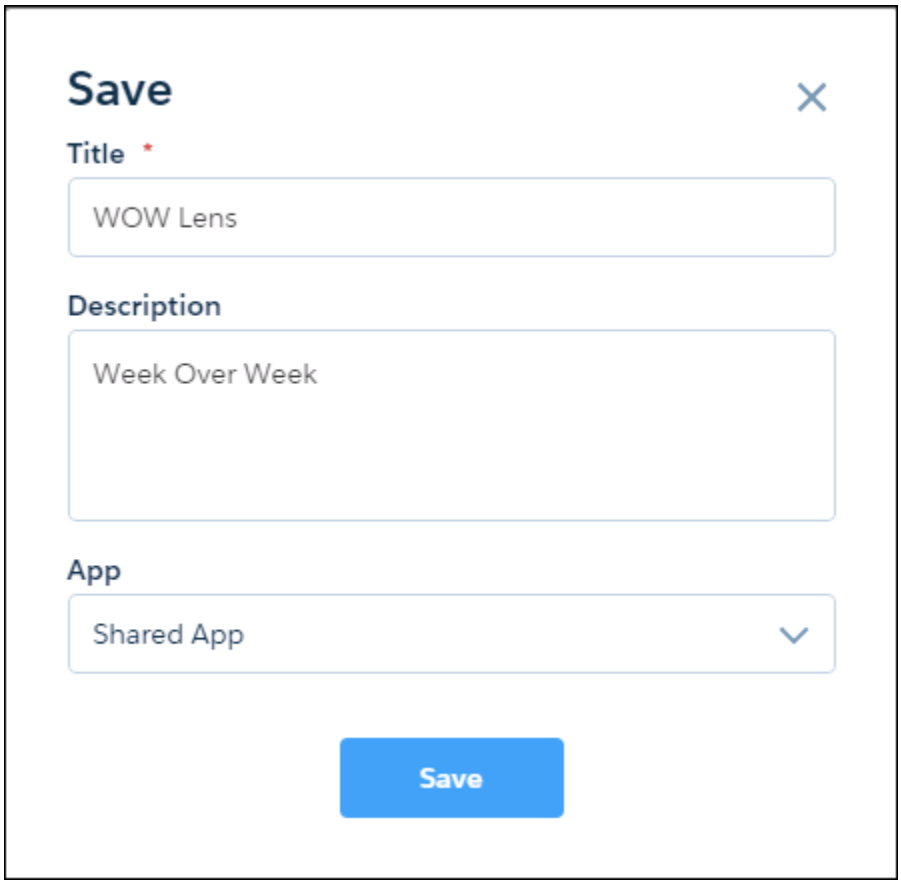
Simplification de la création de visualisations à l'aide des options Cloner et Enregistrer

Les nouvelles options Cloner et Enregistrer facilitent et accélèrent l'exploration dans de multiples directions. Lorsque vous accédez à une perspective qui vous plaît, vous pouvez la conserver en l'état et aussi la cloner dans un nouvel onglet pour la développer.

Le bouton **Enregistrer sous** a été retiré. À la place, cliquez sur l'icône **Cloner dans un nouvel onglet** pour conserver la perspective qui vous plaît et transformer sa copie.



Créez autant de copies que vous le souhaitez. Cliquez ensuite sur l'icône **Enregistrer** pour celles que vous souhaitez conserver.

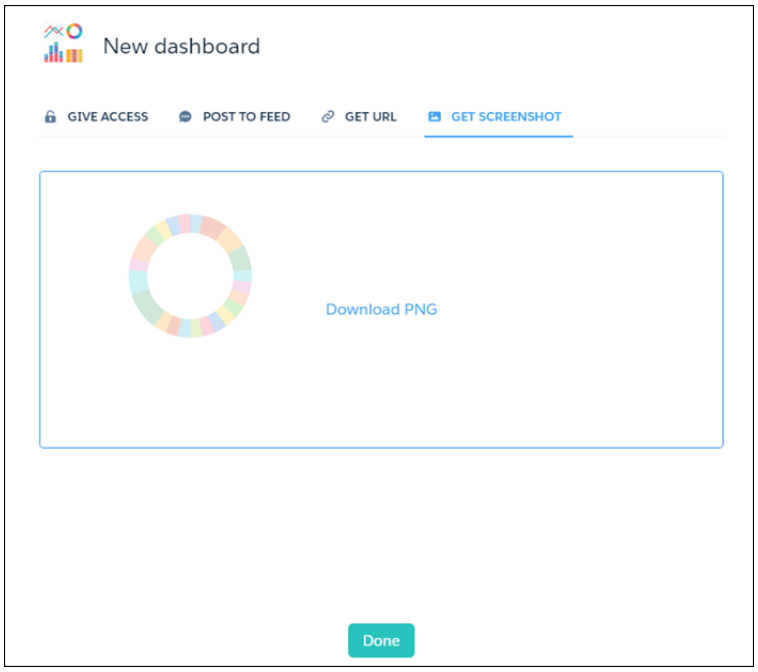


Remarque: Vous pouvez enregistrer uniquement les applications que vous gérez.

Téléchargement et partage de captures d'écran avec les tableaux de bord et les perspectives Wave

Cette nouvelle option de partage permet de partager des captures d'écran au format .png. Vous pouvez ainsi partager rapidement Wave Analytics avec des collègues qui n'ont pas accès à Wave ou à une ressource Wave spécifique.

À partir d'une application, d'un tableau de bord ou d'une perspective, sélectionnez **Partager**, puis sélectionnez `Obtenir une capture d'écran`. Cliquez sur l'image pour la télécharger. Vous pouvez ensuite l'envoyer ou la publier.



Remarque: Une fois partagées, les captures d'écran téléchargées sont publiques.

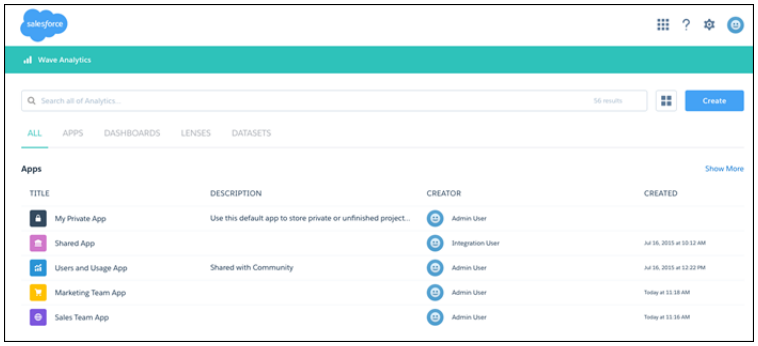
Simplification de la recherche de vos ressources Wave Analytics

Avec le nouveau sélecteur de vue, vous pouvez retrouver vos applications, vos tableaux de bord, vos perspectives et vos jeux de données à l'aide des vues Liste ou Vignette.

Dans la page d'accueil de Wave Analytics, cliquez sur le bouton **Créer** pour basculer entre les vues Liste ou Vignette.



Une vue de liste affiche les cinq dernières ressources visualisées dans chaque catégorie, avec une option **Afficher plus**. Une vue de liste affiche également la description, le créateur et la date de chaque ressource.

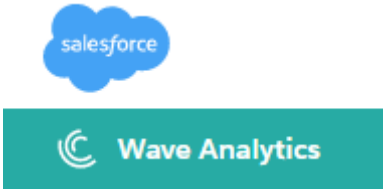


À chaque connexion, la dernière vue sélectionnée s'affiche.

Modifications supplémentaires apportées à l'interface utilisateur

Salesforce s'efforce en permanence d'améliorer le confort d'utilisation d'Analytics. Dans cette version, vous remarquerez de nouveaux éléments graphiques, des icônes redessinées et notre nouvelle marque : Wave Analytics.

Analytics Cloud est renommé « Wave Analytics ». Notre nouveau nom est affiché dans la barre de titre. Vous remarquerez que la conception de Wave est similaire au nouveau Lightning Experience.



Les icônes redessinées de la page d'accueil sont : **Lanceur d'applications**, **Aide contextuelle et formation**, **Configuration** et **Paramètres**.



Ouvrez une perspective ou commencez à explorer un jeu de données. Le dessin des icônes **Épingler au concepteur**, **Partager**, **Cloner dans un nouvel onglet**, **Supprimer** et **Enregistrer** a changé.



Élaboration de requêtes puissantes à l'aide de SAQL

Utilisez le langage Salesforce Analytics Query Language (SAQL) pour renvoyer les données Wave Analytics précises que vous recherchez.

Wave Analytics utilise le langage SAQL en arrière-plan dans des perspectives, des tableaux de bord et l'explorateur afin de regrouper des données pour les visualisations. Les développeurs peuvent écrire en SAQL pour accéder directement aux données Wave Analytics via l'API REST Wave et Dashboard JSON.

DANS CETTE SECTION :

Instruction SAQL case

Utilisez l'instruction SAQL `case` dans une instruction `foreach` pour créer une logique une logique qui choisit entre deux conditions. L'instruction `case` prend en charge deux formes de syntaxe : l'expression de requête élaborée et l'expression de requête simple.

Ordonnancement d'un flux cogroupé avant une instruction foreach

Vous pouvez ordonner (`order`) un flux cogroupé avant une instruction `foreach`.

Fonctions mathématiques SAQL

Utilisez les fonctions mathématiques SAQL pour effectuer des opérations numériques dans des requêtes SAQL.

CONSULTER ÉGALEMENT :

https://developer.salesforce.com/docs/atlas.en-us.bi_dev_guide_eql.meta/bi_dev_guide_eql

Instruction SAQL `case`

Utilisez l'instruction SAQL `case` dans une instruction `foreach` pour créer une logique une logique qui choisit entre deux conditions. L'instruction `case` prend en charge deux formes de syntaxe : l'expression de requête élaborée et l'expression de requête simple.

Syntaxe : expression de requête élaborée

```
case
      when search_condition then result_expr
      [ when search_condition2 then result_expr2 … ]
      [ else default_expr ]
end
```

`case...end`

Les mots-clés `case` et `end` commencent et terminent l'instruction.

`when...then`

Les mots-clés `when` et `then` définissent une instruction conditionnelle. Une instruction `case` peut inclure ou une ou plusieurs instructions conditionnelles.

- *`search_condition`* : une expression logique qui peut être évaluée sur `true` ou `false`. Cette expression peut être construite à l'aide de valeurs, d'identificateurs, d'un opérateur logique, d'un opérateur de comparaison ou de fonctions scalaires (y compris des fonctions de date et mathématiques) prises en charge par SAQL. Exemple de syntaxe *`search_condition`* valide :
  - `xInt < 5`
  - `price > 1000 and price <= 2000`
  - `units*round(price_per_unit) < abs(revenue)`
- *`result_expr`* : n'importe quelle expression qui peut être évaluée par le moteur SAQL. Peut contenir des valeurs, des identificateurs et des valeurs scalaires (y compris des fonctions de date et mathématiques). L'expression peut être évaluée sur n'importe quel type de données. Cependant, ce type de données doit être cohérent entre toutes les instructions conditionnelles. Par exemple, si *`result_expr`* est de type NUMÉRIQUE, *`result_expr2`* … *`result_exprN`* doit être de type NUMÉRIQUE. Exemples de syntaxe *`result_expr`* valide :
  - `xInt`
  - `toString('orderDate', "dd/MM/yyyy")`
  - `"abc"`

`else`

(Facultatif) : permet de spécifier une expression par défaut. L'instruction `else` doit suivre les instructions conditionnelles `when/then`. Une seule instruction `else` peut être fournie.

- *`default_expr`* : n'importe quelle expression qui peut être évaluée par le moteur SAQL. Peut contenir des valeurs, des identificateurs et des valeurs scalaires (y compris des fonctions de date et mathématiques). Le type de données doit être cohérent avec le type *`result_expr`* spécifié dans les instructions conditionnelles précédentes.

Utilisation : expression de requête élaborée

Les instructions conditionnelles sont évaluées ligne par ligne, dans l'ordre dans lequel elles sont présentées. Si une expression *search_condition* est évaluée `true`, l'expression correspondante *result_expr* est renvoyée pour cette ligne. Par conséquent, si plusieurs instructions conditionnelles renvoient `true`, seule la première est évaluée. Une instruction `when/then` au moins doit être fournie. Un nombre illimité d'instructions `when/then` peut être fourni.

Une expression *default_expr* peut être définie avec l'instruction facultative `else`. Si aucune expression *search_condition* est évaluée `true`, l'expression *default_expr* est renvoyée. Si aucune expression `else` n'est spécifiée, `null` est renvoyée par défaut.

Syntaxe : expression de requête simple

```
case primary_expr
      when test_expr then result_expr
      [ when test_expr2 then result_expr2 … ]
      [ else default_expr ]
end
```

`case...end`

Les mots-clés `case` et `end` commencent et terminent l'instruction.

- *primary_expr* : n'importe quelle expression scalaire qui peut être évaluée par le moteur SAQL. Peut contenir des valeurs, des identificateurs et des valeurs scalaires (y compris des fonctions de date et mathématiques). L'expression peut être évaluée sur n'importe quel type de données comparable (NUMÉRIQUE, CHAÎNE ou DATE). Exemples de syntaxe *primary_expr* valide :
  - `xInt % 3`
  - `date('year', 'month', 'day')`
  - `"abc"`

> **Remarque:** Une *expression scalaire* prend des valeurs uniques en entrée et renvoie des valeurs uniques en sortie. Lorsqu'elles sont utilisées avec l'instruction `case`, les valeurs d'entrée peuvent correspondre à n'importe quelle expression valide dans le contexte d'une instruction `foreach`.

`when...then`

Les mots-clés `when` et `then` définissent une instruction conditionnelle. Une instruction `case` peut inclure ou une ou plusieurs instructions conditionnelles.

- *test_expr* : n'importe quelle expression scalaire qui peut être évaluée par le moteur SAQL. Cette expression peut être construite à l'aide de valeurs, d'identificateurs et de fonctions scalaires de n'importe quel type (y compris des fonctions de date et mathématiques), mais elle doit être évaluée sur le même type de données que l'expression *primary_expr*. Exemples de syntaxe *test_expr* valide :
  - `5`
  - `"abc"`
  - `abs(profit)`
- *result_expr* : n'importe quelle expression scalaire qui peut être évaluée par le moteur SAQL. Peut contenir des valeurs, des identificateurs et des valeurs scalaires (y compris des fonctions de date et mathématiques). L'expression peut être évaluée sur n'importe quel type de données. Cependant, ce type de données doit être cohérent entre toutes les instructions conditionnelles. Par exemple, si *result_expr* est de type NUMÉRIQUE, *result_expr2...result_exprN* doit être de type NUMÉRIQUE. Exemples de syntaxe *result_expr* :

- `xInt`
- `toString('orderDate', "dd/MM/yyyy")`
- `"abc"`

`else`

(Facultatif) : le mot-clé `else` permet de spécifier une expression par défaut. L'instruction `else` doit suivre les instructions conditionnelles `when/then`. Une seule instruction `else` peut être fournie.

- *`default_expr`* : n'importe quelle expression scalaire qui peut être évaluée par le moteur SAQL. Peut contenir des valeurs, des identificateurs et des valeurs scalaires (y compris des fonctions de date et mathématiques). Le type de données doit être cohérent avec le type *`result_expr`* spécifié dans les instructions conditionnelles précédentes.

Utilisation : expression de requête simple

Les instructions conditionnelles sont évaluées ligne par ligne, dans l'ordre dans lequel elles sont présentées. Si ***`primary_expr`*** `==` ***`test_expr`*** pour une instruction conditionnelle donnée, l'expression correspondante *`result_expr`* est renvoyée pour cette ligne. Une instruction `when/then` au moins doit être fournie. Un nombre illimité d'instructions `when/then` peut être fourni.

Une expression *`default_expr`* peut être définie avec l'instruction facultative `else`. Si *`primary_expr`* n'est égale à aucune condition *`test_expr`*, l'expression *`default_expr`* est renvoyée. Si aucune expression `else` n'est spécifiée, `null` est renvoyée par défaut.

Conseil: La syntaxe d'expression de requête simple ci-dessous est un raccourci d'une instance commune de syntaxe d'expression de requête élaborée. La première instruction est une syntaxe d'expression de requête simple et la deuxième est une syntaxe d'expression de requête élaborée. Les deux instructions ont la même signification.

```
case primary_expr
      when test_expr then result_expr
      when test_expr2 then result_expr2
else default_expr
```

```
case
      when primary_expr == test_expr then result_expr
      when primary_expr2 == test_expr2 then result_expr2
else default_expr
```

Nouveaux mot-clés

Important: Les nouveaux mots-clés ci-dessous ne sont plus des identificateurs SAQL valides : `case`, `when`, `then`, `else`, `end`. À compter de la version Winter '16, toute syntaxe qui utilise ces cinq mots-clés, en lettres minuscules, renvoie une erreur de syntaxe. Les tableaux de bord élaborés avec un code SAQL personnalisé et l'API REST Wave qui utilise un code SAQL personnalisé peuvent être affectés par cette modification. Pour utiliser ces mots-clés en tant qu'identificateurs, placez-les entre guillemets simples.

La requête suivante reste légale :

```
q = load "data";
q = foreach q generate Case as CASE, 'else';
q = filter q by 'end' == 0;
```

Dans l'exemple précédent, `Case`, `else` et `end` sont les noms de champ du jeu de données appelé `"data"`. `Case` et `CASE` ne sont pas des mots-clés, car SAQL est sensible à la casse, et seul `case` est un mot-clé. Les caractères `'else'` et `'end'` ne sont pas des mots-clés, car ils sont placés entre guillemets simples.

Dans cet exemple, l'utilisation de `when` en tant qu'identificateur est illégale. Pour rendre la syntaxe valide, placez le terme entre guillemets simples : `'when'`.

```
q = load "data";
q = foreach q generate when;
q = filter q by when < toDate("01/05/2015", "mm/dd/yyyy");
```

Utilisation d'instructions `case`

Utilisez des instructions `case` dans des clauses `foreach`. N'utilisez pas des instructions `case` dans des clauses `order by`, `group by` ou `filter by`.

Exemple: Cet exemple de requête utilise l'expression de syntaxe de requête simple :

```
q = load "data";
q = foreach q generate xInt, (case xInt % 3
      when 0 then "3n"
      when 1 then "3n+1"
      else "3n+2"
end) as modThree;
```

Exemple: Cet exemple de requête utilise l'expression de syntaxe de requête élaborée :

```
q = load "data";
q = foreach q generate price, (case
      when price < 1000 then "category1"
      when price >= 1000 and price < 2000 then "category2"
      else "category3"
end) as priceLevel;
```

Gestion des valeurs nulles

Généralement, les valeurs `null` ne peuvent pas être comparées. Lorsque *`search_condition`*, *`primary_expr`* ou *`test_expr`* est évaluée `null`, l'expression *`default_expr`* spécifiée par `else` (ou `null` si aucune clause `else` n'est fournie) est renvoyée. Par exemple, la requête suivante renvoie `"Other"` lorsque `Mea1` est évaluée `null` :

```
q = load "data";
q = foreach q generate Mea1, (case Mea1
      when 0 then "Type1"
      when 1 then "Type2"
      else "Other"
end) as Category;
```

Toutefois, il est possible de spécifier une condition dans une valeur `null` en utilisant les opérations `is null` et `is not null`.

```
q = load "data";
q = foreach q generate Mea1, (case
      when Mea1 is null then "Is Null"
      else "Is Not Null"
end) as Category;
```

Meilleures pratiques d'utilisation de dates

Avant d'utiliser des valeurs de dates dans des instructions `case`, utilisez la fonction SAQL `toDate()` pour convertir les valeurs de date à partir de chaînes ou de secondes epoch Unix. Vous obtenez ainsi les comparaisons les plus cohérentes.

Exemple:

```
q = load "data/dates";
q = foreach q generate OrderDate, (case
      when toDate(OrderDate_epoch_secs) < toDate("2/1/2015", "M/d/yyyy") and
toDate(OrderDate_epoch_secs) >= toDate("1/1/2015", "M/d/yyyy") then "Jan"
      else "Other"
end) as Month;
```

Ordonnancement d'un flux cogroupé avant une instruction `foreach`

Vous pouvez ordonner (`order`) un flux cogroupé avant une instruction `foreach`.

Le SAQL suivant ordonne à partir du flux gauche avant l'instruction `foreach` :

```
a = load "0Fbxx000000002qCAA/0Fcxx000000002WCAQ";
b = load "0Fayy000000002qCAA/0Fbyy000000002WCAQ";
c = cogroup a by year, b by year;
c = order c by a.airlineName;
c = foreach c generate year as year;
```

Fonctions mathématiques SAQL

Utilisez les fonctions mathématiques SAQL pour effectuer des opérations numériques dans des requêtes SAQL.

Vous pouvez utiliser les fonctions mathématiques SAQL dans des instructions `foreach` et dans la clause `filter by` après une instruction `foreach`.

Vous ne pouvez pas utiliser les fonctions mathématiques SAQL dans les clauses `group by` et `order by`, ni dans la clause `filter by` avant une instruction `foreach`.

Le tableau ci-dessous présente les fonctions mathématiques SAQL :

Fonction	Description
`ABS(`***n***`)`	Renvoie le nombre absolu *n* en tant que valeur numérique. *n* représente n'importe quelle valeur numérique réelle dans la plage -1e308 <= *n* <= 1e308. Les exemples ci-dessous sont valides : `abs(-1.2345) = 1.2345` `q = foreach q generate abs(pct_change) as pct_magnitude;` Les exemples ci-dessous ne sont pas valides : `q = group q by abs(pct_change);` `q = order q by abs(pct_change);`

Fonction	Description
`CEIL(n)`	Renvoie l'entier le plus proche égal ou supérieur à la valeur de *n*. *n* représente n'importe quelle valeur numérique réelle dans la plage -1e308 <= n <= 1e308. Les exemples ci-dessous sont valides : `ceil(-1.2345) = -1` `ceil(1.2345) = 2` `q = foreach q generate ceil(miles) as distance;` Les exemples ci-dessous ne sont pas valides : `q = group q by ceil(miles);` `q = order q by ceil(miles);`
`FLOOR(n)`	Renvoie l'entier le plus proche égal ou inférieur à la valeur de *n*. *n* représente n'importe quelle valeur numérique réelle dans la plage -1e308 <= n <= 1e308. Les exemples ci-dessous sont valides : `floor(-1.2345) = -2` `floor(1.2345) = 1` `q = foreach q generate floor(miles) as distance;` Les exemples ci-dessous ne sont pas valides : `q = group q by floor(miles);` `q = order q by floor(miles);`
`TRUNC(n[, m])`	Renvoie la valeur de l'expression numérique *n* tronquée à *m* décimales. *m* peut être une valeur négative, auquel cas la fonction renvoie *n* tronquée à -*m* décimales. Si *m* est omis, elle renvoie *n* tronquée au nombre entier. *n* représente n'importe quelle valeur numérique réelle dans la plage -1e308 <= n <= 1e308. *m* peut être un nombre entier de -15 à 15. Les exemples ci-dessous sont valides : `trunc(-1.2345) = -1` `trunc(1.2345) = 1` `trunc(2.355, 2) = 2.35` `trunc(-3455.8, -1) = -3450` `q = foreach q generate trunc(Price, 2) as Price;` Les exemples ci-dessous ne sont pas valides : `trunc(1.2345, 2.5)` `trunc(1.2345, 1000)` `q = group q by trunc(Price, 2);` `q = order q by trunc(Price, 2);`
`ROUND(n[, m])`	Renvoie la valeur de *n* arrondie à *m* décimales. *m* peut être une valeur négative, auquel cas la fonction renvoie *n* arrondie à -*m* décimales. Si *m* est omis, elle renvoie *n* arrondi à l'entier le plus proche.

Fonction	Description
	Lorsque les deux entiers sont équidistants, elle arrondit à l'entier supérieur. *n* représente n'importe quelle valeur numérique réelle dans la plage -1e308 <= n <= 1e308. *m* peut être un nombre entier de -15 à 15. Les exemples ci-dessous sont valides : `round(-1.2345) = -1` `round(2.355, 2) = 2.36` `round(-3455.8, -1) = -3460` `q = foreach q generate round(Price, 2) as Price;` Les exemples ci-dessous ne sont pas valides : `round(1.2345, 2.5)` `round(1.2345, 1000)` `q = group q by round(Price, 2);` `q = order q by round(Price, 2);`

Accès à davantage de données à l'aide de l'API REST Wave (pilote)

Vous pouvez désormais accéder aux tableaux de bord Wave Analytics à l'aide de l'API REST Wave. Cette version comprend également d'autres améliorations apportées à l'API REST Wave.

Remarque: Nous offrons cette fonctionnalité à une sélection de clients via un programme pilote qui nécessite d'accepter des conditions spécifiques. Pour participer à ce programme, contactez Salesforce. Les programmes pilotes peuvent changer à tout moment. Par conséquent, nous ne pouvons pas garantir que votre demande soit acceptée. Cette fonctionnalité pilote n'est pas globalement disponible, comme stipulé dans ce document, ou dans des bulletins d'actualité ou déclarations publiques. Nous ne pouvons pas garantir une date de disponibilité spécifique, ni sa disponibilité effective. Nous recommandons de motiver vos décisions d'achat en fonction des fonctionnalités actuellement disponibles. Les services fournis par l'API REST Wave peuvent être modifiés à tout moment. Ils ne font l'objet d'aucun support.

Nouvelles ressources

Les ressources ci-dessous ont été ajoutées à l'API REST Wave.

Ressource	Description	Méthode HTTP prise en charge	URL de la ressource
Liste de tableaux de bord	Renvoie une liste de tableaux de bord Wave Analytics.	GET	`/services/data/v35.0/wave/dashboards`
Dashboard	Renvoie le tableau de bord Wave Analytics avec l'ID spécifié.	GET	`/services/data/v35.0/wave/dashboards/<ID de tableau de bord>`

Ressource	Description	Méthode HTTP prise en charge	URL de la ressource
Lens File	Renvoie un fichier JSON qui décrit la structure d'une perspective Wave Analytics.	GET	`/services/data/v35.0/wave/lenses/<lens ID>/files/<ID de fichier>`

Nouvelles méthodes

Les méthodes ci-dessous ont été ajoutées à l'API REST Wave.

- `PUT` dans la ressource XMD User (/wave/datasets/ID/versions/ID/xmds/user)
- `GET` dans la ressource Folders List (/wave/folders)
- `PUT`, `PATCH` et `DELETE` dans la ressource Folder (/wave/folders/<ID de dossier>)

Nouvelles propriétés

Les propriétés ci-dessous ont été ajoutées à la représentation Column, qui est utilisée par les représentations Lens State, Lens State Input et Multi-query Step.

- `header` : le texte de l'en-tête de la colonne
- `hidden` : indique si la colonne est masquée
- `showBars` : indique si les barres de la colonne doivent être affichées
- `sort` : l'ordre de tri de la colonne

Propriétés retirées

ATTENTION: La propriété `folderId` n'est plus prise en charge dans la ressource Folder (/wave/folders/<ID de dossier>). L'ID de dossier est désormais renvoyé dans la propriété `id` de la ressource Folder. Si vous utilisez la propriété `folderId`, modifiez votre code pour utiliser à la place la propriété `id`.

Pour plus d'informations sur les ressources de l'API REST Wave, reportez-vous au guide Wave REST API Developer's Guide (Pilot).

Apprentissage de Wave Analytics avec Trailhead

Trailhead offre des parcours de formation agréables pour découvrir Salesforce à votre rythme. Vous pouvez désormais apprendre à utiliser Wave Analytics via Trailhead, avec organisation Developer Edition spéciale activée pour Wave.



Pour les parcours de formation Wave Analytics, vous ne pouvez pas utiliser une ancienne organisation Developer Edition. Vous devez vous inscrire à l'organisation Developer Edition spéciale, offerte avec une licence Analytics Cloud Wave Platform limitée et qui contient les exemples de données requis pour les parcours Wave.

Pour afficher tous les parcours Wave Analytics, accédez à l'adresse suivante : https://developer.salesforce.com/trailhead/trail/wave_analytics_explorer. L'inscription à l'organisation Developer Edition spéciale se trouve dans le parcours Wave Analytics Basics.

CONSULTER ÉGALEMENT :

https://help.salesforce.com/HTViewHelpDoc?id=bi_limits.htm

Rapports et tableaux de bord : laissez les données piloter vos actions

Prenez des décisions informées à l'aide de rapports et de tableaux de bord. Lightning Experience fournit de nombreuses améliorations. Des graphiques animés et interactifs pour illustrer les données. Une nouvelle page d'exécution des rapports robuste, plus facile à lire et à filtrer. Un nouvel éditeur de tableau de bord qui prend en charge plus de trois colonnes et inclut des composants qui couvrent plusieurs colonnes et lignes.

Éditions

Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition



DANS CETTE SECTION :

Pages d'accueil Rapports et tableaux de bord reconçues (Lightning Experience)
Nous avons reconçu les pages d'accueil Rapports et tableaux de bord dans Lightning Experience afin de faciliter la recherche et la création de rapports et de tableaux de bord. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Lightning Experience.

Création de superbes tableaux de bord à l'aide du nouvel éditeur riche en fonctionnalités (Lightning Experience)
Lightning Experience introduit un nouvel éditeur qui marque l'arrivée d'une toute nouvelle génération de tableaux de bord. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Lightning Experience.

Présentation et partage d'informations dans des tableaux de bord interactifs (Lightning Experience)
Des composants de tableau de bord interactifs offrent aux visiteurs davantage d'informations et des liens vers des rapports sur les données. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Lightning Experience.

Visualisation d'informations supplémentaires via des graphiques et des filtres interactifs dans la nouvelle page d'exécution des rapports (Lightning Experience)
Dans Lightning Experience, les nouvelles fonctionnalités de la page d'exécution des rapports sont conçues pour répondre aux questions les plus difficiles. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Lightning Experience.

Rapports et tableaux de bord : compatibilité entre Lightning Experience et Salesforce Classic
Consultez les tableaux ci-dessous pour déterminer la compatibilité entre les rapports et les tableaux de bord créé dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Retrait des rapports de la clause de responsabilité relative aux informations confidentielles (Salesforce Classic)
Par défaut, les pieds de page des rapports incluent une clause d'exclusion de responsabilité qui indique « Informations confidentielles - Ne pas distribuer ». Cette clause rappelle aux utilisateurs d'être prudents en partageant des rapports afin d'éviter que des personnes non autorisées accèdent aux informations qu'ils contiennent. Vous pouvez retirer cette clause de vos rapports. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

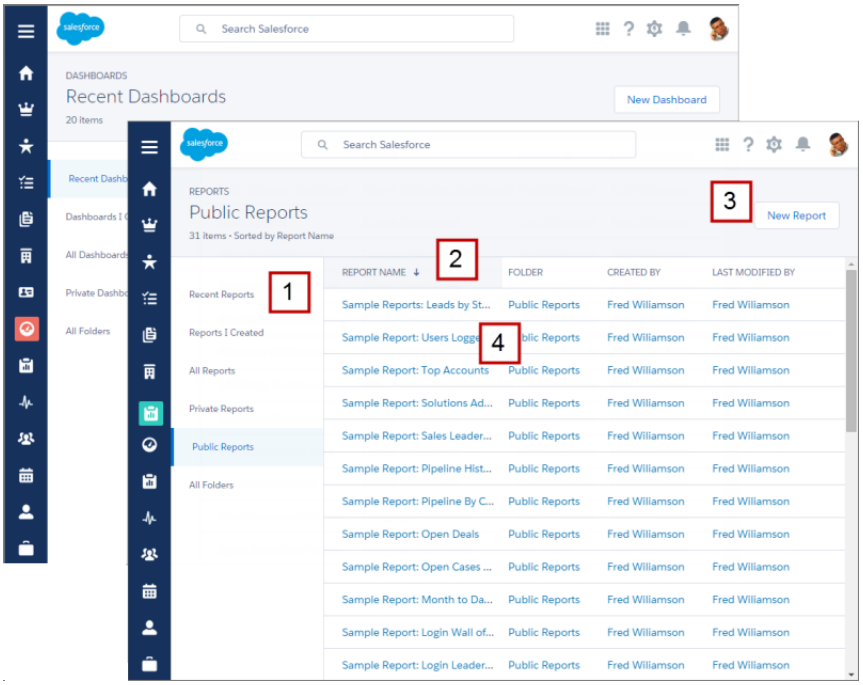
Nouveaux noms pour les fonctionnalités et les produits de rapport
Certains produits et certaines fonctionnalités ont été renommés.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Disponibilité des fonctionnalités des Rapports et tableaux de bord : quand et comment
Rationalisation des étiquettes dans la configuration
API REST Rapports et tableaux de bord

Pages d'accueil Rapports et tableaux de bord reconçues (Lightning Experience)

Nous avons reconçu les pages d'accueil Rapports et tableaux de bord dans Lightning Experience afin de faciliter la recherche et la création de rapports et de tableaux de bord. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Lightning Experience.



Rechercher un rapport ou un tableau de bord (1)

Les listes filtrées permettent de retrouver rapidement le rapport ou le tableau de bord voulu. Par exemple, vous pouvez retrouver rapidement le rapport Affaires en cours que vous lisiez vendredi dernier dans les Rapports récents.

Des dossiers permettent de regrouper les rapports ou les tableaux de bord associés pour pouvoir y accéder aisément.

Trier les listes de rapports ou de tableaux de bord (2)

Cliquez sur l'en-tête d'une colonne pour trier par nom, par dossier, par créateur ou par le nom de la personne qui a modifié en dernier le rapport ou le tableau de bord. Cliquez de nouveau pour inverser l'ordre de tri.

Élaborer un nouveau rapport ou tableau de bord (3)

Dans la page d'accueil Rapports, lancez le générateur de rapports en cliquant sur **Nouveau rapport**. Dans Lightning Experience, vous créez des rapports de la même façon que dans Salesforce Classic, en utilisant le générateur de rapports.

Dans la page d'accueil Tableaux de bord, cliquez sur **Nouveau tableau de bord** pour lancer le tout nouveau éditeur de tableau de bord.

Afficher un rapport ou un tableau de bord (4)

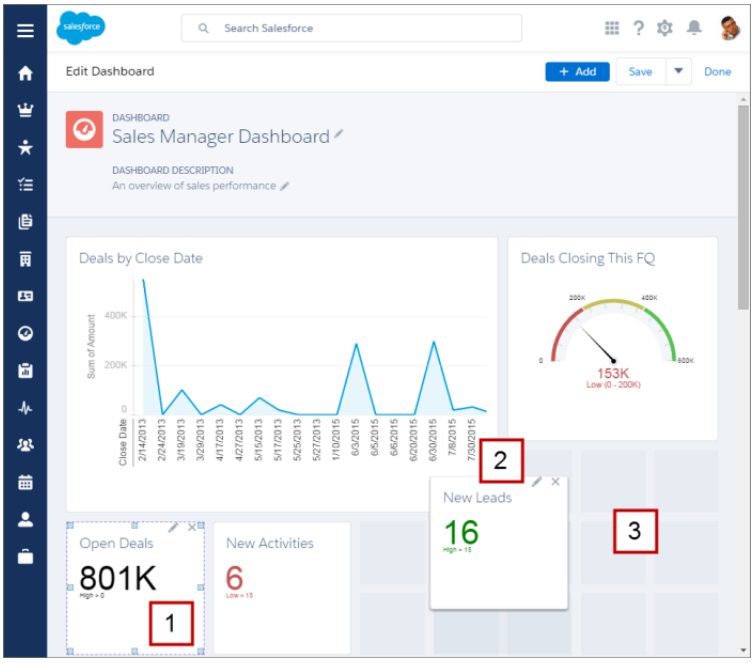
Pour exécuter et afficher un rapport ou ouvrir un tableau de bord, cliquez sur son nom.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Lightning Experience : une nouvelle expérience utilisateur moderne et intelligente

Création de superbes tableaux de bord à l'aide du nouvel éditeur riche en fonctionnalités (Lightning Experience)

Lightning Experience introduit un nouvel éditeur qui marque l'arrivée d'une toute nouvelle génération de tableaux de bord. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Lightning Experience.



Personnaliser des composants de tableau de bord (1)

Faites glisser les coins et les bords des composants de tableaux de bord pour les ajuster en hauteur ou en largeur. Les composants peuvent couvrir plusieurs colonnes et lignes. Vous pouvez ainsi afficher davantage de champs dans un graphique sans défilement. Les graphiques s'ajustent automatiquement à la taille du composant.

Pour sélectionner le rapport qui fournit les données du composant, le type de graphique, les données de rapport extraites dans le graphique, le titre du graphique ou la plage, cliquez sur .

Glisser et déposer les composants des tableaux de bord (2)

L'organisation des composants des tableaux de bord n'a jamais été aussi simple.

Créer des tableaux de bord contenant plus de trois colonnes (3)

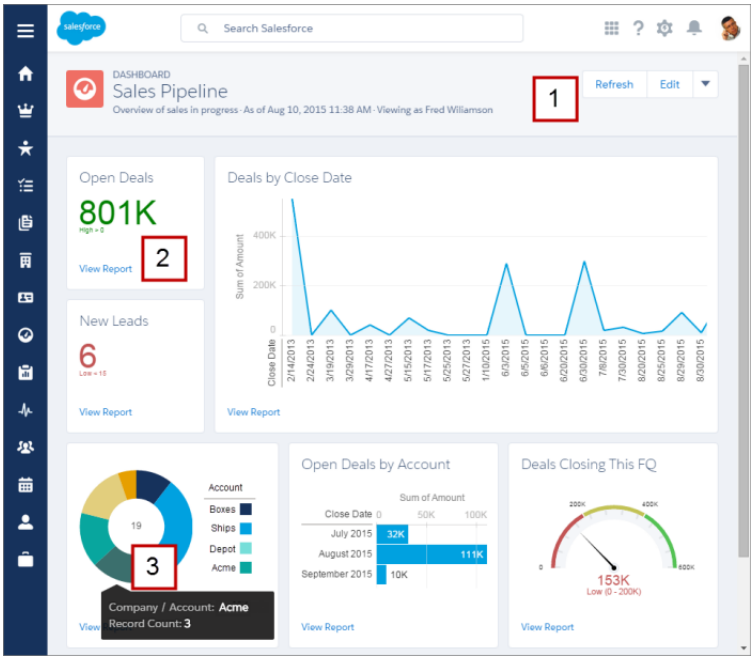
La fondation de chaque tableau de bord est une grille réactive qui permet de comparer les métriques côte à côte.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Lightning Experience : une nouvelle expérience utilisateur moderne et intelligente

Présentation et partage d'informations dans des tableaux de bord interactifs (Lightning Experience)

Des composants de tableau de bord interactifs offrent aux visiteurs davantage d'informations et des liens vers des rapports sur les données. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Lightning Experience.



Actualiser, modifier, cloner, enregistrer ou supprimer un tableau de bord (1)

Les boutons et le menu déroulant, situés en haut de chaque tableau de bord, permettent d'accéder en un clic aux tâches administratives.

Afficher le rapport sous-jacent d'un composant (2)

Vous voulez en savoir plus sur une métrique ou un graphique ? Cliquez sur **Afficher le rapport** pour explorer les données.

Survoler les graphiques pour en savoir plus (3)

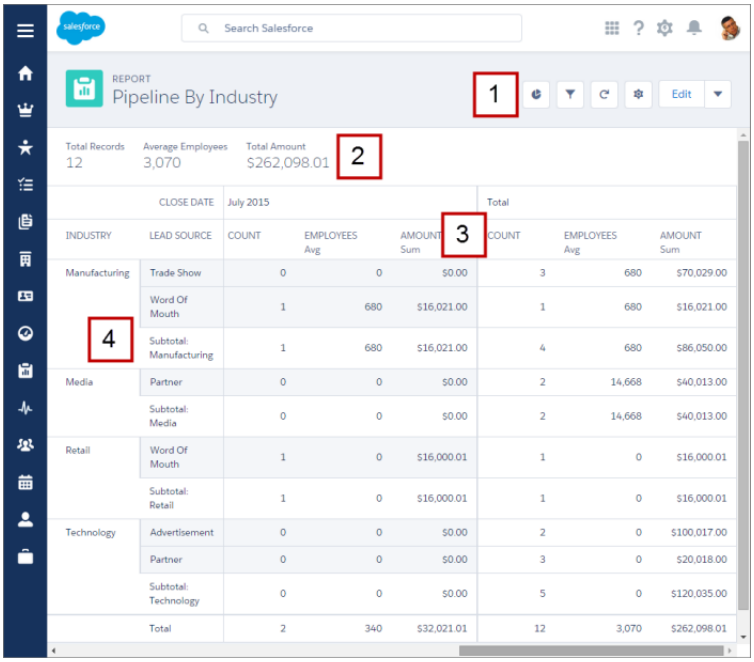
Survolez un segment de graphique pour afficher les détails correspondants.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Lightning Experience : une nouvelle expérience utilisateur moderne et intelligente

Visualisation d'informations supplémentaires via des graphiques et des filtres interactifs dans la nouvelle page d'exécution des rapports (Lightning Experience)

Dans Lightning Experience, les nouvelles fonctionnalités de la page d'exécution des rapports sont conçues pour répondre aux questions les plus difficiles. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Lightning Experience.



Obtenir davantage d'informations à partir de votre rapport (1)

Plusieurs options permettent d'extraire d'un rapport les informations dont vous avez besoin.

- : affiche ou masque un graphique d'un rapport.
- : affiche, retire ou modifie les filtres du rapport. Lorsqu'un filtre est appliqué, le rapport est automatiquement actualisé pour afficher les données filtrées. Il n'est plus nécessaire d'ouvrir le générateur de rapport pour filtrer un rapport.
- : actualise votre rapport pour afficher les toutes dernières données.
- : affiche ou masque les sous-totaux, les totaux généraux et le nombre d'enregistrements dans votre rapport.

Si vous souhaitez personnaliser le rapport, cliquez sur **Modifier** pour lancer le générateur de rapport.

Le menu déroulant permet d'accéder en un seul clic à l'enregistrement, au clonage et à la suppression du rapport.

Afficher les informations clés en haut d'un rapport (2)

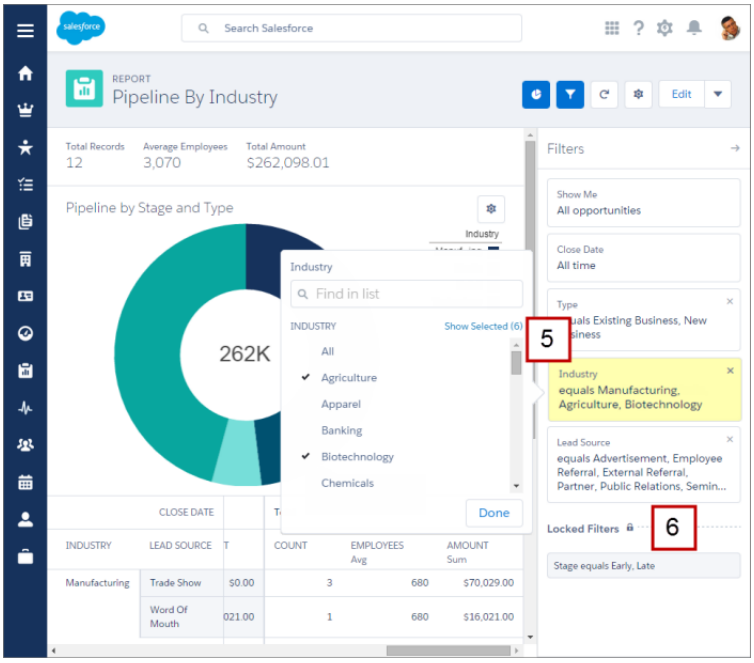
Examinez en un clin d'œil les principales métriques avant d'explorer le rapport.

En-têtes flottants sur les axes X et Y (3)

Lors de la rédaction d'un rapport, vous savez toujours quel champ vous révisez, sans faire défiler.

Regroupements plus faciles à lire (4)

Un format redessiné indique en permanence le mode de regroupement des données.

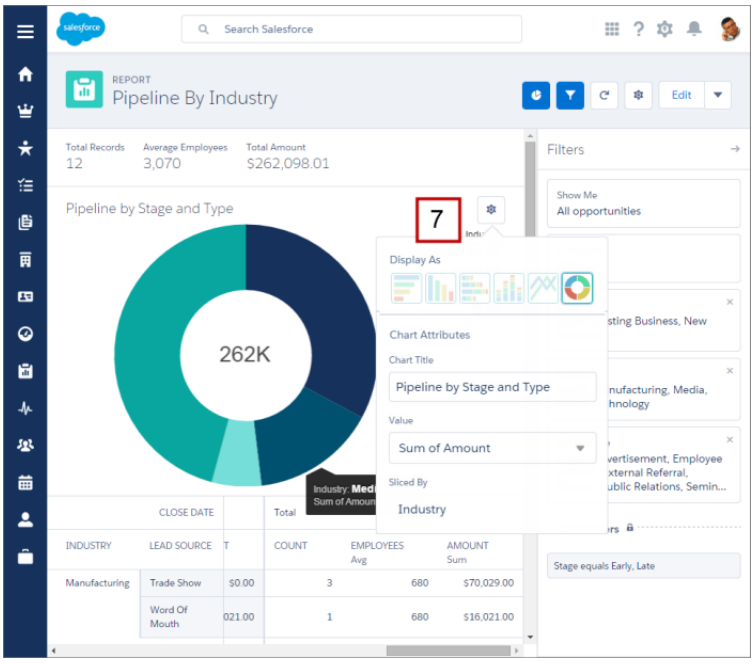


Ajouter, retirer et modifier des filtres de rapport (5)

Il n'est plus nécessaire d'ouvrir le générateur de rapport pour filtrer le rapport que vous lisez. Pour afficher vos encours dans le secteur de l'habillement, modifiez le filtre `Secteur d'activité` en conséquence, votre rapport est actualisé.

Verrouiller les filtres (6)

Si vous souhaitez partager un rapport sur les dernières étapes de vos encours sans partager les données des premières étapes, verrouillez le filtre `Étape`. Les filtres verrouillés ne peuvent pas être modifiés dans la page d'exécution de rapport. Vous verrouillez et déverrouillez les filtres dans le générateur de rapport.



Personnaliser le graphique d'un rapport (7)

Modifiez le type de graphique, le titre et d'autres éléments via le menu des options du graphique ( ).

CONSULTER ÉGALEMENT :

Lightning Experience : une nouvelle expérience utilisateur moderne et intelligente

Rapports et tableaux de bord : compatibilité entre Lightning Experience et Salesforce Classic

Consultez les tableaux ci-dessous pour déterminer la compatibilité entre les rapports et les tableaux de bord créé dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Rapports et tableaux de bord créés dans Salesforce Classic

Fonctionnalité	Disponible dans Lightning Experience	Disponible dans Salesforce1
Modifier les tableaux de bord	✅	
Affichez les tableaux de bord	✅	✅
Modifier les rapports	✅	
Afficher les rapports	✅	✅
Partager et renommer les dossiers	Les règles de partage définies sur les dossiers de rapports et de tableaux de bord dans Salesforce Classic sont s'appliquent aussi bien à Lightning Experience qu'à Salesforce1. Les utilisateurs ne peuvent pas définir de règles de partage par dossier dans Lightning Experience ni dans Salesforce1.	
Afficher et ouvrir les dossiers	✅	

Rapports et tableaux de bord créés dans Lightning Experience

Fonctionnalité	Disponible dans Salesforce Classic	Disponible dans Salesforce1
Modifier les tableaux de bord		
Affichez les tableaux de bord	✅	✅

Fonctionnalité	Disponible dans Salesforce Classic	Disponible dans Salesforce1
	Dans Salesforce Classic, les tableaux de bord qui contiennent plus de trois colonnes sont automatiquement affichés avec les trois colonnes (en conservant tous les composants des tableaux de bord).	Dans Salesforce1, les tableaux de bord qui contiennent plus de trois colonnes appliquent les limitations en nombre de colonnes de l'appareil utilisé pour les afficher. Les tableaux de bord conservent tous leurs composants.
Modifier les rapports	✅	
Afficher les rapports	✅	✅

CONSULTER ÉGALEMENT :

Lightning Experience : une nouvelle expérience utilisateur moderne et intelligente

Retrait des rapports de la clause de responsabilité relative aux informations confidentielles (Salesforce Classic)

Par défaut, les pieds de page des rapports incluent une clause d'exclusion de responsabilité qui indique « Informations confidentielles - Ne pas distribuer ». Cette clause rappelle aux utilisateurs d'être prudents en partageant des rapports afin d'éviter que des personnes non autorisées accèdent aux informations qu'ils contiennent. Vous pouvez retirer cette clause de vos rapports. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Vous pouvez exclure la clause dans la Configuration, sous **Paramètres des rapports et des tableaux de bord**.

Nouveaux noms pour les fonctionnalités et les produits de rapport

Certains produits et certaines fonctionnalités ont été renommés.

- **Salesforce1 Reporting** s'intitule désormais **Salesforce Reports and Dashboards**.
- **Salesforce1 Reporting API via Apex** s'intitule désormais **Salesforce Reports and Dashboards API via Apex**.
- **Salesforce1 Reporting REST API** s'intitule désormais **Salesforce Reports and Dashboards REST API**.

Les références à ces produits et fonctionnalités ont été mises à jour dans l'interface utilisateur et dans la documentation pour utiliser les nouveaux noms.

Service : conception avancée pour les agents, automatisation accrue pour les administrateurs

Aidez votre équipe de support à offrir un service ultra-rapide. Une console de service reconçue permet à votre équipe de consulter les données des clients en un clin d'œil. Les agents peuvent également joindre des fichiers à des requêtes plus rapidement et mieux surveiller les heures de support énoncées dans les contrats de service. Les agents qui utilisent le chat Web peuvent lever un indicateur visuel pour demander l'aide de leur superviseur, et les administrateurs peuvent bloquer les données confidentielles en temps réel dans les chats. Les administrateurs peuvent également approuver les publications dans les médias sociaux avant qu'elles soient publiques, et interrompre la synchronisation de données entre les organisations Salesforce lors du déploiement de modifications.

DANS CETTE SECTION :

Salesforce Console for Service

L'application Salesforce Console for Service permet aux agents de support d'accéder plus rapidement aux données des clients afin d'offrir un service de meilleure qualité en moins de clics. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Live Agent

Live Agent permet aux organisations de service de communiquer en temps réel avec leurs clients ou les visiteurs de leur site Web, via un chat live basé sur le Web ou en texte brut. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Envoi automatique de travail aux agents de support qualifiés et disponibles avec Omni-Channel (globalement disponible)

Nous avons le plaisir de présenter la plus grande avancée pour votre centre de contacts depuis le casque mains libres. Omni-Channel est la solution complète de service client de Service Cloud, qui envoie du travail automatiquement et en temps réel aux agents, directement depuis la console Salesforce !

Requêtes : accélération du support client dans Lightning Experience

Répondre aux questions de vos clients est plus facile que jamais dans Lightning Experience. La nouvelle présentation des requêtes réorganisée met en évidence les informations les plus importantes, et permet d'accéder instantanément aux commentaires et à l'historique. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Lightning Experience.

Fil de requête

Fil de requête offre aux agents de support un mode de création, de gestion et d'affichage des requêtes plus rationalisé. Il comprend des éditeurs, qui permettent aux agents de créer des notes, de consigner des appels, de modifier le statut des requêtes et de communiquer avec les clients dans un fil. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Chat vidéo SOS et partage d'écran désormais disponibles sur Android

Vous l'avez demandé, nous vous l'offrons. Vous pouvez utiliser SOS, la solution de support mobile de Service Cloud, sur les appareils iOS et Android. Avec SOS, vous pouvez ajouter un bouton d'aide à votre application mobile iOS ou Android native, qui permet au client de communiquer avec les agents via une vidéo ou un chat audio bidirectionnel.

Communautés de service

Questions Chatter, Réponses Chatter et Idées offrent aux clients une communauté en libre-service dans laquelle ils peuvent publier des questions et recevoir des réponses d'autres clients ou d'agents de support, et publier, évaluer et commenter des idées innovantes sur le Web. Avec Question vers requête, les modérateurs peuvent escalader des questions dans Chatter en requêtes, qui facilitent le suivi et la résolution des problèmes des clients. Ces fonctionnalités sont disponibles uniquement dans Salesforce Classic.

Service client social

Le service client social est la nouvelle génération de l'intégration entre Radian6 et le Service Cloud Salesforce. Les agents d'un service client peuvent échanger avec leurs clients en répondant à des requêtes créées dans Twitter et Facebook. Les administrateurs Salesforce peuvent personnaliser le traitement des contenus sociaux entrants à l'aide d'une classe Apex et définir dans leur organisation des utilisateurs autorisés à répondre via les comptes sociaux. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Gestion des autorisations

La gestion des autorisations vous permet, ainsi qu'à vos agents de support, de vérifier et d'honorer les contrats de support des clients. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Synchronisation de l'organisation

Vous cherchez comment accorder à vos utilisateurs l'accès à Salesforce pendant une opération de maintenance ou de mise à niveau planifiée ? La Synchronisation de l'organisation permet de configurer une deuxième organisation synchronisée, dans laquelle les utilisateurs peuvent travailler lorsque l'organisation principale n'est pas disponible. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Ressources : suivez les produits de vos clients

Aidez vos agents de support à suivre avec précision les produits que possède un client qui contacte le support client. Les ressources permettent de suivre les produits que les clients vous ont achetés. Pour les agents de support, elles facilitent la vérification du numéro de série, de la version et d'autres informations pertinentes pour offrir un meilleur service.

Knowledge

Salesforce Knowledge est votre base de connaissances certifiée basée sur le support Knowledge. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

E-mail vers requête

E-mail vers requête aide votre société à recevoir et résoudre rapidement les requêtes par e-mail. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Migration aisée des macros à l'aide de l'API MacroInstruction

Nous avons ajouté la prise en charge d'une API pour macros, afin de vous permettre de migrer des macros entre deux organisations Salesforce. Par exemple, vous pouvez tester des macros dans une organisation sandbox, puis les migrer vers une organisation de production.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Disponibilité des fonctionnalités de Service : quand et comment

Rationalisation des étiquettes dans la configuration

Salesforce Console for Service

L'application Salesforce Console for Service permet aux agents de support d'accéder plus rapidement aux données des clients afin d'offrir un service de meilleure qualité en moins de clics. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

DANS CETTE SECTION :

Présentation de la console de service Lightning

La Console Salesforce est désormais représentée par la Console de service Lightning, et n'a jamais été aussi élégante. La conception optimisée facilite et accélère l'accès aux informations dont les commerciaux et les agents de support ont besoin dans le cadre de leur travail. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Nouvelles méthodes de la boîte à outil d'intégration de la console

Vous pouvez personnaliser une console par programmation à l'aide de l'API Salesforce Console. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Autres modifications de Salesforce Console

Nous avons facilité l'utilisation de listes pour les utilisateurs de la console.

Éditions

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition avec Service Cloud

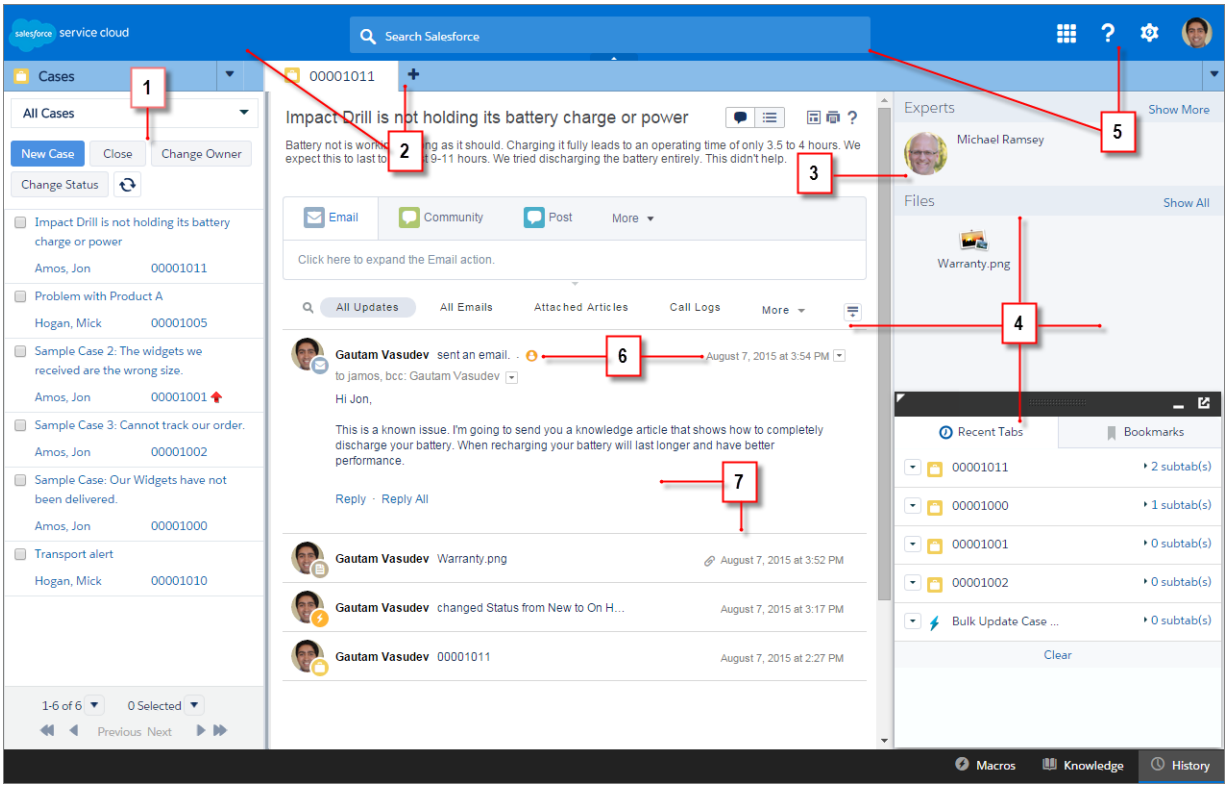
Disponible avec : **Performance** Edition et **Developer** Edition avec Sales Cloud

Disponible avec : **Enterprise** Edition et **Unlimited** Edition avec Sales Cloud moyennant un coût supplémentaire

Présentation de la console de service Lightning

La Console Salesforce est désormais représentée par la Console de service Lightning, et n'a jamais été aussi élégante. La conception optimisée facilite et accélère l'accès aux informations dont les commerciaux et les agents de support ont besoin dans le cadre de leur travail. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

La console redessinée se présente comme suit :



1. Listes simplifiées avec des colonnes et des boutons réactifs pour afficher plus d'informations sans barre de défilement.
2. Couleurs personnalisées pour les en-têtes et les pieds de page adaptés à la marque, et nouvelles options de couleur pour les principaux onglets.
3. Menus latéraux plus astucieux qui améliorent l'affichage des composants de console.
4. Espace supplémentaire pour accroître le confort de recherche et de lecture.
5. En-tête plus clair pour accéder directement à la recherche, aux applications et aux paramètres.
6. Des polices et des icônes plus modernes avec un style cohérent.
7. Un fil de requête plus clair pour faciliter la consultation.

La console a été optimisée en s'appuyant sur les nombreux commentaires de clients. Elle est activée pour tous les utilisateurs, vous ne pouvez pas la désactiver. La console s'adapte à la nouvelle application Lightning Experience, mais elle est disponible via le menu des applications dans Salesforce Classic et le Lanceur d'application dans Lightning Experience. Pour plus d'informations sur les nouvelles options de personnalisation d'une console, reportez-vous à Personnalisation d'une console Salesforce dans l'aide de Salesforce.

Remarque: Les fonctionnalités d'accessibilité introduites dans Lighting Experience ne sont pas disponibles dans la console de service Lightning.

Nouvelles méthodes de la boîte à outil d'intégration de la console

Vous pouvez personnaliser une console par programmation à l'aide de l'API Salesforce Console. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Des méthodes nouvelles et mises à jour sont disponibles pour aider les développeurs et les administrateurs avancés à mettre à jour les onglets de console. Pour plus d'informations, reportez-vous à API de la console Salesforce (boite à outils d'intégration) à la page 501.

Autres modifications de Salesforce Console

Nous avons facilité l'utilisation de listes pour les utilisateurs de la console.

DANS CETTE SECTION :

Zoom sur les listes

Les utilisateurs peuvent désormais zoomer sur les listes dans une console Salesforce à l'aide de raccourcis clavier afin d'agrandir l'affichage des éléments. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Listes réactives

Les utilisateurs peuvent désormais redéfinir des listes dans une console Salesforce et chaque liste répond automatiquement au redimensionnement de la liste. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Éditions

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition avec Service Cloud

Disponible avec : **Performance** Edition et **Developer** Edition avec Sales Cloud

Disponible avec : **Enterprise** Edition et **Unlimited** Edition avec Sales Cloud moyennant un coût supplémentaire

Zoom sur les listes

Les utilisateurs peuvent désormais zoomer sur les listes dans une console Salesforce à l'aide de raccourcis clavier afin d'agrandir l'affichage des éléments. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

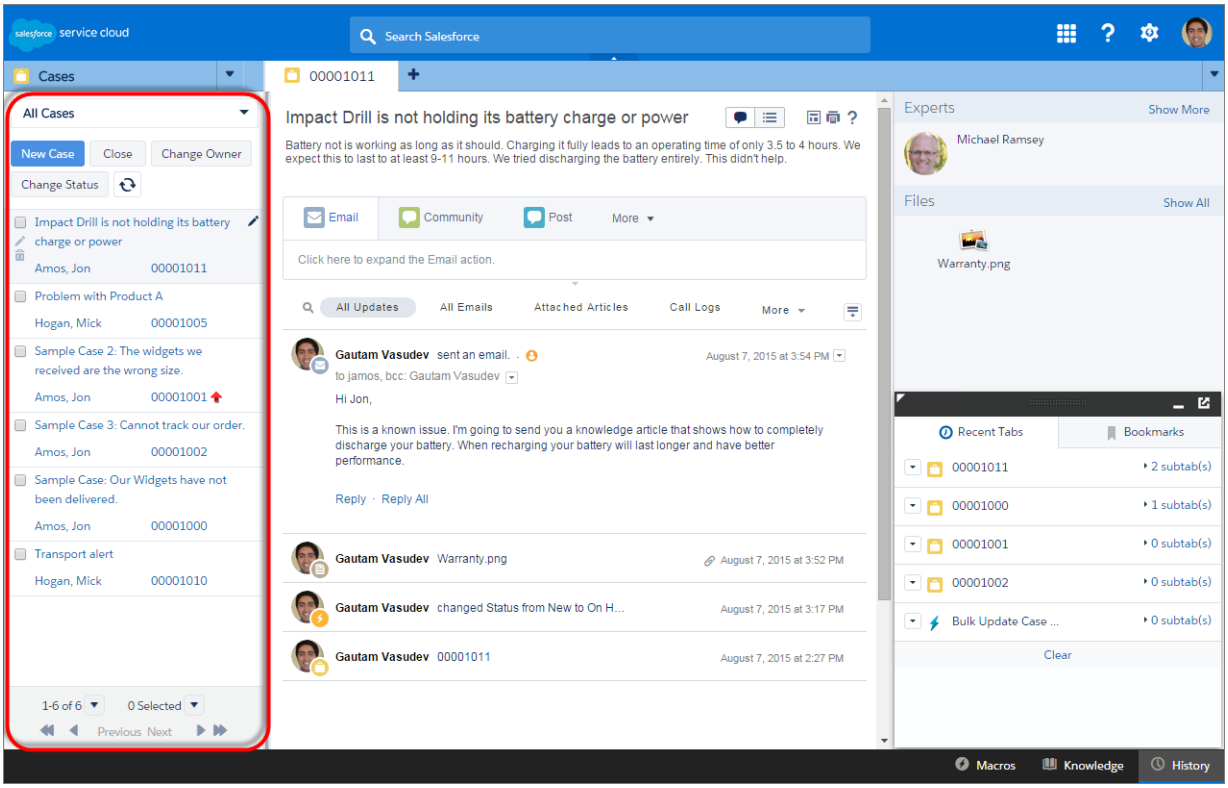
Lorsque vous activez le raccourci de zoom, les utilisateurs de la console peuvent appuyer sur les touches N+Z pour agrandir les listes de l'onglet de navigation. Pour réduire les listes, les utilisateurs de nouveau appuient sur Z. Pour activer les raccourcis clavier, reportez-vous à Personnalisation des raccourcis clavier pour Salesforce Console dans l'aide de Salesforce.

Listes réactives

Les utilisateurs peuvent désormais redéfinir des listes dans une console Salesforce et chaque liste répond automatiquement au redimensionnement de la liste. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Dans la conception mise à jour de la console, l'affichage des listes est plus moderne et s'ajuste automatiquement afin de permettre aux utilisateurs d'afficher les informations dont ils ont besoin. Les listes comprennent également de nouvelles icônes de modification et de suppression en regard des éléments. Lorsqu'elles sont épinglées, désormais les lignes renvoient automatiquement le texte à la ligne, et alignent les colonnes et les boutons en conséquence.

Les listes réactives se présentent comme suit :



Pour mieux tirer parti des listes réactives, nous recommandons d'ajouter les colonnes les plus importantes en premier pour qu'elles restent visibles à la taille minimale. Pour désactiver les listes réactives, désélectionnez `Listes réactives` dans la page de modification de chaque console d'application. Reportez-vous à Création d'une application de console Salesforce dans l'aide de Salesforce.

Live Agent

Live Agent permet aux organisations de service de communiquer en temps réel avec leurs clients ou les visiteurs de leur site Web, via un chat live basé sur le Web ou en texte brut. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Éditions

Live Agent est disponible avec : Les organisations **Performance** Edition et **Developer** Edition créées après le 14 juin 2012

Live Agent est disponible moyennant un coût supplémentaire avec : **Enterprise** Edition et **Unlimited** Edition

DANS CETTE SECTION :

Blocage des données confidentielles dans les chats

La confidentialité de vos clients est aussi importante pour Salesforce que pour vous. C'est la raison pour laquelle nous vous offrons la possibilité de bloquer les données confidentielles en temps réel dans les chats.

Indicateur levé par les agents pour demander une aide

Live Agent déclare la fin des boulettes de papier et des avions en papier dans le centre de service. Désormais, les agents qui ont besoin d'aide peuvent lever un indicateur visuel qui s'affiche dans le panneau du superviseur. Les superviseurs sont alertés lorsque les agents sont en difficulté, et peuvent les aider immédiatement via le panneau Statut de l'agent.

Attribution de compétences aux agents par vos superviseurs

Donnez du pouvoir ! Autrefois, l'attribution de compétences à vos agents était réservée à un intermédiaire : votre administrateur. Plus maintenant. Nous avons ajouté l'autorisation « Attribuer des compétences Live Agent aux utilisateurs » qui accorde ce pouvoir à vos superviseurs de support et à tout utilisateur qui en a besoin.

Métamorphose extrême II : Live Agent Edition

Dans la version précédente, nous avons embelli Live Agent pour les agents de support. Nous offrons maintenant les mêmes réjouissances à nos clients !

Expiration de la cession des clients après une période d'inactivité

« Êtes-vous toujours là... » Lorsque les clients oublient de mettre fin à un chat, des agents peuvent perdre beaucoup de temps. Nous avons créé une fonctionnalité d'expiration de la cession des clients, dans les boutons de chat et les invitations automatisées, qui permet de mettre fin à un chat lorsque le client est silencieux depuis trop longtemps.

Affichage des ID des enregistrements joints dans vos données post-chat

Les données post-chat permettent de partager des informations avec les clients à la fin d'un chat. Par exemple, vous pouvez orienter les clients vers une autre page Web ou leur transmettre une enquête relative à leur expérience de chat. Les données de post-chat comprennent désormais les ID des enregistrements Salesforce joints au chat, tels que la requête, le contact ou la piste.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Rationalisation des étiquettes dans la configuration

Blocage des données confidentielles dans les chats

La confidentialité de vos clients est aussi importante pour Salesforce que pour vous. C'est la raison pour laquelle nous vous offrons la possibilité de bloquer les données confidentielles en temps réel dans les chats.

Les règles relatives aux données confidentielles de Live Chat permettent de bloquer des modèles spécifiques, par exemple des données de carte de crédit, un numéro de sécurité sociale, un numéro de téléphone, des numéros de compte et même des propos blasphématoires. Vous pouvez retirer le texte incriminé ou le remplacer par les caractères de votre choix.

Vous écrivez une règle de données confidentielles sous la forme d'une expression régulière JavaScript (regex), que vous pouvez tester et prévisualiser avant de l'activer.

Vous pouvez bloquer le texte des agents, des superviseurs, des clients, ou toutes les informations ci-dessus. Lorsqu'une règle est déclenchée, elle consigne l'un des nouveaux événements de transcription de chat suivants :

- Données confidentielles bloquées (Agent)
- Données confidentielles bloquées (Superviseur)
- Données confidentielles bloquées (Visiteur)

Vous créez ces règles sous **Configuration** > **Live Agent** > **Règles de données confidentielles**.

Quelques points à prendre en compte :

Les données confidentielles sont visibles lors de la saisie, mais elles sont masquées lorsque la personne les envoie. Par conséquent, si vous souhaitez masquer les informations des clients pour les agents, nous recommandons de désactiver l'Aperçu de l'agent.

Les règles de données confidentielles s'appliquent aux salutations automatiques et à tout texte rapide que vous avez activé. Elle ne s'applique pas au nom de l'agent ni au texte standard dans la fenêtre de chat.

Indicateur levé par les agents pour demander une aide

Live Agent déclare la fin des boulettes de papier et des avions en papier dans le centre de service. Désormais, les agents qui ont besoin d'aide peuvent lever un indicateur visuel qui s'affiche dans le panneau du superviseur. Les superviseurs sont alertés lorsque les agents sont en difficulté, et peuvent les aider immédiatement via le panneau Statut de l'agent.

L'agent ou le superviseur peut abaisser l'indicateur une fois le problème résolu. Une action d'indicateur est enregistrée sous l'une des métriques ci-dessous dans l'activité de session de l'agent :

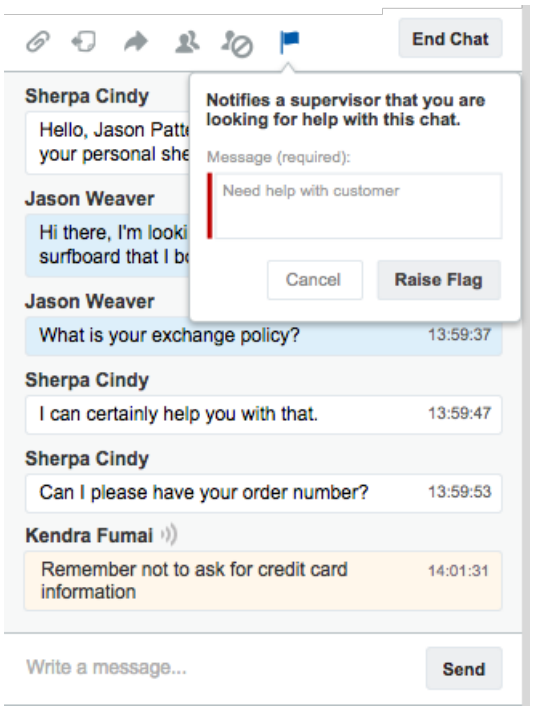
- Indicateurs d'assistance levés
- Indicateurs d'assistance baissés (Agent)
- Indicateurs d'assistance baissés (Superviseur)

Une action d'indicateur consigné l'un des nouveaux événements de transcription de chat suivants :

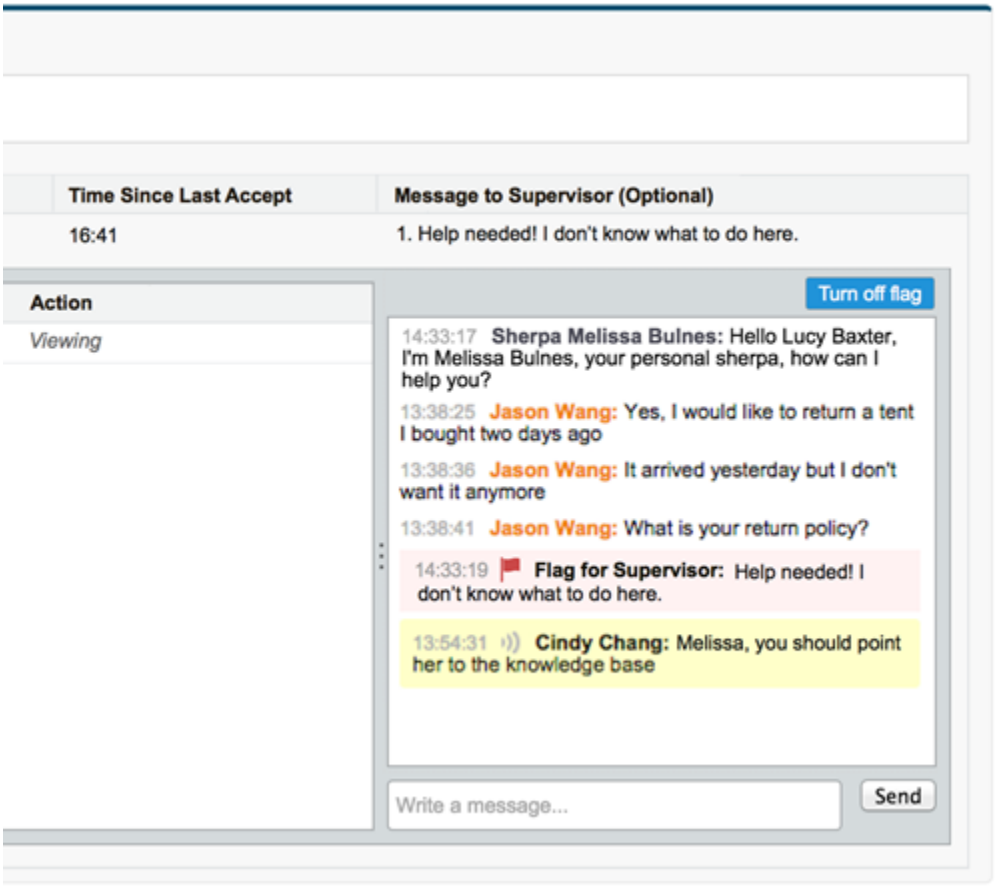
- Indicateur levé
- Indicateur abaissé par l'agent
- Indicateur abaissé par le superviseur

Vous pouvez activer l'indicateur d'assistance sous **Configuration** > **Live Agent** > **Configurations Live Agent**.

Vue de l'agent avec le panneau Élever l'indicateur



Panneau du superviseur avec le message Indicateur levé



Attribution de compétences aux agents par vos superviseurs

Donnez du pouvoir ! Autrefois, l'attribution de compétences à vos agents était réservée à un intermédiaire : votre administrateur. Plus maintenant. Nous avons ajouté l'autorisation « Attribuer des compétences Live Agent aux utilisateurs » qui accorde ce pouvoir à vos superviseurs de support et à tout utilisateur qui en a besoin.

Désormais, vos superviseurs peuvent mettre à jour rapidement les attributions de compétences à mesure que l'expertise des agents évolue. Vous pouvez accorder cette autorisation au superviseur en activant « Attribuer des compétences Live Agent aux utilisateurs » dans son profil, ou en l'attribuant à des utilisateurs individuels via un ensemble d'autorisations.

Lorsque les superviseurs disposent de l'autorisation « Attribuer des compétences Live Agent aux utilisateurs », ils peuvent accéder à **Configuration** > **Live Agent** > **Compétences** et mettre à jour les profils ou les utilisateurs accrédités sous chaque compétence.

Métamorphose extrême II : Live Agent Edition

Dans la version précédente, nous avons embelli Live Agent pour les agents de support. Nous offrons maintenant les mêmes réjouissances à nos clients !

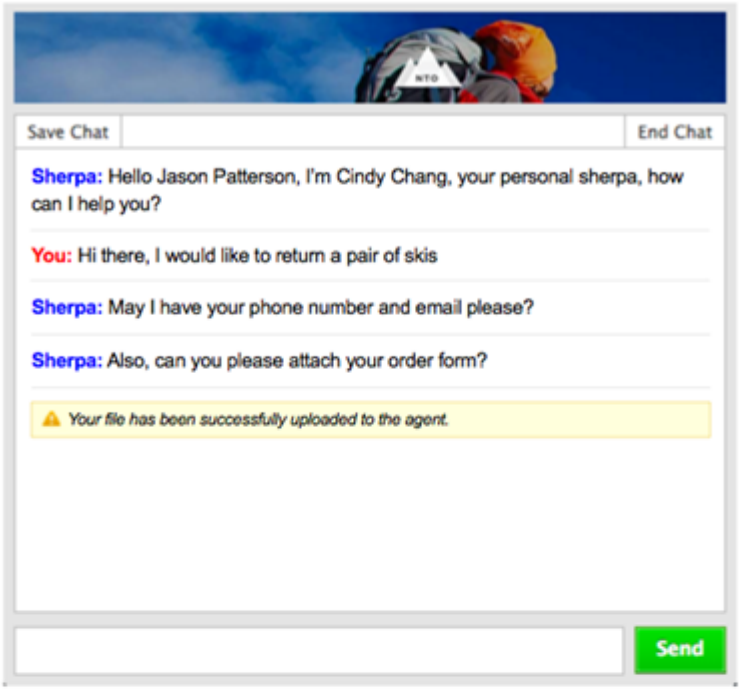
Les principales modifications sont les suivantes :

- Les noms des participants sont affichés en caractères gras et répétés uniquement lorsque l'intervenant change.
- Pour mieux représenter un dialogue entre les parties, les réponses des agents sont alignées à gauche et celle des clients sont alignées à droite.

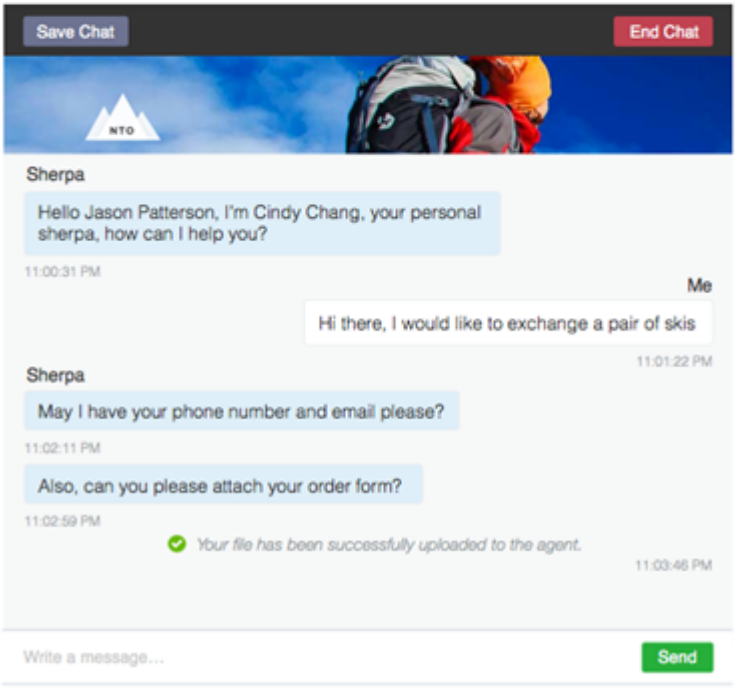
- Différentes couleurs d'arrière-plan identifient les intervenants, bleu pour l'agent, blanc pour le client.
- L'horodateur indique avec précision la date et l'heure de publication de chaque réponse.
- Les boutons de chat Enregistrer et Terminer sont mis en évidence.
- Les bordures du chat s'ajustent au texte pour aider les clients à distinguer chaque réponse.

Ne vous inquiétez pas ! Cette mise à jour visuelle ne change pas les fonctionnalités.

Before



After

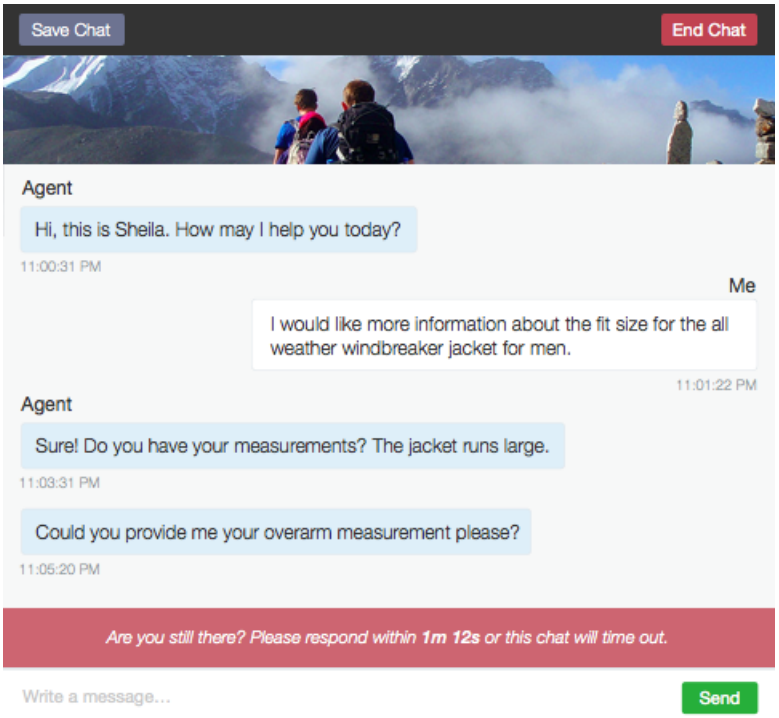


Expiration de la cession des clients après une période d'inactivité

« Êtes-vous toujours là... » Lorsque les clients oublient de mettre fin à un chat, des agents peuvent perdre beaucoup de temps. Nous avons créé une fonctionnalité d'expiration de la cession des clients, dans les boutons de chat et les invitations automatisées, qui permet de mettre fin à un chat lorsque le client est silencieux depuis trop longtemps.

Vous pouvez spécifier le délai d'attente avant l'expiration de la session du client. Pour vous éviter d'abandonner soudainement vos clients, vous pouvez définir l'affichage d'un avertissement avant l'arrêt du chat. Un minuteur les informe également du délai dont ils disposent pour répondre. S'ils répondent avant l'expiration, le chat est réinitialisé et vous pouvez continuer.

Nous créons des événements de transcription dès qu'un avertissement est affiché ou effacé, et lorsque le chat expire. Vous pouvez définir l'expiration du délai d'inactivité du client sous **Configuration** > **Live Agent** > **Boutons de chat et invitations**.



Affichage des ID des enregistrements joints dans vos données post-chat

Les données post-chat permettent de partager des informations avec les clients à la fin d'un chat. Par exemple, vous pouvez orienter les clients vers une autre page Web ou leur transmettre une enquête relative à leur expérience de chat. Les données de post-chat comprennent désormais les ID des enregistrements Salesforce joints au chat, tels que la requête, le contact ou la piste.

Les ID des enregistrements sont disponibles via les objets de réponse aux messages, dans le message Chat terminé. Pour plus d'informations, reportez-vous à la section API REST à la page 472.

Remarque: Les modifications apportées aux enregistrements joints après la fin du chat (via l'icône Joindre à la transcription), ne sont pas reflétées dans les données post-chat.

Envoi automatique de travail aux agents de support qualifiés et disponibles avec Omni-Channel (globalement disponible)

Nous avons le plaisir de présenter la plus grande avancée pour votre centre de contacts depuis le casque mains libres. Omni-Channel est la solution complète de service client de Service Cloud, qui envoie du travail automatiquement et en temps réel aux agents, directement depuis la console Salesforce !

Utilisez Omni-Channel pour créer des éléments de travail à partir d'enregistrements Salesforce, puis acheminez-les aux agents les plus qualifiés et disponibles de votre organisation. Vrai ! Vous pouvez désormais acheminer automatiquement vers vos agents la plupart des objets Salesforce, dans une file d'attente Salesforce, notamment des requêtes, des pistes, des chats et des appels vidéo SOS.

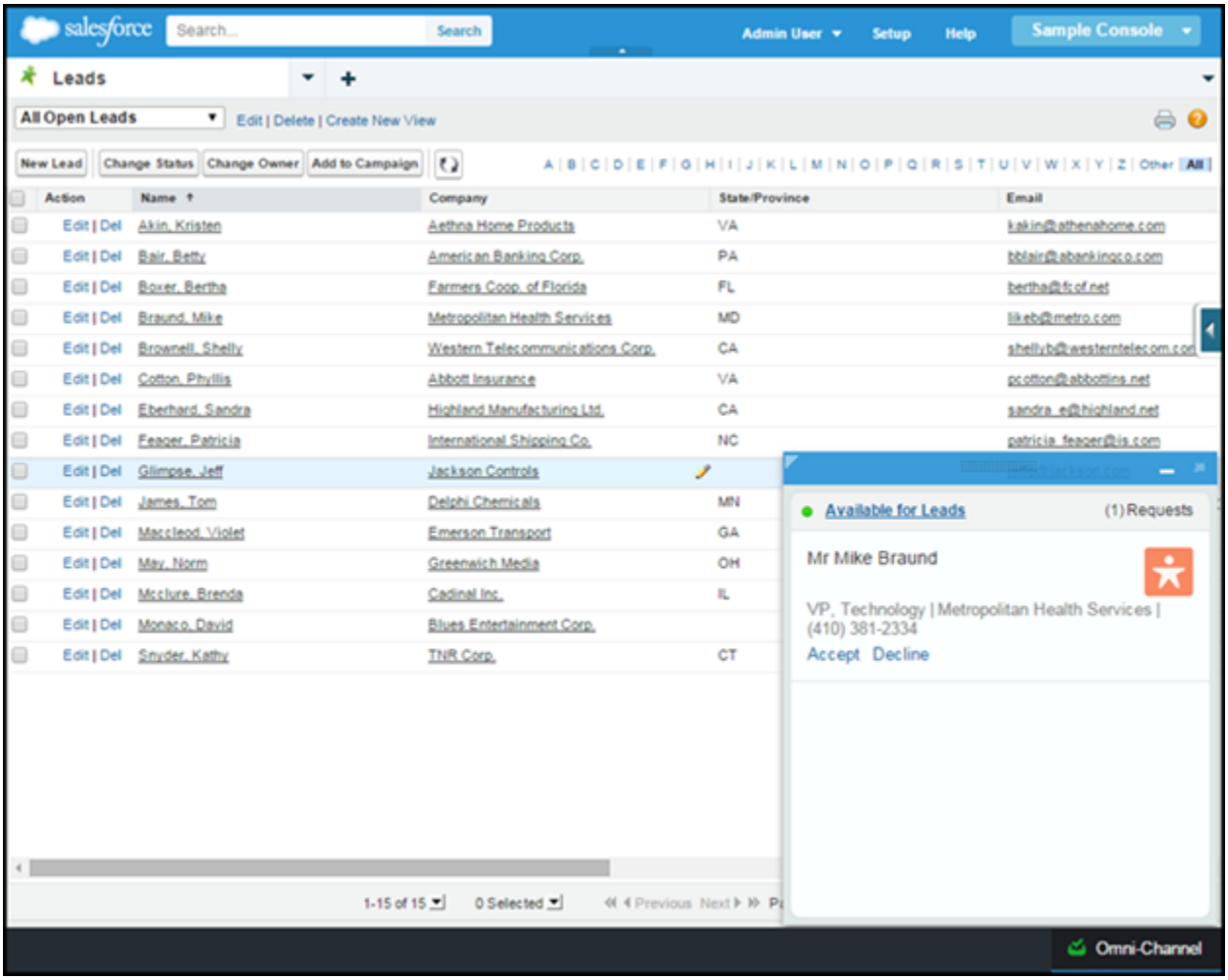
Avec Omni-Channel, vous pouvez définir la priorité des éléments de travail pour garantir le traitement rapide des attributions critiques. Vous pouvez gérer les capacités et la disponibilité de vos agents pour vous assurer de leur confier un volume d'attributions qu'ils peuvent traiter. Vous pouvez également définir les agents qui travaillent sur différents types d'attribution. Mieux encore, les agents n'ont plus à sélectionner manuellement les éléments dans une file d'attente, et les responsables n'ont plus à trier ni à distribuer le travail aux agents. Le travail est confié en temps réel à l'agent le plus qualifié et disponible !

Omni-Channel s'intègre de façon transparente à la console Salesforce, ce qui facilite son utilisation pour vos agents de support. Les agents peuvent accepter des attributions de travail directement depuis le widget Omni-Channel dans la console.

Éditions

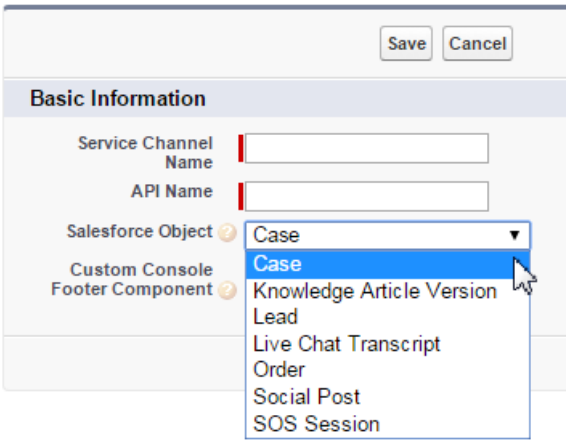
Disponible avec : Salesforce Classic

Omni-Channel est disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition



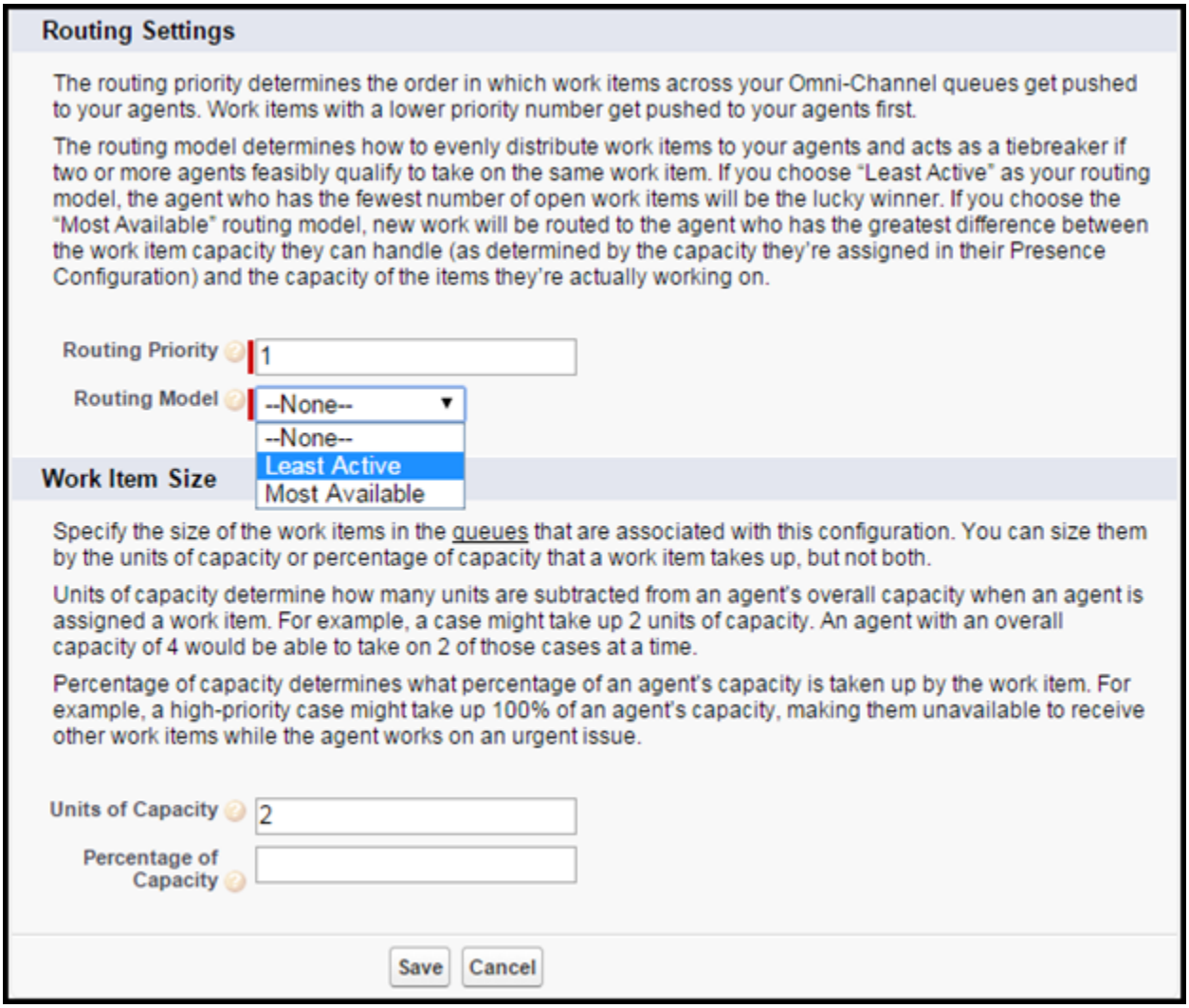
Conversion d'un enregistrement Salesforce en élément de travail à l'aide des canaux de service

Les canaux de service permettent de convertir en élément de travail la plupart des objets Salesforce, par exemple une requête, une piste, une session SOS ou même un objet personnalisé. Omni-Channel récupère ensuite ces éléments dans leur file d'attente (comme des fleurs dans le jardin de productivité des agents) pour les acheminer en temps réel vers vos agents.



Définition de la distribution Push (automatique) d'éléments de travail aux agents avec les configurations d'acheminement

Les configurations d'acheminement déterminent la méthode de distribution des éléments de travail aux agents. Elles permettent de définir l'importance relative et la taille des éléments de travail dans vos files d'attente Omni-Channel. Les éléments de travail ne représentent pas tous la même quantité de travail. Par conséquent, utilisez des configurations d'acheminement afin de contrôler la taille relative des éléments dans vos files d'attente et de mobiliser les agents en conséquence. Ainsi, les éléments les plus importants sont traités rapidement et la répartition du travail entre vos agents est équilibrée.



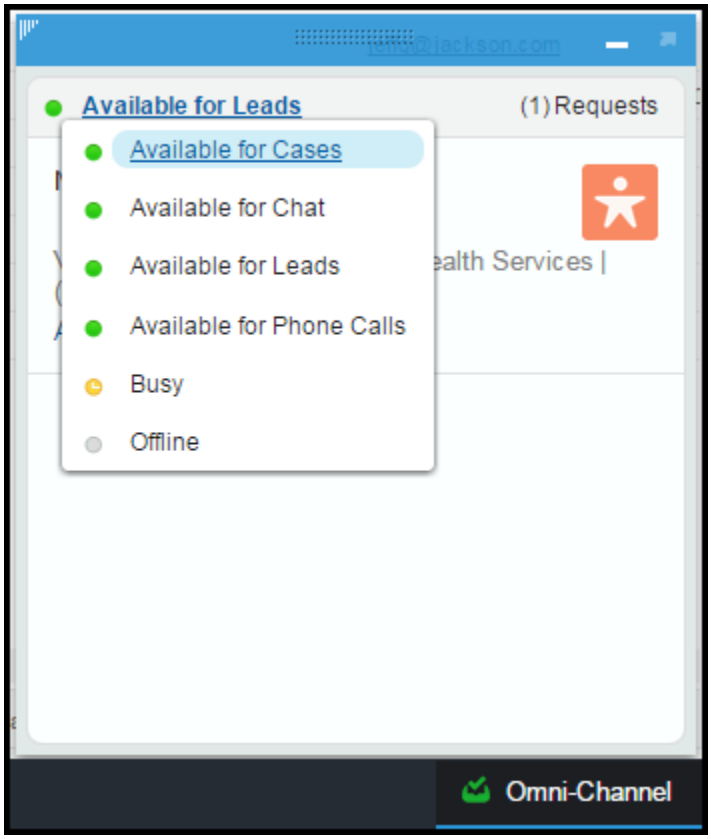
Attribution d'utilisateurs et de configurations d'acheminement à des files d'attente pour l'envoi automatique de travail aux agents

Associez des configurations d'acheminement à des files d'attente Salesforce. Les éléments de la file sont automatiquement envoyés aux agents en fonction des paramètres de la Configuration d'acheminement. Vous pouvez intégrer aisément des files d'attente à Omni-Channel.

Disponible ? Hors ligne ? Occupé ? Les agents définissent leur disponibilité avec les statuts de présence

Les statuts de présence indiquent la « disponibilité » des agents pour recevoir du travail lorsqu'ils sont connectés à Omni-Channel. Créez différents statuts qui précisent si un agent est absent ou disponible pour traiter les éléments de travail entrants.

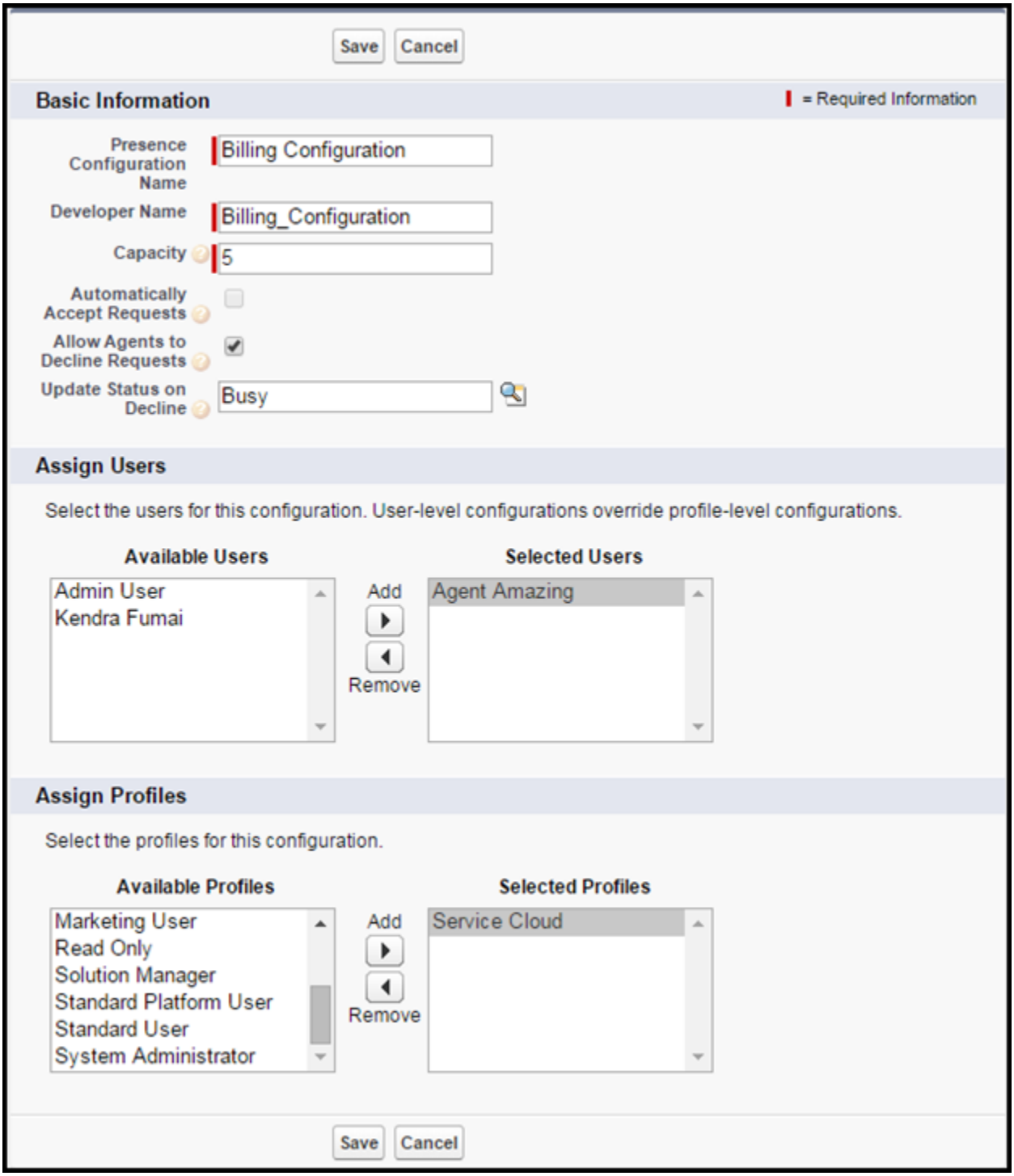
Les statuts de présence sont associés à un ou plusieurs canaux de service. Les agents qui sont connectés avec un statut en ligne peuvent recevoir des éléments de travail à partir de ces canaux. Si les agents peuvent traiter simultanément d'autres éléments de travail, ils peuvent se connecter avec un statut de présence associé à plusieurs canaux.



Définition des paramètres Omni-Channel des agents à l'aide des Configurations de présence

Les configurations de présence déterminent la quantité de travail que les agents peuvent accepte, ainsi que les comportements Omni-Channel auxquels ils ont accès en assistant des clients. Vous pouvez définir plusieurs configurations pour différents types ou groupes d'agents qui ont un traitement spécifique. Chaque agent peut être associé à une seule Configuration de présence. Si vous n'associez pas les agents à une autre configuration, ils sont tous attribués à la configuration de présence par défaut, créée automatiquement par Salesforce pour gagner du temps.

Utilisez les configurations de présence pour spécifier la capacité de travail globale de vos agents, c.-à-d. le volume de travail qu'ils peuvent traiter simultanément. Vous pouvez également spécifier comment les agents interagissent avec le travail qui leur est confié, notamment s'ils peuvent refuser ou non les attributions.



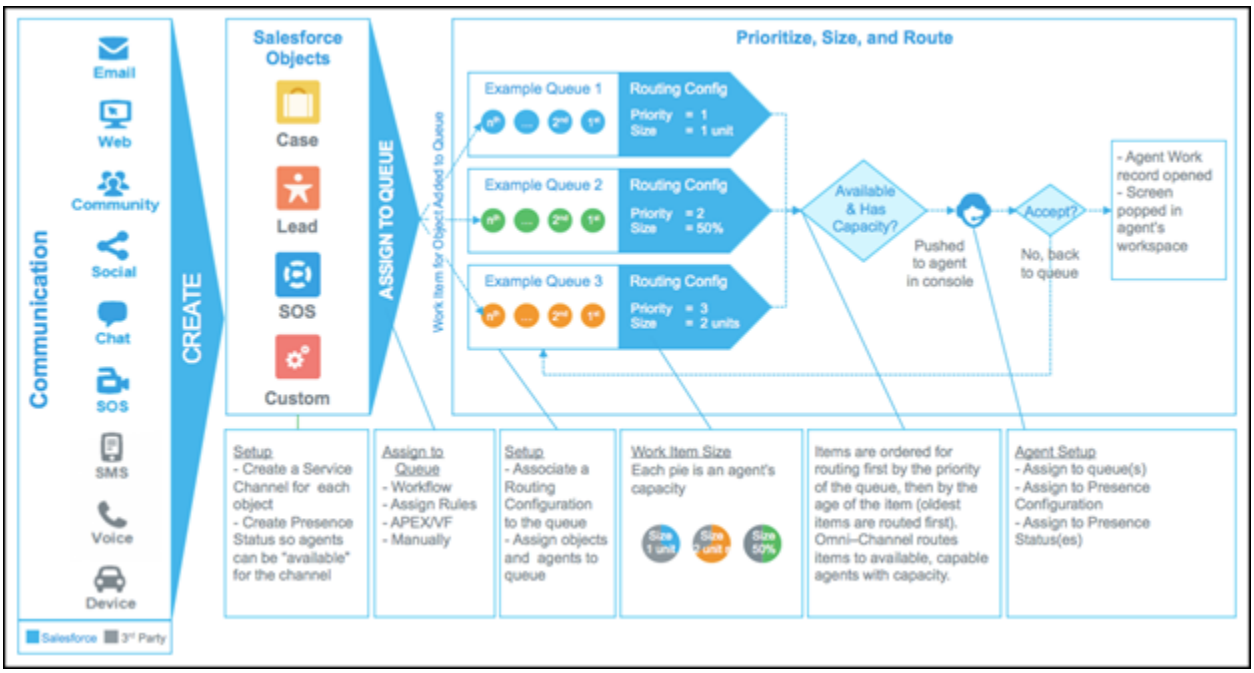
Exécution de rapports sur la disponibilité et les attributions de travail de vos agents

Examinez les activités de vos agents Omni-Channel grâce à des rapports personnalisés. Vous pouvez générer des rapports sur les statuts de présence de vos agents ainsi que sur leurs attributions de travail.

Vous souhaitez savoir combien de temps vos agents passent sous un statut donné ou vous assurer qu'ils respectent les normes de conformité ? Générez un rapport ou créez un tableau de bord sur l'objet Présence de l'utilisateur. L'objet Présence d'utilisateur suit les statuts de vos agents à travers leurs sessions Omni-Channel.

Vous souhaitez observer comment vos agents gèrent leurs attributions de travail ? Générez des rapports sur l'objet Travail d'agent pour connaître le nombre d'éléments de travail que vos agents acceptent et refusent, le délai de réponse moyen et la durée moyenne de traitement.

Voici une vue d'ensemble de l'organisation des éléments Omni-Channel.



N'hésitez pas à nous faire part de vos commentaires et suggestions sur Omni-Channel dans IdeaExchange. Pour plus d'informations sur la configuration d'Omni-Channel, et pour savoir comment attribuer automatiquement et efficacement des éléments de travail à vos agents, consultez le document *Set UpOmni-Channel*.

Requêtes : accélération du support client dans Lightning Experience

Répondre aux questions de vos clients est plus facile que jamais dans Lightning Experience. La nouvelle présentation des requêtes réorganisée met en évidence les informations les plus importantes, et permet d'accéder instantanément aux commentaires et à l'historique. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Lightning Experience.

Avec l'intégration de fil de requête dans Lightning Experience, les agents de support peuvent consulter rapidement les dernières mises à jour des requêtes, partager des suggestions en un clic et offrir un meilleur service en un temps record.

Éditions

Disponible dans Lightning Experience avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Fil de requête

Fil de requête offre aux agents de support un mode de création, de gestion et d'affichage des requêtes plus rationalisé. Il comprend des éditeurs, qui permettent aux agents de créer des notes, de consigner des appels, de modifier le statut des requêtes et de communiquer avec les clients dans un fil. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Éditions

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

DANS CETTE SECTION :

Simplification de la mise à jour des informations sur les requêtes pour les agents à l'aide des Actions rapides globales et des Actions rapides personnalisées dans le menu latéral de la console

Vos agents de service peuvent gérer rapidement les informations des requêtes et des enregistrements sans interrompre leur flux de travail. Vous pouvez ajouter des actions rapides en tant que composants au menu latéral de la console de Service pour permettre aux agents de créer des enregistrements, de mettre à jour les informations des requêtes, de rechercher des informations associées et définir des liaisons avec des enregistrements parents, le tout sans quitter l'onglet. Moins de clics, une interface de console plus claire et plus intuitive, et un accès rapide aux informations dont les agents ont besoin : des ingrédients essentiels pour l'efficacité des agents et la satisfaction des clients.

Réduction de l'encombrement à l'aide des filtres de fil personnalisés

Les filtres de fil personnalisés permettent aux agents de support de bloquer rapidement les publications hors sujet dans leur fils de requêtes pour pouvoir se concentrer sur les informations essentielles. Vous pouvez définir des filtres afin d'afficher uniquement les éléments qui répondent à des critères spécifiques. Par exemple, vous pouvez afficher uniquement les éléments de fil concernant des interactions clients et permettre ainsi aux agents d'examiner les informations communiquées aux clients.

Application de filtres de fil dans Fil de requête en un seul clic

Les filtres de fil en ligne permettent d'optimiser l'occupation de l'écran de la Console de service et d'améliorer le confort d'utilisation, et permettre ainsi aux agents de support de se consacrer à leur mission principale : la résolution des problèmes des clients. Les agents peuvent appliquer des filtres de fil en cliquant sur un lien dans la page de la console, au lieu d'ouvrir un menu déroulant et de sélectionner les filtres. Diminution des clics + Désencombrement de l'écran = des agents satisfaits et plus efficaces !

Amélioration du widget Fichier pour permettre aux agents de rechercher et de joindre rapidement des fichiers dans Fil de requête

Nous avons apporté des améliorations importantes à l'utilisation du widget Fichier, dans Fil de requête, afin de permettre aux agents de support de joindre et de rechercher des fichiers en quelques clics. Il est désormais plus facile pour les agents de glisser-déposer des fichiers depuis leur bureau vers des e-mails de Fil de requête, de joindre des fichiers depuis Chatter et d'autres sources à des e-mails de Fil de requête, et de rechercher des fichiers.

Amélioration de la lecture des longues lignes d'objet des e-mails, qui ne sont plus tronquées

Les agents de support peuvent désormais utiliser et afficher jusqu'à 650 caractères dans les lignes d'objets des e-mails à l'aide de l'éditeur E-mail dans Fil de requête. Auparavant, l'éditeur E-mail prenait en charge seulement 100 caractères et des lignes d'objet qui dépassaient la limitation étaient tronquées.

Simplification de la mise à jour des informations sur les requêtes pour les agents à l'aide des Actions rapides globales et des Actions rapides personnalisées dans le menu latéral de la console

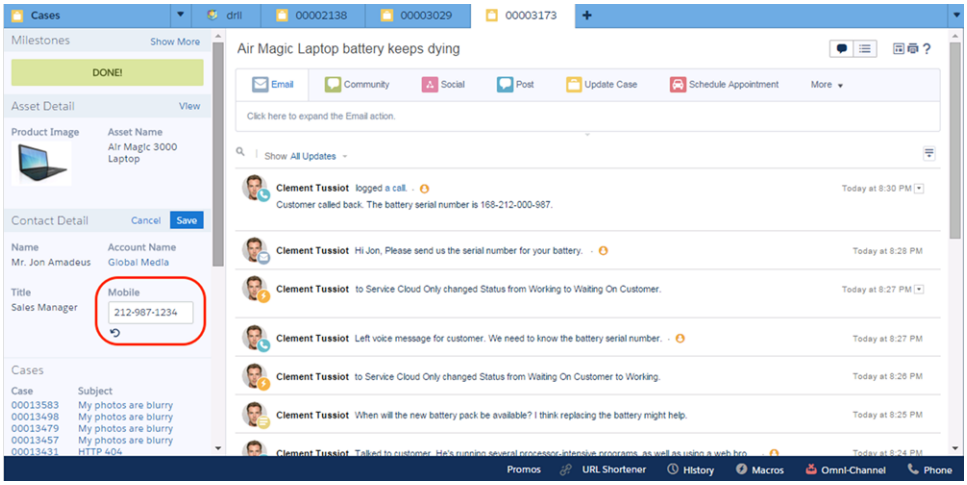
Vos agents de service peuvent gérer rapidement les informations des requêtes et des enregistrements sans interrompre leur flux de travail. Vous pouvez ajouter des actions rapides en tant que composants au menu latéral de la console de Service pour permettre aux agents de créer des enregistrements, de mettre à jour les informations des requêtes, de rechercher des informations associées et définir des liaisons avec des enregistrements parents, le tout sans quitter l'onglet. Moins de clics, une interface de console plus claire et plus intuitive, et un accès rapide aux informations dont les agents ont besoin : des ingrédients essentiels pour l'efficacité des agents et la satisfaction des clients.

Éditions

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

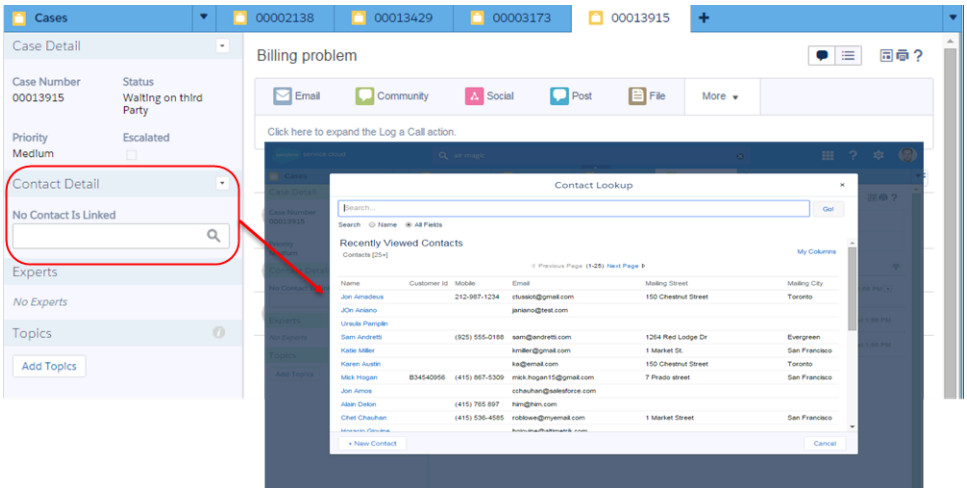
Mise à jour instantanée des informations associées à une requête

Votre agent de support travaille sur une requête et découvre que le contact de la requête a un nouveau numéro de téléphone. Au lieu de quitter l'onglet de la requête, d'ouvrir l'onglet les Contacts et d'accéder au champ de numéro de téléphone dans la page de détails des contacts, l'agent peut mettre à jour le numéro de téléphone directement depuis le menu latéral de la console.



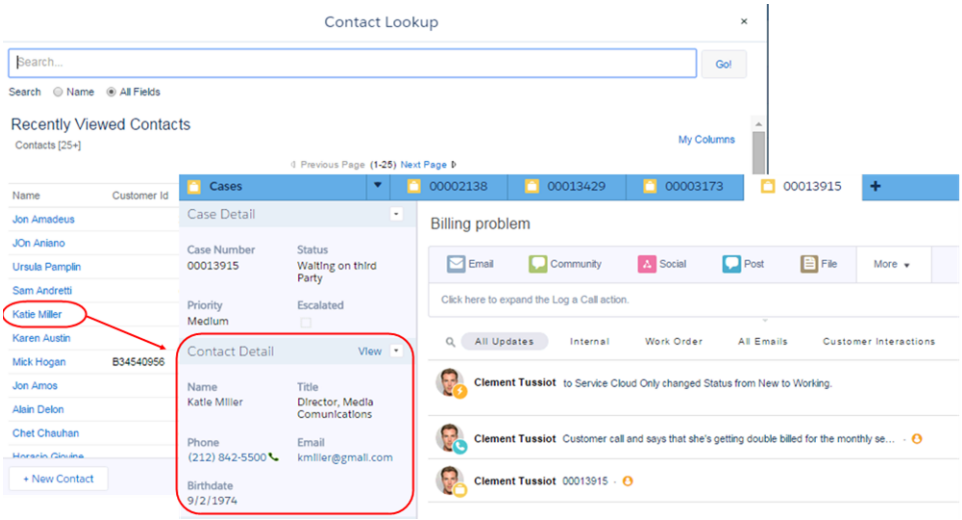
Recherche d'informations sur les requêtes

Recherchez rapidement des informations associées à des requêtes dans le menu latéral de la console. Par exemple, si aucun contact n'est répertorié, un agent peut rechercher rapidement l'interlocuteur afin d'offrir un support personnalisé.



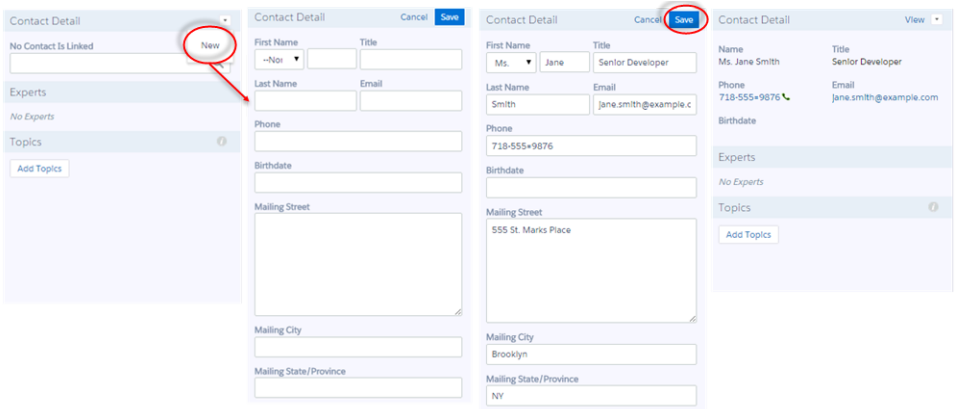
Liaison à des enregistrements parents

Les agents peuvent rechercher et lier des enregistrements parents à l'enregistrement actuel directement depuis le menu latéral de la console de Service, ce qui facilite la recherche d'informations associées sans naviguer vers d'autres onglets. Par exemple, les agents peuvent sélectionner un contact dans la fenêtre de recherche et l'ajouter à la requête actuelle.



Création d'enregistrements associés à une requête

Vous souhaitez créer un enregistrement associé à votre requête ? Aucun problème ! Les agents peuvent désormais cliquer sur un bouton dans la console de Service et saisir rapidement les nouvelles informations. Par exemple, alors qu'un agent travaille sur une requête, le contact client change. L'agent peut créer un contact en un clin d'oeil grâce à la console intuitive et moderne.



Pour configurer des actions rapides globales et personnalisées dans la console de Service, créez d'abord l'action rapide globale (pour l'action Créer) et l'action rapide personnalisée (pour l'action Mettre à jour). Les actions Créer doivent être des actions rapides globales. Les actions Mettre à jour doivent être des actions rapides spécifiques à un objet basées sur le type d'objet du champ de référence. Par exemple, pour mettre à jour le champ de référence d'un contact, une action de mise à jour spécifique à un contact est requise. Pour des instructions détaillées, reportez-vous à Création d'actions rapides globales et à Création d'actions rapides spécifiques à un objet.

Après avoir créé les actions rapides, ajoutez-les en tant que composants aux présentations de page de requête pour permettre à vos utilisateurs de les utiliser :

1. Dans Configuration, saisissez « Requête » dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Présentations de page**.
2. Sélectionnez la page à laquelle vous souhaitez ajouter les actions rapides, puis cliquez sur **Modifier**.

3. Dans la page Présentation de requête, sélectionnez **Composants personnalisés de la console**.
4. Accédez à la section du menu latéral dans laquelle vous souhaitez ajouter le composant (par exemple, accédez à la section du menu latéral gauche).
5. Pour `Type`, sélectionnez **Référence**.
6. Pour `Champ`, sélectionnez le champ associé auquel l'action rapide s'applique.
7. Sélectionnez **Activer la liaison** pour permettre aux agents de support de rechercher un enregistrement et de le lier à un enregistrement associé. Par exemple, un agent de support peut lier un nom de contact à une requête.
8. Pour `Action Créer`, sélectionnez l'action rapide globale qui crée un enregistrement. Par exemple, une action globale peut créer un contact.
9. Pour `Action Mettre à jour`, sélectionnez l'action rapide qui met à jour un enregistrement. Par exemple, une action rapide peut mettre à jour un champ dans le contact.
10. Cliquez sur **Enregistrer**.

CONSULTER ÉGALEMENT :

https://success.salesforce.com/ideaView?id=08730000000BrIFAA0

Réduction de l'encombrement à l'aide des filtres de fil personnalisés

Les filtres de fil personnalisés permettent aux agents de support de bloquer rapidement les publications hors sujet dans leur fils de requêtes pour pouvoir se concentrer sur les informations essentielles. Vous pouvez définir des filtres afin d'afficher uniquement les éléments qui répondent à des critères spécifiques. Par exemple, vous pouvez afficher uniquement les éléments de fil concernant des interactions clients et permettre ainsi aux agents d'examiner les informations communiquées aux clients.

Auparavant, seuls les filtres de fil standard, qui affichaient un type d'élément de fil à la fois, étaient disponibles dans Fil de requête. Les filtres de fil personnalisés sont disponibles uniquement dans la console de service avec Fil de requête.

Si un filtre de fil n'est pas sélectionné, Fil de requête affiche tous les éléments de fil, y compris les communications internes et externes.

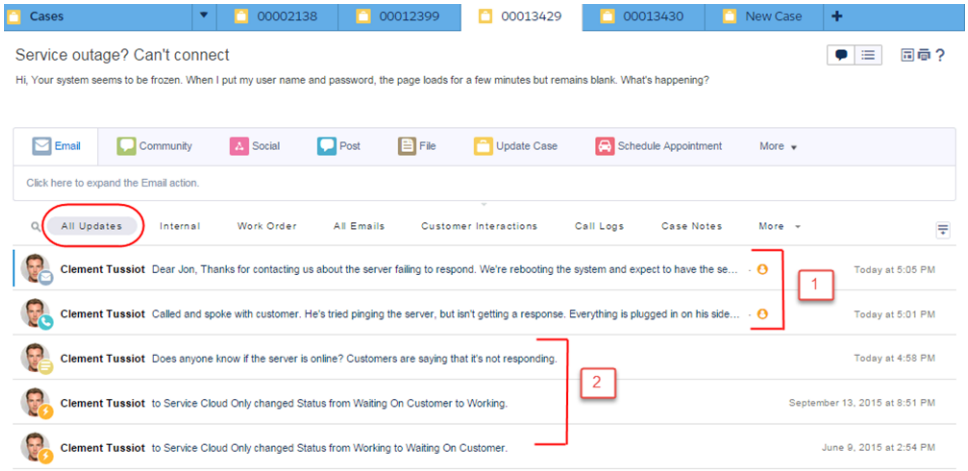
Éditions

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition avec une licence Service Cloud

AUTORISATIONS UTILISATEUR

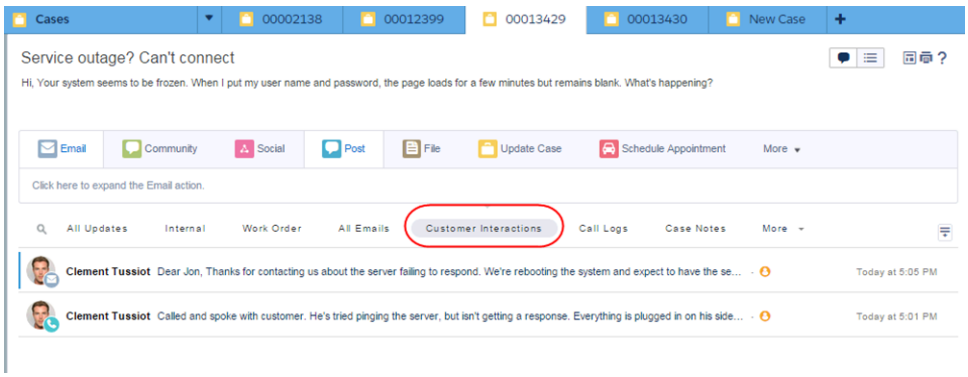
Pour créer et modifier des présentations de page :
- Personnaliser l'application

Pour attribuer des présentations de page :
- Gérer les utilisateurs



1. Communications accessibles aux clients, telles que les e-mails et les appels téléphoniques.
2. Communications internes uniquement, telles que les modifications de statut et les publications destinées aux utilisateurs internes.

Lorsqu'un filtre de fil personnalisé est sélectionné, Fil de requête affiche uniquement les éléments de fil spécifiés par le filtre personnalisé. Par exemple, vous pouvez créer un filtre qui affiche les interactions avec un client. Lorsque les agents de support appliquent ce filtre, Fil de requête affiche les e-mails et les commentaires de requête accessibles aux utilisateurs externes, par exemple les clients. Les autres éléments de fil, tels que les modifications de statut, les publications internes, etc., sont exclus.



Pour créer un filtre de fil, dans Configuration, saisissez *Requêtes* dans la case `Recherche rapide`, puis sélectionnez **Filtres de fil**. Définissez les critères utilisés pour filtrer les éléments de fil. Une fois le filtre de fil personnalisé créé, ajoutez-le à la liste des filtres sélectionnés, dans la section Options de filtrage de fil dans les paramètres Vue du fil de la présentation de page.

Champ	Description
Type d'élément de fil	Spécifie le type de fil à inclure dans le filtre. Par exemple, le type d'élément de fil Enregistrement créé affiche les éléments de fil qui concernent les nouveaux enregistrements.
Objet associé	Spécifie l'objet associé à l'élément de fil sélectionné. La liste comprend tous les objets associés à l'objet Requête. Les objets de la liste varient selon la configuration de votre organisation. Par exemple, si vous sélectionnez le type d'élément de fil Enregistrement créé, vous pouvez sélectionner l'objet associé Requête. Ce filtre affiche ainsi les nouvelles requêtes.

Champ	Description
Visibilité	Spécifie si un élément de fil est inclus dans le filtre en fonction de la visibilité de l'élément de fil. La visibilité dépend des paramètres de sécurité et de partage de l'objet associé. La visibilité peut inclure Tous les utilisateurs ou les Utilisateurs internes. Par exemple, supposons que vous sélectionnez le type d'élément Fil de commentaires de requête et la visibilité Utilisateurs internes. Ce filtre de fil affiche les commentaires de requêtes publiés par des utilisateurs internes.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Application de filtres de fil dans Fil de requête en un seul clic

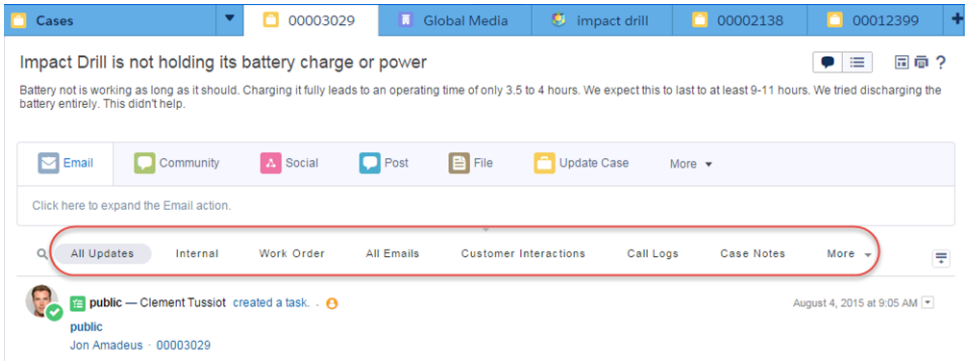
Application de filtres de fil dans Fil de requête en un seul clic

Les filtres de fil en ligne permettent d'optimiser l'occupation de l'écran de la Console de service et d'améliorer le confort d'utilisation, et permettre ainsi aux agents de support de se consacrer à leur mission principale : la résolution des problèmes des clients. Les agents peuvent appliquer des filtres de fil en cliquant sur un lien dans la page de la console, au lieu d'ouvrir un menu déroulant et de sélectionner les filtres. Diminution des clics + Désencombrement de l'écran = des agents satisfaits et plus efficaces !

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer et modifier des présentations de page :
- Personnaliser l'application

Pour attribuer des présentations de page :
- Gérer les utilisateurs



Les filtres de fil en ligne sont disponibles uniquement dans le fil compact. Si le fil compact n'est pas activé dans la présentation de page, l'option de filtre de fil en ligne n'est pas affichée.

Pour afficher les filtres de fil sous la forme de liens en ligne :

1. Dans Configuration, saisissez *Requêtes* dans la case `Recherche rapide`, puis sélectionnez **Présentations de page**.
2. Dans la section Présentations de page de requête, sélectionnez la présentation de page à laquelle vous souhaitez ajouter les filtres de fil en ligne.

   Si vous n'avez pas de présentation de page, créez-en une en cliquant sur Nouveau. Assurez-vous de sélectionner **Présentation basée sur le fil**.
3. Dans la section Présentation de requête, cliquez sur **Vue du fil**.

4. Accédez à la section Options de filtrage du fil, en bas de la page Présentation de requête.
5. Pour afficher le paramètre Filtres, sélectionnez `En tant que lien en ligne dans la vue du fil compacte de la console`.
6. Cliquez sur **Enregistrer**.
   Les filtres que vous avez sélectionnés dans les paramètres de fil de requête sont affichés sous la forme de liens en ligne dans la console.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Réduction de l'encombrement à l'aide des filtres de fil personnalisés

Amélioration du widget Fichier pour permettre aux agents de rechercher et de joindre rapidement des fichiers dans Fil de requête

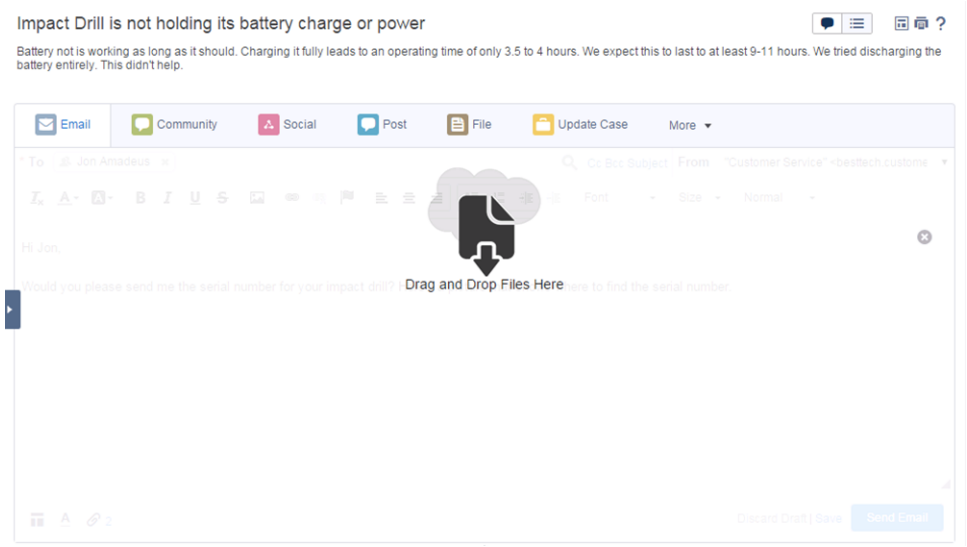
Nous avons apporté des améliorations importantes à l'utilisation du widget Fichier, dans Fil de requête, afin de permettre aux agents de support de joindre et de rechercher des fichiers en quelques clics. Il est désormais plus facile pour les agents de glisser-déposer des fichiers depuis leur bureau vers des e-mails de Fil de requête, de joindre des fichiers depuis Chatter et d'autres sources à des e-mails de Fil de requête, et de rechercher des fichiers.

Éditions

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition avec licence Service Cloud

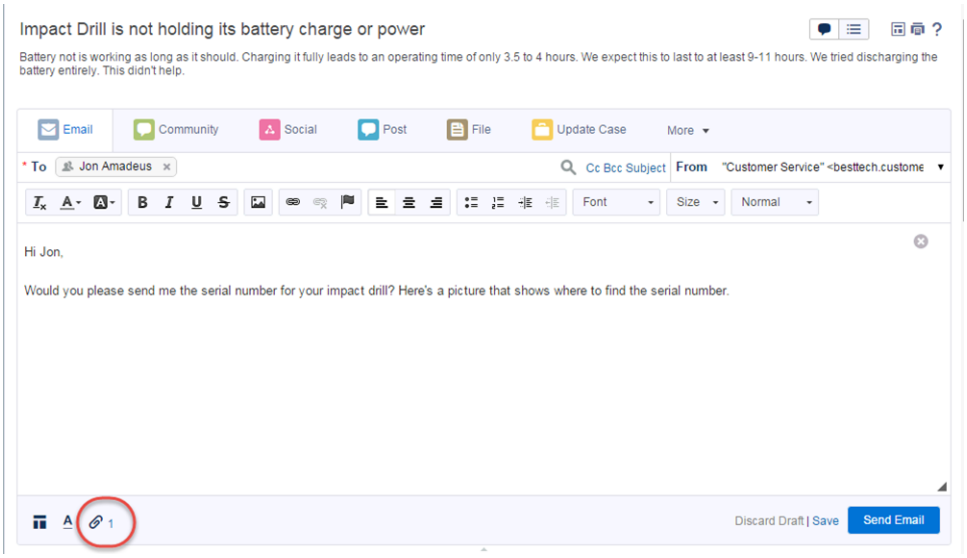
Glisser-déposer des fichiers de façon transparente

Auparavant, les agents de support devaient charger un fichier dans le widget Fichier pour pouvoir le joindre à une requête ou à un e-mail. Désormais, les utilisateurs peuvent faire glisser des fichiers depuis le widget Fichier, ou leur ordinateur, directement vers l'éditeur e-mail dans Fil de requête, en faisant au moins l'économie de cinq clics.



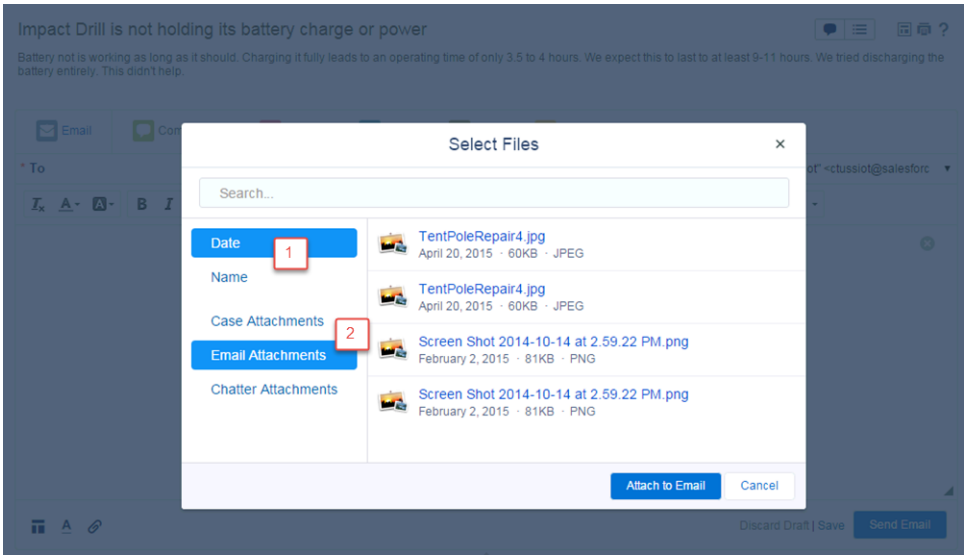
Ajout aisé de fichiers depuis Chatter et autres e-mails à des requêtes

Auparavant, les fichiers que les agents de support pouvaient joindre à des e-mails dans le Fil de requête étaient limités. Si un agent souhaitait ajouter un fichier depuis Chatter ou depuis un autre e-mail, il devait le télécharger, puis le charger. Désormais, les agents peuvent joindre aisément des fichiers aux e-mails de Fil de requête à partir de pièces jointes à des requêtes, de Chatter et de pièces jointes à des e-mails, ce qui facilite le partage d'informations avec les clients et les autres agents. Le nombre de pièces jointes à un e-mail est affiché dans le pied de page de l'éditeur e-mail. Vous pouvez ainsi vérifier si un fichier a été joint avec succès.



Filtrage rapide des pièces jointes dupliquées

Nous avons également facilité pour les agents la recherche du fichier le plus récent lorsque plusieurs fichiers sont joints sous le même nom. Seul le fichier le plus récent est affiché dans la vue « Élément récent ». Les agents peuvent afficher toutes les pièces jointes dans la vue « Tous les éléments ».



Dans le navigateur de fichier, les agents peuvent :

1. Rechercher des fichiers par date et par nom.
2. Filtrer les fichiers par origine. Par exemple, si des agents ont reçu un fichier par e-mail, ils peuvent effectuer une recherche dans Pièces jointes à un e-mail pour afficher uniquement les fichiers joints à des e-mails.

Amélioration de la lecture des longues lignes d'objet des e-mails, qui ne sont plus tronquées

Les agents de support peuvent désormais utiliser et afficher jusqu'à 650 caractères dans les lignes d'objets des e-mails à l'aide de l'éditeur E-mail dans Fil de requête. Auparavant, l'éditeur E-mail prenait en charge seulement 100 caractères et des lignes d'objet qui dépassaient la limitation étaient tronquées.

Éditions

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

CONSULTER ÉGALEMENT :

https://success.salesforce.com/ideaView?id=08730000000ZVCnAAO

Chat vidéo SOS et partage d'écran désormais disponibles sur Android

Vous l'avez demandé, nous vous l'offrons. Vous pouvez utiliser SOS, la solution de support mobile de Service Cloud, sur les appareils iOS et Android. Avec SOS, vous pouvez ajouter un bouton d'aide à votre application mobile iOS ou Android native, qui permet au client de communiquer avec les agents via une vidéo ou un chat audio bidirectionnel.

L'époque où vos clients devaient composer un numéro de téléphone pour communiquer avec un agent sans nom et sans visage est révolue. SOS est intégrée à la console Salesforce pour le Service Cloud. En un seul clic, vos clients peuvent visualiser les agents auxquels ils s'adressent, et vos agents offrir une aide personnalisée dans l'application avec un chat vidéo, le partage d'écran et des annotations. Vos clients bénéficient d'une expérience de support personnelle complète et vos agents disposent dans la console de toutes les informations dont ils ont besoin pour résoudre les problèmes des clients.

Éditions

SOS est disponible moyennant un coût supplémentaire avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

SOS est également entièrement intégrée à Omni-Channel, le moteur d'acheminement de Service Cloud qui permet de personnaliser d'orienter les tâches, y compris les appels vidéo SOS, vers les agents. Les appels SOS sont acheminés en temps réel vers les agents les plus disponibles et compétents au sein de votre organisation.

Pour plus d'informations sur l'intégration de SOS à vos applications mobiles, interrogez votre équipe de compte Salesforce à propos du *SOS iOS SDK*.

Pour plus d'informations sur la configuration de SOS, reportez-vous à *Configuration d'un chat vidéo SOS et du partage d'écran*.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Caméra bidirectionnelle pour SOS (iOS et Android)

Communautés de service

Questions Chatter, Réponses Chatter et Idées offrent aux clients une communauté en libre-service dans laquelle ils peuvent publier des questions et recevoir des réponses d'autres clients ou d'agents de support, et publier, évaluer et commenter des idées innovantes sur le Web. Avec Question vers requête, les modérateurs peuvent escalader des questions dans Chatter en requêtes, qui facilitent le suivi et la résolution des problèmes des clients. Ces fonctionnalités sont disponibles uniquement dans Salesforce Classic.

Éditions

Questions Chatter est disponible avec : **Personal** Edition, **Group** Edition, **Professional** Edition, **Developer** Edition, **Performance** Edition, **Enterprise** Edition et **Unlimited** Edition

Question vers requête est disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Réponses Chatter est disponible avec : **Enterprise** Edition, **Developer** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

Idées disponibles avec : **Enterprise** Edition, **Developer** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Professional** Edition

DANS CETTE SECTION :

Masquage ou affichage des e-mails de requête dans le fil de requête de la communauté
Les agents de support peuvent afficher ou masquer des e-mails individuels dans le fil de requête des utilisateurs de communautés. Cette fonctionnalité est disponible automatiquement dans Winter '16 pour les organisations dans lesquelles le fil de requête de communauté et le fil de requête compact sont activés. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Masquage ou affichage des e-mails de requête dans le fil de requête de la communauté

Les agents de support peuvent afficher ou masquer des e-mails individuels dans le fil de requête des utilisateurs de communautés. Cette fonctionnalité est disponible automatiquement dans Winter '16 pour les organisations dans lesquelles le fil de requête de communauté et le fil de requête compact sont activés. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Éditions

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Important:

- Pour les communautés élaborées sur le modèle Koa, Kokua ou Napili, utilisez Détail de la requête Chatter ou Détail de l'enregistrement (si disponible) en tant que page de détail de requête active. Sinon, les utilisateurs de communautés ne peuvent pas afficher les e-mails dans leur fil de requête.
- Pour permettre aux agents d'afficher les options de définition d'un e-mail de requête sur public ou privé, le fil de requête de communauté et le fil de requête compact doivent être activés dans votre organisation

Si le fil de requête de communauté est activé dans votre organisation, les utilisateurs de communautés externes peuvent afficher les publications, les questions, et les e-mails de requête Chatter dans leur fil de requête. Par défaut, si le contact de la requête envoie ou reçoit un e-mail de requête, il est affiché dans le fil de tous les utilisateurs qui ont accès à la requête, qu'ils soient internes ou externes.

Désormais, le propriétaire de la requête et ses supérieurs affichent l'option **Rendre public** ou **Rendre privé** dans la liste déroulante d'actions dans les e-mails de requête, dans le fil de requête compact de la console. Les utilisateurs internes qui ne sont pas propriétaires de la requête peuvent également afficher ces options dans les publications ou les e-mails de requête qu'ils ont créés.

Remarque: Les agents peuvent rendre les publications de requêtes Chatter publiques ou privées depuis la version Summer '15.



Un agent peut cliquer sur **Rendre privé** afin de retirer l'e-mail du fil de requête du contact de la requête et des autres utilisateurs externes qui ont accès la requête (il reste affiché dans les fils des utilisateurs internes de la requête). Les agents peuvent rendre un e-mail privé afin de masquer leur communication avec le contact de la requête pour les autres utilisateurs externes qui ont accès à la requête.

Inversement, un agent peut cliquer sur **Rendre public** afin d'afficher l'e-mail dans le fil de requête du contact de la requête et des autres utilisateurs externes qui ont accès la requête. Les agents peuvent rendre un e-mail public dans le fil de requête de la communauté afin d'informer le contact de la progression interne de sa requête.

Conseil:

- Le fil de requête offre des indicateurs visuels pratiques qui aident les agents à identifier rapidement les publications de requête visibles en externe. Pour plus d'informations sur ces indicateurs visuels, reportez-vous à la section « Options d'affichage du fil » dans Paramètres des vues de fil dans Fil de requête.
- Vous pouvez écrire un déclencheur ou un processus Apex afin de masquer ou d'exposer tous les e-mails de requête dans le fil de requête de la communauté pour les utilisateurs externes. Pour plus informations, reportez-vous à E-mails dans le fil de requête de la communauté.

Service client social

Le service client social est la nouvelle génération de l'intégration entre Radian6 et le Service Cloud Salesforce. Les agents d'un service client peuvent échanger avec leurs clients en répondant à des requêtes créées dans Twitter et Facebook. Les administrateurs Salesforce peuvent personnaliser le traitement des contenus sociaux entrants à l'aide d'une classe Apex et définir dans leur organisation des utilisateurs autorisés à répondre via les comptes sociaux. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Éditions

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

DANS CETTE SECTION :

Approbation des publications sociales avant de les rendre publiques

Les agents des services sociaux représentent à la fois les personnes qui solutionnent les problèmes de vos consommateurs et la voix de votre marque sur les réseaux sociaux tels que Facebook et Twitter. Vous pouvez définir des directives qui indiquent à vos agents le ton et la syntaxe standard à respecter pour rédiger leurs communications, conformément à la stratégie des médias sociaux de votre organisation. Par exemple, vous pouvez exiger que les agents sociaux signent leurs tweets d'une façon standard, par exemple « ~ Jean ».

Traitement par défaut des réponses

Si vous avez un portefeuille de comptes sociaux gérés, vous pouvez spécifier un compte spécifique comme auteur par défaut de vos publications de service client social. Par conséquent, vous pouvez standardiser et sensibiliser au soutien de votre marque en définissant un traitement de support dédié, par exemple @acmehelp ou@acmesupport. De plus, les agents peuvent envoyer des messages sortants en moins de clics, car le compte sélectionné est affiché en tant que valeur par défaut dans le menu déroulant du compte dans l'éditeur social.

Réseaux sociaux supplémentaires offrant un service client (pilote)

Faites en sorte que vos clients se sentent écoutés et soutenus en vous engageant auprès d'eux sur les réseaux sociaux sur lesquels ils sont actifs. Vous pouvez maintenant ajouter LinkedIn et Instagram à votre liste de réseaux sociaux afin de leur offrir un service client.

Améliorations de l'expérience du service client social

Découvrez les autres modifications qui affectent les utilisateurs du service client social.

Approbation des publications sociales avant de les rendre publiques

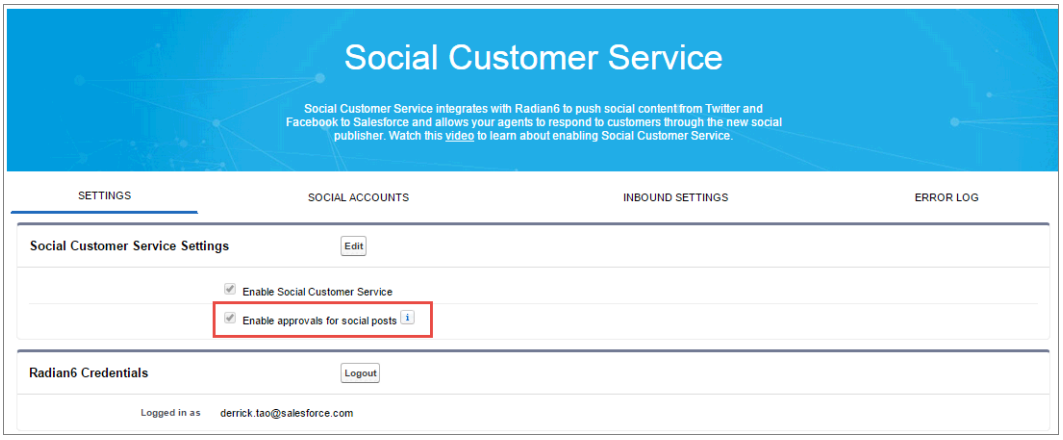
Les agents des services sociaux représentent à la fois les personnes qui solutionnent les problèmes de vos consommateurs et la voix de votre marque sur les réseaux sociaux tels que Facebook et Twitter. Vous pouvez définir des directives qui indiquent à vos agents le ton et la syntaxe standard à respecter pour rédiger leurs communications, conformément à la stratégie des médias sociaux de votre organisation. Par exemple, vous pouvez exiger que les agents sociaux signent leurs tweets d'une façon standard, par exemple « ~ Jean ».

Dans le cadre d'un processus de formation professionnelle ou d'examen de la qualité, vous pouvez exiger que les publications de certains agents soient approuvées, plutôt que de les laisser publier librement.

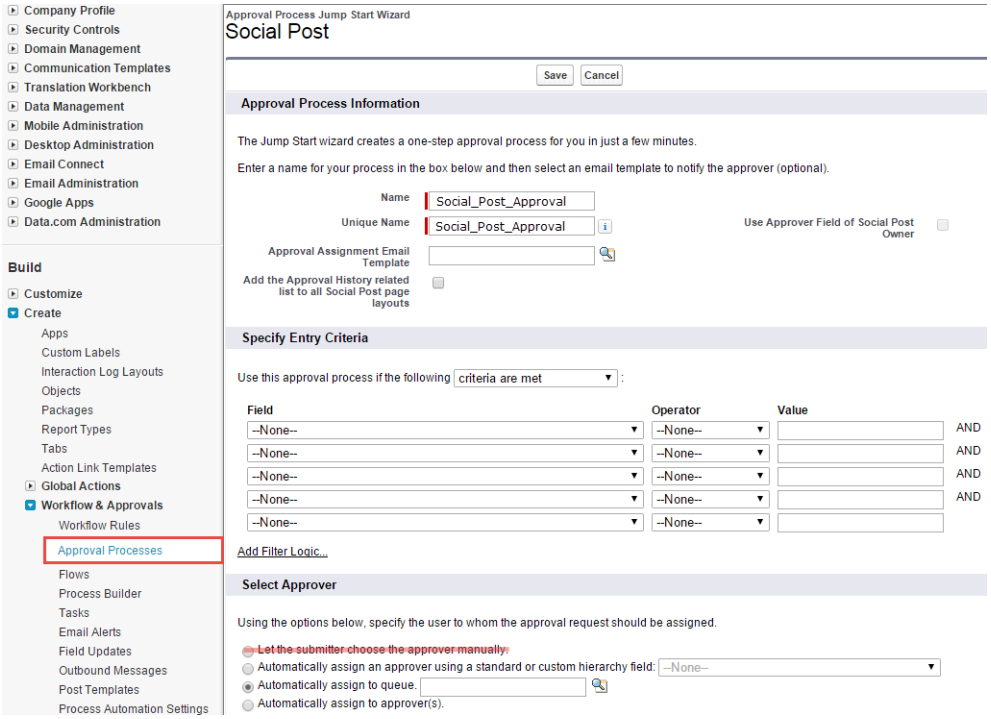
Grâce aux processus d'approbation et aux autorisations utilisateur, les agents sélectionnés peuvent soumettre des publications sociales pour approbation, rappeler des publications, et réessayer ou les soumettre de nouveau. Les approbateurs peuvent approuver et rejeter les publications destinées à être publiées.

Les administrateurs Salesforce peuvent créer des processus d'approbation, et affecter les autorisations correspondantes aux agents et aux approbateurs.

Commencez par cocher la case `Activer les approbations pour les publications sociales` dans la page des paramètres du Service client social, dans Configuration.

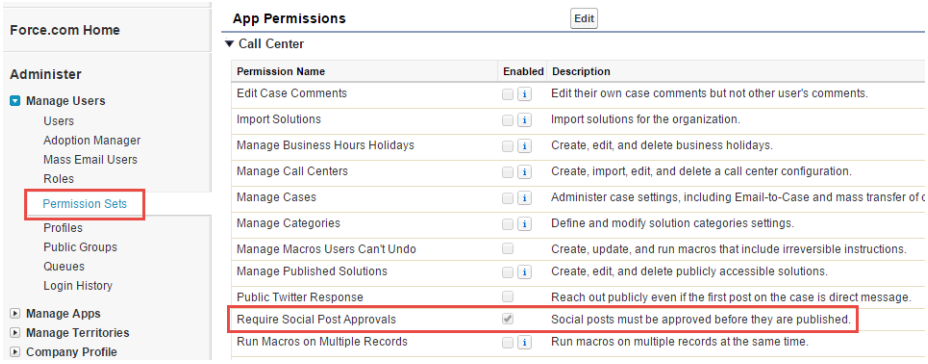


Créez et activez ensuite des processus d'approbation pour les publications sociales en utilisant l'Assistant de démarrage rapide ou l'Assistant de configuration standard.



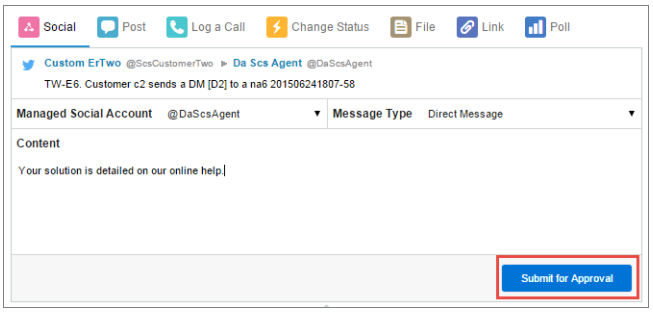
Remarque: L'Assistant de démarrage rapide est une méthode simple et populaire pour créer des processus d'approbation dans Salesforce. Cependant, l'option `Laisser l'utilisateur effectuant la soumission sélectionner manuellement l'approbateur` n'est pas prise en charge dans l'Assistant de démarrage rapide. La sélection de cette option renvoie ensuite une erreur lorsqu'un agent soumet une publication pour approbation.

Les administrateurs peuvent ensuite activer la nouvelle autorisation utilisateur `Demander l'approbation des publications sociales` et l'affecter à un ensemble d'autorisations.

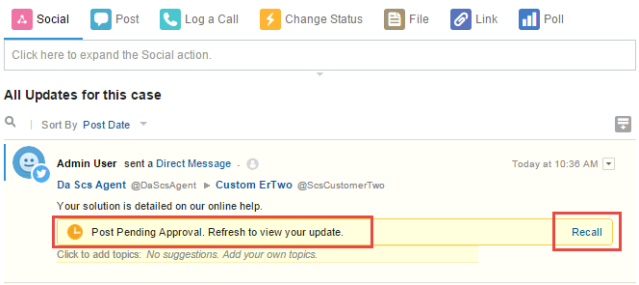


Lorsque de l'attribution d'autorisations aux utilisateurs, n'oubliez pas ces deux points.

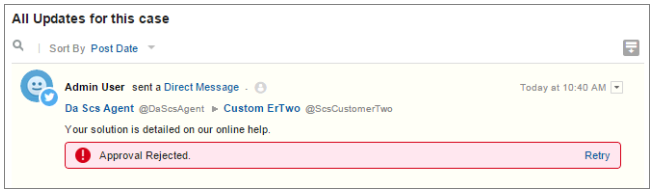
1. L'approbation d'une publication la soumet automatiquement pour l'édition. Par conséquent, les approbateurs doivent avoir le même accès aux comptes sociaux que les agents dont ils examinent le travail. Sinon, les publications qu'ils approuvent renvoient une erreur.
2. Si vos autorisations utilisateur comprennent `Demander l'approbation des publications sociales`, le bouton de soumission de l'éditeur social indique toujours **Soumettre pour approbation** plutôt que « Commentaire », « Tweet » ou un autre terme. Cela est vrai même si aucun processus d'approbation actif ne s'applique à l'utilisateur. Dans cette situation, cliquer sur **Soumettre pour approbation** permet de publier la publication sociale normalement, car aucun processus d'approbation actif n'est en vigueur.



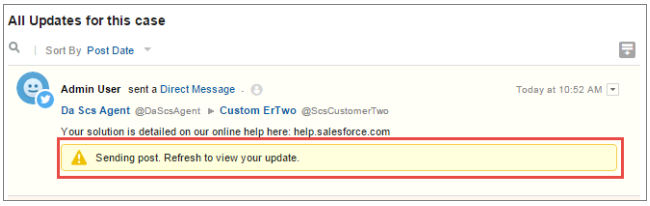
Lorsque les agents soumettent une publication, ils peuvent la rappeler avant son approbation.



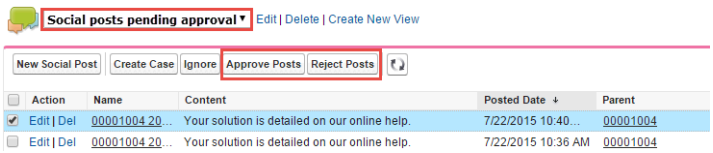
Si une publication est rejetée, l'agent peut essayer de la publier une nouvelle fois.



Lorsqu'une publication est approuvée, elle est automatiquement publiée.



Les éléments en attente peuvent être approuvés de diverses façons dans l'application Salesforce, ainsi que sur les appareils mobiles, notamment à l'aide de réponses par mot unique aux notifications par e-mail. Reportez-vous à Création d'un processus d'approbation, Liste de contrôle des processus d'approbation et Processus d'approbation utiles. Plus précisément, pour les publications sociales, l'onglet Publications sociales présente une vue de liste `Publications sociales en attente d'approbation` qui permet de consulter plusieurs publications en attente et de les approuver ou de les rejeter comme vous le souhaitez.



Remarque: Une fois les approbations activées, les boutons Approuver les publications et Rejeter les publications restent sous l'onglet Publications sociales. Cependant, ils ne fonctionnent pas pour les publications entrantes et les publications ne nécessitant aucune approbation.

Conseil: Si vous approuvez une publication de la liste des approbations en attente des publications sociales et si une interruption du système, l'expiration de la session ou un autre problème inattendu empêche la publication sociale d'être publiée sur le réseau social souhaité, un message d'erreur s'affiche sur la requête individuelle, et non dans la vue de liste. Pour pouvoir honorer tous les engagements de votre entreprise concernant les temps de réponse sur les réseaux sociaux, après avoir approuvé les publications dans la vue de la liste, nous recommandons de vérifier les statuts des publications pour vous assurer qu'elles ont bien été envoyées et ne doivent pas être renvoyées.

Conseil: Si vos agents travaillent avec les pages de détail d'enregistrement des publications sociales, plutôt que dans le fil de requête, nous conseillons de supprimer la liste associée des approbations dans la présentation de page. La même mise en page est partagée entre les publications sociales entrantes et sortantes. Le retrait de la liste associée des approbations permet d'éviter toute confusion lors de l'affichage d'une publication entrante représentant un candidat valide pour un processus d'approbation. Les approbateurs peuvent toujours approuver ou rejeter les publications par les autres moyens habituels, notamment par e-mail, avec Chatter et les vues de liste.

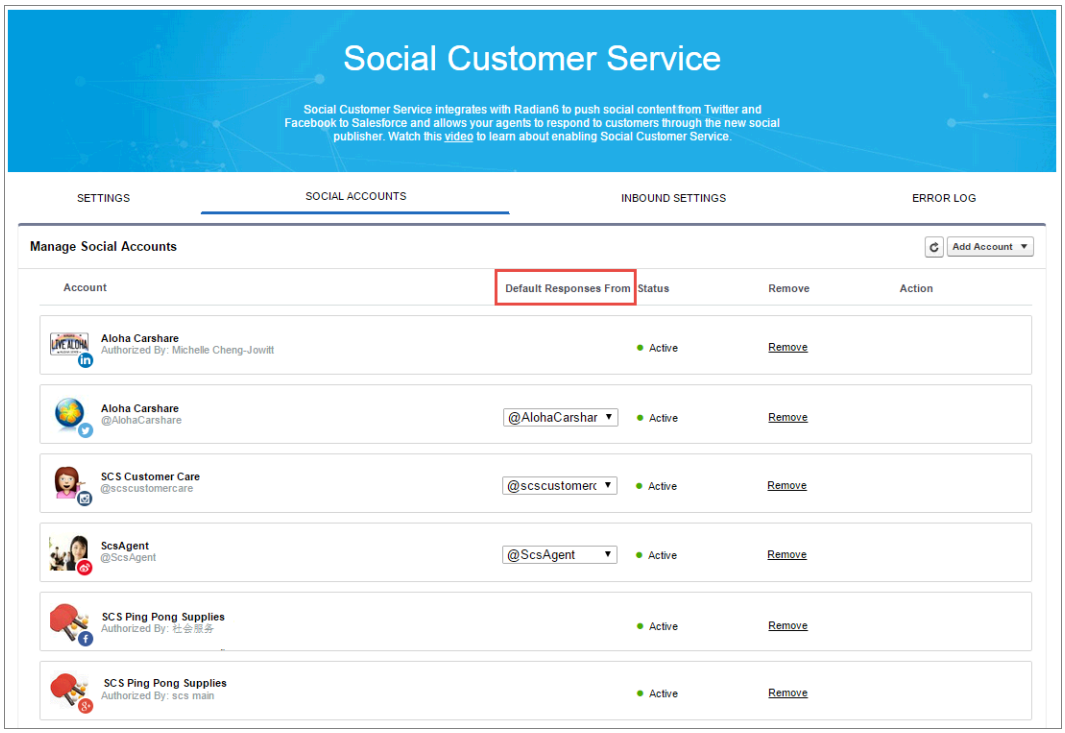
CONSULTER ÉGALEMENT :

https://success.salesforce.com/ideaView?id=08730000000DfHIAA0

Traitement par défaut des réponses

Si vous avez un portefeuille de comptes sociaux gérés, vous pouvez spécifier un compte spécifique comme auteur par défaut de vos publications de service client social. Par conséquent, vous pouvez standardiser et sensibiliser au soutien de votre marque en définissant un traitement de support dédié, par exemple @acmehelp ou@acmesupport. De plus, les agents peuvent envoyer des messages sortants en moins de clics, car le compte sélectionné est affiché en tant que valeur par défaut dans le menu déroulant du compte dans l'éditeur social.

Dans Configuration, sous l'onglet Comptes sociaux de la page des paramètres du Service client social (accessible en saisissant `c sociaux` dans Action rapide pour affiner le menu latéral), vous pouvez définir les `Réponses par défaut` pour chaque compte Twitter, Instagram (pilote) et Sina Weibo (pilote).



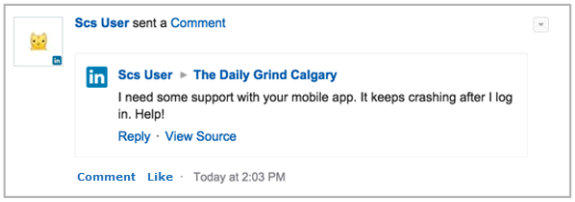
Le traitement par défaut des réponses ne s'applique pas aux messages directs de Twitter et n'affecte pas Facebook, Google Plus ou LinkedIn, car il est limité au traitement de la page elle-même.

Réseaux sociaux supplémentaires offrant un service client (pilote)

Faites en sorte que vos clients se sentent écoutés et soutenus en vous engageant auprès d'eux sur les réseaux sociaux sur lesquels ils sont actifs. Vous pouvez maintenant ajouter LinkedIn et Instagram à votre liste de réseaux sociaux afin de leur offrir un service client.

Remarque: Le service client social pour LinkedIn et Instagram est actuellement disponible via un programme pilote. Pour plus d'informations sur l'activation de ces fonctionnalités au sein de votre organisation, contactez Salesforce.com.

Tout comme avec Facebook, Twitter, Google+ (pilote) et Sina Weibo (pilote), vous pouvez surveiller et répondre aux commentaires sur les pages LinkedIn et Instagram de votre entreprise, y compris sur votre téléphone mobile.



Les commentaires sur vos pages LinkedIn et Instagram créent automatiquement des requêtes avec des éléments de publication sur les réseaux sociaux dans les fils de requête. Les agents cliquent simplement sur Répondre pour donner une réponse personnalisée.

Remarque: Les fils Instagram et @mention ne sont pas pris en charge. Seuls les publications de l'agent et les commentaires des clients sous les publications de l'agent sont pris en charge.

Améliorations de l'expérience du service client social

Découvrez les autres modifications qui affectent les utilisateurs du service client social.

Champ Source de la requête

L'objet requête a un nouveau champ, Source de la requête, qui indique la publication sociale à l'origine de la requête. Les agents et les responsables du support peuvent mieux comprendre le contexte d'une requête en consultant l'interaction initiale qui l'a générée. Vous pouvez ajouter le champ Source de la requête à l'objet de requête via sa présentation de page.

Persistance des publications sociales lors de la suppression des enregistrements associés

Les publications sociales ne sont plus supprimées lors de la suppression de leur parent, généralement une requête. De même, si une publication sociale est associée à un compte, un contact ou une piste via le champ polymorphe Qui, la suppression de l'un de ces enregistrements associés n'affecte pas la publication sociale.

Réglage de l'utilisateur pour les messages directs sur Twitter

Twitter a introduit un paramètre de l'utilisateur, `Recevoir des Messages Privés de n'importe qui`, qui permet aux utilisateurs de recevoir des messages de tout autre utilisateur de Twitter, même s'ils ne sont pas abonnés à cet utilisateur. Ce paramètre est désactivé par défaut. Par conséquent, s'il n'est pas activé, les utilisateurs ne reçoivent pas les messages directs des utilisateurs auxquels ils ne sont pas abonnés. Lorsque les agents du service client social envoient un message direct, pour vous assurer que le message est bien envoyé, vérifiez le statut du message sortant dans le fil de requête et/ou confirmez que le destinataire est abonné au compte social.

Gestion des autorisations

La gestion des autorisations vous permet, ainsi qu'à vos agents de support, de vérifier et d'honorer les contrats de support des clients. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Éditions

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition avec Service Cloud

DANS CETTE SECTION :

Amélioration des métriques de suivi de la réalisation des jalons

Avez-vous déjà essayé de déterminer la durée pendant laquelle les agents de support ne parviennent pas à réaliser des jalons ? Désormais, les responsables et les agents de support client peuvent suivre les délais « d'arrêt » ou de blocage des agents dans la réalisation des jalons. Les accords de niveau de service (SLA) mesurent généralement la durée des jalons, et les agents doivent réaliser les jalons avant l'échéance. Deux nouveaux champs, `Temps d'arrêt` et `Délai écoulé réel`, indiquent avec précision aux responsables et aux agents les délais de réalisation des jalons et la conformité SLA.

Amélioration des métriques de suivi de la réalisation des jalons

Avez-vous déjà essayé de déterminer la durée pendant laquelle les agents de support ne parviennent pas à réaliser des jalons ? Désormais, les responsables et les agents de support client peuvent suivre les délais « d'arrêt » ou de blocage des agents dans la réalisation des jalons. Les accords de niveau de service (SLA) mesurent généralement la durée des jalons, et les agents doivent réaliser les jalons avant l'échéance. Deux nouveaux champs, `Temps d'arrêt` et `Délai écoulé réel`, indiquent avec précision aux responsables et aux agents les délais de réalisation des jalons et la conformité SLA.

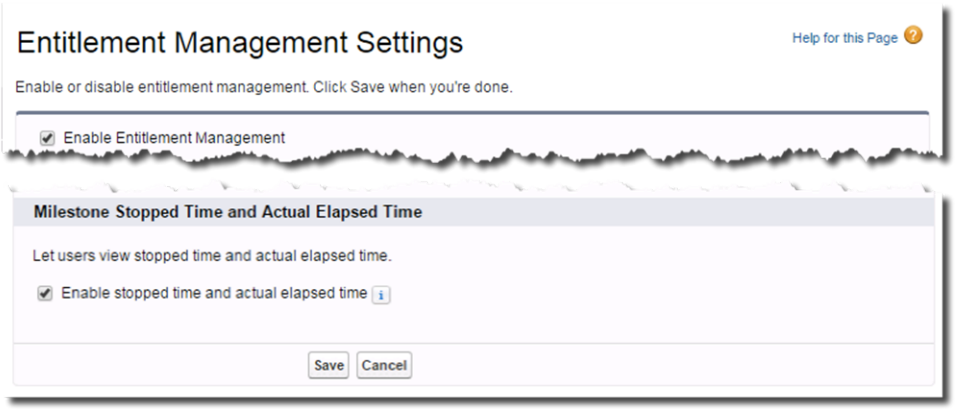
La valeur `Temps d'arrêt` correspond au délai pendant lequel le jalon a été arrêté, entre le début de l'activité de l'agent sur un jalon et la réalisation du jalon par l'agent.

La valeur `Délai écoulé` correspond à la durée entre le démarrage du jalon et sa réalisation par l'agent.

La valeur `Délai écoulé réel` correspond à la durée de l'activité de l'agent sur le jalon. (Délai écoulé) - (Temps d'arrêt) = (Délai écoulé réel)

Activez Salesforce pour suivre le `Temps d'arrêt` et le `Délai écoulé réel`, puis ajoutez les champs à vos présentations de page de requête :

1. Activez le paramètre **Activer le temps d'arrêt et le délai écoulé réel**.
   a. Dans Configuration, saisissez *`Paramètres d'autorisation`* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Paramètres d'autorisation**.
   b. Dans la section Heure d'arrêt du jalon et délai écoulé, sélectionnez **Activer l'heure d'arrêt et le délai écoulé**.



2. Une fois cette option activée, ajoutez les champs `Heure d'arrêt` et `Délai écoulé` à la présentation de page du jalon de la requête.
   a. Dans Configuration, saisissez *`Requêtes`* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Présentations de page**.
   b. Cliquez sur **Modifier** en regard de la présentation de page de requête à laquelle vous souhaitez ajouter les champs.
   c. Dans la présentation de page *`Nom de la page`*, cliquez sur **Champs**.

Éditions

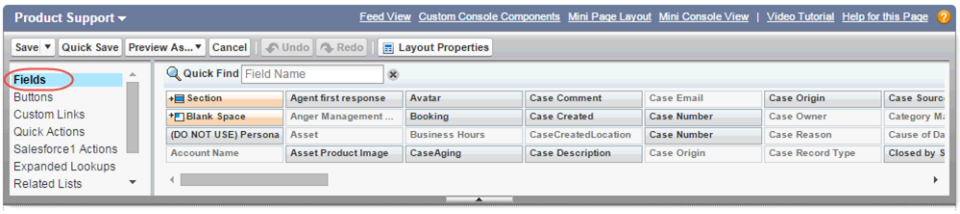
Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition avec Service Cloud

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour activer les champs d'heure d'arrêt et de délai écoulé :
- Gérer les autorisations

Pour créer et modifier des présentations de page :
- Personnaliser l'application

Pour attribuer des présentations de page :
- Gérer les utilisateurs



d. Utilisez la barre Recherche rapide ou faites défiler la liste jusqu'aux champs `Temps d'arrêt` et `Délai écoulé réel`.

e. Faites glisser le champ vers l'emplacement voulu dans la section de présentation de page de requête.

f. Cliquez sur **Enregistrer**.

Exemple: Prenons l'exemple d'un jalon qui doit être réalisé sous 8 heures pour satisfaire le SLA. À 9 heures, lorsque l'agent commence à travailler sur le jalon, le décompte du jalon démarre. L'agent ne dispose pas de toutes les informations nécessaires. À 10 heures, l'agent demande des informations supplémentaires au client, puis clique sur le champ Temps d'arrêt pour arrêter le décompte. Le client ne répond que trois heures plus tard, à 13 heures. L'agent reprend son travail sur le jalon, qu'il réalise à 18 heures.

Le `Temps d'arrêt` est de 3 heures, soit la période de 10 à 13 heures pendant laquelle l'agent n'a pas travaillé sur le jalon.

Le `Délai écoulé réel` est de 6 heures, car l'agent a réellement travaillé sur le jalon de 9 à 10 heures (1 heure), puis de 13 à 18 heures (5 heures).

Le `Délai écoulé` est de 9 heures, car l'agent a commencé de travailler à 9 heures et a réalisé le jalon à 18 heures.

Synchronisation de l'organisation

Vous cherchez comment accorder à vos utilisateurs l'accès à Salesforce pendant une opération de maintenance ou de mise à niveau planifiée ? La Synchronisation de l'organisation permet de configurer une deuxième organisation synchronisée, dans laquelle les utilisateurs peuvent travailler lorsque l'organisation principale n'est pas disponible. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Éditions

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

DANS CETTE SECTION :

Suspension de votre connexion Synchronisation de l'organisation

Vous pouvez désormais suspendre votre connexion de Synchronisation de l'organisation. Cette option interrompt la synchronisation de toutes les données entre vos organisations. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Améliorations des nouvelles tentatives de synchronisation

Une nouvelle colonne `Statut` dans le journal de Synchronisation de l'organisation facilite le suivi des nouvelles tentatives de synchronisation, et le délai initial avant une nouvelle tentative est plus court, ce qui accélère le processus de résolution d'erreur. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Flexibilité accrue dans la publication des champs

Nous avons modifié le mode de publication des champs dans des connexions de Synchronisation de l'organisation. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Séparation des options de synchronisation des utilisateurs et des métadonnées

Les clients de la Synchronisation de l'organisation peuvent désormais synchroniser automatiquement des données d'utilisateur, des métadonnées ou les deux. Si vous préférez synchroniser un seul type de données, la séparation de ces options facilite la mise en oeuvre de votre propre solution de synchronisation tout en bénéficiant des capacités de synchronisation automatique de Salesforce. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Rationalisation des étiquettes dans la configuration

Suspension de votre connexion Synchronisation de l'organisation

Éditions

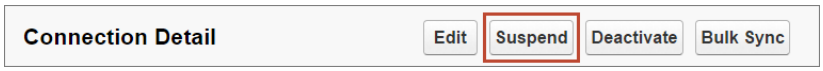
Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Vous pouvez désormais suspendre votre connexion de Synchronisation de l'organisation. Cette option interrompt la synchronisation de toutes les données entre vos organisations. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Interrompez votre connexion de Synchronisation de l'organisation dans les cas suivants :

- Vous rencontrez de nombreux échecs de synchronisation, et vous souhaitez identifier et corriger le problème.
- Vous devez apporter des modifications importantes dans une ou dans les deux organisations, qui vont empêcher la synchronisation des données.

Pour suspendre votre connexion, accédez à la page de détail de votre connexion dans l'organisation principale, puis cliquez sur **Suspendre** en haut de la page.



Si vous utilisez une synchronisation bidirectionnelle et souhaitez interrompre les mises à jour dans les deux directions (recommandé), cliquez aussi sur **Suspendre** dans l'organisation secondaire. Lorsque la connexion est suspendue dans les deux directions, les mises à jour effectuées dans les deux organisations sont ajoutées à la file d'attente des enregistrements de Synchronisation de l'organisation. La suspension d'une connexion dans une seule direction peut entraîner des erreurs de synchronisation.

Impact sur les utilisateurs

Pour la plupart des utilisateurs, la suspension de la connexion n'a aucune conséquence. Les utilisateurs qui disposent de l'autorisation « Gérer les connexions » peuvent remarquer quelques modifications dans la page de détail de la connexion :

- Un bouton Reprendre est affiché à la place du bouton Suspendre.
- Le journal Historique de la connexion affiche un événement récent `Connexion suspendue par l'administrateur`.
- Le champ `Propriétaire de la connexion` et les options de synchronisation des métadonnées, des utilisateurs et des champs d'audit peuvent être mis à jour. Cependant, les mises à jour ne sont pas envoyées à l'organisation associée tant que la connexion n'est pas reprise.
- Selon la durée d'interruption de la connexion, la file d'attente peut inclure un nombre de mises à jour supérieur à la normale.
- Lorsque la connexion est suspendue, les utilisateurs ne peuvent pas afficher les mises à jour effectuées dans l'organisation liée.

Le propriétaire de la connexion et l'utilisateur qui a suspendu la connexion reçoivent deux e-mails par jour indiquant le nombre d'événements dans la file d'attente.

Important: Si un utilisateur modifie une publication ou un abonnement pendant la suspension de la connexion, la modification n'est pas enregistrée.

Reprise de la connexion

Lorsque vous êtes prêt(e) à reprendre la connexion, cliquez sur **Reprendre** dans la page de détail de la connexion de l'organisation principale. Si vous avez suspendu la connexion dans les deux directions, cliquez aussi sur **Reprendre** dans l'organisation secondaire.

Lorsque la connexion est reprise, Salesforce comment à envoyer les mises à jour depuis la file d'attente vers l'organisation liée. Le délai nécessaire pour traiter toutes les mises à jour en attente varie selon l'importance de la file d'attente.

Important: Plus la file d'attente est importante, plus la durée de synchronisation des deux organisations est longue. Pour limiter les problèmes de synchronisation, reprenez la connexion dès que possible.

CONSULTER ÉGALEMENT :

https://help.salesforce.com/HTViewHelpDoc?id=os_before_you_suspend.htm&language=en_US

Améliorations des nouvelles tentatives de synchronisation

Éditions

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Une nouvelle colonne `Statut` dans le journal de Synchronisation de l'organisation facilite le suivi des nouvelles tentatives de synchronisation, et le délai initial avant une nouvelle tentative est plus court, ce qui accélère le processus de résolution d'erreur. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Lorsqu'un utilisateur procède à une mise à jour et que la transmission de la mise à jour à l'organisation associée échoue, Salesforce effectue plusieurs tentatives. Dans la version Winter '16, la mise à jour est ajoutée au journal de Synchronisation de l'organisation avec un statut *`Nouvel essai`* en cas d'échec. Une fois les nouvelles tentatives effectuées, la mise à jour est consignée une deuxième fois dans le journal avec le statut *`Échoué`* ou *`Résolu`*.

Remarque: Certaines opérations de synchronisation, notamment la synchronisation quotidienne des métadonnées et la synchronisation en masse des utilisateurs, ne suivent pas le processus de nouvelles tentatives. Si elles entraînent un échec, elles sont consignées une fois dans le journal de Synchronisation de l'organisation avec un champ `Statut` vide.

Nous avons en outre diminué d'une heure à cinq minutes le délai entre l'échec et la nouvelle tentative initiale. Ce délai est indiqué dans la colonne `Date de nouvelle tentative` de la file d'attente des enregistrements de Synchronisation de l'organisation. La deuxième tentative est toujours effectuée deux heures après la première.

Le journal de Synchronisation de l'organisation est désormais limité à un million d'entrées. Si nécessaire, les entrées les plus anciennes sont périodiquement retirées pour respecter cette limitation.

En outre, deux actions dans la file d'attente des enregistrements de Synchronisation de l'organisation ont été renommées :

- *`Synchronisation initiale`* s'intitule désormais *`Synchronisation en masse`*
- *`Synchronisation initiale des utilisateurs`* s'intitule désormais *`Synchroniser en masse les utilisateurs`*

Flexibilité accrue dans la publication des champs

Éditions

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Nous avons modifié le mode de publication des champs dans des connexions de Synchronisation de l'organisation. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Auparavant, si un champ était une référence à un objet pas encore publié, ce champ ne pouvait pas être publié dans la Synchronisation de l'organisation. Dans Winter '16, les champs de référence à des objets non publiés sont affichés dans la liste des champs publiables d'un objet. Ils ne sont pas

automatiquement publiés, mais vous pouvez les publier en cliquant sur **Modifier** en regard de l'objet, dans la section Publication d'objets, en sélectionnant le champ que vous souhaitez publier, puis en cliquant sur **Enregistrer**.

Par exemple, le champ `ID de compte` des contacts inclut une référence à des comptes. Si vous n'avez pas encore publié l'objet Compte, vous pouvez toutefois publier le champ `ID de compte` dans l'objet Contact. Cependant, dans la plupart des cas, nous recommandons de publier un champ de référence uniquement si l'objet qu'il référence est déjà publié.

Auparavant, si un champ personnalisé n'était pas publié dans votre organisation liée ou n'existait pas, car il faisait partie d'un package géré, la synchronisation de ce champ était consignée en tant qu'erreur dans le journal Historique de la connexion. Dans Winter '16, nous ne consignons plus ces erreurs dans le journal.

Les champs personnalisés qui contiennent une référence d'utilisateur sont désormais automatiquement publiés et abonnés avec les champs standard. Il est par conséquent très important d'actualiser les enregistrements utilisateur entre vos organisations. Si un champ de référence d'utilisateur dans un enregistrement d'organisation répertorie un utilisateur qui n'a pas été ajouté à cette organisation, deux événements peuvent se produire :

- Si le champ est obligatoire, la synchronisation de l'enregistrement échoue.
- Si le champ est facultatif, l'enregistrement est synchronisé, mais le champ est vide.

Remarque: Si vous êtes un client existant qui laisse des champs de référence d'utilisateur client non publiés dans des objets publiés, ne vous inquiétez pas, ces champs ne seront pas publiés.

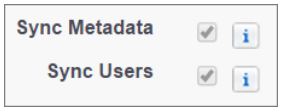
Séparation des options de synchronisation des utilisateurs et des métadonnées

Éditions

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Les clients de la Synchronisation de l'organisation peuvent désormais synchroniser automatiquement des données d'utilisateur, des métadonnées ou les deux. Si vous préférez synchroniser un seul type de données, la séparation de ces options facilite la mise en oeuvre de votre propre solution de synchronisation tout en bénéficiant des capacités de synchronisation automatique de Salesforce. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Auparavant, les connexions de Synchronisation de l'organisation comprenaient une option **Synchroniser les métadonnées et les utilisateurs**. Cette option est désormais remplacée par deux options : **Synchroniser les métadonnées** et **Synchroniser les utilisateurs**. Ces options sont affichées sous forme de cases à cocher dans la page d'invitation à se connecter, si vous configurez une nouvelle connexion, et en haut de la page de détail des connexions existantes.



Lorsque la case **Synchroniser les métadonnées** est sélectionnée, les métadonnées de l'organisation principale sont synchronisées tous les jours vers l'organisation secondaire. Vous pouvez changer cette case à cocher uniquement dans l'organisation principale.

Lorsque la case **Synchroniser les utilisateurs** est sélectionnée, les données utilisateur sont synchronisées en temps réel dans les deux directions entre l'organisation principale et la secondaire. Si vous souhaitez synchroniser les mises à jour des utilisateurs uniquement depuis l'organisation principale vers la secondaire, vous pouvez désormais désactiver la case **Synchroniser les utilisateurs** dans l'organisation secondaire. Cela bloque l'envoi des mises à jour des utilisateurs vers l'organisation principale.

Pour limiter les problèmes de synchronisation, nous recommandons de sélectionner les deux options **Synchroniser les utilisateurs** et **Synchroniser les métadonnées**. Si vous choisissez une approche alternative, suivez les meilleures pratiques ci-dessous :

- Si vous choisissez de synchroniser les utilisateurs, mais pas les métadonnées, développez vos propres processus pour actualiser les métadonnées associées à l'utilisateur dans l'organisation secondaire. Si des métadonnées, telles que des profils utilisateur, sont manquantes dans l'organisation secondaire, les réplications d'utilisateurs risquent d'échouer.

- Si vous choisissez de synchroniser les métadonnées, mais pas les utilisateurs :
  - Développez vos propres processus pour actualiser les enregistrements utilisateur dans vos organisations. Si un enregistrement de l'organisation secondaire référence un utilisateur qui n'existe pas dans cette organisation, le champ contenant l'utilisateur est automatiquement actualisé avec le propriétaire de la connexion, et la valeur de ce champ remplace ensuite la valeur correcte dans l'organisation principale.
  - Le bouton Synchroniser en masse les utilisateurs n'est plus affiché dans la page de détail de la connexion dans Winter '16. Si vous souhaitez déclencher une réplication immédiate des enregistrements utilisateur, recherchez une solution dans Gestion des données utilisateur dans la Synchronisation de l'organisation.

Ressources : suivez les produits de vos clients

Aidez vos agents de support à suivre avec précision les produits que possède un client qui contacte le support client. Les ressources permettent de suivre les produits que les clients vous ont achetés. Pour les agents de support, elles facilitent la vérification du numéro de série, de la version et d'autres informations pertinentes pour offrir un meilleur service.

Éditions

Disponible avec : **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

DANS CETTE SECTION :

Activation de présentations de page basées sur le fil pour des ressources

Les présentations de page basées sur le fil sont prises en charge dans l'objet Ressource. Les présentations basées sur le fil facilitent et accélèrent la consultation de l'historique d'une ressource pour les agents de support. Auparavant, seule la présentation de page standard était prise en charge pour l'objet Ressource. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Utilisation d'actions rapides dans les ressources

Les actions rapides sont prises en charge dans l'objet Actif. Les actions rapides permettent aux utilisateurs de créer et de mettre à jour rapidement des enregistrements de ressources, et d'exécuter d'autres actions que vous définissez.

Activation de présentations de page basées sur le fil pour des ressources

Les présentations de page basées sur le fil sont prises en charge dans l'objet Ressource. Les présentations basées sur le fil facilitent et accélèrent la consultation de l'historique d'une ressource pour les agents de support. Auparavant, seule la présentation de page standard était prise en charge pour l'objet Ressource. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Éditions

Disponible avec : **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Utilisation d'actions rapides dans les ressources

Les actions rapides sont prises en charge dans l'objet Actif. Les actions rapides permettent aux utilisateurs de créer et de mettre à jour rapidement des enregistrements de ressources, et d'exécuter d'autres actions que vous définissez.

Éditions

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

CONSULTER ÉGALEMENT :

Simplification de la mise à jour des informations sur les requêtes pour les agents à l'aide des Actions rapides globales et des Actions rapides personnalisées dans le menu latéral de la console

Knowledge

Salesforce Knowledge est votre base de connaissances certifiée basée sur le support Knowledge. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Éditions

Disponible avec : **Performance** Edition et **Developer** Edition

Disponible avec : **Enterprise** Edition et **Unlimited** Edition moyennant un coût supplémentaire

DANS CETTE SECTION :

Rapports et listes d'utilisateurs de Knowledge

Vous pouvez désormais créer la liste de tous les utilisateurs de Knowledge et des rapports qui filtrent ces utilisateurs. L'identification des utilisateurs de Knowledge est pratique pour les superviseurs d'assistance client afin de déterminer les agents autorisés à modifier les articles, et pour les administrateurs afin d'accorder et de réaccorder des licences utilisateur Knowledge.

URL d'articles de communauté dans Fil de requête

Sous l'onglet Requêtes ou dans la Console Service, les agents peuvent insérer des URL d'article de communauté dans le fil de requête. Les agents d'un service client peuvent aisément fournir à leurs clients un lien direct vers les articles de leur communauté.

Sources externes dans Knowledge One

Le paramètre `Inclure dans la recherche Salesforce` détermine si vos sources externes, connectées via Lightning Connect ou oData, sont affichées dans la page d'accueil de Knowledge One.

Autres modifications apportées à Salesforce Knowledge

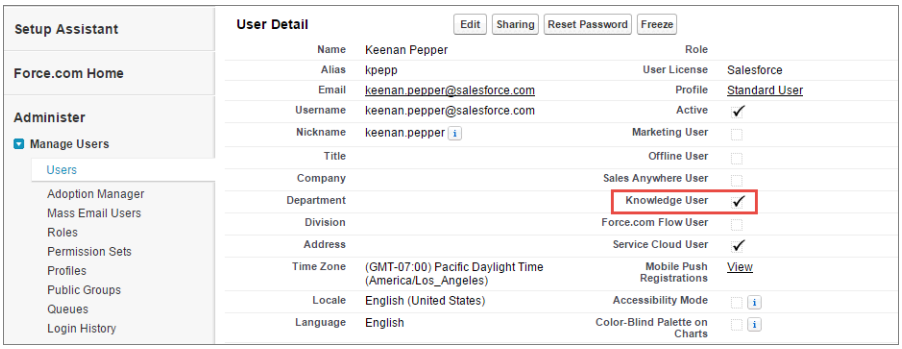
Découvrez les autres modifications qui affectent les utilisateurs de Salesforce Knowledge.

CONSULTER ÉGALEMENT :

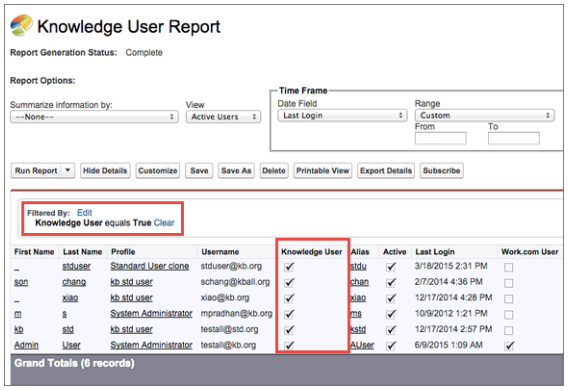
Rationalisation des étiquettes dans la configuration

Rapports et listes d'utilisateurs de Knowledge

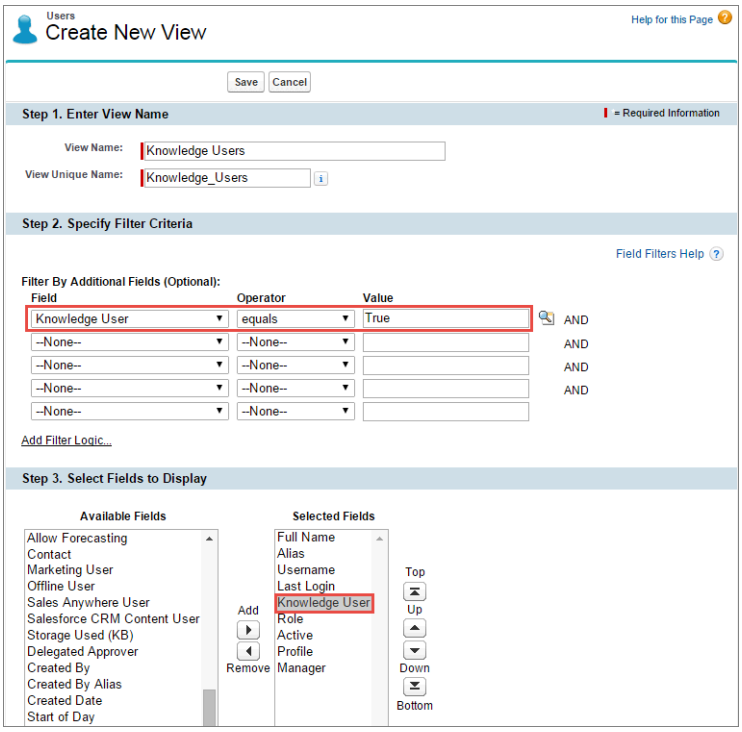
Vous pouvez désormais créer la liste de tous les utilisateurs de Knowledge et des rapports qui filtrent ces utilisateurs. L'identification des utilisateurs de Knowledge est pratique pour les superviseurs d'assistance client afin de déterminer les agents autorisés à modifier les articles, et pour les administrateurs afin d'accorder et de réaccorder des licences utilisateur Knowledge.



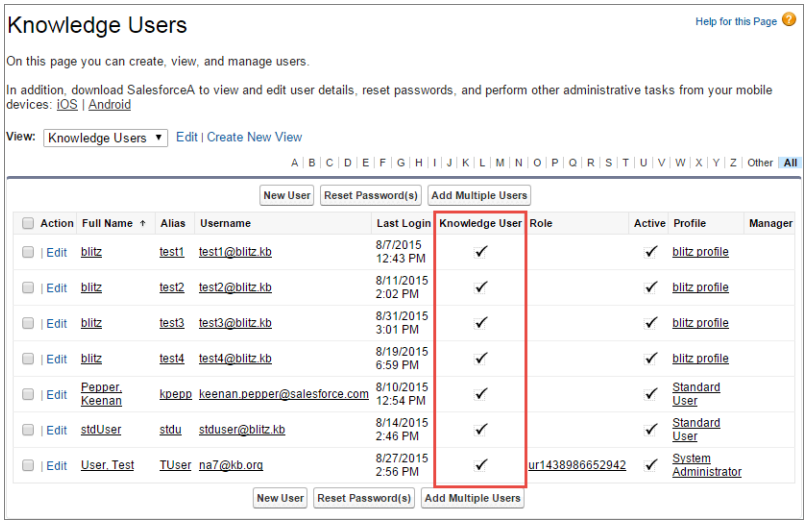
Dans les rapports, les superviseurs peuvent filtrer les utilisateurs de Knowledge afin d'identifier les agents qui ont un accès en modification aux articles



Les administrateurs Salesforce peuvent créer des vues de liste qui comprennent des informations sur les utilisateurs de Knowledge.



Les listes d'utilisateurs peuvent identifier un utilisateur de Knowledge sans avoir à accéder à la page de détails personnelle de l'utilisateur.



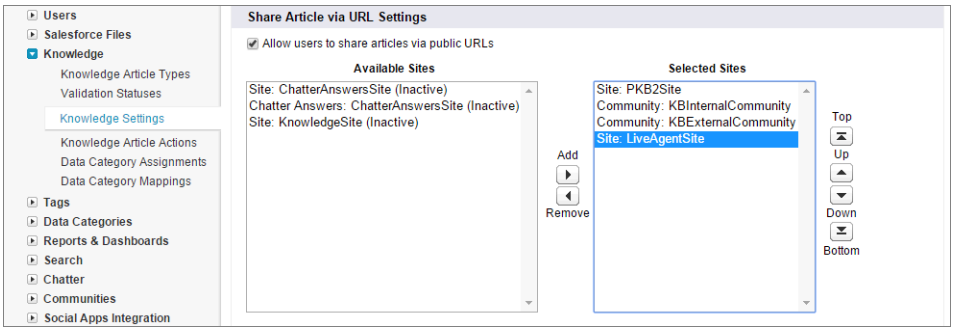
CONSULTER ÉGALEMENT :

https://success.salesforce.com/ideaView?id=087300000007nDgAAI

URL d'articles de communauté dans Fil de requête

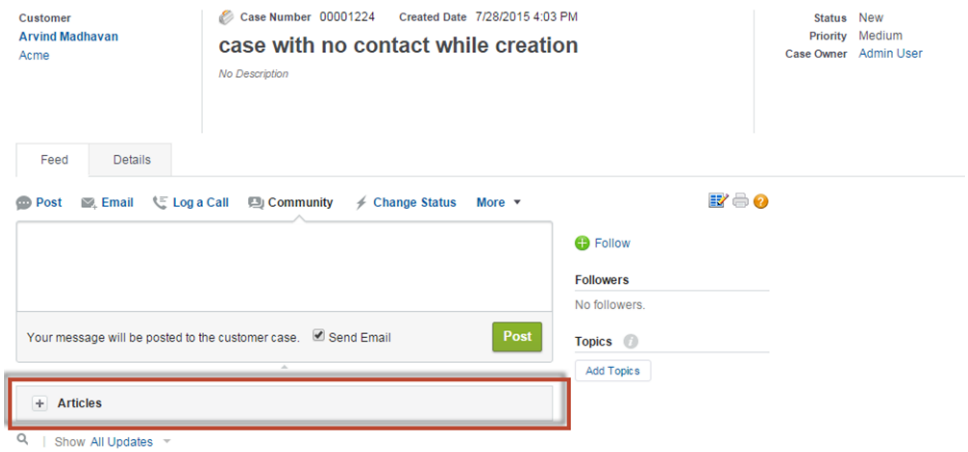
Sous l'onglet Requêtes ou dans la Console Service, les agents peuvent insérer des URL d'article de communauté dans le fil de requête. Les agents d'un service client peuvent aisément fournir à leurs clients un lien direct vers les articles de leur communauté.

Dans les Paramètres de Knowledge (dans Configuration, accédez à **Personnaliser** > **Knowledge** > **Paramètres de Knowledge** > **Modifier**), identifiez les sites et des communautés qui doivent être disponibles dans les actions de partage d'articles dans les Articles Knowledge.



Définissez un Mappage des canaux de communication pour chaque type d'article qui doit être disponible pour les liens de communauté, et identifiez les canaux et les champs que vous souhaitez utiliser.

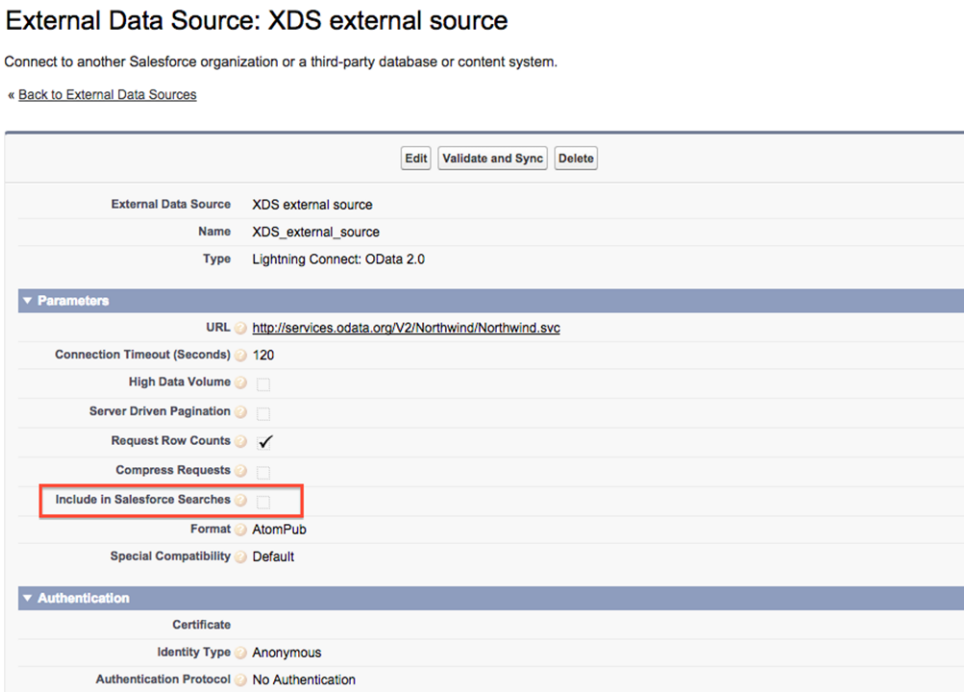
Lorsque vous joignez l'URL d'un article à une action de communauté, les utilisateurs sont dirigés vers la communauté appropriée pour afficher l'article. L'option est disponible si l'article est attribué à un canal de base de connaissance de communauté ou publique. L'agent doit sélectionner l'URL de communauté appropriée pour l'article qu'ils sélectionnent et l'audience avec laquelle ils communiquent. L'agent peut sélectionner un article dans le widget Article ou dans le menu latéral Knowledge. L'action par défaut est E-mail. Les agents peuvent la changer en action sociale ou de communauté avant d'envoyer l'URL.



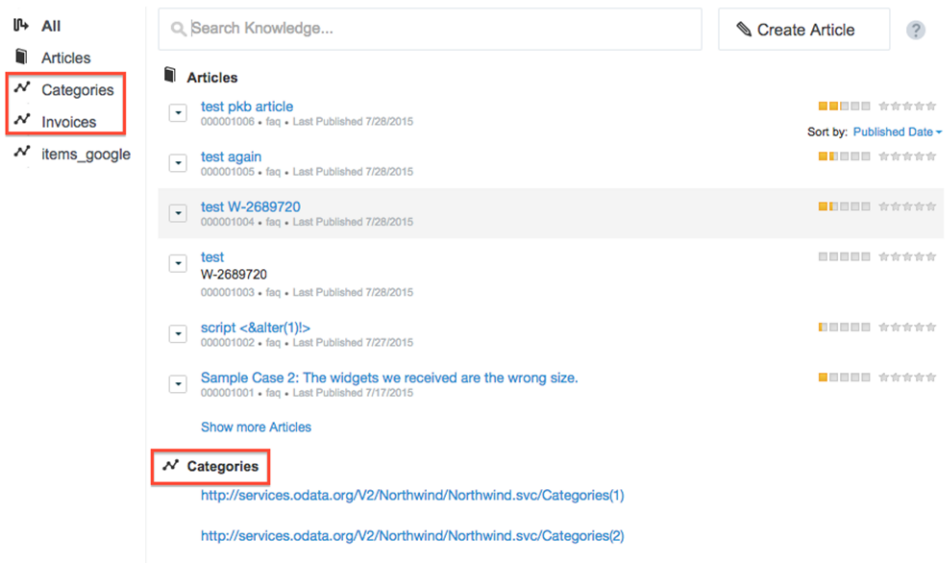
Sources externes dans Knowledge One

Le paramètre `Inclure dans la recherche Salesforce` détermine si vos sources externes, connectées via Lightning Connect ou oData, sont affichées dans la page d'accueil de Knowledge One.

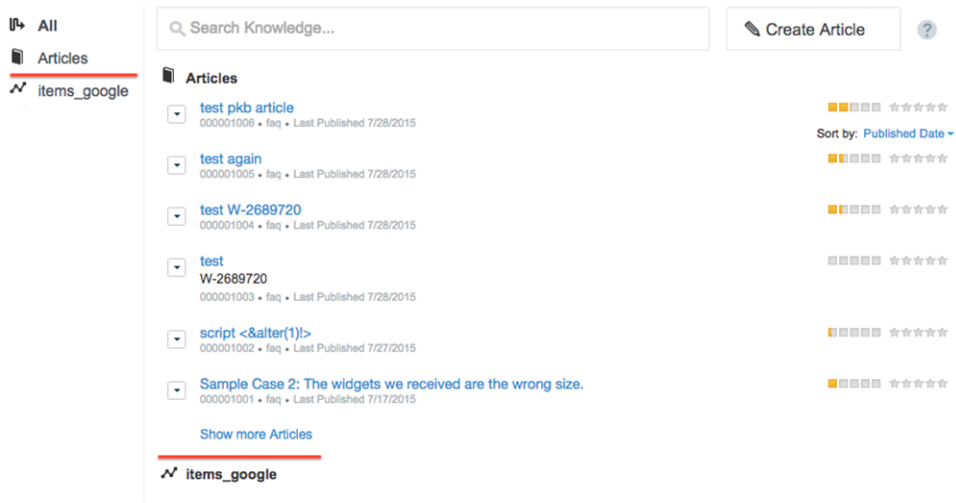
Le paramètre `Inclure dans la recherche Salesforce` est disponible lors de la configuration ou de la modification d'une source de données externe. Dans Configuration, accédez à **Élaborer** > **Développer** > **Sources de données externes**, puis cliquez sur le nom de la source externe.



Si vous souhaitez effectuer des recherches et afficher les sources de données externes dans la page d'accueil de Knowledge One, cochez la case Inclure dans la recherche Salesforce.



Si vous ne souhaitez pas effectuer des recherches et afficher les sources de données externes dans la page d'accueil de Knowledge One, laissez la case non sélectionnée.



Autres modifications apportées à Salesforce Knowledge

Découvrez les autres modifications qui affectent les utilisateurs de Salesforce Knowledge.

Nombre de pouces vers le haut ou vers le bas dans vos rapports sur les votes

Le rapport existant Article VoteStat (qui indiquait auparavant uniquement le nombre total d'étoiles) comprend désormais le total de pouces vers le haut ou vers le bas.

Performances optimisées pour Knowledge One dans Salesforce Console

Le menu latéral Knowledge One de Salesforce Console présente des améliorations importantes.

- L'affichage est plus rapide.
- La couleur d'arrière-plan et la famille de police sont adaptées à la console.
- Les agents peuvent trier directement dans le menu latéral.

- Les résultats des votes sont visibles.
- Le numéro de l'article est visible.

CONSULTER ÉGALEMENT :

https://success.salesforce.com/ideaView?id=08730000000Z8nUAAS

E-mail vers requête

E-mail vers requête aide votre société à recevoir et résoudre rapidement les requêtes par e-mail. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Disponible avec : **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition.

DANS CETTE SECTION :

Amélioration du fonctionnement d'E-mail vers requête avec des instances Salesforce multiples

Nous avons mis à jour le code qui permet aux sociétés utilisant Salesforce et E-mail vers requête d'interagir ensemble en évitant les requêtes dupliquées. Les e-mails qui contiennent plusieurs adresses de messagerie Salesforce E-mail vers requête sont désormais acheminés vers la requête appropriée dans l'organisation correcte.

Amélioration du fonctionnement d'E-mail vers requête avec des instances Salesforce multiples

Nous avons mis à jour le code qui permet aux sociétés utilisant Salesforce et E-mail vers requête d'interagir ensemble en évitant les requêtes dupliquées. Les e-mails qui contiennent plusieurs adresses de messagerie Salesforce E-mail vers requête sont désormais acheminés vers la requête appropriée dans l'organisation correcte.

Éditions

Disponible avec : **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Migration aisée des macros à l'aide de l'API MacroInstruction

Nous avons ajouté la prise en charge d'une API pour macros, afin de vous permettre de migrer des macros entre deux organisations Salesforce. Par exemple, vous pouvez tester des macros dans une organisation sandbox, puis les migrer vers une organisation de production.

Vous pouvez également créer des macros par programmation.

Éditions

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition avec licence Service Cloud

CONSULTER ÉGALEMENT :

http://help.salesforce.com/apex/HTViewHelpDoc?id=sforce_api_objects_macroinstruction.htm

Mobile : augmentation de la productivité embarquée

Les commerciaux vont bénéficier de nouvelles améliorations pendant leurs déplacements. La présentation de l'application mobile Salesforce1 a été modernisée, avec une police plus facile à lire, des étiquettes dans la barre d'actions pour identifier chaque action, et le défilement infini dans les fils et les pages d'enregistrement. Avec les nouvelles listes associées Notes et Fichiers, les commerciaux sont instantanément informés des ressources critiques de l'entreprise. Pour le Service Cloud, donnez à vos agents la possibilité d'offrir un service personnalisé à des clients mobiles avec le chat vidéo SOS et le partage d'écran, désormais disponibles sur les applications Android et iOS.

DANS CETTE SECTION :

Salesforce1 : optimisez la productivité mobile avec les notes et les fichiers associés, les notifications, et plus encore

L'application mobile Salesforce1 permet aux commerciaux, où qu'ils soient, de rester informés des enregistrements, des activités, des conversations Chatter et des tableaux de bord les plus importants. Cette publication améliore le confort d'utilisation, l'accès aux notes et aux fichiers, offre des notifications enrichies et davantage de contrôle pour les propriétaires et les responsables de groupes Chatter. La version Winter '16 marque également la fin de la prise en charge de Salesforce1 sur les appareils Android 4.2 et 4.3.

Chat vidéo SOS et partage d'écran

Vous l'avez demandé, nous vous l'offrons. Vous pouvez utiliser SOS, la solution de support mobile de Service Cloud, sur les appareils iOS et Android. Avec SOS, vous pouvez ajouter un bouton d'aide à votre application mobile iOS ou Android native, qui permet au client de communiquer avec les agents via une vidéo ou un chat audio bidirectionnel.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Disponibilité des fonctionnalités Mobiles : quand et comment

Rationalisation des étiquettes dans la configuration

Salesforce1 : optimisez la productivité mobile avec les notes et les fichiers associés, les notifications, et plus encore

L'application mobile Salesforce1 permet aux commerciaux, où qu'ils soient, de rester informés des enregistrements, des activités, des conversations Chatter et des tableaux de bord les plus importants. Cette publication améliore le confort d'utilisation, l'accès aux notes et aux fichiers, offre des notifications enrichies et davantage de contrôle pour les propriétaires et les responsables de groupes Chatter. La version Winter '16 marque également la fin de la prise en charge de Salesforce1 sur les appareils Android 4.2 et 4.3.

Éditions

Disponible avec : **Toutes** les éditions à l'exception de Database.com

DANS CETTE SECTION :

Accès à l'application Salesforce1

Vous utilisateurs disposent de plusieurs options pour accéder à Salesforce1 sur des appareils mobiles.

Aperçu : améliorations apportées aux nouvelles applications téléchargeables Salesforce1

Les nouvelles applications téléchargeables Salesforce1 pour Android et iOS seront disponibles cet automne. Pour susciter votre intérêt, voici un aperçu des améliorations offertes avec les applications 8.0.

Améliorations apportées à Salesforce1 dans cette version

Notre dernière série de fonctionnalités Salesforce1, qu'elles soient nouvelles ou améliorées, facilite l'accès à Salesforce pendant vos déplacements.

Différences entre Salesforce1 et le site complet de Salesforce

L'application mobile Salesforce1 n'inclut pas toutes les fonctionnalités du site complet de Salesforce et inclut également des fonctionnalités qui ne sont pas disponibles dans le site complet. Déterminez si des différences existent entre Salesforce1 et le site complet pour les fonctionnalités nouvelles et avancées de cette version.

Accès à l'application Salesforce1

Vous utilisateurs disposent de plusieurs options pour accéder à Salesforce1 sur des appareils mobiles.

- Installer l'application téléchargeable Salesforce1 sur des appareils mobiles Apple® et Android™. Les utilisateurs peuvent télécharger l'application à partir de l'App Store ou de Google Play™.
- Accéder à l'application navigateur mobile Salesforce1 à partir d'un navigateur mobile pris en charge sur les appareils Apple, Android et Windows 8.1. Cette option ne nécessite aucune installation.

Pour plus d'informations sur les appareils et les navigateurs pris en charge, reportez-vous à Configuration requise pour l'application mobile Salesforce1 dans l'aide de Salesforce.

Aperçu : améliorations apportées aux nouvelles applications téléchargeables Salesforce1

Les nouvelles applications téléchargeables Salesforce1 pour Android et iOS seront disponibles cet automne. Pour susciter votre intérêt, voici un aperçu des améliorations offertes avec les applications 8.0.

- Il n'est plus nécessaire d'ouvrir Salesforce1 pour répondre à des demandes d'approbation. Les utilisateurs peuvent approuver ou refuser des demandes directement à partir des notifications automatiques sur les appareils mobiles, y compris les appareils prêt-à-porter. De plus, les notifications d'approbation incluent désormais les données des quatre premiers champs de votre présentation de page d'approbation. Elles permettent ainsi de prendre des décisions sans ouvrir l'enregistrement d'approbation complet (les notifications d'approbation dynamiques sont une fonctionnalité bêta des applications 8.0).
- Résolution d'une énigme ! Les icônes de la barre d'actions contiennent désormais des étiquettes qui permettent aux utilisateurs d'accéder rapidement et sans hésitation aux actions recherchées. La plupart des barres d'actions des applications téléchargeables 7.3 commencent à afficher des étiquettes avec Winter '16. Les applications 8.0 complètent cette amélioration en ajoutant des étiquettes aux icônes d'actions dans le fil (et dans les profils pour les applications iOS).
- Les articles de Salesforce Knowledge sont désormais globalement disponibles dans Salesforce1 pour iOS, ainsi que dans Salesforce1 pour Android. Les agents peuvent afficher des articles Knowledge depuis le menu de navigation, rechercher des articles et afficher les articles associés aux requêtes.
- L'application Salesforce1 pour iOS peut utiliser des schémas d'URL pour pointer vers des pages d'accueil d'objet. Par exemple, vous pouvez envoyer un e-mail avec une URL Salesforce personnalisée afin d'orienter les utilisateurs vers la page d'accueil d'un compte spécifique. En touchant simplement le lien de l'e-mail, les utilisateurs accèdent directement à la page d'accueil du compte dans l'application téléchargeable Salesforce1 (l'application Salesforce1 pour Android comprend cette option depuis la version 7.2).
- L'apparence visuelle de Salesforce1 a été mise à jour pour mieux correspondre à la conception de Salesforce Lightning et pour offrir une expérience mobile cohérente avec Lightning Experience. Les modifications comprennent une nouvelle famille de police, ainsi que différentes couleurs d'arrière-plan et de bordure.

Fonctionnalité de sécurité optimisée via MDM

Ce n'est pas tout ! Salesforce apporte un niveau supplémentaire de conformité de sécurité aux deux applications téléchargeables Salesforce1 via l'interopérabilité avec les suites MDM (gestion des appareils mobiles) les plus populaires. Combinée à MDM, Salesforce1 offre des fonctionnalités optimisées pour la distribution et le contrôle des appareils de vos utilisateurs. Lorsque vous combinez Salesforce1 à une suite MDM, les fonctions de sécurité optimisées comprennent :

- Authentification basée sur un certificat : simplifie le provisionnement de Salesforce1 et vos tâches d'administration mobile quotidiennes en éliminant les noms d'utilisateur et mots de passe. Salesforce utilise des certificats X.509 pour authentifier les utilisateurs avec plus d'efficacité et de sécurité, ou comme un deuxième facteur dans le processus de connexion.
- Provisionnement d'hôte personnalisé automatique : permet d'envoyer automatiquement des paramètres d'hôte de connexion à vos utilisateurs Salesforce1. Cette fonction évite à vos utilisateurs mobiles de saisir manuellement les longues URL d'hôtes de connexion, opération frustrante et souvent source d'erreurs. Vous pouvez configurer des attributions de paire clé-valeur via votre MDM afin de définir plusieurs hôtes de connexion personnalisés pour vos utilisateurs Salesforce1.

Améliorations apportées à Salesforce1 dans cette version

Notre dernière série de fonctionnalités Salesforce1, qu'elles soient nouvelles ou améliorées, facilite l'accès à Salesforce pendant vos déplacements.

Remarque: Les nouvelles applications téléchargeables Salesforce1 pour Android et iOS seront disponibles cet automne ! Voici un aperçu des améliorations apportées à la version 8.0 des applications.

Vous avez probablement remarqué que certaines fonctionnalités de Winter '16 sont disponibles uniquement dans l'application navigateur mobile Salesforce1. Ne vous inquiétez pas, de nombreuses améliorations seront publiées avec les prochaines mises à jour des applications téléchargeables Salesforce1 pour Android et iOS.

L'application mobile Salesforce1 est disponible dans toutes les éditions, à l'exception de Database.com, sans licence supplémentaire. L'édition et les licences Salesforce de votre organisation, ainsi que le profil et les ensembles d'autorisations attribués à un utilisateur, déterminent les données et les fonctionnalités Salesforce qui sont disponibles pour chaque utilisateur de Salesforce1.

Amélioration de Salesforce1	Application téléchargeable Android	Application téléchargeable iOS	Application navigateur mobile	Configuration dans le site complet
Prise en charge de l'appareil et du navigateur				
Arrêt de la prise en charge de Salesforce1 sur Android 4.2 et 4.3	✔		✔	
Exécution de Lightning Experience au lieu de Salesforce1 sur les tablettes Microsoft Surface			✔	
Arrêt du support de l'application navigateur mobile Salesforce1 sur les appareils BlackBerry dans la version Winter '17			✔	
Test de Salesforce1 avec des appareils mobiles et des émulateurs d'appareils (au lieu de navigateurs d'ordinateur du bureau)				✔
Amélioration de la navigation et des actions				
Identification des icônes d'action avec des étiquettes explicites	✔ (partiel)	✔ (partiel)	✔	
Affichage de davantage de données en faisant défiler	✔ (partiel)	✔ (partiel)	✔	
Graphiques plus attrayants dans les vues de liste (tablettes uniquement)			✔	
Améliorations de la recherche				

Amélioration de Salesforce1	Application téléchargeable Android	Application téléchargeable iOS	Application navigateur mobile	Configuration dans le site complet
Résultats plus pertinents pour les recherches de références	✔	✔	✔	
Améliorations de la gestion des relations et des données				
Signalement des enregistrements dupliqués pendant que les utilisateurs mobiles renseignent les champs	✔	✔	✔	✔
Modification des étiquettes de certains boutons Twitter	✔	✔	✔	✔
Saisie automatique des champs d'adresse standard	✔	✔	✔	
Améliorations de la productivité commerciale				
Augmentation de la productivité en ajoutant des notes à des enregistrements (globalement disponible)	✔	✔	✔	✔
Améliorations des rapports et des tableaux de bord				
Affichage des rapports et des tableaux de bord Lightning Experience	✔	✔	✔	
Affichage de détails supplémentaires dans la page d'accueil des tableaux de bord (tablettes uniquement)			✔	
Affichage de lignes de rapport supplémentaires sur les téléphones iPhone 6 Plus	✔	✔	✔	
Affichage d'alertes dans l'application après l'actualisation des tableaux de bord	✔	✔	✔	
Améliorations de Chatter				
Suppression des groupes Chatter et gestion des demandes d'abonnement	✔	✔	✔	
Affichage et chargement de photos de profil sans Chatter			✔	
Modification des listes associées des profils	✔	✔	✔	✔
Affichage de listes associées à partir d'enregistrements	✔	✔	✔	✔
Améliorations des communautés Salesforce				
Accès aux fichiers externes dans les communautés en utilisant Salesforce1			✔	✔
Réception de notifications de publication dans des groupes dans les communautés	✔ (à compter de la version 7.3)	✔ (à compter de la version 7.3)	✔	
Améliorations des notifications				
Amélioration de la liste des notifications			✔	✔
Affichage de notifications d'approbation plus détaillées	✔	✔	✔	✔

Amélioration de Salesforce1	Application téléchargeable Android	Application téléchargeable iOS	Application navigateur mobile	Configuration dans le site complet
Modification des paramètres de notification par e-mail et dans l'application des groupes Chatter	✔	✔	✔	
Améliorations de la sécurité				
Amélioration de l'accès aux données cryptées dans Salesforce1	✔	✔	✔	

Arrêt de la prise en charge de Salesforce1 sur Android 4.2 et 4.3

Pour garantir à vos utilisateurs une expérience optimale avec Salesforce1, nous allons retirer la prise en charge des anciens systèmes d'exploitation Android 4.2 et 4.3. Après la publication de la version Winter '16, la version 8.0 de l'application téléchargeable Salesforce1 pour Android sera disponible sur Google Play. La version 8.0 pourra être installée uniquement sur les téléphones Android qui exécutent la version 4.4 ou supérieure. La version 8.0 de Salesforce1 pour Android marque la fin officielle de la prise en charge de Salesforce1 sur les systèmes d'exploitation antérieurs à la version 4.4 et des versions antérieures de Salesforce1 pour Android. Nous recommandons de mettre à jour les appareils de vos utilisateurs vers Android 4.4 ou supérieur avant d'essayer d'installer Salesforce1 pour Android version 8.0, afin d'assurer une transition en douceur pour votre organisation.

Les utilisateurs peuvent continuer à exécuter les anciennes versions de Salesforce1 pour Android déjà installées sur des appareils qui exécutent Android 4.2 ou 4.3. Cependant, Salesforce n'assurera plus de support sous la forme de correctifs de bogues ou d'améliorations relatives aux problèmes que les utilisateurs pourront rencontrer.

De plus, avec la version Winter '16, l'application navigateur mobile Salesforce1 est prise en charge sur les téléphones Android et les tablettes qui exécutent Android 4.4 ou supérieur. Les utilisateurs peuvent accéder à l'application navigateur mobile sur les anciennes versions du système d'exploitation Android, mais ils risquent de rencontrer des problèmes de performance, ou d'une autre nature, qui ne seront pas gérés par Salesforce.

Remarque: Nous rappelons que l'application téléchargeable Salesforce1 pour Android est prise en charge uniquement sur les téléphones. Google Play n'empêche pas les utilisateurs d'installer l'application téléchargeable sur des tablettes Android. Notez toutefois que cette application est conçue pour les téléphones et n'offre pas une expérience utilisateur de qualité sur tablettes. Il est également important de comprendre que Salesforce n'assure pas le support des problèmes rencontrés en utilisant l'application téléchargeables Salesforce1 pour Android sur tablettes. Nous recommandons d'utiliser à la place l'application navigateur mobile Salesforce1 sur des tablettes Android.

Exécution de Lightning Experience au lieu de Salesforce1 sur les tablettes Microsoft Surface

Lorsque les utilisateurs de Microsoft Surface et Surface Pro se connectent à Salesforce, ils affichent désormais l'interface pour ordinateur de bureau de Lightning Experience au lieu de l'interface mobile de Salesforce1.

Arrêt du support de l'application navigateur mobile Salesforce1 sur les appareils BlackBerry dans la version Winter '17

À compter de la version Winter '17, l'application navigateur mobile Salesforce1 ne sera plus prise en charge sur les appareils BlackBerry 10.

Après la version Winter '17, les utilisateurs pourront exécuter l'application navigateur mobile Salesforce1 sur des téléphones BlackBerry Z10 ou Z30. Toutefois, Salesforce ne fournira plus de support technique, de correctifs de bogues ni d'améliorations relatives aux problèmes que vos utilisateurs pourront rencontrer.

Pour offrir la meilleure expérience aux clients mobiles sur des appareils BlackBerry 10, Salesforce maintient sa collaboration avec BlackBerry sur leur application native Connect to Salesforce. Nous recommandons aux utilisateurs d'appareils BlackBerry de basculer vers l'application Connect to Salesforce d'ici la publication de la version Winter '17 de Salesforce afin d'assurer une transition en douceur. L'application de BlackBerry est disponible en téléchargement depuis BlackBerry World.

Test de Salesforce1 avec des appareils mobiles et des émulateurs d'appareils (au lieu de navigateurs d'ordinateur du bureau)

Si vous avez testé votre configuration et vos personnalisations d'application mobile Salesforce1 dans un navigateur de bureau, en ajoutant `/one/one.app` à l'URL de votre instance Salesforce, cette approche ne fonctionne plus avec la version Winter '16. Nous recommandons de tester vos pages et applications personnalisées sur des appareils mobiles pris en charge ou dans un émulateur d'appareil.

À compter de la version Winter '16, l'URL `https://<Salesforce_instance>/one/one.app` est utilisée exclusivement pour Lightning Experience, qui est dotée de sa propre interface utilisateur. Vous pouvez toutefois émuler Salesforce1 sur votre ordinateur de bureau en utilisant un émulateur d'appareil mobile. Téléchargez et installez le kit de développement (SDK) approprié sur vos appareils pris en charge.

- Simulateur Apple iOS pour iPhone et iPad

  `developer.apple.com/library/ios/documentation/IDEs/ Conceptual/iOS_Simulator_Guide/`

- Émulateur d'appareil virtuel Android pour téléphone et tablette

  `developer.android.com/tools/devices/emulator.html`

Remarque: L'exécution de Salesforce1 dans un émulateur ne convient pas à une utilisation normale, et ne remplace pas le test complet des appareils mobiles pris en charge de votre organisation. Durant le développement, nous recommandons de tester régulièrement votre application sur *chaque* appareil et plate-forme sur lesquels vous comptez la déployer.

Pour effectuer des tests réguliers sur un ordinateur de bureau, vous pouvez utiliser l'URL `/one/one.app`, à condition de choisir un navigateur qui prend en charge l'émulation du mode appareil. N'oubliez pas d'activer un téléphone mobile ou une tablette en mode appareil, sinon vous verrez l'interface de Lightning Experience ! Notez que l'utilisation de l'URL `/one/one.app` en émulant un appareil mobile, entraîne l'exécution de l'application navigateur mobile Salesforce1. Les applications téléchargeables Salesforce1 pour iOS et Android (les applications les plus utilisées) combinent des composants natifs et Aura, et incluent quelques fonctionnalités différentes. Selon ce que vous testez dans un navigateur de bureau, vous pouvez obtenir une représentation précise du comportement réel de votre page ou de votre application.

Identification des icônes d'action avec des étiquettes explicites

Parfois, les icônes ne suffisent pas. Les icônes de la barre d'actions de Salesforce1 sont désormais étiquetées afin de faciliter leur sélection pour les utilisateurs. Les étiquettes de la barre d'actions sont disponibles dans l'application navigateur mobile Salesforce1 et dans la plupart des barres d'actions des applications téléchargeables pour iOS et Android.

Remarque: Dans les applications téléchargeables pour iOS et Android, les icônes de la barre d'actions ne sont pas encore étiquetées dans les zones suivantes :

- Le fil principal
- Les profils (iOS uniquement)

Affichage de davantage de données en faisant défiler

Lorsque les informations disponibles dépassent la taille d'un seul écran, les utilisateurs peuvent continuer à faire défiler la page, et Salesforce1 continue de récupérer et de charger les anciennes données. Il n'est plus nécessaire de tirer en bas de la page pour charger davantage de données. Cette amélioration est disponible dans l'application navigateur mobile Salesforce1 et dans de nombreuses pages des applications téléchargeables pour iOS et Android.

Remarque: Les applications téléchargeables pour iOS et Android n'incluent pas encore le défilement infini dans les pages suivantes :

- Le fil principal
- Les fichiers
- Les profils (iOS uniquement)

Graphiques plus attrayants dans les vues de liste (tablettes uniquement)

Dans l'application navigateur mobile Salesforce1, les graphiques des vues de liste ressortent légèrement et ont été redessinés. Leur fonctionnement reste inchangé, ils sont mis en évidence avec une présentation plus claire et plus moderne. Les graphiques de vue de liste sont disponibles uniquement sur tablette dans l'application navigateur mobile Salesforce1.

Résultats plus pertinents pour les recherches de références

Les fonctionnalités de recherche étendues, notamment la prise en charge des filtres de référence associée, les correspondances des termes de recherche dans le désordre et le classement par pertinence dans les résultats de recherche, sont disponibles dans les recherches de références. Les recherches de références comprennent désormais tous les objets inclus dans l'index de recherche. Cette amélioration est disponible dans toutes les versions de l'application mobile Salesforce1.

Les administrateurs Salesforce définissent des filtres de référence associés dans la Configuration du site complet de Salesforce. Les champs de filtrage de référence définis par l'utilisateur et les filtres de référence dépendants définis par l'administrateur ne sont pas pris en charge dans Salesforce1.

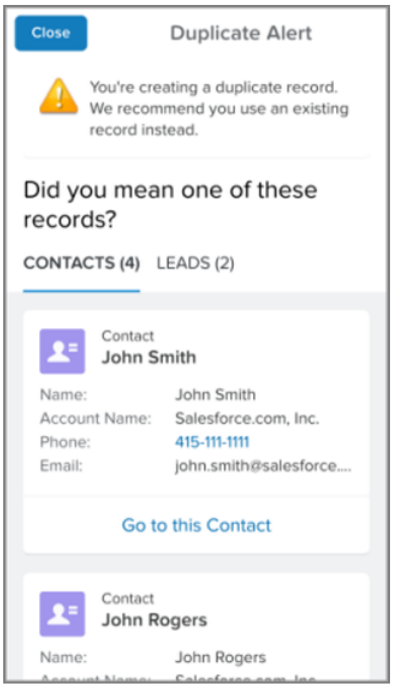
Le Bouclier/Cryptage de la plate-forme Salesforce masque correctement les champs cryptés dans les objets indexés.

Signalement des enregistrements dupliqués pendant que les utilisateurs mobiles renseignent les champs

Auparavant, la gestion des duplications de Data.com exécutait des règles de duplication lors de la sauvegarde des enregistrements, mais les utilisateurs pouvaient modifier ce comportement afin d'exécuter les règles pendant le renseignement des champs des enregistrements. Cette option est partie clairement utile sur les appareils mobiles, car elle évite aux utilisateurs la saisie de données inutiles. Par conséquent, nous avons défini ce paramètre en tant que comportement par défaut. La gestion des duplications est disponible dans toutes les versions de l'application mobile Salesforce1. Vous devez toutefois la configurer dans le site complet de Salesforce.

Éditions

La gestion des duplications de Data.com est disponible avec : **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition



L'exécution de règles de duplication pendant la saisie de données dans les champs est désormais le comportement par défaut. Par conséquent, le paramètre d'activation de ce comportement n'est plus nécessaire. Nous avons déplacé la section des paramètres des règles de duplication depuis la page Paramètres de Salesforce1 vers l'arborescence de Configuration.

Pour plus d'informations, reportez-vous à Gestion des duplications dans l'aide de Salesforce.

Modification des étiquettes de certains boutons Twitter

Les étiquettes de certains boutons de la carte Twitter ont été modifiées afin de refléter avec plus de précision leur fonction. Les fonctionnalités restent inchangées. La carte Twitter est disponible dans toutes les versions de l'application mobile Salesforce1 lorsque la fonctionnalité Comptes, contacts et pistes sociaux est activée.

- Le bouton précédemment étiqueté **Associer un compte Twitter** s'intitule désormais **Lier un compte Twitter**.
- Le bouton précédemment étiqueté **Associer** s'intitule désormais **Sélectionner**.

Augmentation de la productivité en ajoutant des notes à des enregistrements (globalement disponible)

L'outil Notes optimisé est globalement disponible dans la version Winter '16. Par rapport à la version précédente, les utilisateurs peuvent désormais prendre des notes pour des requêtes, des tâches et des événements. Si vous choisissez d'ajouter la nouvelle liste associée Notes à des présentations de page d'objets, les utilisateurs de Salesforce1 peuvent accéder directement et rapidement aux notes associées à partir des enregistrements au lieu de quitter le menu de navigation pour ouvrir l'élément Notes. Ils peuvent également créer des notes à partir de la liste associée. Notes est disponible dans les applications téléchargeables et dans l'application navigateur mobile Salesforce1 (sauf sur les appareils BlackBerry).

Éditions

Les groupes sont disponibles avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition, **Contact Manager** Edition et **Developer** Edition

Pour plus d'informations, notamment des instructions de configuration, reportez-vous à Notes dans la section Sales Cloud de ces notes de publication.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Vous les avez demandées !

Affichage des rapports et des tableaux de bord Lightning Experience

Les commerciaux peuvent emporter les rapports et les tableaux de bord importants créés dans Lightning Experience, par exemple les principales opportunités ouvertes. Les rapports et les tableaux de bord que les utilisateurs créent dans Lightning Experience sont compatibles avec toutes les versions de l'application mobile Salesforce1. Cependant, dans Salesforce1, les graphiques Salesforce Classic hérités sont affichés à la place des nouveaux graphiques Lightning Experience.

Les utilisateurs peuvent afficher les rapports et les tableaux de bord Lightning Experience, mais leur présentation est différente que dans la nouvelle interface utilisateur du site complet.

Par exemple, les tableaux de bord affichent au maximum trois colonnes. Si un utilisateur ouvre un tableau de bord Lightning Experience qui contient cinq colonnes, le tableau de bord applique automatiquement une présentation sur trois colonnes (en conservant tous les composants). Néanmoins, la nouvelle présentation du tableau de bord n'est pas permanente. Lorsque l'utilisateur l'ouvre dans Lightning Experience, les cinq colonnes d'origine sont affichées.

Éditions

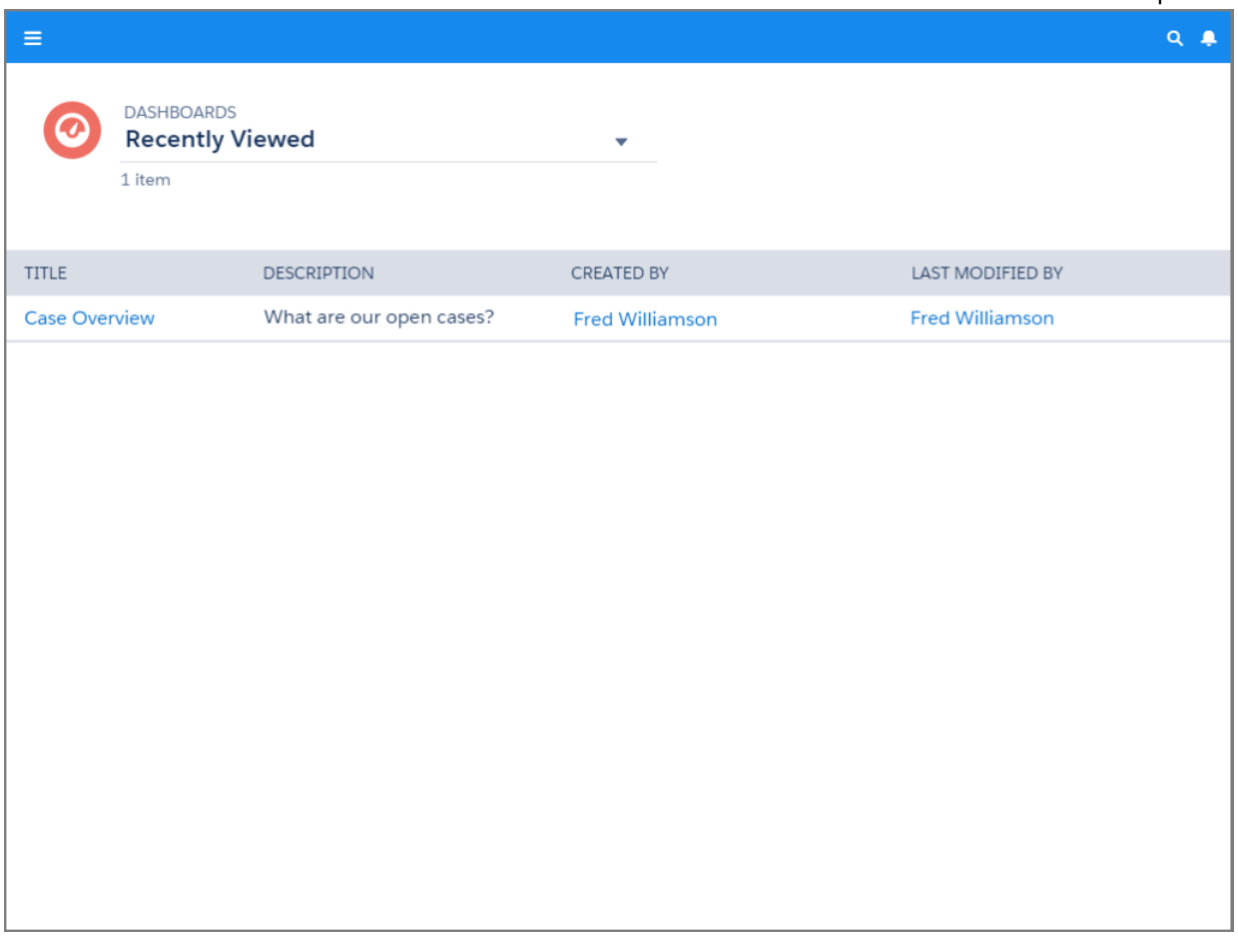
Les rapports et les tableaux de bord sont disponibles avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Affichage de détails supplémentaires dans la page d'accueil des tableaux de bord (tablettes uniquement)

Les utilisateurs de tablettes affichent désormais des informations supplémentaires dans la page d'accueil des tableaux de bord. Outre le titre et la description des tableaux de bord, les utilisateurs peuvent déterminer qui a créé et modifié en dernier chaque tableau de bord de la liste. Ces informations sont disponibles sur des tablettes uniquement dans l'application navigateur mobile Salesforce1.

Éditions

Les rapports et les tableaux de bord sont disponibles avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition



Affichage de lignes de rapport supplémentaires sur les téléphones iPhone 6 Plus

Dans la version Spring '15, nous avions limité les rapports à 50 lignes lors de l'accès depuis un iPhone 6 Plus afin d'augmenter la stabilité de Salesforce1 sur ces appareils. Désormais, tous les utilisateurs de Salesforce1 peuvent afficher jusqu'à 2 000 lignes de rapport, y compris les utilisateurs d'un iPhone 6 Plus. Ces rapports sont disponibles dans toutes les versions de l'application mobile Salesforce1.

Éditions

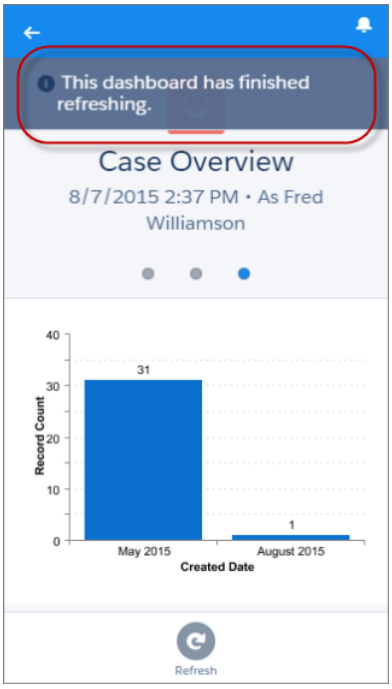
Les rapports et les tableaux de bord sont disponibles avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Affichage d'alertes dans l'application après l'actualisation des tableaux de bord

Pour maintenir les notifications automatiques et dans l'application orientées vers les données critiques de l'entreprise, nous avons modifié la façon dont les utilisateurs mobiles sont informés qu'un tableau de bord a été actualisé. Une brève alerte est affichée en haut de l'application pour les utilisateurs, ils ne reçoivent plus de notification formelle. Cette alerte est disponible dans toutes les versions de l'application mobile Salesforce1.

Éditions

Les rapports et les tableaux de bord sont disponibles avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition



Le paramètre **L'exécution du tableau de bord est terminée** a été retiré des Paramètres de notification automatique des applications téléchargeables Salesforce1.

Suppression des groupes Chatter et gestion des demandes d'abonnement

Profitez de nouvelles fonctionnalités pour responsables et propriétaires de groupes sur votre appareil mobile ! Les propriétaires peuvent supprimer des groupes pendant leurs déplacements. Les propriétaires et les responsables de groupes peuvent utiliser Salesforce1 pour accepter les demandes d'abonnement à des groupes privés. Ces notifications sont disponibles dans toutes les versions de l'application mobile Salesforce1. Auparavant, les propriétaires et les responsables de groupes devaient utiliser leur ordinateur de bureau pour exécuter ces tâches.

Éditions

Les groupes sont disponibles avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition, **Contact Manager** Edition et **Developer** Edition

Affichage et chargement de photos de profil sans Chatter

Les utilisateurs de l'application navigateur mobile Salesforce1 peuvent afficher et charger des photos de profil, même si Chatter est désactivée. Si Chatter est désactivée pour votre organisation, les profils montrent une photo et toutes les informations que l'utilisateur a saisies dans la section Contact ou À propos de, mais le fil, les groupes, les fichiers et les autres fonctionnalités de Chatter ne sont pas disponibles.

Éditions

Les profils sont disponibles avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition, **Contact Manager** Edition et **Developer** Edition

Modification des listes associées des profils

Les pages de profil dans Salesforce1 comprennent désormais les listes associées Groupes, Fichiers, Suiveurs et Suivis (dans cet ordre). La liste associée Équipe n'est plus affichée par défaut.

Vous pouvez personnaliser les listes associées affichées dans les pages de profil dans Salesforce1, en modifiant la présentation de page Profil utilisateur.

Affichage de listes associées à partir d'enregistrements

Si vous ajoutez la nouvelle liste associée Fichiers aux présentations de page de vos objets standard et personnalisés, elle est disponible dans toutes les versions de l'application mobile Salesforce1. Les utilisateurs mobiles peuvent accéder rapidement aux listes associées à partir des enregistrements, sans quitter le menu de navigation pour accéder à leurs listes Fichiers. Touchez n'importe quel fichier dans la liste associée pour l'afficher.

Pour plus d'informations, reportez-vous à Ajout de listes associées de fichiers à des présentations de page.

Éditions

Les groupes sont disponibles avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition, **Contact Manager** Edition et **Developer** Edition

Accès aux fichiers externes dans les communautés en utilisant Salesforce1

Partagez des documents depuis Google Drive, SharePoint et OneDrive pour entreprise avec des clients et d'autres membres de communautés en utilisant l'application navigateur mobile Salesforce1. Les communautés doivent utiliser le modèle Fichiers Salesforce + Visualforce et vous devez configurer Files Connect.

Pour plus d'informations, reportez-vous à Accès aux fichiers externes dans les communautés.

Éditions

Les communautés sont disponibles avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Réception de notifications de publication dans des groupes dans les communautés

Les utilisateurs de communautés mobiles peuvent être informés des nouvelles publications dans leur groupe, même s'ils ne sont pas mentionnés, via des notifications. Ce type de notification est identique à celui publié dans Summer '15 pour les organisations Salesforce. Les alertes sont disponibles en tant que notifications dans l'application dans toutes les versions de l'application mobile Salesforce1. Les utilisateurs de communauté peuvent également recevoir des notifications automatiques dans les applications téléchargeables Salesforce1 version 7.3 ou supérieure.

Éditions

Les communautés sont disponibles avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Dans le site complet, les utilisateurs peuvent activer les notifications pour un groupe d'une communauté. Définissez la fréquence de notification par e-mail du groupe sur **Chaque publication**. Les utilisateurs ne peuvent pas activer les notifications de groupes de communautés dans Salesforce1.

Cette fonctionnalité nécessite l'activation des notifications dans l'application et automatiques dans Salesforce1. Reportez-vous à Activation des notifications de l'application mobile Salesforce1.

Amélioration de la liste des notifications

Vos utilisateurs ont-ils des difficultés pour suivre les notifications dans l'application quand Salesforce1 marque toutes les éléments comme lus lors de la fermeture de la liste des notifications ? Nous avons amélioré le suivi des notifications dans l'application navigateur mobile Salesforce1. Vos utilisateurs peuvent désormais identifier aisément les nouvelles notifications reçues et les notifications qui n'ont pas encore lues.

L'icône des notifications affiche le nombre de nouvelles notifications qu'un utilisateur a reçues depuis la dernière consultation de la liste.



L'ouverture de la liste des notifications réinitialise automatiquement sur zéro le nombre de notifications *non lues* et retire le décompte de l'icône des notifications. Comme précédemment, la liste affiche jusqu'à 20 notifications récentes reçues depuis 90 jours.

Lorsque vous touchez une notification de la liste, l'enregistrement correspondant s'ouvre et la notification est marquée comme *lue*. Salesforce1 ne marque plus toutes les notifications comme lues lorsque l'utilisateur ferme la liste. Les utilisateurs peuvent toutefois le faire eux-mêmes en touchant le nouveau lien **Tout marquer comme lu** dans la liste.

Dans la liste, les notifications non lues sont affichées sur un arrière-plan foncé pour les différencier des notifications lues.

Affichage de notifications d'approbation plus détaillées

Les notifications d'approbation dans l'application incluent davantage de détails, qui facilitent le suivi et la sélection de l'étape suivante dans le processus d'approbation. Salesforce envoie des notifications aux utilisateurs qui font partie d'un processus d'approbation en tant qu'émetteur, approbateur ou les deux. Désormais, ces notifications contiennent plus de contexte, notamment le nom et la description de l'enregistrement soumis pour approbation. Les notifications affichent les quatre premiers champs dans la présentation de page de la demande d'approbation, que vous pouvez personnaliser lors de la définition du processus d'approbation Ces champs sont affichés uniquement s'il approbateur est autorisé à les visualiser. Les notifications d'approbation dans l'application plus détaillées sont disponibles dans toutes les versions de l'application mobile Salesforce1. Les notifications automatiques n'affichent pas les détails supplémentaires.

Modification des paramètres de notification par e-mail et dans l'application des groupes Chatter

Les membres de groupe peuvent configurer leurs paramètres de notification dans l'application et par e-mail directement dans Salesforce1. Cette fonctionnalité est disponible dans toutes les versions de l'application mobile Salesforce1. Cependant, cette fonctionnalité n'est pas disponible lors de l'accès aux communautés avec Salesforce1.

Touchez **Gérer les notifications** dans la barre d'actions des groupes pour sélectionner la fréquence des notifications par e-mail. Si vous souhaitez également recevoir des notifications dans l'application Salesforce1, sélectionnez **Chaque publication**.

Éditions

Les groupes sont disponibles avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition, **Contact Manager** Edition et **Developer** Edition

CONSULTER ÉGALEMENT :

Réception de notifications de publication dans des groupes dans les communautés

Amélioration de l'accès aux données cryptées dans Salesforce1

Les utilisateurs qui disposent de l'autorisation Afficher les données cryptées peuvent travailler avec des données cryptées dans toutes les versions de l'application mobile Salesforce1, de la même façon que dans le navigateur.

Les fichiers cryptés sont signalés par une icône
Si un fichier est crypté, une icône spéciale se superpose à l'icône du fichier. Cette indication est utile pour sélectionner les personnes avec lesquelles vous partagez le fichier.

Les données cryptées peuvent faire l'objet de recherches
La recherche est prise en charge dans les données cryptées. Auparavant, lorsqu'un champ ou un fichier était crypté, son contenu était inaccessible aux recherches.

Les listes associées sont visibles dans les comptes et les contacts
Auparavant, lorsque le champ Nom était crypté, les listes associées étaient vides dans les Comptes et les Contacts.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Protection de données supplémentaires avec le Cryptage de la plate-forme

https://help.salesforce.com/HTViewHelpDoc?id=limits_mobile_sf1_security.htm

Différences entre Salesforce1 et le site complet de Salesforce

L'application mobile Salesforce1 n'inclut pas toutes les fonctionnalités du site complet de Salesforce et inclut également des fonctionnalités qui ne sont pas disponibles dans le site complet. Déterminez si des différences existent entre Salesforce1 et le site complet pour les fonctionnalités nouvelles et avancées de cette version.

Remarque: Pour des informations complètes sur les différences entre toutes les fonctionnalités disponibles dans Salesforce1, reportez-vous à Limitations et différences de Salesforce1 par rapport au site complet de Salesforce dans l'aide de Salesforce dans l'aide en ligne de Salesforce.

Communautés Salesforce

- Dans l'application navigateur mobile Salesforce1, les photos des utilisateurs externes ne comprennent plus de repère visuel indiquant le statut externe de l'utilisateur. Dans le site complet de Salesforce et dans les applications téléchargeables Salesforce1, le coin supérieur gauche de la photo d'un utilisateur externe est orange.
- Les membres de communauté ne peuvent pas marquer des messages privés comme inappropriés. Pour marquer des messages privés, ils doivent utiliser Salesforce Classic.

- Les membres de groupe dans les communautés ne peuvent pas modifier leurs paramètres de notification par e-mail et dans l'application dans Salesforce1. Pour contourner cette limitation, dans le site complet, les utilisateurs peuvent définir les préférences de notification par e-mail de leur groupe sur **Chaque publication** dans la communauté. Les notifications par e-mail et dans l'application sont ainsi automatiquement activées pour ce groupe dans Salesforce1.

Notifications

Lorsque les utilisateurs soumettent un enregistrement pour approbation dans Salesforce Classic, ils peuvent ajouter des commentaires. Ces commentaires sont inclus dans la page de détail de l'étape du processus d'approbation. Cependant, les utilisateurs de Salesforce1 ne peuvent pas afficher les commentaires lorsqu'ils consultent les détails d'approbation dans l'application mobile.

Chat vidéo SOS et partage d'écran

Vous l'avez demandé, nous vous l'offrons. Vous pouvez utiliser SOS, la solution de support mobile de Service Cloud, sur les appareils iOS et Android. Avec SOS, vous pouvez ajouter un bouton d'aide à votre application mobile iOS ou Android native, qui permet au client de communiquer avec les agents via une vidéo ou un chat audio bidirectionnel.

L'époque où vos clients devaient composer un numéro de téléphone pour communiquer avec un agent sans nom et sans visage est révolue. En une seule touche, vos clients peuvent voir les agents auxquels ils s'adressent et qui leur apportent une aide personnalisée, intégrée à l'application avec le chat vidéo, le partage d'écran et des annotations. Pour en savoir plus sur SOS, reportez-vous à : *Chat vidéo SOS et partage d'écran désormais disponibles sur Android*.

L'intégration de SOS à vos applications mobiles vous intéresse ? Demandez à votre équipe de compte Salesforce le kit de développement *SDK iOS SOS*.

Pour plus d'informations sur la configuration de SOS, reportez-vous à *Configuration d'un chat vidéo SOS et du partage d'écran*.

Éditions

SOS est disponible moyennant un coût supplémentaire avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

CONSULTER ÉGALEMENT :

Chat vidéo SOS et partage d'écran désormais disponibles sur Android

Caméra bidirectionnelle pour SOS (iOS et Android)

Caméra bidirectionnelle pour SOS (iOS et Android)

La vidéo unidirectionnelle ne suffit pas ? La vidéo bidirectionnelle créent des communications face-à-face entre vos agents et les clients. Les clients reçoivent l'attention personnalisée dont ils ont besoin, et les agents peuvent résoudre les problèmes des clients avec plus de précisions et fermer les requêtes plus rapidement.

La vidéo bidirectionnelle offre aux agents et aux clients une expérience individualisée, grâce à laquelle les agents peuvent voir et entendre en détail les problèmes des clients. Les clients peuvent même utiliser leur caméra arrière pour filmer en temps réel les problèmes qu'ils rencontrent, ce qui permet aux agents de diagnostiquer rapidement et avec plus de précision leurs problèmes.

Avec l'intégration native à notre Service Cloud, la vidéo bidirectionnelle augmente la satisfaction client et les résolutions de requêtes. Pour plus d'informations sur l'intégration de SOS à vos applications mobiles, interrogez votre équipe de compte Salesforce à propos du *SOS iOS SDK*.

Éditions

SOS est disponible moyennant un coût supplémentaire avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Communautés : mise à niveau de Lightning, modèles extensibles, Insights, règles de modération et plus encore

La version Winter '16 inclut des modifications qui facilitent la personnalisation des modèles. Vous pouvez désormais afficher davantage de données Salesforce, créer et utiliser des composants Lightning personnalisés et prendre en charge plusieurs langues. Vous pouvez en outre créer des critères de modération et agir sur les rapports de communauté directement à partir de Gestion de la communauté. Ces fonctionnalités sont disponibles uniquement dans Salesforce Classic. Les communautés ne sont pas prises en charge dans Lightning Experience.

Éditions

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

DANS CETTE SECTION :

Pourquoi utiliser les modèles Winter '16 avec des composants Lightning

Mettez à jour vos modèles Koa, Kokua et Napili pour les rendre compatibles avec la technologie Lightning et les composants Lightning. La technologie Lightning est plus performante et offre une expérience visuelle plus riche aussi bien sur un ordinateur de bureau que sur appareil mobile. ***La version Winter '16 des modèles de communauté est un prérequis pour de nombreuses fonctionnalités puissantes du Générateur de communauté et des modèles des versions Winter '16 et supérieures.***

Vérification de la version du modèle de votre communauté

Les paramètres généraux du Générateur de communauté contiennent désormais des informations relatives à la version active de vos modèles Koa, Kokua et Napili. Auparavant, seul le nom du modèle était affiché. La version du modèle détermine quels composants sont disponibles dans votre modèle.

Modèles de communauté extensibles, véridique !

Étendez votre communauté au-delà des fonctionnalité des modèles pré-configurés pour exposer plus de données d'objet Salesforce, fournir une navigation, créer des composants personnalisés, et créer des pages pour personnaliser l'affichage des données d'objet. De plus, il n'est plus nécessaire de basculer vers Site.com Studio pour modifier la configuration des pages et des modèles, il suffit d'utiliser pour cela le Générateur de communauté. *Pour utiliser cette fonctionnalité, vous devez mettre à jour le modèle de votre communauté vers la version Winter '16.*

Autres améliorations des modèles

Outre la flexibilité, les modèles prennent désormais en charge les langues multiples, le vote dans les articles Knowledge et de nouvelles options dans les pages de détails de requête.

Gestion de la communauté

Nous avons facilité la surveillance et la protection de votre communauté avec des règles de modération, Insights et la possibilité de signaler les messages spam. Nous avons également amélioré les rubriques dans votre communauté et ajouté un nouveau menu dans l'en-tête global qui permet d'accéder à des outils de personnalisation.

Améliorations de la recherche pour les communautés

Les utilisateurs qui effectuent une recherche dans des communautés affichent désormais les questions et les articles similaires lors de la saisie. Nous avons également modifié quelques propriétés dans l'éditeur de recherche.

Efficacité accrue avec les fichiers dans les communautés

Accédez à des fichiers externes, gérez la visibilité des fichiers par communauté et soyez informé(e) lorsque quelqu'un partage un fichier.

Autres modifications apportées aux communautés

Parmi les autres importantes modifications apportées aux communautés figurent une nouvelle présentation de la connexion, des e-mails de réinitialisation du mot de passe plus détaillés, ainsi que des mises à jour pour les utilisateurs partenaires qui travaillent avec des comptes, des contacts et des pistes.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Disponibilité des fonctionnalités des communautés : quand et comment

Pourquoi utiliser les modèles Winter '16 avec des composants Lightning

Mettez à jour vos modèles Koa, Kokua et Napili pour les rendre compatibles avec la technologie Lightning et les composants Lightning. La technologie Lightning est plus performante et offre une expérience visuelle plus riche aussi bien sur un ordinateur de bureau que sur appareil mobile. ***La version Winter '16 des modèles de communauté est un prérequis pour de nombreuses fonctionnalités puissantes du Générateur de communauté et des modèles des versions Winter '16 et supérieures.***

Nous recommandons vivement de mettre à jour votre modèle de communauté sans attendre ou de planifier la mise à jour dans les mois à venir pour pouvoir tirer parti de la fonctionnalité puissante du Générateur de communauté et des modèles. Ils permettent de créer des pages personnalisées, d'ajouter des composants aux pages, de créer et d'utiliser des composants Lightning personnalisés dans vos communautés, et d'exposer des objets Salesforce supplémentaires.

Vous pouvez également modifier la plupart des pages et des composants des modèles Koa, Kokua et Napili directement dans le Générateur de communauté. Il n'est plus nécessaire d'utiliser Site.com Studio, à l'exception de quelques paramètres de configuration du site. Vous ne connaissez pas la version de votre modèle ? Vérifiez la version de votre modèle dans le Générateur de communauté.

Important: ***Le support client pour les modèles antérieurs à la version Winter '16 sera arrêté avec la version Summer '16.*** *Si ne mettez pas à niveau votre modèle d'ici cette date, votre communauté ne sera pas affectée. Cependant, si vous rencontrez des problèmes avec ces modèles, notre équipe de support client ne pourra pas vous aider.*

Notez les quelques points suivants :

- Une fois votre modèle mis à jour, toutes les personnalisations des modèles et des composants seront perdues. Seule la navigation dans les rubriques est conservée. La plupart des personnalisations de marque spécifiées via l'Éditeur de marque dans le Générateur de communauté sont conservées, mais certaines couleurs de communauté peuvent être réinitialisées sur les valeurs par défaut. Après la mise à niveau, vérifiez vos propriétés de marque dans le Générateur de communauté, puis personnalisez les propriétés qui ont changé.

  Pour plus d'informations, reportez-vous à Mise à jour du modèle de votre communauté dans l'aide de Salesforce.

- Les nouveaux composants des modèles introduits dans Winter '16 ne sont pas compatibles avec les anciennes versions des modèles. Pour plus d'informations sur la compatibilité d'un composant, reportez-vous à Which Components Can I Use with Each Template dans le guide *Using Templates to Build Communities*.
- Cette mise à jour affecte uniquement les communautés qui utilisent les modèles Koa, Kokua et Napili. Les communautés qui reposent sur le modèle Onglets Salesforce + Visualforce ne sont pas affectées.

Compatibilité avec Lightning Experience

Les versions Winter '16 des modèles Koa, Kokua et Napili et de Lightning Experience utilisent la même technologie sous-jacente : la plate-forme Lightning et les composants Lightning. Néanmoins, il n'est pas nécessaire d'activer Lightning Experience dans votre organisation pour mettre à niveau vos modèles de communauté.

De plus, les communautés Salesforce ne sont pas prises en charge dans Lightning Experience.

Notez les points ci-dessous relatifs à l'activation de Lightning Experience dans votre organisation :

- Lightning Experience ne prend pas en charge l'en-tête global. Cela signifie que les utilisateurs internes de votre organisation ne peuvent pas basculer entre l'organisation Salesforce interne et vos communautés dans Lightning Experience. Si vous activez Lightning Experience dans votre organisation, ils doivent revenir dans Salesforce Classic pour accéder à l'en-tête global.
- Les communautés Salesforce ne sont pas prises en charge dans la Configuration, dans Lightning Experience. Pour apporter des modifications à vos communautés dans Configuration, vous devez revenir à Salesforce Classic.
- L'activation de Lightning Experience ne change pas la présentation des communautés qui utilisent le modèle Onglets Salesforce + Visualforce, car ils appliquent le style Salesforce Classic par défaut.

Vérification de la version du modèle de votre communauté

Les paramètres généraux du Générateur de communauté contiennent désormais des informations relatives à la version active de vos modèles Koa, Kokua et Napili. Auparavant, seul le nom du modèle était affiché. La version du modèle détermine quels composants sont disponibles dans votre modèle.

Pour afficher la version du modèle, dans Générateur de communauté, cliquez sur à gauche, puis sur **Général**. Il n'est pas nécessaire de mettre à jour votre communauté vers la version Winter '16 pour utiliser cette fonctionnalité. Elle est disponible immédiatement après la publication de la version Winter '16.

Pour plus d'informations sur les composants que vous pouvez utiliser avec la version actuelle de votre modèle, reportez-vous à Which Components Can I Use with Each Template? dans le guide *Using Templates to Build Communities*.

Modèles de communauté extensibles, véridique !

Étendez votre communauté au-delà des fonctionnalité des modèles pré-configurés pour exposer plus de données d'objet Salesforce, fournir une navigation, créer des composants personnalisés, et créer des pages pour personnaliser l'affichage des données d'objet. De plus, il n'est plus nécessaire de basculer vers Site.com Studio pour modifier la configuration des pages et des modèles, il suffit d'utiliser pour cela le Générateur de communauté. *Pour utiliser cette fonctionnalité, vous devez mettre à jour le modèle de votre communauté vers la version Winter '16.*

DANS CETTE SECTION :

Extension de votre communauté Napili pour afficher plus de données Salesforce

Que devient le modèle Napili une fois passé entre les mains de nos développeurs ? Vous obtenez un modèle beaucoup plus puissant avec Lightning. Le modèle Napili offre désormais des pages prêtes à l'emploi et des présentations préconfigurées qui augmentent votre productivité. Vous gagnez du temps et vous pouvez créer vos propres composants Lightning personnalisés. Montrez vos nouvelles capacités et partagez vos données Salesforce dans votre communauté. N'attendez pas !

Création de pages personnalisées avec le Générateur de communauté

Créez des pages pour votre communauté en vue d'ajouter un contenu personnalisé ou de partager des données d'objet Salesforce supplémentaires dans les modèles Koa, Kokua et Napili. Vous pouvez ainsi développer la fonctionnalité de modèle de communauté pour répondre à vos besoins métiers.

Ajout de composants par glissement dans les pages du Générateur de communauté

Glissez-déposez des composants dans la zone de dessin de la page Générateur de communauté pour les ajouter aux pages de votre communauté. Utilisez l'éditeur de page et l'éditeur de propriété pour sélectionner et modifier des composants, puis prévisualisez vos modifications avant de les publier depuis le Générateur de communauté.

Personnalisation de la navigation au-delà des rubriques dans votre communauté

Dans Winter '16, le composant Menu de navigation remplace la barre Navigation dans le modèle Napili. Personnalisez ce composant pour inclure des objets Salesforce et créer des vues de liste d'enregistrement. Vous pouvez également pointer vers des rubriques, des pages de votre communauté et des URL de sites externes. Vous pouvez masquer des éléments de navigation pour les utilisateurs invités de la communauté qui ne sont pas invités à se connecter. Auparavant, accorder la navigation était possible uniquement via des rubriques.

Ajout de composants personnalisés à votre communauté

Ajoutez des composants Lightning personnalisés et en texte enrichi à vos pages de communauté Koa, Kokua et Napili.

Masquage ou personnalisation de l'en-tête par défaut de Napili

Masquez l'en-tête par défaut pour utiliser vos propres composants de marque personnalisés dans le modèle Napili. Nous avons également ajouté des zones personnalisables à la page au-dessus et sous l'en-tête pour vous permettre d'ajouter vos propres composants.

Gestion de pages de modèle actives avec le Générateur de communauté

Affichez et sélectionnez des pages actives pour chaque type d'objet et de page dans les communautés conçues avec les modèles Koa, Kokua et Napili.

Suppression de pages de modèle dans votre communauté

Retirez aisément une page de communauté dont vous n'avez plus besoin en la supprimant du menu Page dans le Générateur de communauté. La possibilité de supprimer des pages est disponible dans les communautés créées à l'aide des modèles Koa, Kokua ou Napili.

Ajout d'un CSS personnalisé aux modèles directement dans le Générateur de communauté

Utilisez un CSS personnalisé pour ajouter une marque à vos communautés Koa, Kokua et Napili directement dans le Générateur de communauté. Auparavant, il était possible d'ajouter un CSS personnalisé uniquement depuis Site.com Studio.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Pourquoi utiliser les modèles Winter '16 avec des composants Lightning

Extension de votre communauté Napili pour afficher plus de données Salesforce

Que devient le modèle Napili une fois passé entre les mains de nos développeurs ? Vous obtenez un modèle beaucoup plus puissant avec Lightning. Le modèle Napili offre désormais des pages prêtes à l'emploi et des présentations préconfigurées qui augmentent votre productivité. Vous gagnez du temps et vous pouvez créer vos propres composants Lightning personnalisés. Montrez vos nouvelles capacités et partagez vos données Salesforce dans votre communauté. N'attendez pas !

Créez des vues de liste et des pages de détail d'enregistrement avec une configuration minimale pour partager des comptes, des requêtes, des contacts et des données d'objet personnalisé avec les membres de votre communauté.

Remarque: Pour utiliser cette fonctionnalité, vous devez mettre à jour le modèle de votre communauté vers la version Winter '16.

DANS CETTE SECTION :

Création de vues de listes d'enregistrements dans Napili

Créez des vues de liste d'enregistrements pour des comptes, des requêtes, des contacts et des objets personnalisés, puis associez-les au menu de navigation Napili. Utilisez une présentation de page prête à l'emploi ou personnalisée pour afficher la liste des enregistrements.

Affichage et création de pages de détail d'enregistrement dans Napili

Affichez les détails d'enregistrement à l'aide d'une page générique Détails de l'enregistrement ou créez des pages de détail d'enregistrement personnalisées.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Pourquoi utiliser les modèles Winter '16 avec des composants Lightning

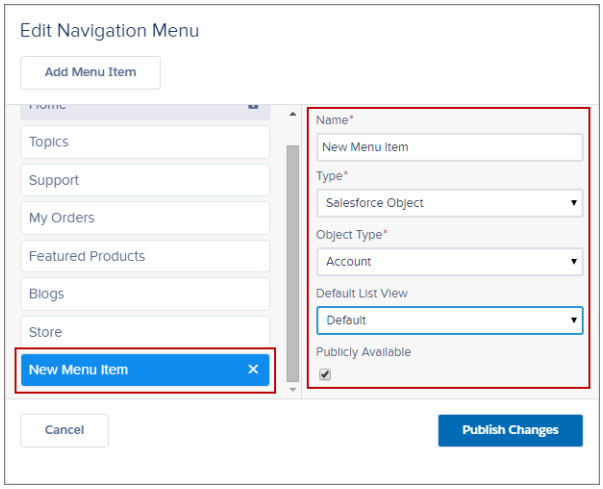
Création de vues de listes d'enregistrements dans Napili

Créez des vues de liste d'enregistrements pour des comptes, des requêtes, des contacts et des objets personnalisés, puis associez-les au menu de navigation Napili. Utilisez une présentation de page prête à l'emploi ou personnalisée pour afficher la liste des enregistrements.

Remarque: Pour utiliser cette fonctionnalité, vous devez mettre à jour le modèle de votre communauté vers la version Winter '16.

Voici les principales étapes de création d'une vue de liste avec une configuration minimale.

1. Dans le Générateur de communauté, ajoutez le composant Menu de navigation à la page du modèle approprié.
2. Créez un élément de menu de navigation pointant vers un objet Salesforce pris en charge. Actuellement, Napili prend en charge les comptes, les requêtes, les contacts et les objets personnalisés.



3. Publiez vos modifications.

Important: Si votre communauté est active, les modifications apportées à votre menu de navigation sont **immédiatement** visibles pour les membres de votre communauté.

Nous avons terminé ! L'élément du menu de navigation a été créé. Il pointe vers une liste d'enregistrements de l'objet sélectionné. En arrière-plan, vos données sont récupérées dans Salesforce et affichées dans la page générique Liste d'enregistrements. Cette page est prête à l'emploi dans Napili. Elle utilise le composant Lightning Vue de liste Accueil de l'enregistrement pour afficher les données sous une présentation appropriée.

Remarque: La page Liste d'enregistrements générique affiche une présentation de vue de liste par défaut pour les objets auxquels aucune page de vue de liste personnalisée ou prédéfinie n'a été attribuée. Par exemple, si vous créez un élément de menu de navigation pour un autre objet Salesforce, il utilise cette même page. Si vous reconfigurez la page Liste d'enregistrements, veillez à tenir compte de tous les objets affectés.

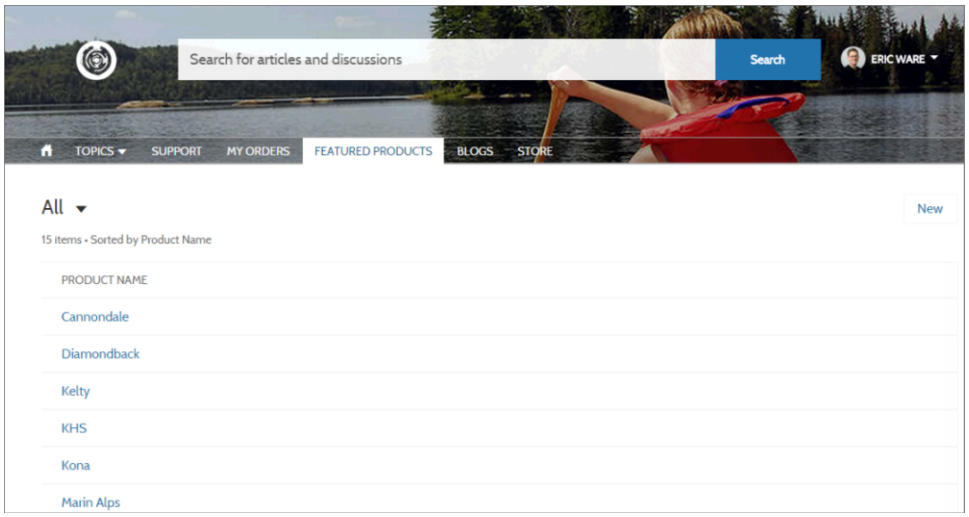
Quelques points importants relatifs aux vues de liste d'enregistrements.

- De la même façon que dans Salesforce, les utilisateurs peuvent afficher uniquement les enregistrements auxquels ils ont accès via des licences, des profils, des autorisations et des règles de partage. Les utilisateurs qui disposent de l'autorisation « Créer » sur un objet peuvent créer des enregistrements depuis la page de vue de liste.
- Lorsque des utilisateurs cliquent sur un enregistrement de cette page, ses détails sont affichés en utilisant la présentation de page générique Détails de l'enregistrement. Si vous créez une page de détail d'enregistrement personnalisée et l'attribuez à l'objet, nous utilisons cette page à la place.
- Vous pouvez masquer un élément du menu de navigation pour des utilisateurs invités afin de les empêcher d'accéder à la page de vue de liste.
- En cliquant sur un enregistrement dans la vue de liste, la page de détails de l'enregistrement s'affiche. Elle utilise la présentation de page générique Détails de l'enregistrement.
- La page Liste d'enregistrements et le composant Vue de liste Accueil de l'enregistrement ne sont pas disponibles dans les modèles Koa et Kokua.

Création de vues de listes personnalisées

Si vous préférez utiliser une page de vue de liste personnalisée pour un objet, vous pouvez créer une page dans le Générateur de communauté. Sélectionnez la page Standard avec une présentation à une seule colonne, ajoutez à la page le composant Vue de liste Accueil de l'enregistrement, configurez les propriétés du composant de sorte qu'il pointe vers l'objet, puis publiez la page. Pour générer un lien vers la page, créez un élément de menu de navigation personnalisé et utilisez l'URL de la page interne.

Exemple: Une page de vue de liste pour un objet personnalisé appelé Featured Products.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Pourquoi utiliser les modèles Winter '16 avec des composants Lightning

Affichage et création de pages de détail d'enregistrement dans Napili

Affichez les détails d'enregistrement à l'aide d'une page générique Détails de l'enregistrement ou créez des pages de détail d'enregistrement personnalisées.

Remarque: Pour utiliser cette fonctionnalité, vous devez mettre à jour le modèle de votre communauté vers la version Winter '16.

Napili prend en charge une présentation de détail d'enregistrement prête à l'emploi, que vous pouvez utiliser immédiatement sans aucune configuration, de la même façon que Salesforce. Tous les objets qui n'ont aucune page de détail d'enregistrement attribuée utilisent la page générique Détails de l'enregistrement pour afficher les données des enregistrements. Par exemple, un utilisateur accède à une page de détails de requête (qui utilise une présentation de détail de requête pré-attribuée), puis clique sur un contact dans les enregistrements associés. Si vous n'avez pas créé de page de détail d'enregistrement personnalisée pour les contacts, les informations du contact sont affichées avec la page générique Détails de l'enregistrement. En arrière-plan, la page Détails de l'enregistrement utilise les composants Lightning Synthèse de l'enregistrement et Informations de l'enregistrement pour afficher les données de l'enregistrement.

- **Synthèse de l'enregistrement** : affiche le nom de l'enregistrement et les principaux éléments de l'enregistrement, avec des boutons de modification et de suppression.
- **Informations de l'enregistrement** : affiche tous les détails de l'enregistrement, notamment les enregistrements associés et le fil de l'enregistrement. Il permet également aux utilisateurs de créer des enregistrements associés et de publier dans le fil de l'enregistrement.

Notes importantes relatives aux pages de détail d'enregistrement :

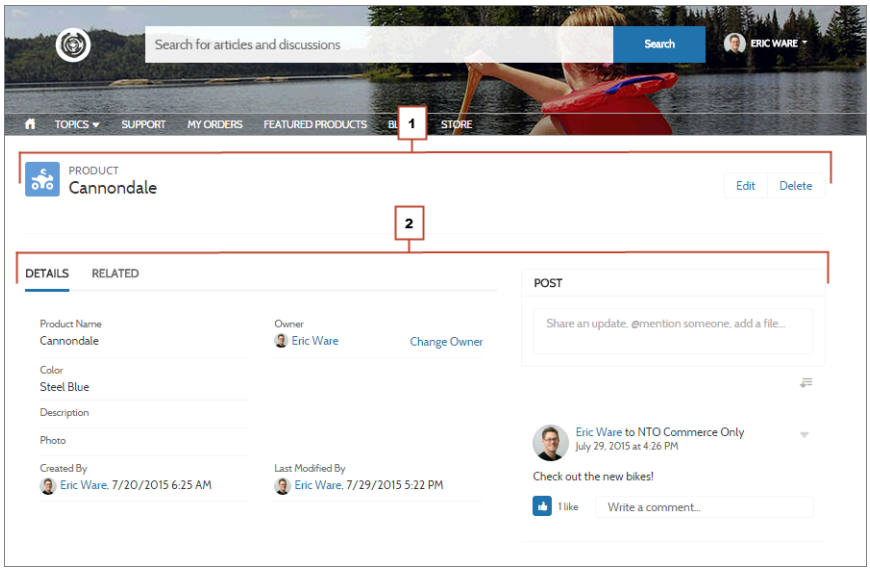
- Les objets qui ont des pages de détail d'enregistrement actives pré-attribuées utilisent ces présentations pour les données d'enregistrements (par exemple les requêtes). Vous pouvez consulter les attributions de page et la disponibilité de chaque objet dans les paramètres du Générateur de communauté, sous Gestion de la page.
- Nous ne bloquons par les objets non pris en charge (par exemple les pistes et les opportunités) dans les listes associées. Lorsqu'un utilisateur clique sur un enregistrement pour un objet non pris en charge, la page générique Détails de l'enregistrement est utilisée pour afficher les données de l'enregistrement.
- Les objets sans page de détail d'enregistrement pré-attribuée utilisent la page générique Détails de l'enregistrement. Si vous modifiez la présentation ou la configuration de la page Détails de l'enregistrement, tenez compte de tous les objets qui utilisent cette présentation de page.
- Les utilisateurs qui disposent des autorisations requises peuvent créer des enregistrements à partir de listes associées, et modifier et supprimer l'enregistrement dans la Synthèse de l'enregistrement. Les utilisateurs sans licence, autorisation et profil approprié ne peuvent pas accéder aux données de l'enregistrement.
- Les composants Informations de l'enregistrement et Synthèse de l'enregistrement sont gérés par les présentations de page de l'objet définies dans Salesforce. Par exemple, si vous masquez un champ dans la présentation de page de compte dans Salesforce, ce champ n'est pas non plus affiché dans la communauté. Cette fonctionnalité inclut une prise en charge de types d'enregistrement.
- Pour autoriser les utilisateurs à publier dans les enregistrements dans les communautés, vous devez activer les fils dans les enregistrements dans Salesforce.
- La page Détails de l'enregistrement, le composants Synthèse de l'enregistrement et le composant Informations de l'enregistrement ne sont pas disponibles dans les modèles Koa et Kokua.

Création de pages de détail d'enregistrement personnalisées

Vous pouvez créer des pages de détail d'enregistrement personnalisées pour des comptes, des contacts, des requêtes, des tâches, des événements et des objets personnalisés.

1. Créez une page Détails de l'enregistrement dans le Générateur de communauté, puis sélectionnez l'objet approprié.
2. Faites glisser les composants Synthèse de l'enregistrement et Informations de l'enregistrement vers la page, puis configurez leurs propriétés pour les associer à l'objet.
3. Cliquez sur pour accéder à Gestion de la page dans les paramètres du Générateur de communauté, puis définissez la nouvelle page en tant que page active de l'objet.
4. Publiez vos modifications.

Exemple: Page de détail de l'enregistrement d'un objet personnalisé avec les composants Synthèse de l'enregistrement (1) et Informations de l'enregistrement (2).



CONSULTER ÉGALEMENT :

Pourquoi utiliser les modèles Winter '16 avec des composants Lightning

Création de pages personnalisées avec le Générateur de communauté

Créez des pages pour votre communauté en vue d'ajouter un contenu personnalisé ou de partager des données d'objet Salesforce supplémentaires dans les modèles Koa, Kokua et Napili. Vous pouvez ainsi développer la fonctionnalité de modèle de communauté pour répondre à vos besoins métiers.

Remarque: Pour utiliser cette fonctionnalité, vous devez mettre à jour le modèle de votre communauté vers la version Winter '16.

Pour créer une page, cliquez sur 

dans la barre d'outils du Générateur de communauté, puis sélectionnez le type de page que vous souhaitez créer.

- Sélectionnez **Page standard** pour utiliser un modèle de page ou pour créer une page vide avec des colonnes. Par exemple, vous pouvez commencer avec le modèle de page d'accueil et la personnaliser selon vos besoins.
- Sélectionnez **Page de détail de données** pour créer une page de détail d'enregistrement. À l'invite, sélectionnez l'objet que vous souhaitez associer à la page, puis la présentation à utiliser.

  Dans Winter '16, nous prenons en charge les pages de détail de données pour les comptes, les contacts, les requêtes, les tâches, les événements et les objets personnalisés.

  Vous pouvez créer plusieurs pages de détail de données pour un même objet, mais une seule à la fois peut être active. Pour gérer la page active de tous les objets de votre communauté, accédez à Gestion de la page dans les paramètres du Générateur de communauté.

Pour plus d'informations sur la création de pages de communauté à l'aide du Générateur de communauté, reportez-vous à Création de pages de communauté avec le Générateur de communauté dans l'aide de Salesforce.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Pourquoi utiliser les modèles Winter '16 avec des composants Lightning

Ajout de composants par glissement dans les pages du Générateur de communauté

Glissez-déposez des composants dans la zone de dessin de la page Générateur de communauté pour les ajouter aux pages de votre communauté. Utilisez l'éditeur de page et l'éditeur de propriété pour sélectionner et modifier des composants, puis prévisualisez vos modifications avant de les publier depuis le Générateur de communauté.

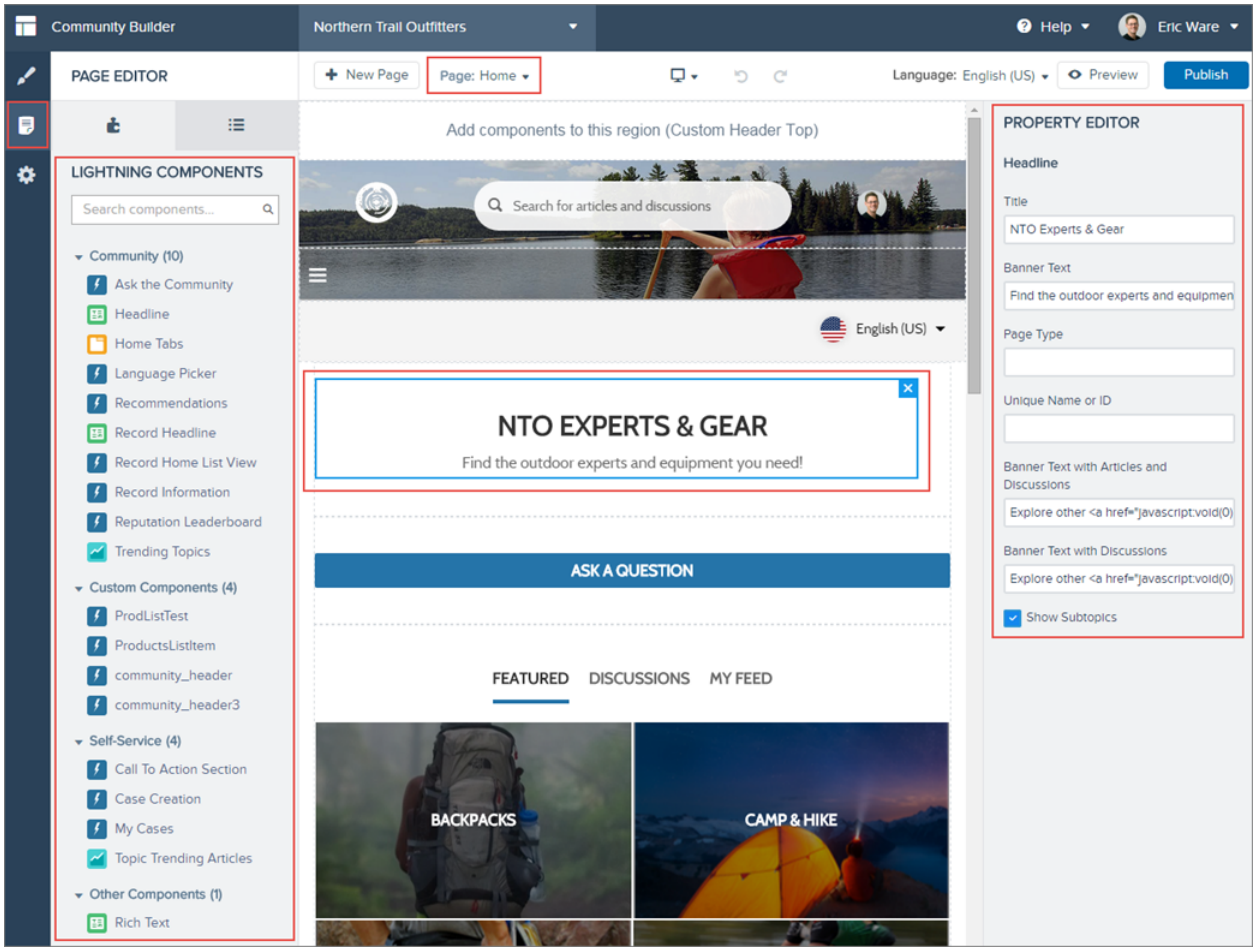
Remarque: Pour utiliser cette fonctionnalité, vous devez mettre à jour le modèle de votre communauté vers la version Winter '16.

Seuls les composants pris en charge dans la page sélectionnée sont disponibles dans l'éditeur de page. Par exemple, vous ne pouvez pas ajouter le composant Détails du profil utilisateur à la page d'accueil. Vous pouvez également créer des composants Lightning personnalisés et les utiliser dans des pages de communauté.

Localisez ou recherchez un composant dans l'éditeur de page, puis faites-le glisser vers une zone modifiable de la page. Pour modifier les propriétés d'un composant existant sur la page, cliquez pour le sélectionner dans la zone de dessin principale de la page.

- Mettez à jour les propriétés du composant dans l'éditeur de page.
- Cliquez sur le x dans le coin supérieur droit pour le supprimer de la page.
- Annulez ou répétez vos modifications en cliquant sur dans la barre d'outils.

Exemple: Voici un exemple de configuration du composant Gros titre sur la page d'accueil, avec la liste des composants et des propriétés pris en charge.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Pourquoi utiliser les modèles Winter '16 avec des composants Lightning

Personnalisation de la navigation au-delà des rubriques dans votre communauté

Dans Winter '16, le composant Menu de navigation remplace la barre Navigation dans le modèle Napili. Personnalisez ce composant pour inclure des objets Salesforce et créer des vues de liste d'enregistrement. Vous pouvez également pointer vers des rubriques, des pages de votre communauté et des URL de sites externes. Vous pouvez masquer des éléments de navigation pour les utilisateurs invités de la communauté qui ne sont pas invités à se connecter. Auparavant, accorder la navigation était possible uniquement via des rubriques.

Remarque: Pour utiliser cette fonctionnalité, vous devez mettre à jour le modèle de votre communauté vers la version Winter '16.

Lors de la configuration du menu de navigation, tenez compte des points suivants :

- Une fois saisis, vous ne pouvez pas réorganiser les éléments de menu. Par conséquent, préparez la structure de votre menu avec soin avant d'ajouter chaque élément.
- Les étiquettes d'élément de menu doivent être uniques dans la communauté.
- Vous pouvez ajouter jusqu'à 20 éléments de menu de navigation.

- Si vous souhaitez mapper une rubrique de navigation avec un élément de menu, vous devez d'abord la configurer dans la Gestion de la communauté.
- Il n'existe aucune prise en charge d'API pour les éléments de menu de navigation.

Remarque: Les chemins de navigation qui figurent en regard du menu Rubriques, dans le composant Barre de navigation, ne sont pas disponibles dans le composant Menu de navigation.

Voici les principales étapes de l'ajout d'éléments de menu de navigation. Pour des instructions complètes, reportez-vous à Menu de navigation dans le guide *Utilisation de modèles pour élaborer des communautés*.

1. Dans le Générateur de communauté, accédez à l'éditeur de page et sélectionnez le menu de navigation.
2. Dans l'éditeur de propriété, cliquez sur **Modifier le menu de navigation**.
3. Ajoutez les éléments de menu de navigation nécessaires.

   Vous pouvez sélectionner dans les types ci-dessous.

   - Objet Salesforce : les objets disponibles comprennent les comptes, les requêtes, les contacts et tous les objets personnalisés.

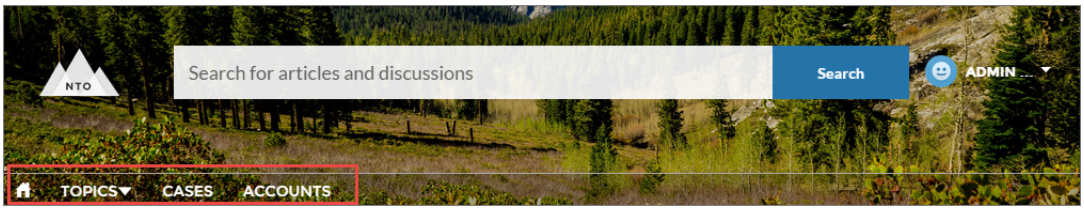
     Conseil: Sélectionnez cette option pour créer une page de vue de liste pour l'objet sélectionné. Cette option est la méthode la plus simple pour exposer des données d'enregistrement Salesforce dans votre communauté avec une configuration minimale.

   - URL externe : un lien vers une URL hors de votre communauté. Par exemple, `http://www.salesforce.com`.
   - URL interne : un lien vers une URL relative au sein de votre communauté. Par exemple, `/contactsupport`.
   - Rubrique de navigation : une liste déroulante avec des liens vers les rubriques de navigation de votre communauté. Les rubriques de navigation sont configurées dans la Gestion de la communauté.
4. Enregistrez vos modifications.

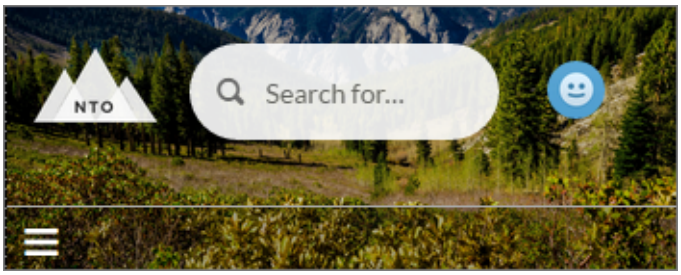
   Si votre communauté est déjà active, un bouton Publier les modifications s'affiche. **Lorsque vous cliquez sur ce bouton, les modifications apportées à votre nouveau menu de navigation sont immédiatement visibles par les membres de la communauté.**

   Si le statut de votre communauté est Aperçu, un bouton Enregistrer les modifications s'affiche. Lorsque vous cliquez sur ce bouton, vos modifications sont enregistrées et elles sont visibles dans votre communauté lorsque vous l'activez.

Exemple: Exemple de composant de Menu de navigation :



Sur un appareil mobile, le menu de navigation de votre communauté est réduit pour s'ajuster à votre écran.



Si votre communauté héberge des utilisateurs qui parlent des langues différentes, vous pouvez traduire votre menu de navigation à l'aide du système de traduction. Dans le système de traduction, sélectionnez le composant de configuration `Élément de menu de navigation`, puis saisissez les traductions. Pour plus d'informations sur l'utilisation du système de traduction, reportez-vous à Saisie de termes traduits dans l'aide de Salesforce.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Pourquoi utiliser les modèles Winter '16 avec des composants Lightning

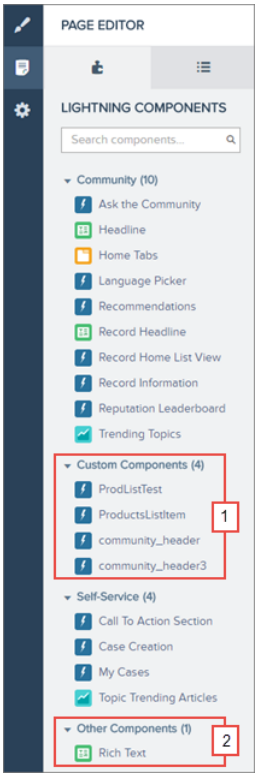
Ajout de composants personnalisés à votre communauté

Ajoutez des composants Lightning personnalisés et en texte enrichi à vos pages de communauté Koa, Kokua et Napili.

Remarque: Pour utiliser cette fonctionnalité, vous devez mettre à jour le modèle de votre communauté vers la version Winter '16.

Pour utiliser un composant Lightning personnalisé (1), vous devez le créer, puis l'associer à votre communauté. Pour plus d'informations sur la création de composants Lightning personnalisés, reportez-vous à Custom Lightning Components dans le guide *Using Templates to Build Communities*.

Pour ajouter un texte enrichi à une page de communauté, utilisez le composant Texte enrichi de la section Autres composants (2) dans l'éditeur de page.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Pourquoi utiliser les modèles Winter '16 avec des composants Lightning

Masquage ou personnalisation de l'en-tête par défaut de Napili

Masquez l'en-tête par défaut pour utiliser vos propres composants de marque personnalisés dans le modèle Napili. Nous avons également ajouté des zones personnalisables à la page au-dessus et sous l'en-tête pour vous permettre d'ajouter vos propres composants.

Remarque: Pour utiliser cette fonctionnalité, vous devez mettre à jour le modèle de votre communauté vers la version Winter '16.

Dans le Générateur de communauté, cliquez sur à gauche, sur **Général**, puis sélectionnez **Masquer la zone de l'en-tête et la navigation**. Cette option masque l'image d'en-tête par défaut, la zone de recherche, le menu de la communauté et le menu de navigation du profil utilisateur dans toutes les pages de votre communauté.

Conseil: Si vous choisissez de masquer l'en-tête, envisagez de remplacer certaines fonctionnalités masquées par des composants personnalisés. Par exemple, vous pouvez créer un menu de navigation personnalisé pour remplacer l'accès par défaut à la communauté. Vous pouvez également ajouter un sélecteur de langue dans les zones d'en-tête modifiables au-dessus et sous l'en-tête par défaut.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Pourquoi utiliser les modèles Winter '16 avec des composants Lightning

Gestion de pages de modèle actives avec le Générateur de communauté

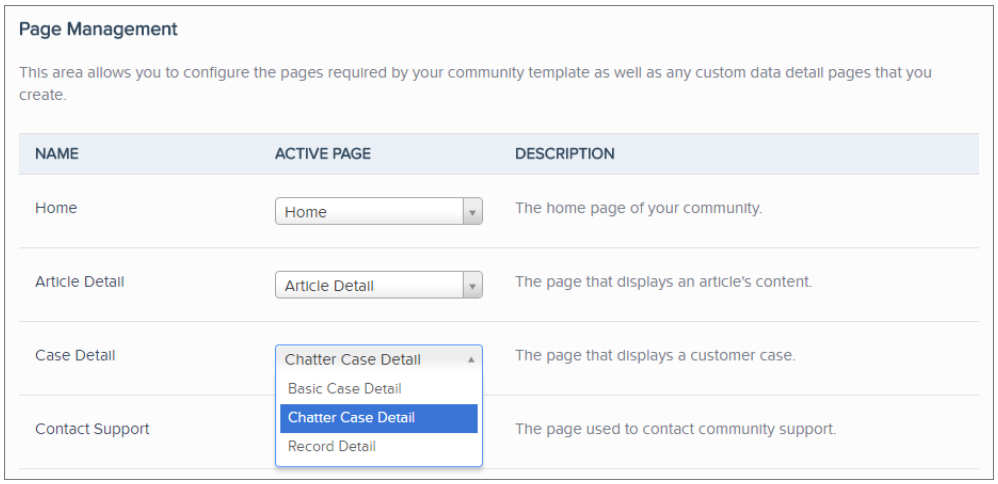
Affichez et sélectionnez des pages actives pour chaque type d'objet et de page dans les communautés conçues avec les modèles Koa, Kokua et Napili.

Remarque: Pour utiliser cette fonctionnalité, vous devez mettre à jour le modèle de votre communauté vers la version Winter '16.

Vous pouvez créer plusieurs pages personnalisées dans le même but, mais une seule à la fois peut être active dans votre communauté. Par exemple, vous pouvez créer plusieurs pages Détails de la requête, puis sélectionner la dernière version comme page active dans votre communauté. Cela désactive automatiquement la page Détails de la requête par défaut définie dans le modèle. Vous pouvez modifier à tout moment la sélection de la page active.

Vous pouvez gérer les pages directement dans la zone Paramètres du Générateur de communauté. Cliquez sur à gauche, puis sur **Gestion de la page**. Utilisez le menu déroulant dans la colonne Page active pour sélectionner une autre page active pour le type d'objet ou de page.

Les pages inactives restent disponibles dans votre communauté, sauf si vous les supprimez. Pour afficher votre liste de pages inactives, cliquez sur la liste déroulante **Page** dans la barre d'outils du Générateur de communauté.



Pour plus d'informations, reportez-vous à Gestion de pages de communauté actives dans des modèles dans l'aide de Salesforce.

CONSULTER ÉGALEMENT :

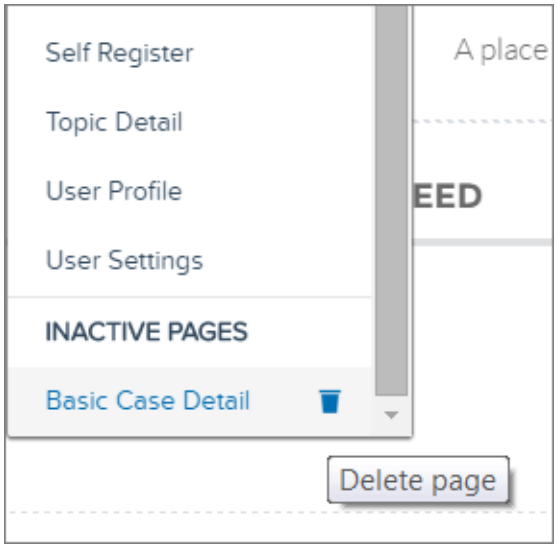
Pourquoi utiliser les modèles Winter '16 avec des composants Lightning

Suppression de pages de modèle dans votre communauté

Retirez aisément une page de communauté dont vous n'avez plus besoin en la supprimant du menu Page dans le Générateur de communauté. La possibilité de supprimer des pages est disponible dans les communautés créées à l'aide des modèles Koa, Kokua ou Napili.

Remarque: Pour utiliser cette fonctionnalité, vous devez mettre à jour le modèle de votre communauté vers la version Winter '16.

Pour supprimer une page, survolez son nom dans le menu Page, puis cliquez sur l'icône de Corbeille en regard.



- Vous pouvez supprimer uniquement des pages de communauté inactives. Pour afficher les pages inactives, faites défiler jusqu'en bas du menu Page.
- Vous ne pouvez pas supprimer une page de détail de données s'il s'agit de la seule page associée à un objet Salesforce donné. Si vous avez plusieurs pages de détail de données pour un même objet, vous pouvez supprimer la page inactive.

CONSULTER ÉGALEMENT :

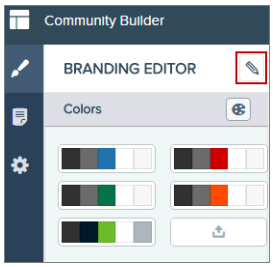
Pourquoi utiliser les modèles Winter '16 avec des composants Lightning

Ajout d'un CSS personnalisé aux modèles directement dans le Générateur de communauté

Utilisez un CSS personnalisé pour ajouter une marque à vos communautés Koa, Kokua et Napili directement dans le Générateur de communauté. Auparavant, il était possible d'ajouter un CSS personnalisé uniquement depuis Site.com Studio.

Remarque: Pour utiliser cette fonctionnalité, vous devez mettre à jour le modèle de votre communauté vers la version Winter '16.

Dans le Générateur de communauté, cliquez sur ✎ dans la barre d'outils de l'éditeur de marque pour utiliser vos propres styles CSS. Nous recommandons d'utiliser le CSS avec modération et uniquement lorsque nécessaire, car les futures versions des composants de modèle ne prendront pas en charge toutes les personnalisations CSS.



Autres améliorations des modèles

Outre la flexibilité, les modèles prennent désormais en charge les langues multiples, le vote dans les articles Knowledge et de nouvelles options dans les pages de détails de requête.

DANS CETTE SECTION :

Prise en charge de plusieurs langues pour des communautés Napili

Ajoutez le nouveau composant Sélecteur de langue pour permettre aux utilisateurs invités dans des communautés Napili de sélectionner leur langue préférée dans une page de communauté.

Nouvelles options de la page de détail de requête pour les modèles de communautés

Les modèles Koa, Kokua et Napili ont une nouvelle page de détail de requête par défaut qui offre aux utilisateurs de communauté une vue plus complète des interactions des requêtes lorsque le fil de requête de communautés est activé. Nous avons également simplifié les noms des pages de requête afin de faciliter la sélection de la page de détail de requête voulue.

Possibilité pour les utilisateurs de communauté de voter pour des articles de la base de connaissances

Déterminez quels articles Knowledge sont utiles (et ceux qui ne le sont pas) en permettant aux utilisateurs de communauté Koa, Kokua et Napili de voter avec le pouce vers le haut ou le pouce vers le bas.

Affichage de l'expertise de l'utilisateur dans les profils

Dans les pages de profil utilisateur des communautés Napili, affichez les compétences des personnes pour permettre à la communauté de détecter rapidement les domaines d'expertise. Les connaissances dans un domaine sont calculées en fonction de critères tels que les meilleures réponses, les mentions ou les mentions J'aime dans les questions et les publications.

Composant Corps du profil utilisateur dans le modèle Napili

Le composant Body du profil utilisateur regroupe plusieurs composants de profil utilisateur afin de faciliter l'affichage des détails des autres membres pour les utilisateurs d'une communauté Napili. Le composant affiche les informations de contact, la photo, le niveau de réputation, les statistiques Chatter de l'utilisateur, les rubriques de compétence et un bouton Suivre.

Composant Détail de l'en-tête du profil utilisateur dans les modèles Koa et Kokua

Le composant Détail de l'en-tête du profil utilisateur, de la page Mes requêtes, combine plusieurs composants de profil utilisateur. Ils facilitent l'affichage des détails des membres d'une autre communauté pour les utilisateurs de communauté Koa et Kokua. Le composant affiche les coordonnées, la photo et le niveau de réputation d'un utilisateur, et un bouton Suivre.

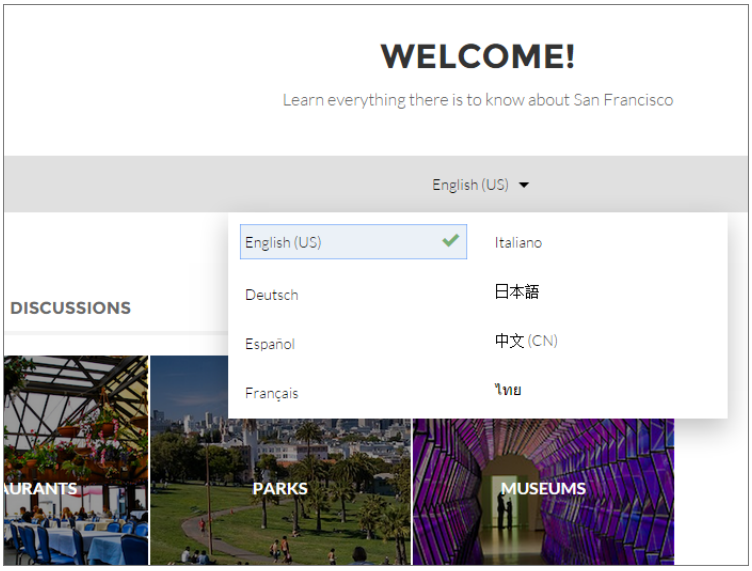
Affichage ou masquage de l'activité des enregistrements dans les fils des utilisateurs

Utilisez la case Afficher l'activité de l'enregistrement dans le composant Onglets du profil utilisateur afin de spécifier si les fils des utilisateurs indiquent uniquement l'activité liée à la communauté, ou l'activité de la communauté et l'activité de l'enregistrement. L'activité de l'enregistrement comprend les publications et les commentaires sur les enregistrements disponibles dans votre communauté.

Prise en charge de plusieurs langues pour des communautés Napili

Ajoutez le nouveau composant Sélecteur de langue pour permettre aux utilisateurs invités dans des communautés Napili de sélectionner leur langue préférée dans une page de communauté.

Remarque: Pour utiliser cette fonctionnalité, vous devez mettre à jour le modèle de votre communauté vers la version Winter '16.



Vous pouvez ajouter le sélecteur de langue à l'en-tête ou au pied de page, ou à n'importe quelle section dans toutes les pages. Le sélecteur de langue **n'est** inclus dans aucune page par défaut.

Seuls les utilisateurs invités affichent le sélecteur de langue. Pour les utilisateurs authentifiés, la communauté est automatiquement affichée dans la langue de leur profil.

Lorsqu'un utilisateur invité visite la communauté, Salesforce détecte la langue de son navigateur. Si la langue du navigateur correspond à l'une des 18 langues prises en charge, la communauté s'affiche automatiquement dans cette langue. Si la langue du navigateur n'est *pas* une langue prise en charge par Salesforce, la communauté s'affiche dans la langue par défaut du site. Les étiquettes personnalisées et les articles Knowledge utilisent les traductions ajoutées par l'administrateur de la communauté au système de traduction.

Si l'utilisateur invité souhaite afficher la communauté dans une autre langue, il peut utiliser le sélecteur de langue. Le sélecteur de langue affiche toutes les langues prises en charge dans la communauté. Lorsque l'utilisateur sélectionne une langue, la page se recharge dans cette langue.

Remarque:

- Le volet Langue dans Site.com Studio affiche la langue par défaut ainsi que la liste des langues prises en charge dans la communauté. Si aucune autre langue n'a été définie dans Site.com Studio, le sélecteur de langue affiche la langue par défaut sans option déroulante.
- Pour connaître la liste des langues affichées par les utilisateurs invités, accédez à l'éditeur de marque dans le Générateur de communauté, puis accédez à une page contenant le sélecteur de langue. Cliquez ensuite sur l'icône déroulante du sélecteur de langue.

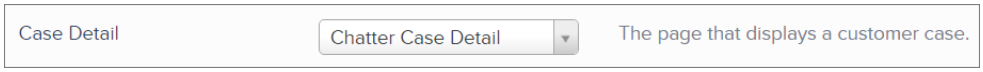
Nouvelles options de la page de détail de requête pour les modèles de communautés

Les modèles Koa, Kokua et Napili ont une nouvelle page de détail de requête par défaut qui offre aux utilisateurs de communauté une vue plus complète des interactions des requêtes lorsque le fil de requête de communautés est activé. Nous avons également simplifié les noms des pages de requête afin de faciliter la sélection de la page de détail de requête voulue.

Dans la version Winter '16, vous pouvez sélectionner la page active pour chaque page de votre communauté. Pour sélectionner une page de détail de requête, dans Générateur de communauté, cliquez sur , puis sélectionnez **Gestion de la page**.

Le menu déroulant Page active des détails de la requête inclut désormais plusieurs options :

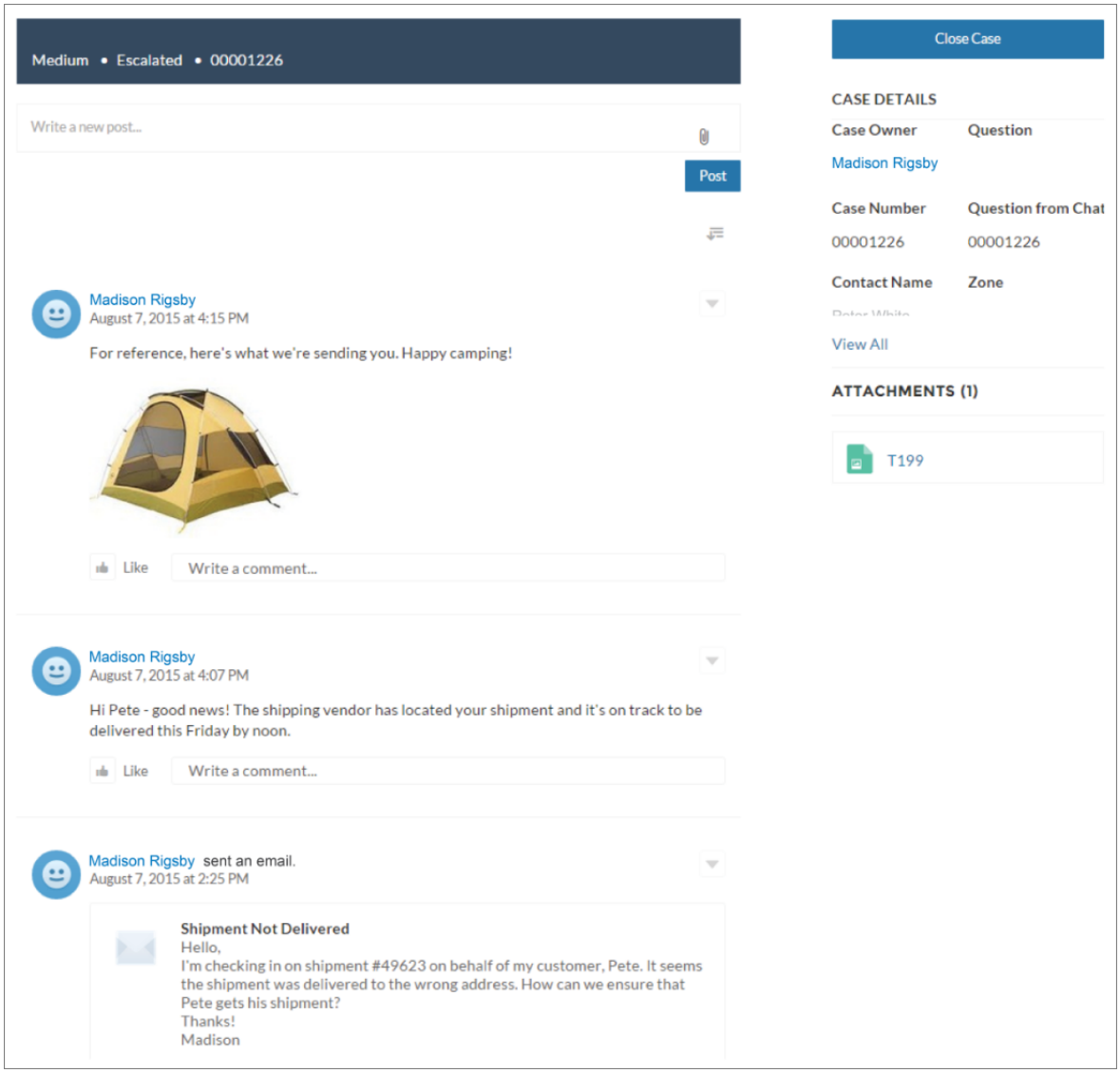
- **Détails de requête de base** présente aux utilisateurs une vue limitée de leur requête. Son fil affiche uniquement les commentaires et les pièces jointes de la requête.
- **Détails de requête Chatter**, la nouvelle page de détail de requête par défaut, présente aux utilisateurs une vue complète de leur requête lorsque le fil de requête de la communauté est activé. Son fil affiche les publications Chatter de la requête, les questions associées dans Chatter et les e-mails de requête que le contact de la requête a envoyés ou reçus.
- **Détails de l'enregistrement** est une option supplémentaire disponible uniquement dans les communautés Napili. Elle affiche une présentation semblable à celle des détails d'enregistrement Salesforce standard, et permet aux utilisateurs de visualiser et de modifier les listes associées. Comme dans la page de détail de requête Chatter, le fil de cette page offre aux utilisateurs une vue complète de leur requête lorsque le fil de requête de communauté est activé.



Nous recommandons d'activer le fil de requête de communauté et d'utiliser Détails de requête Chatter ou Détails de l'enregistrement en tant que page de détail de requête active. Le fil de requête de communauté permet aux utilisateurs de communautés de consulter toutes les interactions des requêtes dans un fil unifié, et offre aux agents des outils de communication mieux intégrés à la console.

Important: Si votre communauté a été créée avant la version Winter '16, la page de détails de requête active bascule vers la page de Détails de requête Chatter uniquement lorsque vous mettez à jour votre communauté vers Winter '16. Si vous avez personnalisé votre page de détails de requête, ces personnalisations ne sont **pas** conservées lors de la mise à jour.

Exemple de page de détails de requête Chatter :



Remarque:

- Les pages de détails de requête non utilisées sont affichées sous `Pages inactives` dans le menu Page du Générateur de communauté.
- Si vous utilisez Détails de requête Chatter comme page de détail de requête sans activer le fil de requête de la communauté, les utilisateurs affichent uniquement les commentaires de requête dans le fil.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Configuration du fil de requêtes de la communauté

Possibilité pour les utilisateurs de communauté de voter pour des articles de la base de connaissances

Déterminez quels articles Knowledge sont utiles (et ceux qui ne le sont pas) en permettant aux utilisateurs de communauté Koa, Kokua et Napili de voter avec le pouce vers le haut ou le pouce vers le bas.

Remarque: Pour utiliser cette fonctionnalité, vous devez mettre à jour le modèle de votre communauté vers la version Winter '16.

Le composant Vue d'article unique de Napili et le composant Vue d'article de Koa et Kokua contiennent désormais une option de vote pour un article. Pour activer le vote pour un article dans votre communauté :

1. Accédez à la page de détail de l'article dans le Générateur de communauté.
2. Sélectionnez le composant Vue d'article (Koa et Kokua) ou Vue d'article unique (Napili).
3. Dans l'éditeur de propriété, sélectionnez **Activer le vote pour un article**. Si vous le souhaitez, saisissez une invitation à voter personnalisée et un texte de confirmation.

Lorsque vous activez le vote pour un article, les utilisateurs de communauté authentifiés sont invités à voter sous chaque article :



Si votre organisation utilise la notation par étoile dans les articles, les votes pouce vers le haut sont enregistrés avec cinq étoiles et les votes pouce vers le bas avec une étoile.

Lorsqu'un utilisateur vote pour un article, un message de confirmation s'affiche en regard de son vote. Les votes pouce vers le haut s'affichent en vert alors que les votes pouce vers le bas sont en rouge.





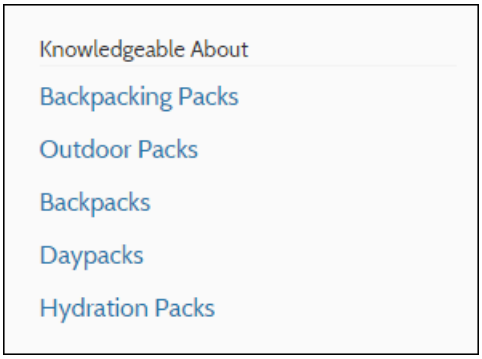
L'utilisateur peut revenir ultérieurement à l'article pour visualiser son vote, mais il ne peut pas le modifier ni afficher les données de vote des autres membres de communauté. Dans votre organisation, vous pouvez afficher les données de vote au-dessus d'un article.

Affichage de l'expertise de l'utilisateur dans les profils

Dans les pages de profil utilisateur des communautés Napili, affichez les compétences des personnes pour permettre à la communauté de détecter rapidement les domaines d'expertise. Les connaissances dans un domaine sont calculées en fonction de critères tels que les meilleures réponses, les mentions ou les mentions J'aime dans les questions et les publications.

Remarque: Pour utiliser cette fonctionnalité, vous devez mettre à jour le modèle de votre communauté vers la version Winter '16.

L'expertise est affichée dans le composant Compétences du profil utilisateur. Vous pouvez afficher le composant dans le Corps du profil utilisateur ou le placer ailleurs dans la page de profil.

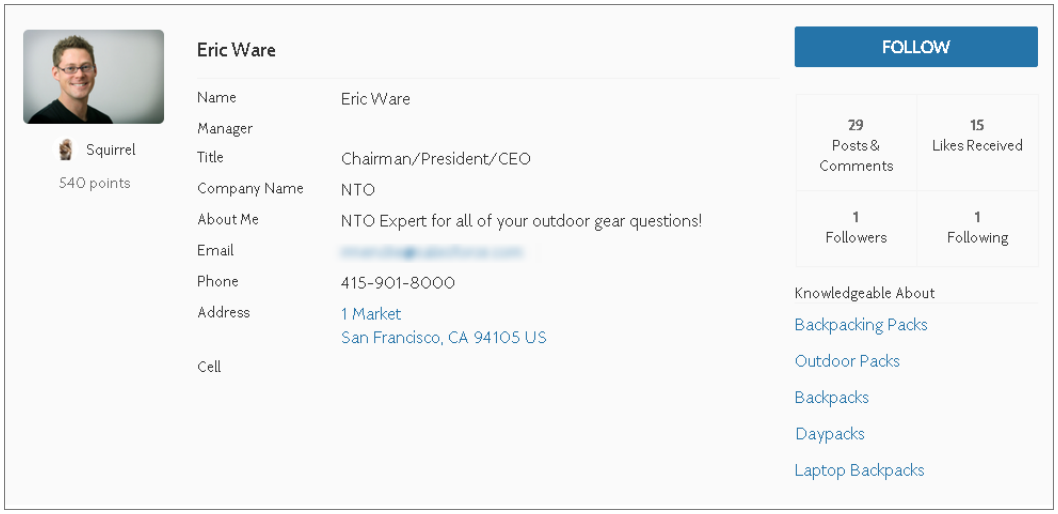


Pour plus d'informations, reportez-vous au guide *Utilisation de modèles pour élaborer des communautés*.

Composant Corps du profil utilisateur dans le modèle Napili

Le composant Body du profil utilisateur regroupe plusieurs composants de profil utilisateur afin de faciliter l'affichage des détails des autres membres pour les utilisateurs d'une communauté Napili. Le composant affiche les informations de contact, la photo, le niveau de réputation, les statistiques Chatter de l'utilisateur, les rubriques de compétence et un bouton Suivre.

Remarque: Pour utiliser cette fonctionnalité, vous devez mettre à jour le modèle de votre communauté vers la version Winter '16. Les versions du modèle Napili antérieures à Winter '16 utilisent les composants En-tête du profil utilisateur, Détails du profil utilisateur, Statistiques du profil utilisateur et Bouton Suivre au lieu de Corps du profil utilisateur.



Les utilisateurs des communautés Napili accèdent au Corps du profil utilisateur en affichant leur propre profil ou en cliquant sur le nom d'un autre membre. Dans leur propre profil, les utilisateurs peuvent cliquer sur l'icône de crayon pour modifier leurs informations de contact. Dans le profil d'un autre utilisateur, ils peuvent cliquer sur **Suivre** pour afficher l'activité de la communauté de l'utilisateur directement dans leur fil.

Les statistiques Chatter de la communauté comprennent le nombre de publications et de commentaires, de mentions J'aime reçues, de suiveurs et de personnes suivies par l'utilisateur. Compétences affiche les principales rubriques dans lesquelles la personne compétente. La communauté peut ainsi identifier rapidement les domaines d'expertise. Les connaissances dans un domaine sont calculées en fonction de critères tels que les meilleures réponses, les mentions ou les mentions J'aime dans les questions et les publications.

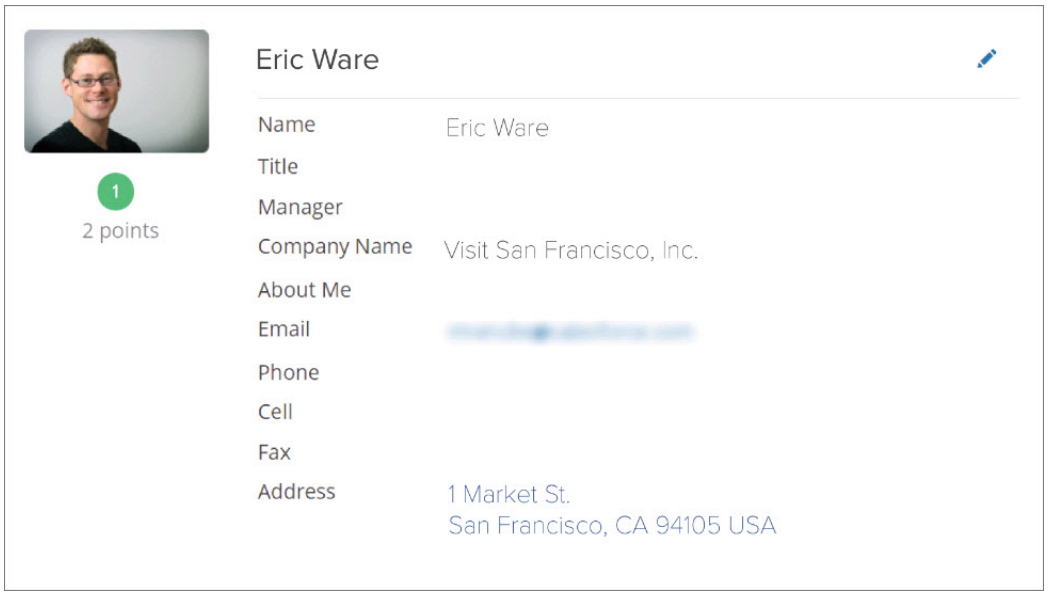
Si l'affichage du surnom est activé pour la communauté, le surnom est affiché à la place du nom complet lorsqu'un utilisateur consulte un profil. Le nom complet est affiché lorsqu'un utilisateur affiche son propre profil.

Si vous souhaitez personnaliser la présentation, vous pouvez glisser-déposer les composants En-tête du profil utilisateur, Bouton Suivre, Détails du profil utilisateur, Statistiques du profil utilisateur et Compétences du profil utilisateur vers votre page Profil utilisateur selon les besoins.

Composant Détail de l'en-tête du profil utilisateur dans les modèles Koa et Kokua

Le composant Détail de l'en-tête du profil utilisateur, de la page Mes requêtes, combine plusieurs composants de profil utilisateur. Ils facilitent l'affichage des détails des membres d'une autre communauté pour les utilisateurs de communauté Koa et Kokua. Le composant affiche les coordonnées, la photo et le niveau de réputation d'un utilisateur, et un bouton Suivre.

Remarque: Pour utiliser cette fonctionnalité, vous devez mettre à jour le modèle de votre communauté vers la version Winter '16. Les versions de modèle Koa et Kokua antérieures à Winter '16 utilisent les composants En-tête du profil utilisateur et Détails du profil utilisateur au lieu du composant Détails de l'en-tête du profil utilisateur.



Les utilisateurs des communautés Koa et Kokua accèdent au corps du profil utilisateur en affichant leur propre profil ou en cliquant sur le nom d'un autre membre. Dans leur propre profil, les utilisateurs peuvent cliquer sur l'icône de crayon pour modifier leurs informations de contact. Dans le profil d'un autre utilisateur, ils peuvent cliquer sur **Suivre** pour afficher l'activité de la communauté de l'utilisateur directement dans leur fil.

Si l'affichage du surnom est activé pour la communauté, le surnom est affiché à la place du nom complet lorsqu'un utilisateur consulte le profil d'un autre utilisateur. Le nom complet est affiché lorsqu'un utilisateur affiche son propre profil.

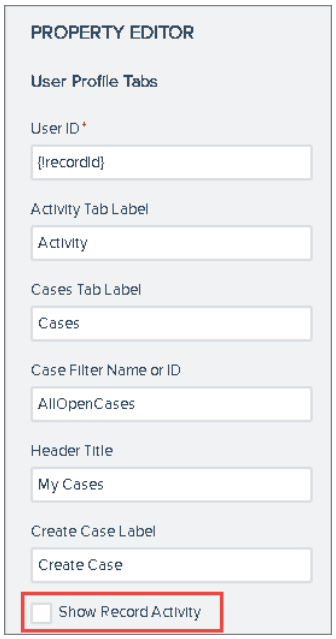
Affichage ou masquage de l'activité des enregistrements dans les fils des utilisateurs

Utilisez la case Afficher l'activité de l'enregistrement dans le composant Onglets du profil utilisateur afin de spécifier si les fils des utilisateurs indiquent uniquement l'activité liée à la communauté, ou l'activité de la communauté et l'activité de l'enregistrement. L'activité de l'enregistrement comprend les publications et les commentaires sur les enregistrements disponibles dans votre communauté.

Par exemple, si votre communauté comprend des comptes, vous affichez les publications et les commentaires associés aux comptes auxquels vous avez accès.

L'affichage de l'activité de l'enregistrement est désactivé par défaut. Pour l'activer, définissez `Afficher l'activité de l'enregistrement` dans les propriétés du composant Onglets du profil utilisateur.

Exemple: Éditeur des propriétés Onglets du profil utilisateur :



Gestion de la communauté

Nous avons facilité la surveillance et la protection de votre communauté avec des règles de modération, Insights et la possibilité de signaler les messages spam. Nous avons également amélioré les rubriques dans votre communauté et ajouté un nouveau menu dans l'en-tête global qui permet d'accéder à des outils de personnalisation.

DANS CETTE SECTION :

Mappage de la page d'accueil de Gestion de la communauté avec un tableau de bord

Pour mieux informer les responsables de communauté, vous pouvez mapper un tableau de bord avec la page d'accueil de la Gestion de la communauté. Lorsque vous accédez à la Gestion de la communauté, un message vous invite désormais à installer un package AppExchange qui offre un tableau de bord pré-configuré pour votre page d'accueil.

Nouvelle page d'administration des paramètres de votre communauté

La Gestion de la communauté comprend une nouvelle page **Administration** > **Paramètres**. Cette page permet de modifier le nom, la description et l'URL de votre communauté. Vous pouvez également modifier le statut ou le modèle de votre communauté. Auparavant, ces paramètres se trouvaient dans la page **Présentation**, qui a été renommée en **Accueil**.

Menu de navigation convivial pour les responsables de communauté dans l'en-tête global

Nous avons simplifié votre accès et celui des responsables de communauté aux outils de personnalisation, notamment au Générateur de communauté, à Site.com Studio et à Force.com, en les regroupant dans le menu de Gestion de la communauté. Le lien **Lancer le Générateur de communauté** n'est plus affiché dans la page d'accueil de la Gestion de la communauté.

Modération des contenus inappropriés générés par les utilisateurs dans votre communauté

La modération des contenus générés par les utilisateurs est essentielle pour garantir la qualité et la prospérité de votre communauté. Bien entendu, vous avez probablement autorisé vos utilisateurs à signaler les contenus inappropriés, mais vous pouvez désormais aller plus loin ! Configurez des règles et des critères de modération afin de bloquer, de marquer et de remplacer des mots-clés dans les publications et les commentaires des membres de votre communauté. Les règles de modération excluent les propos inappropriés et injurieux des communautés, et chaque membre de votre communauté peut se sentir respecté. Les règles de modération fonctionnent également dans les communautés qui reposent sur le modèle Napili.

Attention aux spammeurs ! Signalement des spams dans des messages Chatter

Les membres de votre communauté peuvent désormais agir contre les spammeurs en marquant les messages Chatter privés comme inappropriés. Protégez-vous contre les spammeurs ! Les membres de communauté peuvent marquer des messages Chatter depuis une communauté ou depuis leur messagerie. Les membres de communauté peuvent également marquer des messages Chatter envoyés pour notifier les partages de fichier.

Insights pour les responsables de communauté

Adoptez Insights, le nouvel emplacement favori de votre responsable de communauté. Insights contient des rapports qui permettent aux responsables de communauté de surveiller l'activité récente et d'accéder à la source de cette activité pour entreprendre une autre action. Vous pouvez obtenir des informations Insights prêtes à l'emploi avec le package Salesforce Communities Dashboards AppExchange, ou créer et mapper les vôtres. Le package AppExchange sera disponible juste après la publication de la version Winter '16.

Ajout rapide de rubriques à des articles

Les rubriques aident les communautés à organiser les contenus par thèmes communs. Vous pouvez désormais ajouter plusieurs rubriques de n'importe quel type à des articles spécifiques, ou les supprimer rapidement en fonction de l'évolution des besoins de votre communauté. Auparavant, vous pouviez attribuer en masse uniquement des articles d'une catégorie de données à des rubriques de navigation.

Organisation du contenu des communautés à l'aide de sous-rubriques

Aidez les utilisateurs de communauté à s'orienter dans votre site en créant des relations parent/sous-rubrique pour des rubriques de navigation. Chaque page de rubrique parente est liée à des sous-rubriques et combine leurs fils.

Traduction des niveaux de réputation

Utilisez le système de traduction pour traduire les niveaux de réputation de votre communauté. Cela permet aux membres internationaux de la communauté d'afficher leurs niveaux de réputation dans la langue appropriée.

CONSULTER ÉGALEMENT :

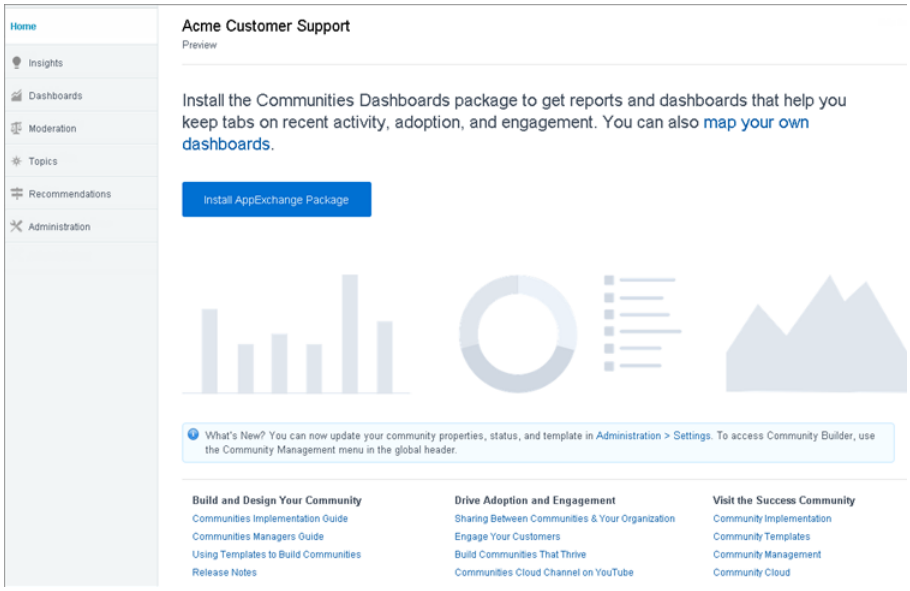
Rationalisation des étiquettes dans la configuration

Mappage de la page d'accueil de Gestion de la communauté avec un tableau de bord

Pour mieux informer les responsables de communauté, vous pouvez mapper un tableau de bord avec la page d'accueil de la Gestion de la communauté. Lorsque vous accédez à la Gestion de la communauté, un message vous invite désormais à installer un package AppExchange qui offre un tableau de bord pré-configuré pour votre page d'accueil.

Conseil: Obtenez le tableau de bord préconfiguré en installant la version Winter '16 du package Salesforce Communities Dashboards, disponible en téléchargement sur AppExchange juste après la publication de la version Winter '16. Une fois le package installé, vous pouvez personnaliser le tableau de bord fourni en cliquant sur **Modifier le tableau de bord** dans la page d'accueil.

Si vous n'installez pas le package ou ne mappez pas l'un de vos propres tableaux de bord, le message d'installation du package reste affiché dans la page d'accueil.



AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour mapper des tableaux de bord dans la Gestion de la communauté :

- Créer et configurer des communautés OU Gérer des communautés

  ET

  Gérer des tableaux de bord dans des dossiers publics

  ET

  Être membre de la communauté contenant la page Gestion de la communauté accédée.

Si vous créez ou utilisez votre propre tableau de bord, notez les points suivants :

- Utilisez un tableau de bord à deux colonnes avec uniquement des composants de métrique dans la première colonne et uniquement des graphiques dans la deuxième.
- Dans la première colonne, utilisez jusqu'à six composants de métrique. L'utilisation de plus de six composants entraîne un renvoi à la ligne.
- Dans la deuxième colonne, vous pouvez inclure n'importe quel nombre de graphiques. Limitez toutefois au maximum le nombre de rapports.
- Votre tableau de bord doit avoir un titre.

Vous pouvez mapper n'importe quel tableau de bord auquel vous avez accès, en vous assurant que les responsables de communauté y ont également accès. Vous pouvez mapper différents tableaux de bord pour différentes communautés.

1. Depuis la communauté, cliquez sur dans l'en-tête global.

   Les membres de la communauté qui disposent de l'autorisation « Créer et configurer des communautés » peuvent également accéder à la Gestion de la communauté, dans la page Toutes les communautés de la configuration de l'organisation.

2. Cliquez sur **Tableaux de bord** > **Paramètres**.
3. Sélectionnez le tableau de bord que vous souhaitez afficher pour les responsables de communauté dans la page d'accueil.
4. Cliquez sur **Enregistrer**.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Création d'un tableau de bord à afficher dans la page de Gestion de la communauté

Rapport sur les communautés avec le package Dashboards

Nouvelle page d'administration des paramètres de votre communauté

La Gestion de la communauté comprend une nouvelle page **Administration** > **Paramètres**. Cette page permet de modifier le nom, la description et l'URL de votre communauté. Vous pouvez également modifier le statut ou le modèle de votre communauté. Auparavant, ces paramètres se trouvaient dans la page **Présentation**, qui a été renommée en **Accueil**.

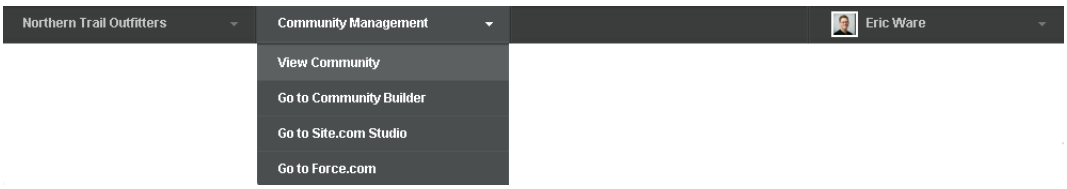
Menu de navigation convivial pour les responsables de communauté dans l'en-tête global

Nous avons simplifié votre accès et celui des responsables de communauté aux outils de personnalisation, notamment au Générateur de communauté, à Site.com Studio et à Force.com, en les regroupant dans le menu de Gestion de la communauté. Le lien **Lancer le Générateur de communauté** n'est plus affiché dans la page d'accueil de la Gestion de la communauté.

Le menu Gestion de la communauté figure dans l'en-tête global, dans la Gestion de la communauté. Tirez le menu vers le bas pour prévisualiser la communauté ou accéder au Générateur de communauté, à Site.com Studio et à Force.com.

Remarque: L'option Générateur de communauté n'est pas affiché pour une communauté créée via Onglets Salesforce + Visualforce.

Dans la Gestion de la communauté, les utilisateurs affichent l'en-tête global, même s'ils ne disposent pas de l'autorisation « Afficher l'en-tête global ». Auparavant, seuls les utilisateurs disposant de l'autorisation « Afficher l'en-tête global » pouvaient l'afficher. Nous recommandons de continuer à attribuer l'autorisation « Afficher l'en-tête global » à tous les utilisateurs qui souhaitent basculer entre votre organisation interne et des communautés.



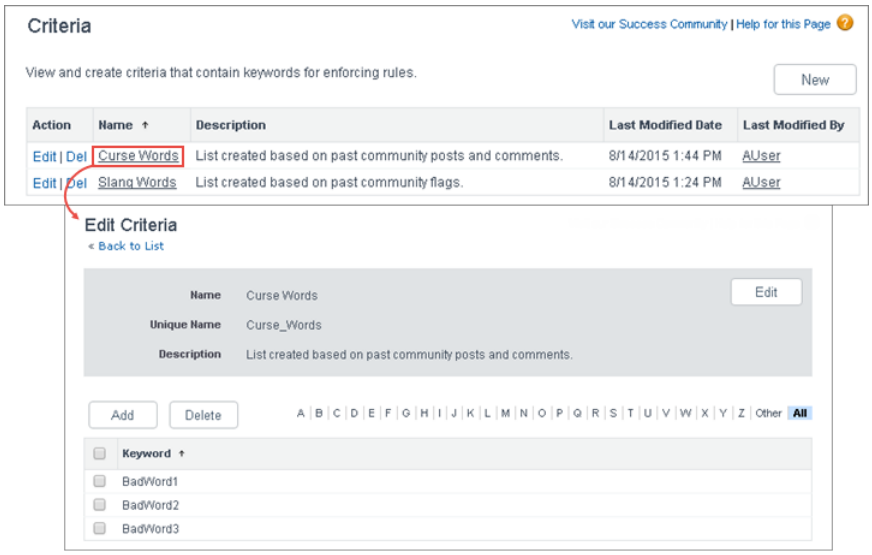
Modération des contenus inappropriés générés par les utilisateurs dans votre communauté

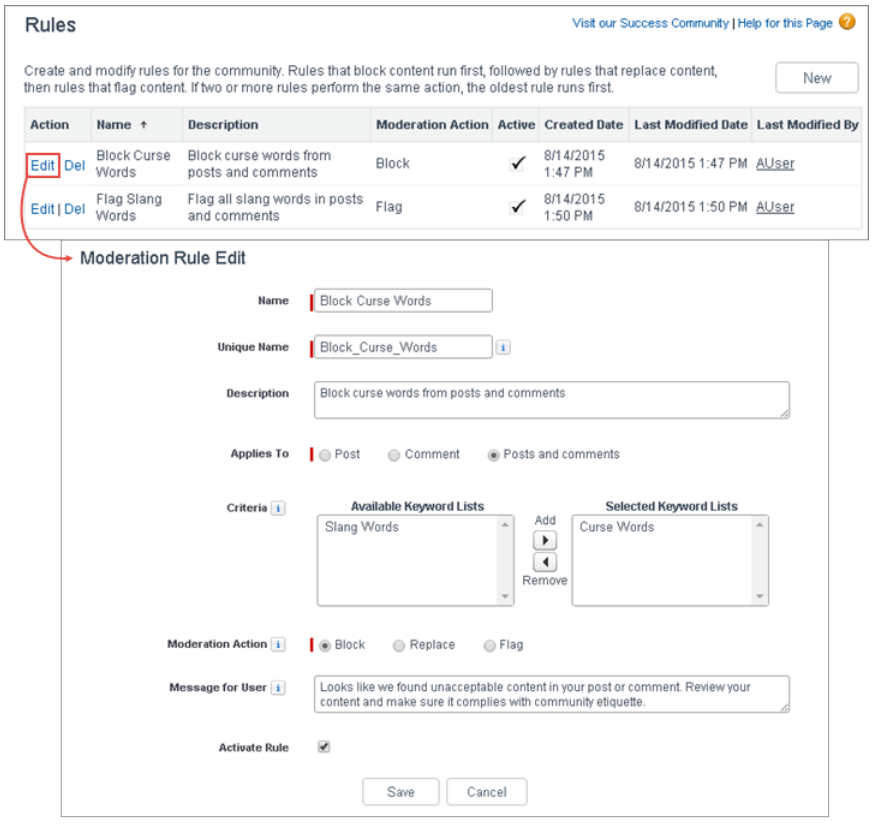
La modération des contenus générés par les utilisateurs est essentielle pour garantir la qualité et la prospérité de votre communauté. Bien entendu, vous avez probablement autorisé vos utilisateurs à signaler les contenus inappropriés, mais vous pouvez désormais aller plus loin ! Configurez des règles et des critères de modération afin de bloquer, de marquer et de remplacer des mots-clés dans les publications et les commentaires des membres de votre communauté. Les règles de modération excluent les propos inappropriés et injurieux des communautés, et chaque membre de votre communauté peut se sentir respecté. Les règles de modération fonctionnent également dans les communautés qui reposent sur le modèle Napili.

Les règles de modération s'appliquent également aux contenus générés par les utilisateurs créés dans Salesforce1.

Remarque: Pour créer des règles et des critères de modération, il n'est pas nécessaire d'autoriser les utilisateurs à marquer le contenu.

Votre nouvelle interface utilisateur se présente comme suit :





DANS CETTE SECTION :

Création de critères de modération pour votre communauté

Créez des critères qui précisent les propos injurieux et toute information inappropriée que vous souhaitez exclure de votre communauté. Les critères sont utilisés dans des règles en vue de modérer le contenu généré par les utilisateurs, notamment dans les publications et les commentaires.

Création de règles de modération pour votre communauté

Créez et modifiez des règles pour votre communauté afin de modérer les contenus générés par les utilisateurs. Chaque règle spécifie le contenu généré par l'utilisateur auquel elle s'applique, ses critères d'application et l'action de modération à exécuter. Vous pouvez créer des règles pour bloquer, marquer ou remplacer un contenu généré par l'utilisateur qui inclut des propos injurieux ou des informations inappropriées.

Création de critères de modération pour votre communauté

Créez des critères qui précisent les propos injurieux et toute information inappropriée que vous souhaitez exclure de votre communauté. Les critères sont utilisés dans des règles en vue de modérer le contenu généré par les utilisateurs, notamment dans les publications et les commentaires.

Notez les points suivants :

- Votre organisation peut avoir jusqu'à 10 critères de liste de mots-clés. Cette limite est définie par organisation, pas par communauté.
- Une liste de mots-clés peut contenir jusqu'à 2 000 termes.
- La casse et la ponctuation sont ignorées lors de la comparaison de vos mots-clés avec le contenu généré par les utilisateurs. Par exemple, si vos critères contiennent le terme `Injure`, il correspond aussi bien lorsque l'utilisateur saisit `INJURE` que lorsqu'il saisit `injure`.
- Vous ne pouvez pas utiliser l'API pour configurer des critères de modération.

Définissez des critères à utiliser dans vos règles de modération :

1. Depuis la communauté, cliquez sur dans l'en-tête global.

   Les membres de la communauté qui disposent de l'autorisation « Créer et configurer des communautés » peuvent également accéder à la Gestion de la communauté, dans la page Toutes les communautés de la configuration de l'organisation.
2. Cliquez sur **Modération** > **Critères**.
3. Cliquez sur **Nouveau**.
4. Saisissez un nom, un nom unique et une description pour ce critère.
5. Cliquez sur **Enregistrer**.
6. Mettez à jour les mots-clés dans vos critères.

   Pour ajouter des mots-clés, cliquez sur **Ajouter**.

   - Les mots-clés peuvent contenir jusqu'à 100 caractères, et doivent inclure uniquement des lettres, des chiffres et des esperluettes (&).
   - Les caractères génériques ne sont pas pris en charge.
   - Séparez les mots-clés par une virgule ou un saut de ligne.
   - Lors de l'ajout de mots-clés, vous pouvez copier et coller jusqu'à 32 000 caractères à la fois.

   Pour supprimer des mots-clés, sélectionnez les termes que vous souhaitez retirer, puis cliquez sur **Supprimer**.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour afficher, créer, modifier et supprimer des critères :

- "Gérer les communautés OU Créer et configurer des communautés

  ET

  Être membre d'une communauté à laquelle la page Gestion de la communauté tente d'accéder.

Un message indique le nombre de mots-clés qui ont été ajoutés, ou dont l'ajout a échoué, ainsi que le nombre de doublons qui ont été ignorés. Si l'enregistrement de la saisie entière échoue, assurez-vous que les mots-clés respectent les exigences, puis soumettez-les de nouveau. Ne vous souciez pas des doublons, ils sont ignorés.

Pour supprimer des critères, cliquez sur **Suppr** dans la page **Critères**. Vous ne pouvez pas le supprimer les critères qui sont en cours d'utilisation par une règle.

Création de règles de modération pour votre communauté

Créez et modifiez des règles pour votre communauté afin de modérer les contenus générés par les utilisateurs. Chaque règle spécifie le contenu généré par l'utilisateur auquel elle s'applique, ses critères d'application et l'action de modération à exécuter. Vous pouvez créer des règles pour bloquer, marquer ou remplacer un contenu généré par l'utilisateur qui inclut des propos injurieux ou des informations inappropriées.

Si votre communauté utilise le modèle Napili, les règles de modération s'appliquent aux questions créées par les membres de votre communauté.

Notez les points suivants :

- Votre organisation peut avoir jusqu'à 10 règles. Cette limite est définie par organisation, pas par communauté.
- Chaque règle peut inclure jusqu'à trois critères.
- Les règles qui bloquent le contenu sont exécutés en premier, suivies des règles qui remplacent le contenu et des règles qui marquent le contenu. Si deux règles ou plus exécutent la même action, la plus ancienne est exécutée en premier.
- Vous ne pouvez pas utiliser l'API pour configurer des règles de modération.

Conseil: Avant de créer une règle, assurez-vous de créer les critères à utiliser dans cette règle.

1. Depuis la communauté, cliquez sur dans l'en-tête global.

   Les membres de la communauté qui disposent de l'autorisation « Créer et configurer des communautés » peuvent également accéder à la Gestion de la communauté, dans la page Toutes les communautés de la configuration de l'organisation.

2. Cliquez sur **Modération** > **Règles**.
3. Cliquez sur **Nouveau**.
4. Renseignez les champs suivants :
   - `Nom` : saisissez un nom pour votre règle.
   - `Nom unique` : saisissez un nom unique pour votre règle. Le nom unique utilisé par l'API et les packages gérés.
   - `Description` : vous pouvez également saisir une description.
   - `Applicable à` : saisissez les types de contenu généré par l'utilisateur auxquels la règle s'applique. Les publications et les commentaires s'appliquent uniquement aux contenus créés dans des groupes et dans des profils utilisateur.
   - `Critères` : sélectionnez les critères qui appliquent la règle.

     Important: Si vous activez une règle sans spécifier de critères, elle marque toutes les publications et commentaires ou empêche les utilisateurs de créer des publications et des commentaires. Par conséquent, soyez prudent(e).

   - `Action de modération` : spécifiez l'action que vous souhaitez exécuter lorsque les critères correspondent.
     - `Bloquer` : empêche la publication du contenu.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour afficher, créer, modifier et supprimer des règles :

- "Gérer les communautés OU Créer et configurer des communautés

  ET

  Être membre d'une communauté à laquelle la page Gestion de la communauté tente d'accéder.

  - `Remplacer` : publie le contenu avec les mots-clés remplacés par des astérisques. Par exemple, *`Injure`* devient `******`.
  - `Marquer` : publie le contenu et le marque automatiquement comme inapproprié.

- `Message pour l'utilisateur` : spécifie le message affiché pour vos utilisateurs lorsque leur contenu est bloqué. Si vous ne spécifiez aucun message, l'utilisateur affiche le message standard : « Nous pensons avoir détecté un contenu inacceptable dans votre publication ou votre commentaire. Vérifiez votre contenu et assurez-vous qu'il respecte les principes de la communauté. »
- `Activer la règle` : si cette option est sélectionnée, la règle est activée.

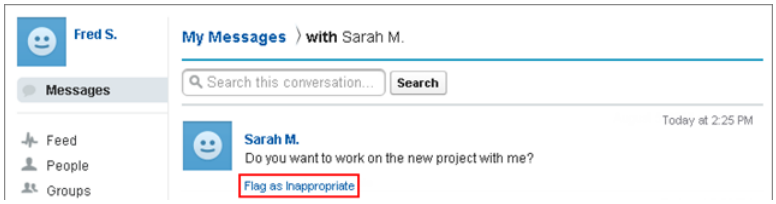
5. Cliquez sur **Enregistrer** pour appliquer vos modifications.

Attention aux spammeurs ! Signalement des spams dans des messages Chatter

Les membres de votre communauté peuvent désormais agir contre les spammeurs en marquant les messages Chatter privés comme inappropriés. Protégez-vous contre les spammeurs ! Les membres de communauté peuvent marquer des messages Chatter depuis une communauté ou depuis leur messagerie. Les membres de communauté peuvent également marquer des messages Chatter envoyés pour notifier les partages de fichier.

Pour autoriser le signalement de messages privés, activez le marquage dans votre communauté. Vous devez disposer de l'autorisation « Créer et configurer des communautés » pour activer le marquage. Dans Gestion de la communauté, cliquez sur **Administration** > **Préférences**, puis sélectionnez **Autoriser les membres à marquer un contenu**. Si le marquage est déjà activé dans votre communauté, aucune autre action n'est requise.

Lorsque le marquage est activé, les utilisateurs affichent un lien **Marquer comme inapproprié** en visualisant des messages depuis la page Mes messages, sous l'onglet Chatter de votre communauté. La page Mes messages affiche tous vos messages privés dans l'ensemble des communautés. Si la notification par e-mail est activée pour les messages, les utilisateurs affichent également le lien dans les messages. Lorsqu'ils cliquent sur le lien, un message de confirmation les informe que le message a été marqué et signalé avec succès.



Les responsables et les modérateurs de communauté peuvent choisir de recevoir un e-mail chaque fois qu'un membre de la communauté marque un message comme inapproprié en sélectionnant l'option **Marquer un élément comme inapproprié** dans leurs notifications par e-mail Chatter. Les responsables de communauté peuvent également afficher une liste de messages privés marqués ainsi que les utilisateurs qui les ont envoyés, en installant le package Salesforce Communities Dashboards depuis AppExchange. Une fois le package installé, ils peuvent accéder au rapport depuis la page **Insights** > **Modération** dans Gestion de la communauté.

Pour consigner des messages marqués, créez un type de rapport personnalisé avec `Réseaux` comme objet principal et `Audits réseau` comme objet enfant, puis créez un rapport et filtrez-le par `Type d'objet audité` pour `Message Chatter`.

Notez les limitations suivantes :

- Pour afficher le contenu d'un message privé et le supprimer, vous devez disposer de l'autorisation « Gérer les messages Chatter ».
- Vous ne pouvez pas marquer des messages envoyés à partir de communautés dont vous n'êtes pas membre.

- Vous ne pouvez pas marquer des messages privés dans votre organisation interne, dans Salesforce1 et dans les portails.

CONSULTER ÉGALEMENT :

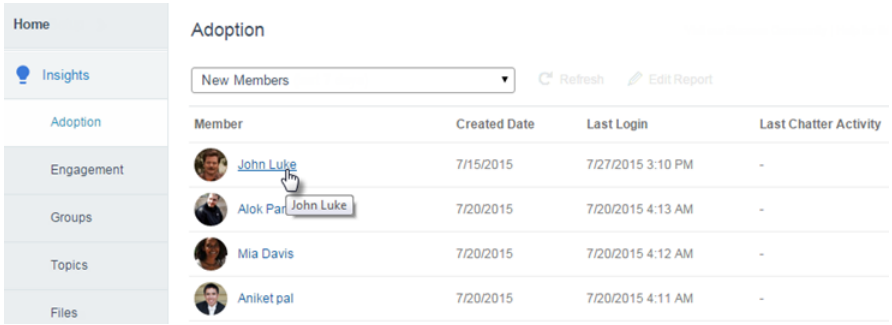
Activation du marquage des éléments dans votre communauté pour les utilisateurs

Insights pour les responsables de communauté

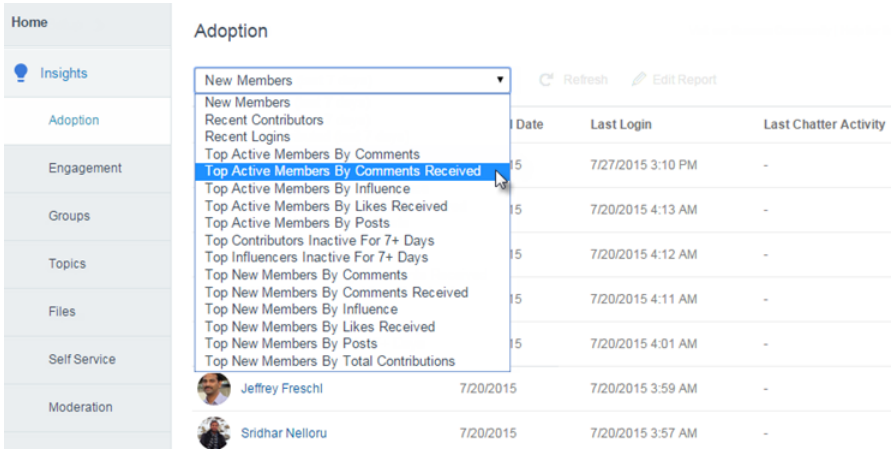
Adoptez Insights, le nouvel emplacement favori de votre responsable de communauté. Insights contient des rapports qui permettent aux responsables de communauté de surveiller l'activité récente et d'accéder à la source de cette activité pour entreprendre une autre action. Vous pouvez obtenir des informations Insights prêtes à l'emploi avec le package Salesforce Communities Dashboards AppExchange, ou créer et mapper les vôtres. Le package AppExchange sera disponible juste après la publication de la version Winter '16.

Insights aide les responsables de communauté à développer et à encourager l'engagement et l'adoption au sein de la communauté en leur facilitant l'accès à la source de l'activité. Vous pouvez configurer Insights pour surveiller les nouveaux membres, les questions sans réponse, les groupes récemment créés, les rubriques tendance et même les contributions récentes.

Par exemple, avec un rapport Insights configuré pour suivre les nouveaux membres, les responsables de communauté peuvent accéder rapidement au profil d'un nouveau membre pour lui envoyer un message de bienvenue.



Ils peuvent également accéder à d'autres rapports sur des membres directement depuis la page via le menu déroulant.



Fonctionnement

Une page Insights est mappée avec un dossier de rapports de votre organisation interne. Tous les rapports inclus dans ce dossier sont affichés dans le menu déroulant de la page Insights. L'ajout ou la suppression d'un rapport Insights dans le dossier des rapports

de votre organisation interne entraîne la mise à jour la page Insights dans la Gestion de la communauté. Dans la page Insights, des liens d'entité sont automatiquement créés pour des champs tels que `Créé par` et `Nom du groupe`. Ce lien permet aux responsables de communauté d'accéder aisément à la source de l'activité et de prendre une mesure.

Comment obtenir Insights prêt à l'emploi ?

Installez la version Winter '16 du package Salesforce Communities Dashboards, qui sera disponible en téléchargement sur AppExchange juste après la publication de la version Winter '16. Pour utiliser les rapports Insights préconfigurés, votre communauté doit utiliser Chatter.

Lorsque vous installez le package, les dossiers de rapports Insights sont installés dans votre organisation interne, puis mappés avec des pages Insights dans la Gestion de la communauté. Durant l'installation, vous pouvez accorder à vos responsables de communauté l'accès au contenu du package, ce qui évite de partager les dossiers ultérieurement. Après l'installation, agrandissez **Insights** dans la Gestion de la communauté, puis consultez les nouvelles pages et les nouveaux rapports. Si les Insights pré-intégrés ne vous conviennent pas, vous pouvez les personnaliser. Pour ajouter et supprimer des colonnes et mettre à jour des filtres, cliquez sur **Modifier le rapport** dans la page Insights.

Le package offre les pages Insights suivantes :

- **Adoption** pour surveiller l'activité des membres.
- **Engagement** pour suivre les publications et les commentaires dans les groupes.
- **Fichiers** pour surveiller les chargements et téléchargements de fichiers, notamment les fichiers qui font l'objet de nombreux commentaires.
- **Groupes** pour faciliter la gestion des groupes.
- **Modération** pour suivre les publications, les fichiers et les messages marqués, ainsi que le contenu marqué par des règles de modération.
- **Libre-service** pour suivre les questions et les réponses dans les profils utilisateur, y compris les questions escaladées en requêtes. Cette page Insights est très pratique pour les communautés qui reposent sur le modèle Napili.
- **Rubriques** pour examiner sur les rubriques récentes.

La Gestion de la communauté peut inclure jusqu'à 10 pages Insights mappées. Le package Salesforce Communities Dashboards mappe automatiquement sept pages, ce qui vous laisse trois pages à personnaliser. Vous pouvez toutefois renommer, personnaliser ou remplacer n'importe quelle page Insights pré-intégrée.

Pour plus d'informations sur le package Salesforce Communities Dashboards, reportez-vous à Rapport sur les communautés avec le package AppExchange dans l'aide en ligne de Salesforce.

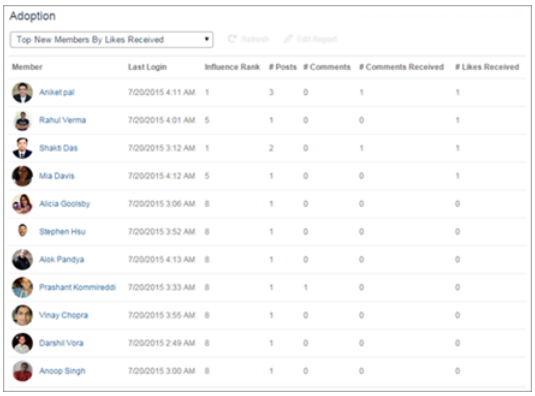
Puis-je créer mes propres connaissances Insights ?

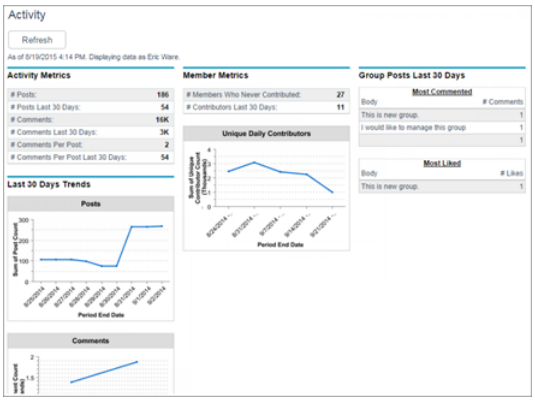
Oui. Notez que les rapports Insights doivent être tabulaires, renvoient 2 000 lignes ou moins, et ne peuvent pas inclure de pagination. Enregistrez les rapports dans un nouveau dossier de rapports utilisé pour le mappage dans la Gestion de la communauté. Dans le dossier des rapports, assurez-vous d'inclure uniquement les rapports que vous souhaitez utiliser pour Insights, car une fois mappés, les rapports de ce dossier sont affichés dans la Gestion de la communauté. Pensez à accorder à vos responsables de communauté l'accès aux dossiers de rapports Insights de votre organisation interne. Pour configurer Insights pour votre communauté, accédez à la page **Insights** > **Paramètres** dans la Gestion de la communauté. Pour plus d'informations, reportez-vous à Création de connaissances Insights à afficher dans la Gestion de la communauté.

Vous ne saisissez pas la différence entre Insights et les Tableaux de bord ?

Utilisez **Insights** pour afficher, surveiller et agir sur l'activité de votre communauté. Insights offre une vue très précise d'une zone spécifique de votre communauté.	Utilisez les **Tableaux de bord** pour afficher des analyses de votre communauté, notamment les métriques et les tendances de l'activité. Les tableaux de bord offrent des vues à moyen terme et à long terme relatives à l'adoption et à l'engagement dans

votre communauté. Ils aident à surveiller le retour sur investissent (ROI) et les indicateurs de performance clés (KPI).





Pour consulter un rapport sur les nouveaux membres de votre communauté dont les publications et les commentaires ont reçu le plus grand nombre de mentions J'aime, visitez la page **Insights** > **Adoption**. Ce rapport Insights aide à identifier et à communiquer avec les nouveaux membres actifs qui reçoivent des commentaires positifs d'autres membres de la communauté.

Pour suivre le nombre total de publications et de commentaires, y compris les tendances globales de contribution dans votre communauté, visitez la page **Tableaux de bord** > **Activité**.

Ajout rapide de rubriques à des articles

Les rubriques aident les communautés à organiser les contenus par thèmes communs. Vous pouvez désormais ajouter plusieurs rubriques de n'importe quel type à des articles spécifiques, ou les supprimer rapidement en fonction de l'évolution des besoins de votre communauté. Auparavant, vous pouviez attribuer en masse uniquement des articles d'une catégorie de données à des rubriques de navigation.

Pour ajouter des rubriques de n'importe quel type à des articles, ou les supprimer :

1. Depuis la communauté, cliquez sur dans l'en-tête global.

   Les membres de la communauté qui disposent de l'autorisation « Créer et configurer des communautés » peuvent également accéder à la Gestion de la communauté dans la page Toutes les communautés, dans la configuration de l'organisation.

2. Cliquez sur **Rubriques** > **Gestion des articles**.
3. Sélectionnez un groupe de catégories de données suivi par une catégorie spécifique.
4. Cliquez sur un article, puis saisissez pour attribuer des rubriques ou cliquez sur des rubriques existantes pour les supprimer.

Pour supprimer tous les articles d'une rubrique de navigation :

1. Depuis la communauté, cliquez sur dans l'en-tête global.

   Les membres de la communauté qui disposent de l'autorisation « Créer et configurer des communautés » peuvent également accéder à la Gestion de la communauté dans la page Toutes les communautés, dans la configuration de l'organisation.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour accéder à la Gestion de la communauté :

- "Créer et configurer des communautés OU Gérer des communautés

  ET

  Être membre de la communauté contenant la page Gestion de la communauté à laquelle vous souhaitez accéder.

Pour ajouter ou retirer des rubriques :

- Créer des rubriques

2. Cliquez sur **Rubriques** > **Rubriques de navigation**.
3. Survolez le nom d'une rubrique, puis cliquez sur .
4. Cliquez sur **Retirer tous les articles attribués**.

Organisation du contenu des communautés à l'aide de sous-rubriques

Aidez les utilisateurs de communauté à s'orienter dans votre site en créant des relations parent/sous-rubrique pour des rubriques de navigation. Chaque page de rubrique parente est liée à des sous-rubriques et combine leurs fils.

1. Dans la Gestion de la communauté, créez les rubriques de navigation que vous souhaitez utiliser en tant que parents et sous-rubriques (pour utiliser des rubriques existantes, supprimez-les, puis recréez-les).
2. Créez des relations parent/sous-rubrique à l'aide de l'API Managed Topics dans API REST Chatter ou Chatter dans Apex.

   Utilisez le paramètre `depth` pour spécifier jusqu'à trois niveaux hiérarchiques. Les parents de chaque niveau peuvent inclure jusqu'à 10 sous-rubriques.

Dans la communauté, les liens vers les sous-rubriques sont affichés sous le titre de la rubrique parente. Sur les appareils mobiles, ces liens sont affichés dans un menu Rubriques secondaires.



Conseil: Vous pouvez masquer les sous-rubriques dans le Générateur de communauté. Accédez à l'éditeur de page, puis sélectionnez la page de détail de la rubrique. Sélectionnez le composant Gros titre, puis désactivez Afficher les sous-rubriques dans l'Éditeur des propriétés.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour accéder à la Gestion de la communauté :
- Créer et configurer des communautés OU Gérer des communautés

  ET

  Être membre de la communauté contenant la page Gestion de la communauté à laquelle vous souhaitez accéder.

Pour afficher ou masquer des sous-rubriques à l'aide du Générateur de communauté :
- "Créer et configurer des Communautés

Traduction des niveaux de réputation

Utilisez le système de traduction pour traduire les niveaux de réputation de votre communauté. Cela permet aux membres internationaux de la communauté d'afficher leurs niveaux de réputation dans la langue appropriée.

Vous pouvez traduire des étiquettes pour chaque communauté de votre organisation. Sélectionnez le composant de configuration `Niveau de réputation` dans le système de traduction, puis développez le nœud en regard de la communauté.

Les étiquettes sont affichées lorsque l'utilisateur qui accède à la communauté sélectionne la langue dans laquelle vous les avez traduites.

Pour plus d'informations sur l'utilisation du système de traduction pour traduire des étiquettes, reportez-vous à Saisie de termes traduits dans l'aide de Salesforce.

Améliorations de la recherche pour les communautés

Les utilisateurs qui effectuent une recherche dans des communautés affichent désormais les questions et les articles similaires lors de la saisie. Nous avons également modifié quelques propriétés dans l'éditeur de recherche.

DANS CETTE SECTION :

Affichage de questions et d'articles similaires dans la recherche Napili (globalement disponible)

Nous avons simplifié la réduction des contenus dupliqués dans votre communauté Napili. Lorsqu'un utilisateur de communauté saisit une question dans la recherche, les questions et les articles Knowledge similaires et concordants s'affichent dans une liste déroulante à onglets pendant sa saisie.

Amélioration du composant Éditeur de recherche de Napili

Les améliorations de la recherche Napili comprennent des modifications apportées au composant Éditeur de recherche.

Recherche supprimée de l'en-tête des détails d'article de Koa et Kokua

Dans les communautés Koa et Kokua créées avec la version Winter '16 ou mises à jour vers la version Winter '16, l'en-tête de la page Détail de l'article ne contient plus de champ Recherche. Pour effectuer une recherche, les utilisateurs peuvent accéder à n'importe quelle autre page dans la communauté.

Affichage de questions et d'articles similaires dans la recherche Napili (globalement disponible)

Nous avons simplifié la réduction des contenus dupliqués dans votre communauté Napili. Lorsqu'un utilisateur de communauté saisit une question dans la recherche, les questions et les articles Knowledge similaires et concordants s'affichent dans une liste déroulante à onglets pendant sa saisie.

Remarque:

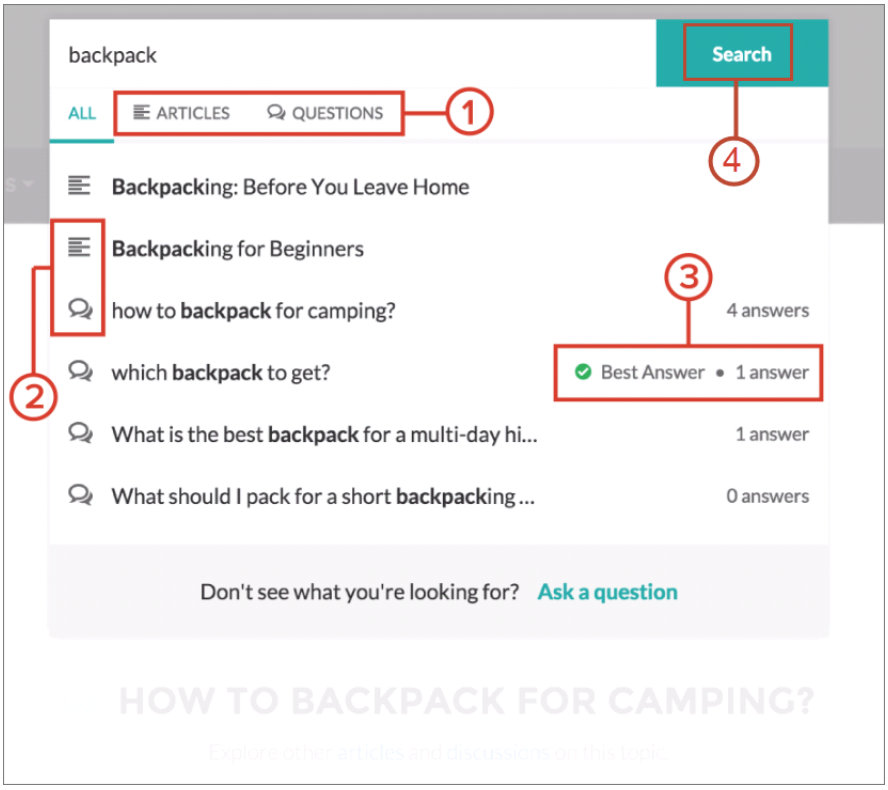
- Il n'est pas nécessaire de mettre à jour votre communauté vers la version Winter '16 pour utiliser cette fonctionnalité. Elle est disponible immédiatement après la publication de la version Winter '16.
- Cette fonctionnalité est également disponible dans les organisations Salesforce avec Chatter et dans les communautés qui s'appuient sur Onglets Salesforce + Visualforce. Pour plus d'informations, reportez-vous à Affichage de questions et d'articles similaires dans Questions Chatter (globalement disponible).
- Pour qu'un utilisateur de communauté puisse afficher les articles similaires, Salesforce Knowledge doit être activé et l'utilisateur doit y avoir accès.

Lorsqu'un utilisateur saisit une question dans la recherche, les questions et les articles Knowledge similaires s'affichent automatiquement dans une liste déroulante sous le champ. La liste déroulante contient deux onglets : **Articles** et **Questions**. Pour exposer également un onglet **Tous** qui affiche les résultats combinés (recommandé), activez les articles similaires :

1. Dans Configuration, saisissez `Paramètres de Knowledge` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Paramètres de Knowledge**.
2. Sous Paramètres des Questions Chatter, sélectionnez **Afficher les articles pertinents lorsque les utilisateurs posent des questions dans Chatter (s'applique également aux communautés avec Chatter)**.

   Remarque: Si les articles similaires ne sont pas activés, les utilisateurs affichent toujours les résultats des articles dans l'onglet **Articles**.

Par défaut, chaque onglet inclut jusqu'à six résultats. L'onglet **Tous** affiche aussi bien les articles que les questions concordants, avec les articles en premier. Il affiche un nombre égal de questions et d'articles, mais si les résultats d'un type sont insuffisants, plus de résultats sont affichés pour l'autre type. Pour afficher les résultats d'un type particulier, les utilisateurs peuvent cliquer sur les onglets **Articles** et **Questions**. Si une recherche renvoie un seul type de résultat (questions par exemple), les utilisateurs affichent toujours tous les onglets.



- Les onglets **Articles** et **Questions (1)** permettent aux utilisateurs d'afficher les résultats de chaque type. Les utilisateurs peuvent utiliser les flèches Haut et Bas pour parcourir les résultats. Un clic sur une question ou sur un article dans la liste déroulante dirige l'utilisateur directement vers l'élément correspondant.
- Les icônes d'info-bulle de texte et de chat **(2)** indiquent si un résultat de recherche est un article ou une question.
- Les résultats des questions **(3)** incluent le nombre de réponses et une coche verte avec le texte `Meilleure réponse` si une meilleure réponse a été sélectionnée.
- Les résultats de recherche de la liste déroulante **(4)** dépendent de la concordance du titre de la question ou de l'article avec le texte saisi par l'utilisateur. Lorsque l'utilisateur effectue une recherche complète en cliquant sur **Rechercher**, le moteur de recherche analyse également la description des questions et le texte des articles pour trouver des termes concordants.

Vous pouvez personnaliser les paramètres de la recherche en modifiant le composant Éditeur de recherche dans le Générateur de communauté. Pour plus d'informations sur les modifications associées du composant Éditeur de recherche, reportez-vous à Composant Éditeur de recherche Napili amélioré.

Amélioration du composant Éditeur de recherche de Napili

Les améliorations de la recherche Napili comprennent des modifications apportées au composant Éditeur de recherche.

Remarque: Il n'est pas nécessaire de mettre à jour votre communauté vers la version Winter '16 pour utiliser cette fonctionnalité. Elle est disponible immédiatement après la publication de la version Winter '16.

Modifications apportées :

- La propriété `Texte de la bannière avec des liens` a été supprimée afin de simplifier l'expérience de recherche pour les utilisateurs. Si votre composant Éditeur de recherche contient un texte de bannière, ce texte ne sera plus visible après la publication de Winter '16.

- La liste déroulante de la recherche affiche désormais les résultats de recherche dans plusieurs onglets. Par conséquent, les propriétés `Nombre maximal de questions renvoyées` et `Nombre maximal d'articles renvoyés` sont remplacées par une nouvelle propriété `Nombre maximal de résultats renvoyés`.
- Les nouvelles propriétés `Étiquette Tous les résultats`, `Étiquette Résultats des articles` et `Étiquette Résultats des question` permettent de choisir un nom pour les onglets de la recherche.
- La nouvelle propriété `Afficher les questions avant les articles` permet de définir l'affichage des questions avant les articles dans les résultats de la liste déroulante de recherche.

Pour plus d'informations sur les améliorations de Winter '16 pour la recherche Napili, reportez-vous à Affichage de questions et d'articles similaires dans la recherche Napili (globalement disponible).

Recherche supprimée de l'en-tête des détails d'article de Koa et Kokua

Dans les communautés Koa et Kokua créées avec la version Winter '16 ou mises à jour vers la version Winter '16, l'en-tête de la page Détail de l'article ne contient plus de champ Recherche. Pour effectuer une recherche, les utilisateurs peuvent accéder à n'importe quelle autre page dans la communauté.

Efficacité accrue avec les fichiers dans les communautés

Accédez à des fichiers externes, gérez la visibilité des fichiers par communauté et soyez informé(e) lorsque quelqu'un partage un fichier.

DANS CETTE SECTION :

Accès aux fichiers externes dans les communautés
Partagez des documents Google Drive, SharePoint et OneDrive for Business dans les communautés qui utilisent le modèle Onglets Salesforce + Visualforce, avec Files Connect.

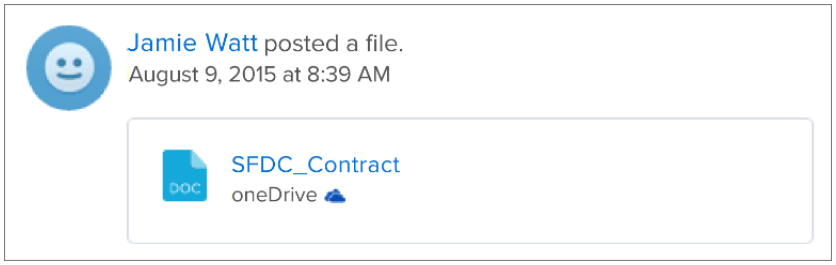
Limitation de la visibilité des fichiers par communauté
Vous pouvez désormais limiter la visibilité des fichiers que les utilisateurs publient dans les pages de profil utilisateur, en fonction de leur appartenance à la communauté. Cette fonctionnalité est disponible lorsque le partage d'utilisateur de l'organisation est défini sur privé.

Envoi de messages Chatter privés lors du partage de fichiers dans une communauté
Si les messages Chatter sont activés dans votre communauté, les membres de la communauté sont informés du partage de fichiers via un message Chatter privé. Les membres de la communauté peuvent afficher le message dans leur page Mes messages dans Chatter. Si les notifications par e-mail sont activées pour les messages, ils reçoivent également un e-mail. Auparavant, les membres étaient informés du partage de fichiers uniquement par e-mail.

Accès aux fichiers externes dans les communautés

Partagez des documents Google Drive, SharePoint et OneDrive for Business dans les communautés qui utilisent le modèle Onglets Salesforce + Visualforce, avec Files Connect.

Pour commencer, configurez Files Connect pour votre organisation. Si vous configurez votre organisation pour référencer des fichiers externes au lieu de les copier, les utilisateurs de communauté doivent avoir un compte associé pour Google Drive, SharePoint ou OneDrive for Business. Vous pouvez fournir un compte unique partagé ou plusieurs comptes personnels. Les utilisateurs sont invités à saisir leurs identifiants lors de l'accès initial aux fichiers externes depuis la communauté.



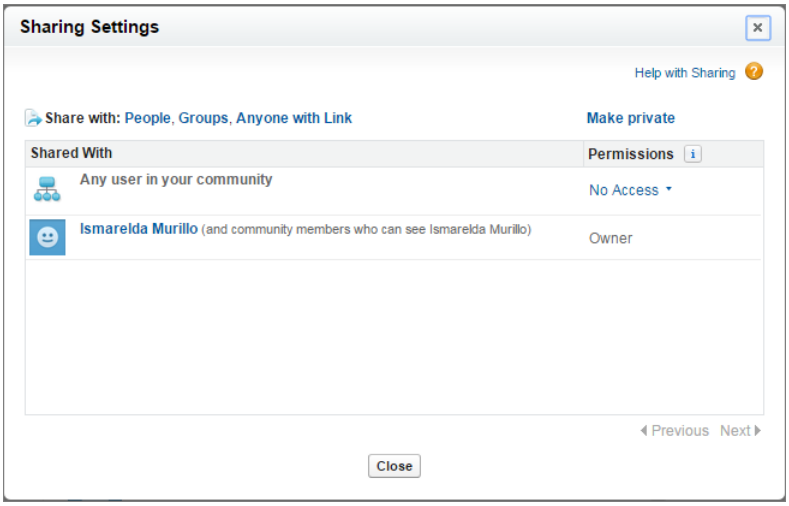
Si votre organisation utilise la licence Portail client haut volume, les communautés ne sont pas prises en charge pour les sources de données sur site telles que SharePoint 2010.

Conseil: Pour interagir par programmation avec des fichiers externes dans des communautés, utilisez l'API REST Chatter.

Limitation de la visibilité des fichiers par communauté

Vous pouvez désormais limiter la visibilité des fichiers que les utilisateurs publient dans les pages de profil utilisateur, en fonction de leur appartenance à la communauté. Cette fonctionnalité est disponible lorsque le partage d'utilisateur de l'organisation est défini sur privé.

Lorsqu'un utilisateur joint un fichier à un fil dans sa page de profil ou celle d'un autre utilisateur, toutes les personnes qui ont accès à cet utilisateur peuvent également afficher le fichier. Lorsque la limitation de la visibilité de fil par communauté est activée, les utilisateurs doivent être membres de la même communauté pour pouvoir afficher ces fichiers. Ils permettent par exemple d'autoriser les partenaires et les clients à afficher leur page de profil utilisateur respective, mais pas les fichiers qu'ils partagent dans leur fil. Les paramètres de partage indiquent que le fichier est visible uniquement par les membres de communauté qui ont accès à la page de profil utilisateur dans lequel le fichier est publié.



Remarque: La visibilité des fichiers par communauté est limitée lorsque le partage d'utilisateur est défini sur privé dans vos paramètres par défaut de partage à l'échelle de l'organisation pour des enregistrements utilisateur, et lorsque le partage de fichier par appartenance à la communauté est activé par Salesforce.

Envoi de messages Chatter privés lors du partage de fichiers dans une communauté

Si les messages Chatter sont activés dans votre communauté, les membres de la communauté sont informés du partage de fichiers via un message Chatter privé. Les membres de la communauté peuvent afficher le message dans leur page Mes messages dans Chatter. Si les notifications par e-mail sont activées pour les messages, ils reçoivent également un e-mail. Auparavant, les membres étaient informés du partage de fichiers uniquement par e-mail.

Si les messages Chatter ne sont pas activés dans votre communauté, les membres restent informés par e-mail du partage de fichiers.

Vous voulez aller plus loin ? Si vous autorisez le marquage dans votre communauté, les membres peuvent marquer n'importe quel message privé comme inapproprié, y compris les messages de notification de partage de fichier. Si un spammeur partage un fichier inapproprié, les membres de votre communauté peuvent le signaler.

Autres modifications apportées aux communautés

Parmi les autres importantes modifications apportées aux communautés figurent une nouvelle présentation de la connexion, des e-mails de réinitialisation du mot de passe plus détaillés, ainsi que des mises à jour pour les utilisateurs partenaires qui travaillent avec des comptes, des contacts et des pistes.

DANS CETTE SECTION :

Nouvelle présentation de la connexion à la communauté

Nous avons revu et amélioré l'accès à la connexion pour offrir aux membres de votre communauté externe une expérience plus confortable et plus intuitive. En plus de la page de connexion principale de la communauté, la nouvelle conception est affichée lorsque les utilisateurs externes approuvent un accès OAuth (accordent aux applications l'accès à leurs données) et exécutent d'autres tâches liées à la connexion.

Point de terminaison UserInfo pris en charge dans les communautés

Après l'authentification OAuth à une organisation de communauté Salesforce, vous pouvez utiliser le point de terminaison UserInfo afin de récupérer les informations associées à un utilisateur en fonction du jeton d'accès de l'utilisateur. Auparavant, une erreur No_Site_Endpoint était renvoyée.

Basculement vers Lightning Experience depuis l'en-tête global

Si votre organisation a activé Lightning Experience, les utilisateurs qui disposent de l'en-tête global Communautés activé et de l'autorisation d'accès à Lightning Experience peuvent basculer aisément de Salesforce Classic à la nouvelle interface utilisateur grâce au Commutateur. Le commutateur est disponible depuis l'enquête global. Recherchez le lien `Basculer vers Lightning Experience` dans le menu *`Votre nom`*.

Composition et modification de publications avec un texte enrichi dans les communautés

Mettez en forme vos publications à l'aide de caractères gras, italiques et soulignés, et avec des listes à puces et numérotées. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans les communautés créées avec le modèle Onglets Salesforce + Visualforce. L'éditeur de texte enrichi est activé par défaut dans l'éditeur, dans toutes les organisations nouvelles et existantes.

Modifications des réinitialisations de mot de passe initiées par un membre

Lorsque des membres de communauté oublient leur mot de passe et demandent sa réinitialisation, ils reçoivent un e-mail contenant un lien de réinitialisation. Un lien de réinitialisation de mot de passe initié par un membre expire au bout de 24 heures. Auparavant, ce lien n'expirait jamais.

Partage de Wave Analytics avec votre communauté (pilote)

Wave Analytics pour les communautés permet aux utilisateurs partenaires et clients d'afficher et d'explorer des tableaux de bord Wave incorporés aux pages Visualforce de votre communauté.

Importation de comptes, de contacts et de pistes par les utilisateurs partenaires de votre communauté

Les utilisateurs partenaires de votre communauté peuvent désormais utiliser l'assistant d'importation de données que vous connaissez et appréciez. Ils vont également l'adopter. Vos utilisateurs partenaires peuvent charger un fichier CSV et importer rapidement leurs données. L'assistant d'importation n'inclut aucune marque Salesforce personnalisée. Par conséquent, les utilisateurs ne savent pas qu'ils utilisent Salesforce en arrière-plan.

Mise à jour en masse des pistes par les utilisateurs partenaires dans votre communauté

Les utilisateurs partenaires peuvent désormais mettre à jour en masse le propriétaire et le statut de pistes dans une vue de liste.

Attribution d'une file d'attente en tant que propriétaire de la requête par les utilisateurs de Customer Community Plus

Les utilisateurs qui disposent d'une licence Customer Community Plus peuvent désormais modifier le propriétaire d'une requête en file d'attente. Auparavant, ils pouvaient uniquement modifier le propriétaire d'une requête en sélectionnant un utilisateur spécifique.

Affichage des licences de connexion Customer Community Plus correctes par les autorisations basées sur l'utilisation

La section Autorisations basées sur l'utilisation, accessible dans la Configuration, via la page **Profil de la société** > **Informations sur la société**, indique désormais le nombre de connexions des licences Customer Community Plus Login. Cette valeur est mise à jour toutes les semaines. Auparavant, cette information n'était pas indiquée.

Modification de l'en-tête Mes requêtes pour les appareils mobiles

Afin de réduire l'encombrement du composant Mes requêtes, le nom de la première colonne dans Mes requêtes est désormais le titre de la requête sur les appareils mobiles des utilisateurs de communautés Koa, Kokua et Napili. Nous recommandons d'utiliser `Objet` en tant que première colonne afin de faciliter la consultation des requêtes pour les utilisateurs mobiles.

Comportement différent quand one/one.app est ajouté à l'URL de la communauté

Dans les navigateurs de bureau, lorsque vous ajoutez *`one/one.app`* à l'URL de la communauté, vous êtes redirigé(e) vers la Page d'accueil du site actif de la communauté.

Affichage par défaut de Google Maps non disponible dans le profil d'un utilisateur

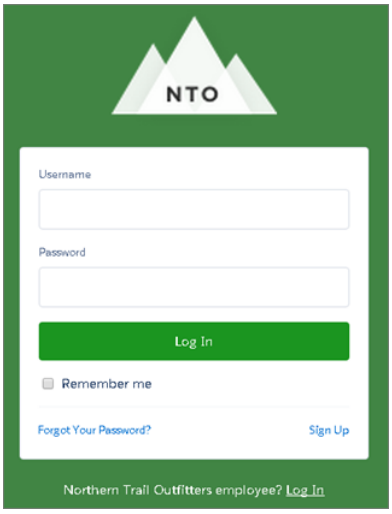
Vous pouvez afficher la localisation d'un membre de communauté sur une carte Google en cliquant sur l'adresse dans son profil utilisateur. Auparavant, la carte était affichée sous l'adresse de l'utilisateur dans sa page de profil. Cette modification affecte les communautés créées à l'aide des modèles Koa, Kokua ou Napili.

Suppression du coin orange des photos des utilisateurs externes dans Salesforce1

Lors de l'affichage de la photo d'un utilisateur externe dans l'application mobile Salesforce1, aucun indicateur visuel n'indique qu'il s'agit d'un utilisateur externe.

Nouvelle présentation de la connexion à la communauté

Nous avons revu et amélioré l'accès à la connexion pour offrir aux membres de votre communauté externe une expérience plus confortable et plus intuitive. En plus de la page de connexion principale de la communauté, la nouvelle conception est affichée lorsque les utilisateurs externes approuvent un accès OAuth (accordent aux applications l'accès à leurs données) et exécutent d'autres tâches liées à la connexion.



Si l'auto-inscription est activée pour votre communauté, le lien **Vous n'êtes pas membre ?** de la page de connexion principale de la communauté s'intitule désormais **Inscrivez-vous**. L'action est la même, seul le nom a changé.

L'adresse de votre page de connexion est inchangée et les utilisateurs continuent d'utiliser leurs nom d'utilisateur et mot de passe existants. Pendant que nous déployons la modification dans toutes les instances, les pages de connexion peuvent s'afficher sous l'ancienne présentation pour certains utilisateurs. Tous les clients afficheront les nouvelles pages de connexion au plus tard le 18 octobre.

Remarque: Cette modification ne s'applique pas aux pages de connexion personnalisées conçues à l'aide du Générateur de communauté, de Site.com Studio ou de Visualforce. Cette modification sera progressivement disponible durant la version Winter '16.

CONSULTER ÉGALEMENT :

- Nouvelle présentation de la connexion
- Calendrier de maintenance de Salesforce
- Login Rollout in Winter '16 Release

Point de terminaison UserInfo pris en charge dans les communautés

Après l'authentification OAuth à une organisation de communauté Salesforce, vous pouvez utiliser le point de terminaison UserInfo afin de récupérer les informations associées à un utilisateur en fonction du jeton d'accès de l'utilisateur. Auparavant, une erreur No_Site_Endpoint était renvoyée.

Éditions

Disponible avec : **Toutes** les éditions

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour gérer, créer, modifier et supprimer des applications OAuth :

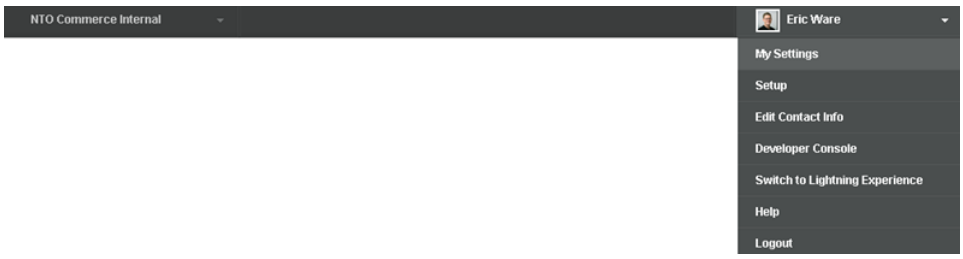
- Gérer les applications connectées

CONSULTER ÉGALEMENT :

- Le point de terminaison UserInfo

Basculement vers Lightning Experience depuis l'en-tête global

Si votre organisation a activé Lightning Experience, les utilisateurs qui disposent de l'en-tête global Communautés activé et de l'autorisation d'accès à Lightning Experience peuvent basculer aisément de Salesforce Classic à la nouvelle interface utilisateur grâce au Commutateur. Le commutateur est disponible depuis l'enquête global. Recherchez le lien `Basculer vers Lightning Experience` dans le menu *`Votre nom`*.



Actuellement, les communautés Salesforce ne sont pas prises en charge dans Lightning Experience. Pour vos utilisateurs, les conséquences sont les suivantes :

- Le Commutateur de l'en-tête global est disponible uniquement dans l'organisation interne. Il n'est pas affiché lors de l'accès à l'en-tête global depuis une communauté.

- L'en-tête global n'est pas disponible dans Lightning Experience. Pour accéder aux communautés, les utilisateurs basculent vers Salesforce Classic.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Adopter Lightning Experience sans oublier Salesforce Classic

Adopter Lightning Experience sans oublier Salesforce Classic

Particularités de la migration d'utilisateurs entre Lightning Experience et Salesforce Classic

Composition et modification de publications avec un texte enrichi dans les communautés

Mettez en forme vos publications à l'aide de caractères gras, italiques et soulignés, et avec des listes à puces et numérotées. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans les communautés créées avec le modèle Onglets Salesforce + Visualforce. L'éditeur de texte enrichi est activé par défaut dans l'éditeur, dans toutes les organisations nouvelles et existantes.

Les utilisateurs peuvent mettre en forme des publications de texte, des questions et des publications avec un lien ou des pièces jointes. Le texte peut inclure des @mentions, des rubriques et des émoticônes. Pour plus d'informations, reportez-vous à Mise en forme des publications avec un texte enrichi.

Modifications des réinitialisations de mot de passe initiées par un membre

Lorsque des membres de communauté oublient leur mot de passe et demandent sa réinitialisation, ils reçoivent un e-mail contenant un lien de réinitialisation. Un lien de réinitialisation de mot de passe initié par un membre expire au bout de 24 heures. Auparavant, ce lien n'expirait jamais.

Lorsque vous réinitialisez le mot de passe d'un membre de communauté, il reçoit également un e-mail de réinitialisation de son mot de passe. Un lien de réinitialisation du mot de passe initié par l'administrateur n'expire jamais. Ce comportement n'a pas été modifié.

Les membres de la communauté reçoivent désormais également un e-mail en cas d'erreur de traitement de leur demande de réinitialisation du mot de passe. Par exemple, si un membre de communauté tente de réinitialiser un mot de passe trop souvent sur une période de 24 heures, un e-mail est envoyé indiquant que la demande de réinitialisation ne peut pas être traitée et de réessayer ultérieurement. D'autres échecs de réinitialisation du mot de passe peuvent se produire dans les cas suivants :

- Le compte d'un membre est verrouillé temporairement ou de façon permanente en raison d'un nombre excessif d'échecs de connexion.
- La demande de réinitialisation a été envoyée depuis une adresse IP ou un emplacement de réseau non-approuvé(e).
- La demande de réinitialisation a été envoyée hors des heures de connexion approuvées.

Actuellement, ces e-mails ne peuvent pas être supprimés ni personnalisés.

Si votre communauté utilise l'authentification unique (SSO), lorsque les membres de la communauté qui ont l'autorisation « Authentification unique activée » demandent la réinitialisation de leur mot de passe, ils reçoivent un e-mail avec un lien qui les redirige vers une page d'erreur Salesforce. Cette page les informe qu'ils ne peuvent pas réinitialiser leur mot de passe. Auparavant, les membres de ces communautés ne recevaient pas d'e-mail.

Remarque: Ces modifications affectent les utilisateurs de licence de portail uniquement en cas de demande de réinitialisation du mot de passe dans des communautés, pas dans des portails.

Partage de Wave Analytics avec votre communauté (pilote)

Wave Analytics pour les communautés permet aux utilisateurs partenaires et clients d'afficher et d'explorer des tableaux de bord Wave incorporés aux pages Visualforce de votre communauté.

Remarque: Wave Analytics pour les communautés est en version pilote. Pour activer cette fonctionnalité, contactez votre responsable de compte Salesforce.

Vos utilisateurs partenaires et clients peuvent consulter des tableaux de bord Wave incorporés lorsque l'autorisation et la préférence Communauté Wave sont activées dans votre organisation Salesforce. De plus, l'option `Activer Wave Analytics pour les communautés` doit être sélectionnée dans les paramètres Wave Analytics de votre organisation. L'accès est ensuite accordé en partageant une application Wave.

Éditions

Wave Analytics est disponible moyennant un coût supplémentaire avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

Un accès en lecture seule à Wave Analytics est accordé aux utilisateurs partenaires et clients de communautés. Ils peuvent parcourir et explorer les tableaux de bord incorporés à votre communauté, mais les autres zones de Wave Analytics restent inaccessibles et sécurisées.

Remarque: Cette fonctionnalité est prise en charge dans les communautés, mais pas dans les portails. La fonctionnalité est prise en charge pour les utilisateurs associés à un rôle d'utilisateur et n'est pas prise en charge pour les utilisateurs de portail haut volume.

Pour plus d'informations sur l'incorporation de Wave Analytics, reportez-vous au composant `wave:dashboard` dans le guide Visualforce Developer's Guide Standard Component Reference.

Importation de comptes, de contacts et de pistes par les utilisateurs partenaires de votre communauté

Les utilisateurs partenaires de votre communauté peuvent désormais utiliser l'assistant d'importation de données que vous connaissez et appréciez. Ils vont également l'adopter. Vos utilisateurs partenaires peuvent charger un fichier CSV et importer rapidement leurs données. L'assistant d'importation n'inclut aucune marque Salesforce personnalisée. Par conséquent, les utilisateurs ne savent pas qu'ils utilisent Salesforce en arrière-plan.

Les utilisateurs partenaires affichent désormais un lien **Importer les comptes et les contacts de mon organisation** sous les onglets Comptes et Contacts. Ils affichent également un lien **Importer des pistes** sous l'onglet Pistes. Une fois l'importation terminée, l'utilisateur partenaire reçoit un e-mail avec les résultats de l'opération. L'utilisateur devient également le propriétaire de tous les comptes, contacts et pistes importés.

Pour autoriser vos utilisateurs partenaires à accéder à et à utiliser l'assistant d'importation, attribuez les autorisations utilisateur suivantes : « Importer des contacts personnels » et « Importer des pistes ».

Remarque: Les utilisateurs partenaires qui disposent de licences de portail héritées peuvent importer des pistes et des contacts dans des communautés, mais pas dans des portails.

Mise à jour en masse des pistes par les utilisateurs partenaires dans votre communauté

Les utilisateurs partenaires peuvent désormais mettre à jour en masse le propriétaire et le statut de pistes dans une vue de liste.

Les utilisateurs partenaires peuvent sélectionner les cases en regard des pistes et cliquer sur l'un des boutons suivants :

- **Modifier le statut** : modifie le statut des pistes. Les utilisateurs partenaires doivent disposer de l'autorisation « Gérer les pistes » et de l'accès en lecture/écriture sur les pistes.
- **Modifier le propriétaire** : attribue des pistes à un utilisateur ou à une file d'attente spécifique. Les utilisateurs partenaires doivent disposer de l'autorisation « Transférer les pistes » et de l'accès en lecture/écriture sur les pistes.

Remarque: Les utilisateurs partenaires qui disposent de licences de portail héritées peuvent mettre à jour en masse des pistes dans des communautés, mais pas dans des portails.

Attribution d'une file d'attente en tant que propriétaire de la requête par les utilisateurs de Customer Community Plus

Les utilisateurs qui disposent d'une licence Customer Community Plus peuvent désormais modifier le propriétaire d'une requête en file d'attente. Auparavant, ils pouvaient uniquement modifier le propriétaire d'une requête en sélectionnant un utilisateur spécifique.

Affichage des licences de connexion Customer Community Plus correctes par les autorisations basées sur l'utilisation

La section Autorisations basées sur l'utilisation, accessible dans la Configuration, via la page **Profil de la société** > **Informations sur la société**, indique désormais le nombre de connexions des licences Customer Community Plus Login. Cette valeur est mise à jour toutes les semaines. Auparavant, cette information n'était pas indiquée.

Pour suivre les connexions quotidiennes, vous pouvez installer le package Salesforce Communities Dashboards depuis AppExchange. Pour plus d'informations, reportez-vous à *Premiers pas avec les tableaux de bord de communautés et Insights*.

Modification de l'en-tête Mes requêtes pour les appareils mobiles

Afin de réduire l'encombrement du composant Mes requêtes, le nom de la première colonne dans Mes requêtes est désormais le titre de la requête sur les appareils mobiles des utilisateurs de communautés Koa, Kokua et Napili. Nous recommandons d'utiliser `Objet` en tant que première colonne afin de faciliter la consultation des requêtes pour les utilisateurs mobiles.

Pour changer l'ordre des colonnes dans le composant Mes requêtes, modifiez la vue de liste de requête que votre organisation lui a attribué. Par défaut, le composant Mes requêtes utilise la vue de liste Toutes les requêtes ouvertes de Salesforce.

Comportement différent quand `one/one.app` est ajouté à l'URL de la communauté

Dans les navigateurs de bureau, lorsque vous ajoutez *`one/one.app`* à l'URL de la communauté, vous êtes redirigé(e) vers la Page d'accueil du site actif de la communauté.

Cela n'affecte pas les utilisateurs qui accèdent aux communautés dans l'application navigateur mobile Salesforce1 ou dans l'application téléchargeable Salesforce1.

Affichage par défaut de Google Maps non disponible dans le profil d'un utilisateur

Vous pouvez afficher la localisation d'un membre de communauté sur une carte Google en cliquant sur l'adresse dans son profil utilisateur. Auparavant, la carte était affichée sous l'adresse de l'utilisateur dans sa page de profil. Cette modification affecte les communautés créées à l'aide des modèles Koa, Kokua ou Napili.

Remarque: Lors de l'affichage d'une communauté sur un appareil mobile, la carte est toujours affichée sous l'adresse, sauf si l'administrateur l'a désactivée.

Suppression du coin orange des photos des utilisateurs externes dans Salesforce1

Lors de l'affichage de la photo d'un utilisateur externe dans l'application mobile Salesforce1, aucun indicateur visuel n'indique qu'il s'agit d'un utilisateur externe.

Dans le site complet de Salesforce et dans l'application téléchargeable Salesforce1, le coin supérieur gauche de la photo d'un utilisateur externe est toujours orange.

Chatter : Publications de texte enrichi, mentions plus pertinentes et désactivation des publications

Mettez en forme vos publications avec un texte enrichi, consultez des suggestions plus pertinentes en mentionnant des personnes et des groupes, et désactivez les publications dans le fil. Les fonctionnalités des fichiers, des profils utilisateur et des groupes ont également été améliorées.

DANS CETTE SECTION :

Fichiers

Découvrez les toutes dernières fonctionnalités et améliorations de Salesforce Files, notamment la flexibilité accrue du partage de fichiers, des aperçus de fichiers plus pratiques et plus rapides, et de nouvelles méthodes pour associer des fichiers à des enregistrements.

Profils des utilisateurs

Partagez des informations pertinentes via des profils utilisateur dans Chatter. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Groupes

Créez des relations groupe-enregistrement en mentionnant un groupe dans un enregistrement.

Fils

Mettez en forme vos publications avec un texte enrichi, consultez des suggestions plus pertinentes en mentionnant des personnes et des groupes, désactivez les publications dans le fil, et plus encore.

Autres modifications apportées à Chatter

De plus petites modifications peuvent améliorer votre expérience dans Chatter.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Disponibilité des fonctionnalités Chatter : quand et comment

Rationalisation des étiquettes dans la configuration

Fichiers

Découvrez les toutes dernières fonctionnalités et améliorations de Salesforce Files, notamment la flexibilité accrue du partage de fichiers, des aperçus de fichiers plus pratiques et plus rapides, et de nouvelles méthodes pour associer des fichiers à des enregistrements.

Éditions

Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition, **Contact Manager** Edition et **Developer** Edition

DANS CETTE SECTION :

Aperçus de fichier rapides et élégants !

Préparez-vous à contempler le lecteur d'aperçu de fichiers SVG superbe et riche en fonctionnalités dans Lightning Experience ! Vous allez apprécier la rapidité de chargement de votre aperçu, le défilement continu des pages des documents, l'affichage en haute résolution, ainsi que l'accès rapide aux actions directement depuis la fenêtre d'aperçu. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Lightning Experience.

Suspension du partage d'un fichier

Vous pouvez désormais suspendre le partage d'un fichier dans son état actuel, afin d'empêcher les nouveaux partages sans retirer les partages existants. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Activation ou désactivation de la sélection de fichiers dans Salesforce

Vous pouvez désormais contrôler si les utilisateurs sont autorisés à sélectionner des fichiers depuis Salesforce ou uniquement charger des fichiers dans les publications de fil Chatter. Définissez cette autorisation dans des profils d'utilisateur ou des ensembles d'autorisations. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Synchronisation des fichiers de 2 Go

Salesforce Files Sync permet désormais de charger et de synchroniser des fichiers allant jusqu'à 2 Go. Jusqu'à 500 Mo, la nouvelle limitation est désormais identique à celle des fichiers Chatter et des API. Salesforce Files Sync est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Ajout de listes associées de fichiers à des présentations de page

La liste associée Fichiers est une liste facultative que vous pouvez désormais ajouter à n'importe quelle présentation de page d'opportunité, de compte, de requête, de piste, d'objet personnalisé et à de nombreux autres objets. Les organisations créées après la publication de la version Winter '16 ont par défaut la liste associée Fichiers dans les présentation de page de nombreux objets. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience, dans Salesforce Classic et dans l'application mobile Salesforce1.

Définition du suivi historique dans les champs de version de contenu

Vous pouvez désormais suivre les modifications dans les champs de version de contenu, de la même façon que pour les champs des autres objets standard. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Accès aux sources de données sur site pour Files Connect

Les clusters d'agent sécurisé offrent une protection par basculement, grâce à laquelle les utilisateurs de Salesforce peuvent toujours accéder aux sources de données externes sur site telles que SharePoint 2010 ou 2013. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Création de déclencheurs pour personnaliser le comportement de partage de fichiers

Pour personnaliser le comportement de partage de fichiers, définissez un déclencheur Apex pour les objets ContentDistribution ou ContentDocumentLink. L'objet ContentDistribution représente un fichier partagé en externe. Un ContentDocumentLink représente un fichier partagé avec un objet interne, par exemple un utilisateur, un groupe ou un enregistrement.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Rationalisation des étiquettes dans la configuration

E-mail : envoyez et gérez les e-mails et les modèles directement à partir d'enregistrements dans Lightning Experience

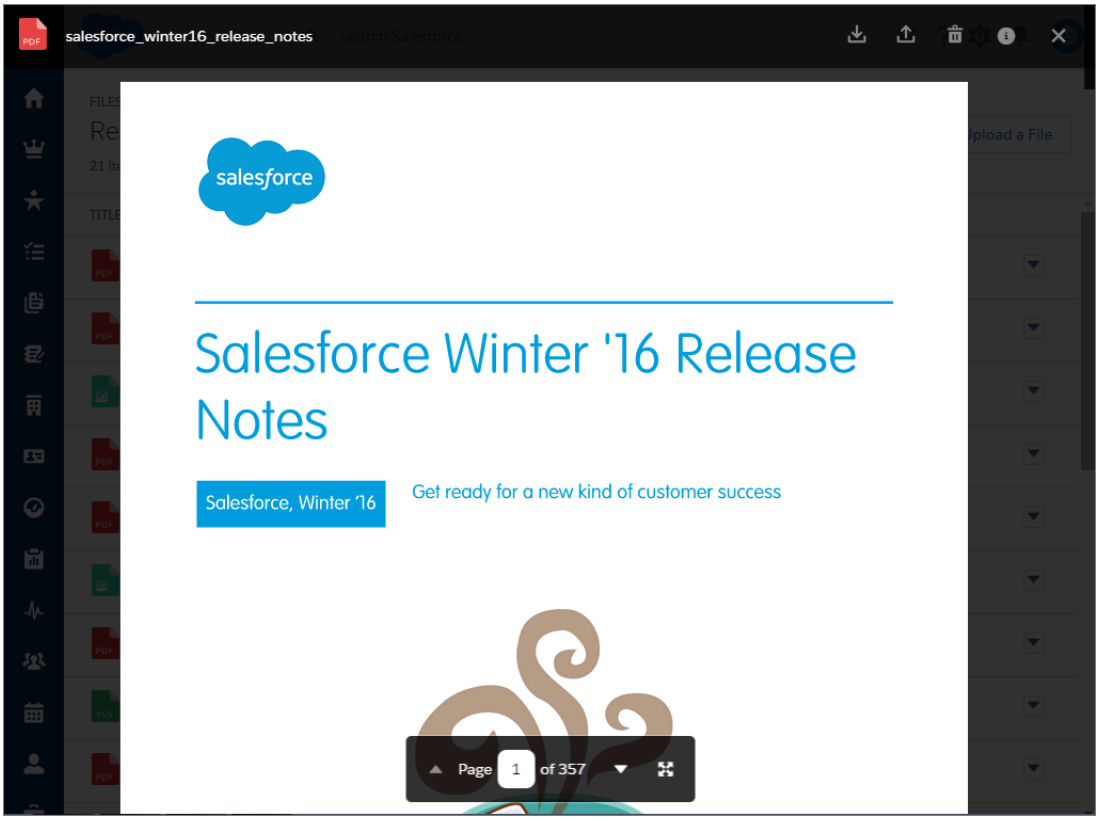
Aperçus de fichier rapides et élégants !

Préparez-vous à contempler le lecteur d'aperçu de fichiers SVG superbe et riche en fonctionnalités dans Lightning Experience ! Vous allez apprécier la rapidité de chargement de votre aperçu, le défilement continu des pages des documents, l'affichage en haute résolution, ainsi que l'accès rapide aux actions directement depuis la fenêtre d'aperçu. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Lightning Experience.

Le nouveau lecteur d'aperçu de fichiers dans Lightning Experience offre une expérience hors-pair, tant d'un point de vue visuel que fonctionnel. Les images d'aperçu sont vectorisées plutôt que pixelisées. Par conséquent, le rendu est de meilleure qualité et ne se dégrade pas sur les écrans à haute résolution. Puisque le nouveau lecteur d'aperçu ne repose pas sur le format SWF, il n'est pas nécessaire d'installer Adobe Flash Player pour prévisualiser les fichiers. Et ce n'est pas tout. Il offre un mode plein écran et fonctionne avec la plupart des télécommandes de présentation. Vous pouvez épater votre audience avec votre tout dernier diaporama dans un navigateur et sans aucun téléchargement. Vos GIF animés sont également lus !

Préparez vos diaporamas. Mettez-les en mouvement. Une fois terminés, admirez vos fichiers !

Navigation ou défilement continu des documents :



Clarté exceptionnelle



Accès rapide au téléchargement, au changement de nouvelles versions, à la suppression et aux détails des fichiers



Suspension du partage d'un fichier

Vous pouvez désormais suspendre le partage d'un fichier dans son état actuel, afin d'empêcher les nouveaux partages sans retirer les partages existants. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Dans la version Winter '16, la suspension du partage disponible dans Salesforce CRM Content et dans l'API. Si vous avez utilisé des pièces jointes en vue de limiter le partage de fichiers dans un enregistrement, utilisez à la place la suspension du partage afin d'obtenir les mêmes résultats tout en bénéficiant des fonctionnalités enrichies et de la flexibilité de Salesforce Files.

Suspension du partage dans Salesforce CRM Content

Lorsque la fonctionnalité de suspension du partage est activée pour votre organisation, vous pouvez ajouter le nouveau champ Suspendre le partage à une présentation de page dans Salesforce Content. Lorsque cette case à cocher est ajoutée, les propriétaires de fichier et les administrateurs peuvent suspendre le partage de n'importe quel fichier dans Salesforce. Cette case est désactivée par défaut.

Suspension du partage dans les API

Vous pouvez également utiliser l'API REST Chatter, l'API SObject ou une requête SOQL pour suspendre le partage de fichiers. Le nouveau champ `SharingOption` dans `ContentVersion` permet de suspendre le partage pour les fichiers.

Affichage du statut de suspension du partage

Que le partage d'un fichier soit suspendu ou non via Salesforce CRM Content ou l'API, le statut de partage d'un fichier est visible dans les **Paramètres de partage** dans Chatter. Les fichiers suspendus peuvent toutefois être partagés par les administrateurs et leurs propriétaires s'ils disposent d'un accès Collaborateur au fichier.

Activation ou désactivation de la sélection de fichiers dans Salesforce

Vous pouvez désormais contrôler si les utilisateurs sont autorisés à sélectionner des fichiers depuis Salesforce ou uniquement charger des fichiers dans les publications de fil Chatter. Définissez cette autorisation dans des profils d'utilisateur ou des ensembles d'autorisations. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Lorsque vous joignez un fichier à un commentaire ou une publication de fil Chatter, par défaut les utilisateurs peuvent charger un fichier ou sélectionner un fichier depuis Salesforce. Vous pouvez désactiver cette autorisation dans les profils utilisateur ou l'appliquer dans des ensembles d'autorisations. Les utilisateurs pour lesquels cette autorisation est désactivée peuvent joindre des fichiers en les chargeant, mais ils ne peuvent pas sélectionner des fichiers depuis Salesforce.

Pour désactiver l'autorisation dans des profils utilisateur, accédez à Profils utilisateur dans Configuration. Sélectionnez le nom du profil. Dans la section **Autorisations administratives**, désactivez **Sélectionner des fichiers depuis Salesforce**.

Pour activer l'autorisation dans un ensemble d'autorisations, accédez à **Configuration** > **Administration** > **Utilisateurs** > **Ensembles d'autorisations**. Sélectionnez un ensemble d'autorisations ou créez-en un. Dans la section Autorisations système, cliquez sur **Modifier**. Activez **Sélectionner des fichiers depuis Salesforce**.

Synchronisation des fichiers de 2 Go

Salesforce Files Sync permet désormais de charger et de synchroniser des fichiers allant jusqu'à 2 Go. Jusqu'à 500 Mo, la nouvelle limitation est désormais identique à celle des fichiers Chatter et des API. Salesforce Files Sync est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

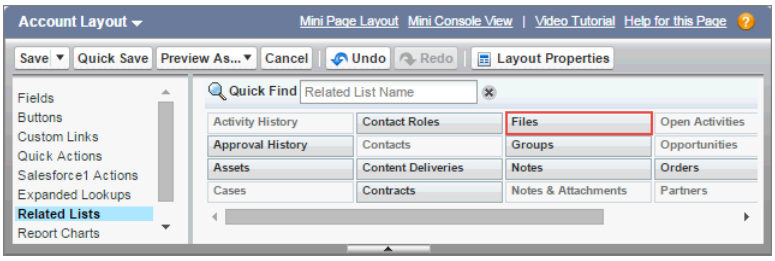
Ajout de listes associées de fichiers à des présentations de page

La liste associée Fichiers est une liste facultative que vous pouvez désormais ajouter à n'importe quelle présentation de page d'opportunité, de compte, de requête, de piste, d'objet personnalisé et à de nombreux autres objets. Les organisations créées après la publication de la version Winter '16 ont par défaut la liste associée Fichiers dans les présentation de page de nombreux objets. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience, dans Salesforce Classic et dans l'application mobile Salesforce1.

Depuis la liste associée Fichiers dans Lightning Experience, les utilisateurs peuvent charger des fichiers pour les joindre à un enregistrement, et bénéficier des fonctionnalités avancées et de la flexibilité de Salesforce Files, notamment le partage avec des personnes et des groupes, le partage avec des bibliothèques et la synchronisation.

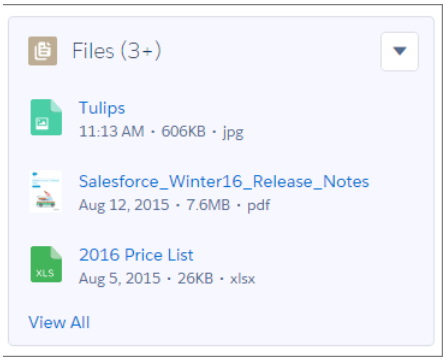
Les fichiers chargés dans une liste associée sont visibles uniquement pour les utilisateurs qui ont accès à l'enregistrement où ils résident. Ces utilisateurs peuvent ensuite les partager (sauf si les fichiers sont suspendus). Lorsqu'un utilisateur charge un fichier dans un enregistrement, le fichier est également répertorié dans la page Fichiers, qui fournit d'autres actions.

Pour ajouter la liste associée Fichiers à un objet, modifiez la présentation de page de cet objet dans la Configuration. Cliquez sur **Listes associées**, puis faites glisser **Fichiers** vers la section Listes associées dans l'ordre de votre choix.

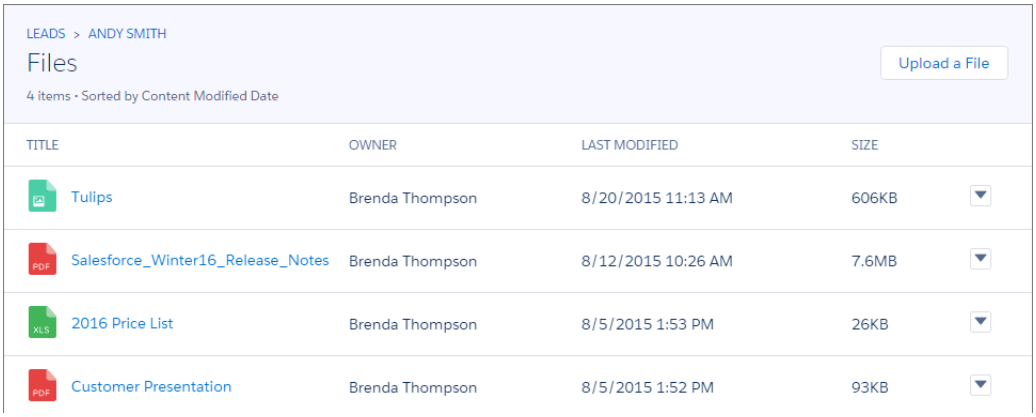


Affichage des Fichiers associés dans Lightning Experience

Dans Lightning Experience, la carte Fichiers permet aux utilisateurs de charger des fichiers et de consulter les derniers fichiers chargés de l'enregistrement.

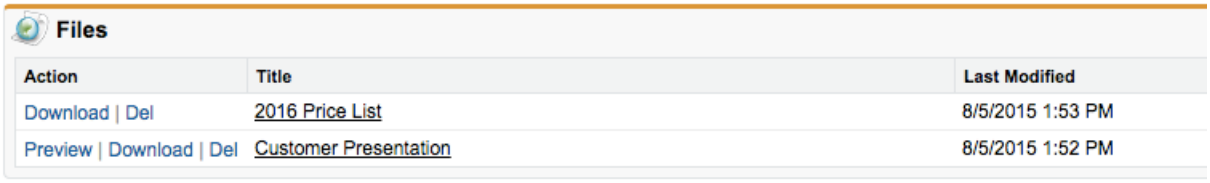


La carte Fichiers associés pointe également vers la liste associée complète des fichiers de l'enregistrement.



Affichage des Fichiers associés dans Salesforce Classic

La liste associée Fichiers dans Salesforce Classic affiche tous les fichiers qui ont été partagés avec l'enregistrement. À partir de cette liste, les utilisateurs peuvent télécharger, supprimer, prévisualiser ou afficher les détails de chaque fichier.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Fonctionnalités recommandées pour Lightning Experience

Définition du suivi historique dans les champs de version de contenu

Vous pouvez désormais suivre les modifications dans les champs de version de contenu, de la même façon que pour les champs des autres objets standard. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

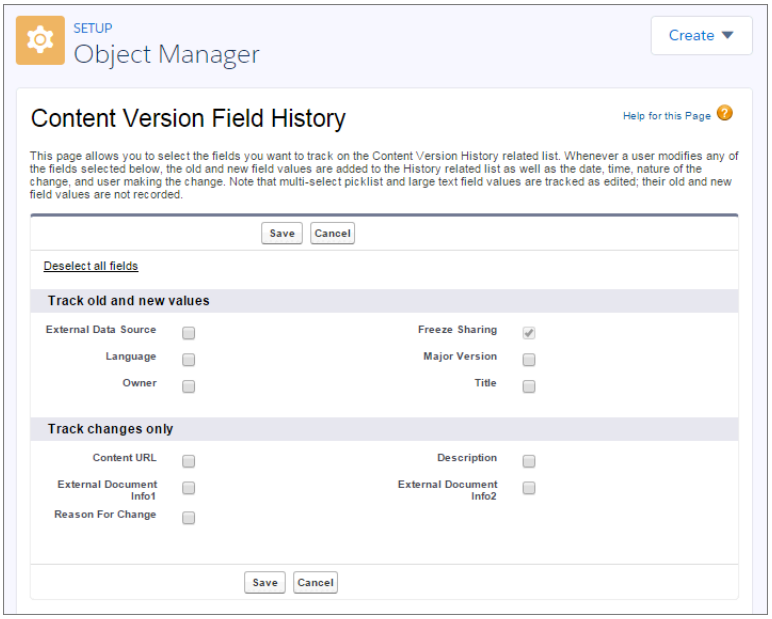
Vous pouvez activer ou désactiver le suivi de chaque champ dans Version de contenu. Pour certains champs suivis, les valeurs anciennes et nouvelles sont enregistrées :

- Source de données externe
- Langue
- Propriétaire
- Suspension du partage
- Version majeure
- Titre

Pour d'autres champs suivis, seules les nouvelles valeurs sont enregistrées :

- URL de contenu
- Document externe Info1
- Motif de la modification
- Description
- Document externe Info2

Pour définir le suivi de l'historique pour la Version de contenu, dans configuration, saisissez `Gestionnaire d'objet` dans la case `Recherche rapide`, puis sélectionner **Version de contenu**. Dans la section **Champs et relations**, cliquez sur **Définir le suivi d'historique**. Activez les champs que vous souhaitez suivre, puis enregistrez.



Accès aux sources de données sur site pour Files Connect

Les clusters d'agent sécurisé offrent une protection par basculement, grâce à laquelle les utilisateurs de Salesforce peuvent toujours accéder aux sources de données externes sur site telles que SharePoint 2010 ou 2013. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Éditions

Disponible moyennant un coût supplémentaire dans : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour configurer des clusters d'agent sécurisé :
- Personnaliser l'application

Remarque: Le processus de configuration d'un agent sécurisé nécessite une licence d'ensemble d'autorisations payante, « Files Connect pour les sources de données externes sur site ». Pour plus d'informations sur les licences d'ensemble d'autorisations, reportez-vous à l'aide de Salesforce.

1. Créez plusieurs Agents sécurisés sur différents serveurs en répétant ce processus : Configurez un Agent sécurisé.
2. Dans Configuration, saisissez `Clusters d'agent sécurisé` dans la case `Recherche rapide`, puis sélectionnez **Clusters d'agent sécurisé**.
3. Cliquez sur **Nouveau cluster d'agent sécurisé**.
4. Saisissez une **Étiquette** pour l'interface utilisateur et un **Nom** pour l'API.
5. Pour ajouter des agents disponibles au cluster, sélectionnez-les, puis cliquez sur **Ajouter**.

   Changer l'ordre de priorité d'utilisation des agents en les déplaçant vers le haut ou vers le bas dans la liste Agents sécurisés sélectionnés. L'agent accessible avec la priorité la plus élevée est utilisé en premier.
6. Cliquez sur **Enregistrer**.

Conseil: Pour vérifier le statut de connexion actuel et la priorité des agents pour un cluster existant, accédez à **Clusters d'agent sécurisé** dans Configuration, puis cliquez sur le nom du cluster.

Création de déclencheurs pour personnaliser le comportement de partage de fichiers

Pour personnaliser le comportement de partage de fichiers, définissez un déclencheur Apex pour les objets ContentDistribution ou ContentDocumentLink. L'objet ContentDistribution représente un fichier partagé en externe. Un ContentDocumentLink représente un fichier partagé avec un objet interne, par exemple un utilisateur, un groupe ou un enregistrement.

L'objet ContentDocumentLink prend charge les déclencheurs avant et après les opérations suivantes : insérer, mettre à jour, supprimer.

L'objet ContentDistribution prend charge les déclencheurs avant et après les opérations suivantes : insérer, mettre à jour, supprimer. Il prend charge déclencheur après la restauration.

Voici quelques cas d'utilisation fréquents de déclencheurs de contenu :

- Publier un contenu dans plusieurs bibliothèques.
- Empêcher le partage de fichiers spécifiques ou de types de fichier spécifiques.
- Livrer un contenu à certains utilisateurs, profils ou groupes.
- Livrer un contenu uniquement si le partage externe est autorisé.
- Vérifier que la dernière version d'un fichier est partagée.



Exemple: Rita possède une bibliothèque de « gestion » qu'elle utilise pour stocker le contenu de toute son équipe. Lorsqu'un contenu est publié dans cette bibliothèque, elle souhaite également le publier dans une autre bibliothèque en fonction du propriétaire du contenu. Vous pouvez écrire un déclencheur pour l'objet ContentDocumentLink qui publie le contenu dans une autre bibliothèque dès qu'il est publié dans la bibliothèque de gestion.

```
trigger publishConentToAnotherLibrary on ContentDocumentLink (after insert) {
    for (ContentDocumentLink cdl : trigger.new) {
        String docId = cdl.ContentDocumentId;
        if (CDLHelper.shouldPublishToAnotheribrary(cdl)) {
            CDLHelper.shareWithLibrary(docId);
        }
    }
}
```

Le déclencheur appelle cette classe d'aide.

```
public class CDLHelper {
     /**
      * Helper method to get OwnerId of ContentDocument.
      */
    public static String getContentDocumentOwner(String docId) {
        String ownerId;
        List<ContentDocument> cd = [select OwnerId from ContentDocument where Id =
:docId];
        if(cd.size() > 0){
           ownerId = [select OwnerId from ContentDocument where Id =
:docId].get(0).OwnerId;
        }
        return ownerId;
    }

     /**
      * Helper method to publish ContentDocument into another Library.
      */
    public static void shareWithLibrary(String docId) {
        ContentDocumentLink cdl = new ContentDocumentLink();
```

```
        cdl.ContentDocumentId = docId;
        cdl.LinkedEntityId = '058D00000004eQ5'; // workspaceId where user wants to
publish the file.
        cdl.ShareType = 'I';
        cdl.Visibility = 'AllUsers';
        insert(cdl);
    }

     /**
     * Helper method to decide whether to share the file with other library.
     * If content is published to a specific library, depending on the file owner
     * this method decides whether to share the file with other library.
     */
    public static boolean shouldPublishToAnotheribrary(ContentDocumentLink cdl) {

        String docId = cdl.ContentDocumentId;
        String libid = cdl.LinkedEntityId;
        String ownerId = getContentDocumentOwner(docId);
        if(ownerId != null && ownerId.contains('005D0000001Zn9S') &&
libid.contains('058D00000004eQ0')) {
            return true;
        } else {
            return false;
        }
    }
}
```

Exemple: Ce déclencheur pour l'objet ContentDocumentLink empêche le partage des fichiers XLSX publics.

```
trigger NoShareXLSX on ContentDocumentLink (after insert) {
    for (ContentDocumentLink cdl : trigger.new) {
        if (!CDLHelper.isSharingAllowed(cdl)) {
            cdl.addError('Sorry, you cannot share this file.');
        }
    }
}
```

Le déclencheur appelle cette classe d'aide.

```
public class CDLHelper {

    /**
     * Gets FileExtension of the inserted content.
     */
    public static String getFileExtension(ContentDocumentLink cdl) {
        String fileExtension;
        String docId = cdl.ContentDocumentId;
       FileExtension = [select FileExtension from ContentVersion where ContentDocumentId
 = :docId].get(0).FileExtension;
        return FileExtension;
    }

    /**
     * Checks the file's PublishStatus and FileExtension to decide whether user can
```

```
share the file with others.
     * PublishStatus 'P' means the document is in a public library.
     */
    public static boolean isSharingAllowed(ContentDocumentLink cdl) {
        String docId = cdl.ContentDocumentId;
       ContentVersion version = [select PublishStatus,FileExtension from ContentVersion
 where ContentDocumentId = :docId].get(0);
        if (version.PublishStatus.equals('P') && (version.FileExtension != null &&
version.FileExtension.equals('xlsx'))) {
            return false;
        }
        return true;
    }

    /**
     * Gets the parent account name if the file is linked to an account.
     */
    public static String getAccountName(ContentDocumentLink cdl) {
        String name;
        String id = cdl.LinkedEntityId;
        if (id.substring(0,3) == '001') {
            name = [select Name from Account where Id = :id].get(0).Name;
        }
        return name;
    }
}
```

Exemple: Le responsable marketing souhaite que les auteurs de fichiers précisent si leur fichier peut être partagé avec des personnes externes avec une livraison de contenu. Il souhaite également que certains fichiers soient protégés par un mot de passe. Vous pouvez ajouter un champ personnalisé `DeliveryPolicy` à l'objet ContentVersion. Créez un champ personnalisé avec une liste de sélection comprenant les valeurs `Autorisé`, `Bloqué` et `Mot de passe requis`. Ajoutez le champ à la présentation ContentVersion pour permettre à l'utilisateur de définir la stratégie de livraison par fichier. Ajoutez ensuite un déclencheur insert à l'objet ContentDistribution afin d'appliquer les règles de la stratégie de livraison définie dans le fichier.

Ce déclencheur pour l'objet ContentDistribution applique les règles de la politique de livraison de chaque fichier :

```
trigger deliveryPolicy on ContentDistribution (before insert) {
    for (ContentDistribution cd : trigger.new) {
        String versionId = DeliveryPolicyHelper.getContentVersionId(cd);
        ContentVersion version = [select DeliveryPolicy__c from ContentVersion where
Id = :versionId];
        String policy = version.DeliveryPolicy__c;
        if (policy.equals('Blocked')) {
            cd.addError('This file is not allowed to be delivered.');
        } else if (policy.equals('Password required')){
            if (!DeliveryPolicyHelper.requirePassword(cd)) {
                cd.addError('To deliver this file, set a password.');
            }
        }
    }
}
```

Le déclencheur appelle cette classe d'aide :

```
public class DeliveryPolicyHelper {
    public static String getContentVersionId(ContentDistribution cd) {
        if (cd.ContentVersionId != null) {
            return cd.ContentVersionId;
        } else {
            String versionId = [select LatestPublishedVersionId from ContentDocument
where Id = :cd.ContentDocumentId].get(0).LatestPublishedVersionId;
            return versionId;
        }
    }

    public static boolean requirePassword(ContentDistribution cd) {
        return cd.PreferencesPasswordRequired;
    }
}
```

Important: Apex présente une limitation par organisation de 10 requêtes simultanées de plus de 5 secondes. Un déclencheur qui charge des fichiers peut aisément atteindre cette limite.

Profils des utilisateurs

Partagez des informations pertinentes via des profils utilisateur dans Chatter. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

DANS CETTE SECTION :

Profils utilisateur disponibles sans Chatter dans Lightning Experience

Dans les organisations qui utilisent Lightning Experience, les utilisateurs peuvent afficher et modifier leur profil, et charger une photo, même si Chatter est désactivé. Un profil présente la photo et toutes les informations saisies par l'utilisateur dans les sections À propos de et Contact, mais pas le fil, les fichiers, les groupes et aucune autre fonctionnalité Chatter.

Renommage de l'étiquette de visibilité des informations de contact

Nous avons clarifié l'étiquette affichée au-dessus des champs d'information de contact, qui sont toujours visibles dans les communautés. La nouvelle étiquette, `Tout le monde peut l'afficher`, est affichée au-dessus des champs `Nom`, `Prénom`, `Surnom` et `À propos de moi`.

Profils utilisateur disponibles sans Chatter dans Lightning Experience

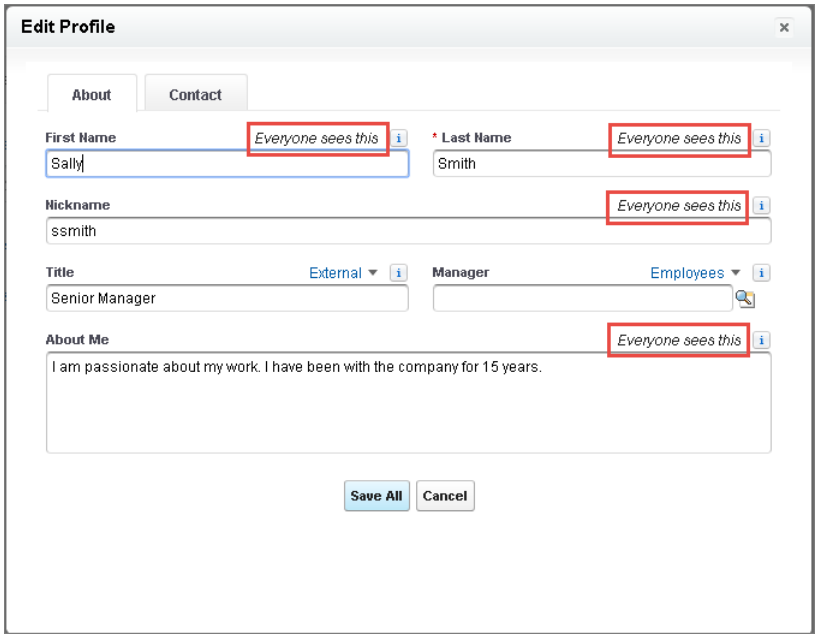
Dans les organisations qui utilisent Lightning Experience, les utilisateurs peuvent afficher et modifier leur profil, et charger une photo, même si Chatter est désactivé. Un profil présente la photo et toutes les informations saisies par l'utilisateur dans les sections À propos de et Contact, mais pas le fil, les fichiers, les groupes et aucune autre fonctionnalité Chatter.

Les profils sans Chatter sont disponibles uniquement dans Lightning Experience et ils ne sont pas affichés si un utilisateur revient dans Salesforce Classic.

Renommage de l'étiquette de visibilité des informations de contact

Nous avons clarifié l'étiquette affichée au-dessus des champs d'information de contact, qui sont toujours visibles dans les communautés. La nouvelle étiquette, `Tout le monde peut l'afficher`, est affichée au-dessus des champs `Nom`, `Prénom`, `Surnom` et `À propos de moi`.

Exemple:



CONSULTER ÉGALEMENT :

Lightning Experience : une nouvelle expérience utilisateur moderne et intelligente

Groupes

Créez des relations groupe-enregistrement en mentionnant un groupe dans un enregistrement.

DANS CETTE SECTION :

Groupes dans Lightning Experience

Découvrez l'interface utilisateur des nouveaux groupes dans Lightning Experience.

Groupes de diffusion - Pilote

Les groupes de diffusion sont un type de groupe public, privé ou non répertorié spécial, dans lequel seuls les propriétaires et les responsables peuvent créer des publications. Les membres du groupe peuvent commenter les publications créées par le propriétaire ou le responsable du groupe.

Création d'une relation groupe-enregistrement lors de la @mention d'un groupe dans un enregistrement

Lorsque vous @mentionnez un groupe dans le fil d'un enregistrement, un enregistrement est créé pour la relation groupe-enregistrement et affiché dans la liste associée Enregistrements de groupe, dans le groupe. Seuls les utilisateurs qui disposent d'un accès en partage à l'enregistrement peuvent l'afficher. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Prise en charge du déclencheur Apex pour les enregistrements de groupe Chatter

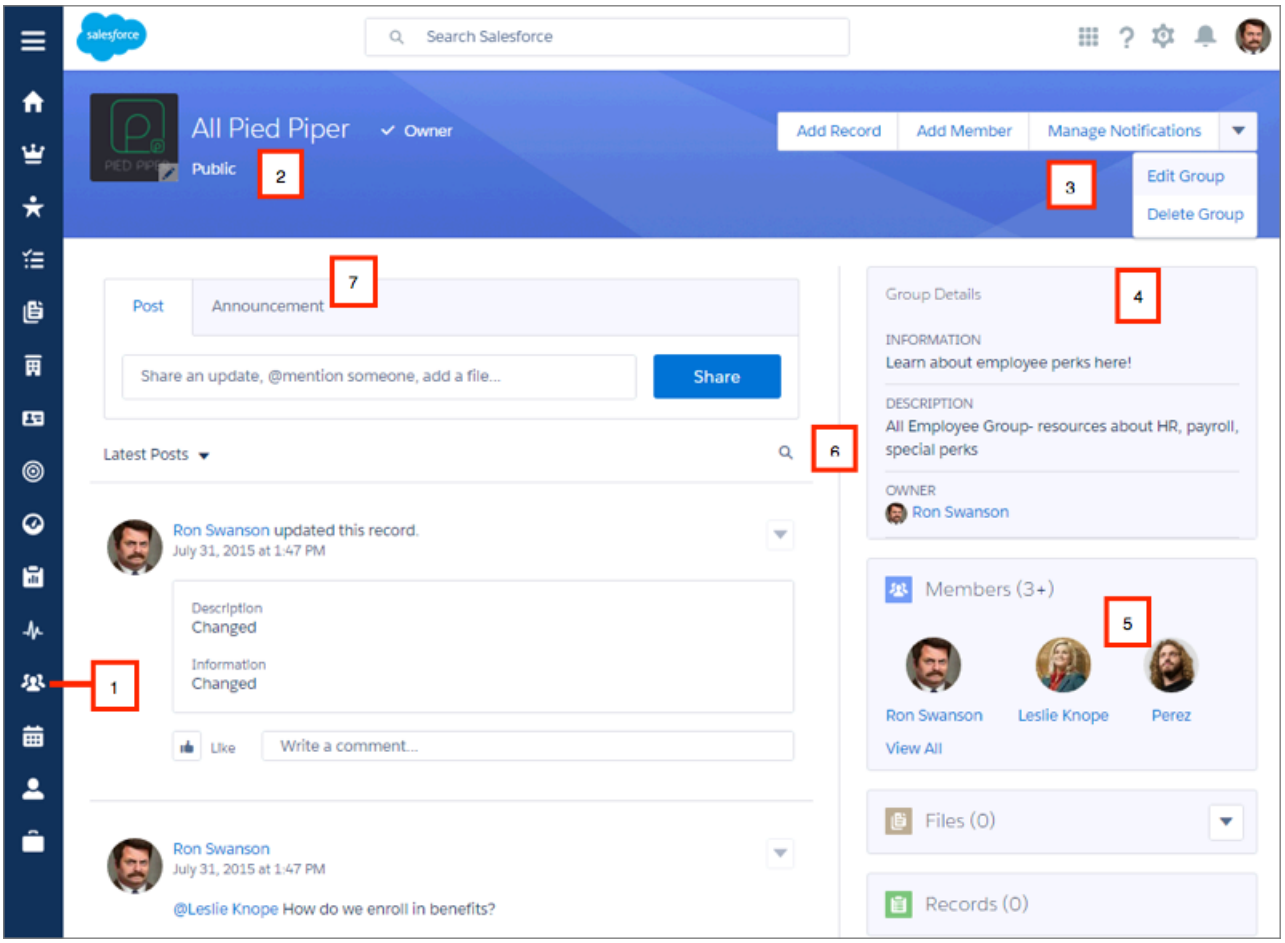
Les administrateurs ou les développeurs peuvent désormais utiliser des déclencheurs Apex afin de contrôler les opérations sur les enregistrements dans des groupes (dans des contextes sensibles tels que des communautés publiques), lorsque vous souhaitez contrôler strictement qui peut ajouter des enregistrement aux groupes. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Groupes dans Lightning Experience

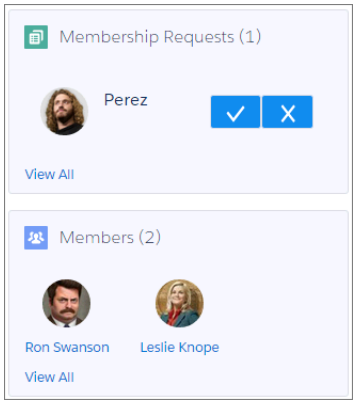
Découvrez l'interface utilisateur des nouveaux groupes dans Lightning Experience.

Vous pouvez toujours créer des groupes à partir de la page de liste de groupes.

- Accédez rapidement à vos groupes via le menu de navigation (1).
- Affichez les détails de base des groupes (2), notamment le nom, la photo et le type du groupe. Les groupes arborent également une bannière colorée, avec une couleur différente pour chaque groupe public, privé et non répertorié.
- Accédez aux actions des membres, des propriétaires et des responsables de groupe depuis la bannière (3). Les membres de groupe peuvent joindre ou quitter des groupes, modifier leurs paramètres de notification et ajouter des enregistrements. Les propriétaires et responsables de groupe peuvent en outre ajouter des membres, modifier les paramètres du groupe et supprimer le groupe.
- Mettez en évidence les informations et les détails du groupe (4).
- Accédez aux membres, aux fichiers et aux enregistrements du groupe (5) placés côte à côte.
- Effectuez une recherche rapide dans le fil du groupe (6).
- Publiez des mises à jour, partagez des fichiers et @mentionnez vos collègues à partir de l'éditeur du groupe (7). Les propriétaires et les responsables de groupe peuvent également publier des annonces.



Les propriétaires et les responsables de groupe peuvent également accepter ou refuser des demandes d'abonnement de groupes privés depuis la page de détails du groupe.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Lightning Experience : une nouvelle expérience utilisateur moderne et intelligente

Groupes de diffusion - Pilote

Les groupes de diffusion sont un type de groupe public, privé ou non répertorié spécial, dans lequel seuls les propriétaires et les responsables peuvent créer des publications. Les membres du groupe peuvent commenter les publications créées par le propriétaire ou le responsable du groupe.

En limitant la possibilité de publier à quelques individus, les propriétaires et les responsables de groupes peuvent contrôler les discussions en écartant les publications hors sujet. La création d'un groupe de diffusion est idéale lorsqu'une personne ou un groupe d'individus doit communiquer ou partager régulièrement des informations avec une audience plus large. Quelques exemples :

- Des informations sur l'organisation diffusées par la direction de l'entreprise
- Des changements de politique par le service des ressources humaines de votre entreprise
- Des mises à jour diffusées par l'organisateur des événements importants ou des conférences de l'entreprise
- Des alertes relatives à des actions importantes diffusées par le personnel informatique, notamment le formidable administrateur Salesforce

Les groupes publics, privés et non répertoriés prennent en charge cette fonctionnalité. Pour définir un groupe en mode de diffusion, accédez aux paramètres de groupe, puis sélectionnez **Diffuser uniquement**.

Remarque: Les groupes de diffusions sont actuellement disponibles pour une sélection de clients via un programme pilote. Pour participer à ce programme pilote, contactez Salesforce. Des conditions d'utilisation supplémentaires peuvent être exigées pour participer au programme pilote. Notez que les programmes pilotes peuvent changer à tout moment. Par conséquent, nous ne pouvons pas garantir votre participation ni une période spécifique d'activation de cette fonctionnalité. Les services ou fonctionnalités non publiés et référencés dans ce document, dans d'autres bulletins d'actualité ou des annonces publiques, ne sont pas disponibles actuellement et peuvent ne pas être livrés à temps ni à terme. Les clients qui achètent nos services doivent motiver leur décision d'achat en tenant compte des fonctionnalités actuellement disponibles.

Création d'une relation groupe-enregistrement lors de la @mention d'un groupe dans un enregistrement

Lorsque vous @mentionnez un groupe dans le fil d'un enregistrement, un enregistrement est créé pour la relation groupe-enregistrement et affiché dans la liste associée Enregistrements de groupe, dans le groupe. Seuls les utilisateurs qui disposent d'un accès en partage à l'enregistrement peuvent l'afficher. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Lightning Experience : une nouvelle expérience utilisateur moderne et intelligente

Prise en charge du déclencheur Apex pour les enregistrements de groupe Chatter

Les administrateurs ou les développeurs peuvent désormais utiliser des déclencheurs Apex afin de contrôler les opérations sur les enregistrements dans des groupes (dans des contextes sensibles tels que des communautés publiques), lorsque vous souhaitez contrôler strictement qui peut ajouter des enregistrement aux groupes. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Lightning Experience : une nouvelle expérience utilisateur moderne et intelligente

Fils

Mettez en forme vos publications avec un texte enrichi, consultez des suggestions plus pertinentes en mentionnant des personnes et des groupes, désactivez les publications dans le fil, et plus encore.

Éditions

Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition, **Contact Manager** Edition et **Developer** Edition

DANS CETTE SECTION :

Fils dans Lightning Experience

Vous vous demandez ce qui se passe avec Chatter dans Lightning Experience ? Nous avons déplacé l'onglet Chatter et ajouté l'onglet Collaborer dans les pages d'enregistrement. La présentation est également plus attrayante !

Désactivation des publications

Contrôlez les informations affichées dans votre fil d'actualité et désactivez les publications qui ne vous intéressent plus. Cette fonctionnalité est activée par défaut dans toutes les organisations nouvelles et dans certaines organisations existantes. Si la fonctionnalité Désactivation n'est pas disponible dans votre organisation actuelle, contactez Salesforce qui se chargera de l'activer pour vous. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Mise en forme des publications avec un texte enrichi

Mettez en forme vos publications à l'aide de caractères gras, italiques et soulignés, et avec des listes à puces et numérotées. L'éditeur de texte enrichi est activé par défaut dans l'éditeur Chatter dans toutes les organisations nouvelles et existantes. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Affichage d'informations pertinentes supplémentaires dans votre fil Chatter

Nous avons modifié le mode de sélection des publications dans Chatter pour votre fil d'actualité (Mes éléments suivis). Auparavant, lorsque vous suiviez une personne dans Chatter, toutes les publications dans le profil de cette personne étaient affichées dans votre fil d'actualité. La nouvelle fonctionnalité de suivi n'affiche plus les mises à jour des personnes que vous ne suivez pas. La fonctionnalité est automatiquement activée dans toutes les nouvelles organisations. Pour bénéficier de cette fonctionnalité pour une organisation existante, contactez Salesforce. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Affichage des suggestions les plus pertinentes en mentionnant des personnes ou des groupes

Les @mentions pertinentes facilitent et accélèrent les mentions de personnes et de groupes. Ce nouvel algorithme analyse votre comportement afin de suggérer les personnels et les groupes avec lesquels vous interagissez le plus souvent. Dans des groupes privés, il suggère les membres des groupes, ce qui accélère la recherche et la mention de personnes. Les noms suggérés sont triés par ordre alphabétique. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Affichage des questions et des articles similaires dans Questions Chatter (globalement disponible)

Il est désormais plus facile de limiter les contenus dupliqués dans votre organisation ou votre communauté. Lorsqu'un utilisateur interne ou un utilisateur de communauté saisit une question dans Chatter, les questions similaires sont désormais affichées (ainsi que les articles Knowledge similaires s'il le souhaite) pendant la saisie dans une liste de déroulante. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Rationalisation des étiquettes dans la configuration

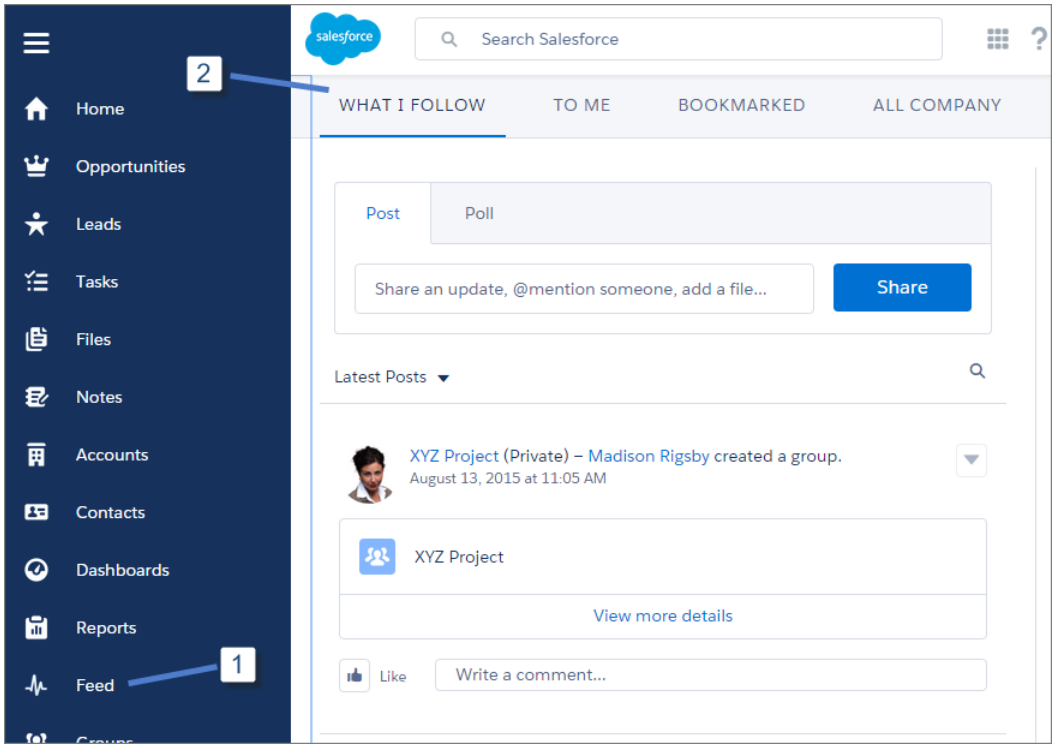
Fils dans Lightning Experience

Vous vous demandez ce qui se passe avec Chatter dans Lightning Experience ? Nous avons déplacé l'onglet Chatter et ajouté l'onglet Collaborer dans les pages d'enregistrement. La présentation est également plus attrayante !

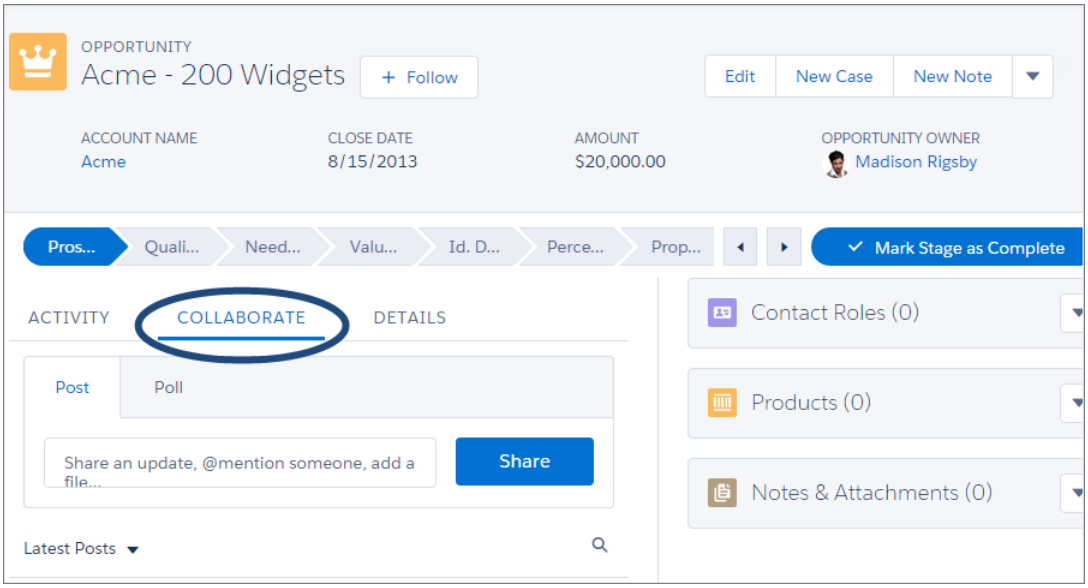
Dans Lightning Experience, les utilisateurs accèdent à leur fil via le menu de navigation (1) et basculent entre les différents fils à l'aide de liens situés en haut de la page (2).

Éditions

Disponible dans Lightning Experience avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition



Dans l'espace de travail des opportunités et dans les enregistrements, le fil est affiché sous l'onglet Collaborer. Les actions Chatter sont disponibles dans l'éditeur.



Désactivation des publications

Contrôlez les informations affichées dans votre fil d'actualité et désactivez les publications qui ne vous intéressent plus. Cette fonctionnalité est activée par défaut dans toutes les organisations nouvelles et dans certaines organisations existantes. Si la fonctionnalité Désactivation n'est pas disponible dans votre organisation actuelle, contactez Salesforce qui se chargera de l'activer pour vous. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Pour mettre une publication en sourdine, les utilisateurs sélectionnent **Désactiver la publication** dans le menu déroulant de la publication. Ils peuvent désactiver les publications dans leur fil sous les onglets Accueil et Chatter, mais pas dans les fils de groupe, de profil et d'enregistrement. Si les réponses par e-mail sont activées, les utilisateurs peuvent désactiver les publications simplement en répondant aux e-mails avec la mention *`désactiver la publication`*.

Lorsqu'un utilisateur a désactivé une publication :

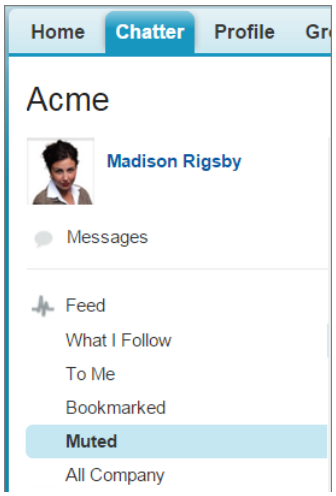
- La publication n'est plus affichée dans le fil des onglets Accueil et Chatter de l'utilisateur.
- L'utilisateur ne reçoit plus les notifications de mise à jour de cette publication.
- L'utilisateur ne peut plus utiliser le filtre Désactivé du menu latéral pour afficher les publications désactivées.
- Si quelqu'un mentionne l'utilisateur dans une publication désactivée, la publication est activée. Elle est de nouveau affichée dans son fil. Si les notifications par e-mail sont activées pour l'utilisateur, il est notifié de la mise à jour.
- Si la publication avait été initialement publiée dans un groupe, un profil et un fil d'enregistrement, elle reste affichée dans ce fil.

  Par exemple, quelqu'un publie dans un groupe dont l'utilisateur est membre. La publication est affichée dans le fil du groupe et dans le fil d'actualité de l'utilisateur sous les onglets Accueil et Chatter. L'utilisateur peut désactiver la publication dans le fil d'actualité, mais elle reste visible dans le fil du groupe.

Exemple: Pour désactiver une publication via le menu déroulant, procédez comme suit.



Pour afficher toutes les publications que vous avez désactivées, sélectionnez le filtre Désactivé.



L'API REST Chatter et Chatter dans Apex prennent en charge la désactivation de publications et le fil Désactivé.

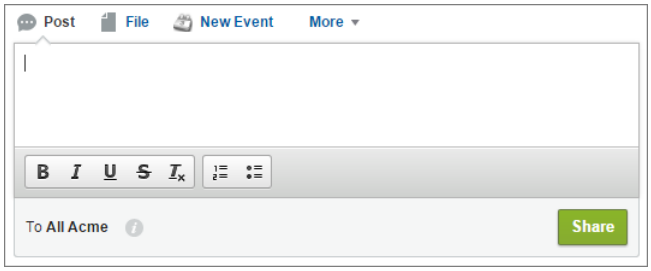
Mise en forme des publications avec un texte enrichi

Mettez en forme vos publications à l'aide de caractères gras, italiques et soulignés, et avec des listes à puces et numérotées. L'éditeur de texte enrichi est activé par défaut dans l'éditeur Chatter dans toutes les organisations nouvelles et existantes. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Pour désactiver et masquer les options de mise en forme, désélectionnez **Autoriser les utilisateurs à rédiger des publications en texte enrichi** dans la page Paramètres Chatter dans Configuration.

Éditions

Disponible avec : **Toutes** les éditions



Les utilisateurs peuvent mettre en forme des publications de texte, des questions et des publications avec un lien ou des pièces jointes dans l'éditeur Chatter de la page d'accueil, sous l'onglet Chatter, dans les pages de détail de groupe, de profil et d'enregistrement. Le texte peut inclure des @mentions, des rubriques et des émoticônes. Nous prenons également en charge l'insertion d'images en ligne via Connect API. L'éditeur de texte enrichi n'est pas disponible dans les annonces, les sondages, les remerciements, les notes et les publications Canvas.

Les utilisateurs de communauté peuvent composer et modifier un texte enrichi uniquement si la communauté a été créée avec le modèle Onglets Salesforce + Visualforce.

Le tableau ci-dessous indique les fonctionnalités dans lesquelles les utilisateurs peuvent composer et modifier un texte enrichi ainsi que les emplacements où la mise en forme en texte enrichi est affichée.

Fonctionnalité	Salesforce Classic	API	Salesforce1	Lightning Experience	Communautés
Composition de publications en texte enrichi					
Publication de texte	✅	✅			
Question	✅	✅			
Publication avec un lien ou une pièce jointe	✅	✅			
Visualforce	✅	✅			
Modification de publications en texte enrichi					
Publication de texte	✅	✅			
Question	✅	✅			
Publication avec un lien ou une pièce jointe					
Visualforce					
Affichage de publications en texte enrichi					
Publication de texte	✅	✅	✅	✅	
Question	✅	✅	✅	✅	✅
Publication avec un lien ou une pièce jointe	✅	✅	✅	✅	
Visualforce	✅	✅	✅	✅	✅

L'API REST Chatter et Chatter dans Apex prennent en charge les publications en texte enrichi et les images en ligne.

Affichage d'informations pertinentes supplémentaires dans votre fil Chatter

Nous avons modifié le mode de sélection des publications dans Chatter pour votre fil d'actualité (Mes éléments suivis). Auparavant, lorsque vous suiviez une personne dans Chatter, toutes les publications dans le profil de cette personne étaient affichées dans votre fil d'actualité. La nouvelle fonctionnalité de suivi n'affiche plus les mises à jour des personnes que vous ne suivez pas. La fonctionnalité est automatiquement activée dans toutes les nouvelles organisations. Pour bénéficier de cette fonctionnalité pour une organisation existante, contactez Salesforce. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Le nouveau modèle de suivi augmente la pertinence de votre fil d'actualité Chatter, qui affiche uniquement les mises à jour des personnes que vous suivez. Les mises à jour des groupes auxquels vous appartenez et des enregistrements que vous suivez sont également affichées. Nous n'avons pas modifié la fonctionnalité de suivi dans les groupes et dans les enregistrements.

Voici quelques conseils pour vous aider à tirer parti de la nouvelle fonctionnalité de suivi :

- Examinez votre liste Suivis dans votre page de profil. Suivez les personnes qui sont importantes pour votre travail et dont vous souhaitez afficher les mises à jour.
- Lorsque vous publiez une mise à jour dans le profil d'un collègue, notez que seuls ce collègue, les personnes qui vous suivent et les personnes que vous avez @mentionnées affichent votre publication. Si vous souhaitez atteindre une audience plus large, publiez dans un groupe dont le type de membre correspond à votre cible.

Affichage des suggestions les plus pertinentes en mentionnant des personnes ou des groupes

Les @mentions pertinentes facilitent et accélèrent les mentions de personnes et de groupes. Ce nouvel algorithme analyse votre comportement afin de suggérer les personnels et les groupes avec lesquels vous interagissez le plus souvent. Dans des groupes privés, il suggère les membres des groupes, ce qui accélère la recherche et la mention de personnes. Les noms suggérés sont triés par ordre alphabétique. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Éditions

Disponible avec : **Toutes** les éditions

Affichage des questions et des articles similaires dans Questions Chatter (globalement disponible)

Il est désormais plus facile de limiter les contenus dupliqués dans votre organisation ou votre communauté. Lorsqu'un utilisateur interne ou un utilisateur de communauté saisit une question dans Chatter, les questions similaires sont désormais affichées (ainsi que les articles Knowledge similaires s'il le souhaite) pendant la saisie dans une liste de déroulante. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Remarque:

- Les fonctionnalités de recherche Questions similaires et Articles similaires sont disponibles dans les organisations Salesforce internes, dans les communautés qui s'appuient sur le modèle Onglets Salesforce + Visualforce, et dans les communautés qui s'appuient sur le modèle Napili. Pour plus d'informations sur leur fonctionnement dans des communautés Napili, reportez-vous à Affichage des questions et des articles similaires dans la recherche Napili (globalement disponible).
- Les Questions similaires et les Articles similaires ne sont pas disponibles dans Salesforce1 ni dans les navigateurs mobiles.
- Les Articles similaires étaient précédemment disponibles dans une version bêta, sous le terme Redirection Knowledge.

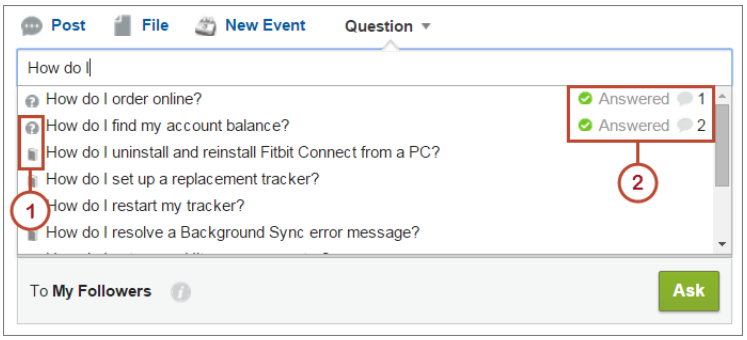
Éditions

Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Developer** Edition, **Performance** Edition, **Enterprise** Edition et **Unlimited** Edition

Lorsqu'un utilisateur saisit une question dans Chatter à l'aide de l'action Question, les questions similaires sont automatiquement affichées dans une liste déroulante sous le champ de titre. Vous pouvez activer les Articles similaires afin d'afficher les articles Knowledge pertinents avec des questions similaires :

1. Dans Configuration, saisissez `Paramètres de Knowledge` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Paramètres de Knowledge**.
2. Sous Paramètres des Questions Chatter, sélectionnez **Afficher les articles pertinents lorsque les utilisateurs posent des questions dans Chatter (s'applique également aux communautés avec Chatter)**.

Liste déroulante des résultats de recherche de questions et d'articles similaires :



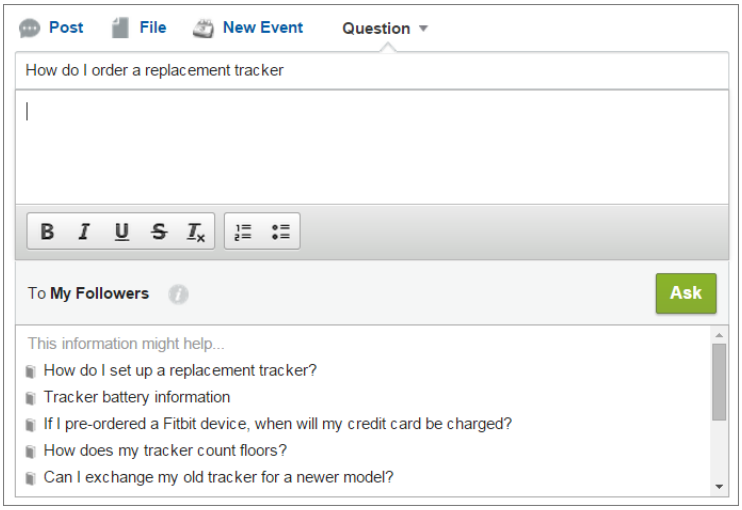
- **1 :** les icônes de livre et de point d'exclamation indiquent si le résultat de la recherche est un article ou une question.
- **2 :** les résultats de question affichent le titre de la question, le nombre de réponses et un indicateur vert avec le texte `Répondu` si une meilleure réponse a été sélectionnée.

Les utilisateurs peuvent afficher jusqu'à 10 résultats dans la liste déroulante, les questions étant placées en premier. Salesforce affiche un nombre égal de questions et d'articles, mais si le nombre de résultats d'un type ne suffit pas, des résultats supplémentaires sont affichés dans l'autre type. Si aucun titre de question ou d'article ne correspond au texte saisi, la liste déroulante n'est pas affichée.

Les résultats de la liste déroulante sont basés sur la concordance entre le titre de la question ou de l'article et le texte saisi par l'utilisateur. La recherche tient compte des concordances partielles et des termes non-adjacents. Par exemple, les résultats d'une recherche « meilleure planche de surf » peuvent inclure une question ayant pour titre « Quelle planche de surf est la meilleure vente dans cette gamme ? », et les résultats d'une recherche « surf » peuvent inclure un article ayant pour titre « Choix des surfeurs ».

Si l'utilisateur souhaite effectuer une recherche plus approfondie qui analyse également les descriptions des questions et le texte des articles, il peut appuyer sur la touche Tab ou cliquer hors du champ de titre. Une liste déroulante de résultats séparée est affichée sous l'éditeur de questions.

Liste déroulante avancée de résultats de recherche de questions et d'articles similaires :



Si aucun résultat ne répond à sa question, l'utilisateur peut publier sa question en cliquant sur **Poser une question**.

Autres modifications apportées à Chatter

De plus petites modifications peuvent améliorer votre expérience dans Chatter.

DANS CETTE SECTION :

Rapport sur les enregistrements attribués à des rubriques

Les utilisateurs qui disposent de l'autorisation « Gérer les types de rapport personnalisé » peuvent créer un type de rapport qui indique tous les enregistrements attribués à une rubrique. Sélectionnez l'objet principal `Attribution de rubriques`, puis sélectionnez les champs Nom d'enregistrement et ID d'enregistrement. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Nouveaux liens de prévisualisation ajoutés

Salesforce fournit une prise en charge des médias enrichis pour diverses URL afin d'améliorer l'expérience de vos utilisateurs. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Retrait automatique des signatures dans les commentaires de réponse par e-mail et les publications de groupe

Vous ne souhaitez plus afficher votre signature dans les commentaires des réponses par e-mail et dans les publications de groupes, ni la retirer manuellement ? Ajoutez une ligne de séparation au-dessus de votre signature pour la retirer automatiquement. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Nouvelle conception des notifications par e-mail

La présentation des notifications par e-mail Chatter, notamment les résumés, a été améliorée afin de faciliter leur lecture et d'accroître leur cohérence.

Rapport sur les enregistrements attribués à des rubriques

Les utilisateurs qui disposent de l'autorisation « Gérer les types de rapport personnalisé » peuvent créer un type de rapport qui indique tous les enregistrements attribués à une rubrique. Sélectionnez l'objet principal `Attribution de rubriques`, puis sélectionnez les champs Nom d'enregistrement et ID d'enregistrement. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Éditions

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Nouveaux liens de prévisualisation ajoutés

Salesforce fournit une prise en charge des médias enrichis pour diverses URL afin d'améliorer l'expérience de vos utilisateurs. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Les aperçus sont fournis par Embed.ly, un service tiers. Ils comprennent des miniatures, des descriptions et des lecteurs vidéo pour les liens vers des vidéos. Dans cette version, nous avons ajouté la prise en charge de :

- dailymotion.com

Éditions

Disponible avec : **Toutes** les éditions

Retrait automatique des signatures dans les commentaires de réponse par e-mail et les publications de groupe

Vous ne souhaitez plus afficher votre signature dans les commentaires des réponses par e-mail et dans les publications de groupes, ni la retirer manuellement ? Ajoutez une ligne de séparation au-dessus de votre signature pour la retirer automatiquement. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

La ligne de séparation doit inclure au moins l'un des caractères suivants :

- Tiret (–)
- Signe égal (=)
- Trait de soulignement (_)

Vous pouvez également utiliser une combinaison de ces caractères, par exemple _–=–_.

Nouvelle conception des notifications par e-mail

La présentation des notifications par e-mail Chatter, notamment les résumés, a été améliorée afin de faciliter leur lecture et d'accroître leur cohérence.

Recherche : accès aux informations

La recherche Salesforce permet d'accélérer l'accès aux informations. Vous contrôlez les objets personnalisés qui sont stockés dans l'index de recherche. Nous avons également amélioré le traitement de la ponctuation dans vos recherches. Vous obtenez des résultats plus nombreux et moins aléatoires dans les résultats de recherche de surnoms. De plus, la recherche dans Lightning Experience offre aux utilisateurs des résultats instantanés avancés et une page de résultats de recherche redessinée.

Éditions

Disponible avec : **Toutes** les éditions

Pour plus d'informations sur la recherche, reportez-vous à la nouvelle documentation améliorée et simplifiée dans l'aide de Salesforce, sous Rechercher et organiser les informations.

DANS CETTE SECTION :

Accélération des recherches en désactivant la recherche dans certains objets personnalisés

Sélectionnez les objets personnalisés dans lesquels vos utilisateurs peuvent effectuer des recherches en activant le paramètre **Autoriser la recherche** dans la page de configuration de l'objet personnalisé. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Résultats de recherche plus pertinents

Nous avons amélioré la méthode utilisée par le moteur de recherche pour stocker les informations de votre organisation et les comparer aux termes recherchés par vos utilisateurs. Les règles de correspondance plus précises du moteur de recherche facilitent la recherche d'informations pour vos utilisateurs lorsque les termes recherchés contiennent une ponctuation, par exemple l'adresse d'un site Web ou le chemin d'accès à un fichier.Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et Salesforce Classic.

Résultats de recherche plus pertinents en japonais

Lorsque les utilisateurs recherchent un terme en Japonais Hiragana, les résultats renvoient les termes correspondants en Japonais Katakana, et inversement. Le moteur de recherche reconnaît les deux scripts interchangeables.Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et Salesforce Classic.

Recherche d'enregistrements correspondants à des surnoms

Recherchez vos enregistrements de façon moins aléatoire. Le moteur de recherche renvoie automatiquement les résultats associés à des surnoms. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Recherche d'informations avec Lightning Experience

Utilisez la nouvelle recherche pour retrouver des informations plus rapidement. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Lightning Experience.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Disponibilité des fonctionnalités de recherche : quand et comment

Accélération des recherches en désactivant la recherche dans certains objets personnalisés

Sélectionnez les objets personnalisés dans lesquels vos utilisateurs peuvent effectuer des recherches en activant le paramètre **Autoriser la recherche** dans la page de configuration de l'objet personnalisé. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Auparavant, tous les objets personnalisés de votre organisation pouvaient faire l'objet de recherches par défaut via l'API, et dans l'interface utilisateur de Salesforce lorsqu'ils étaient associés à un onglet personnalisé. L'index de recherche stockait les informations des enregistrements de chaque objet personnalisé, même si vous ne recherchiez pas ces informations. Activer la recherche dans un objet personnalisé dont vos utilisateurs n'ont pas besoin ralentit les recherches dans l'ensemble de votre organisation.

Si vous n'avez pas besoin d'effectuer des recherches dans les enregistrements d'un objet personnalisé, désactivez la recherche pour cet objet. La désactivation de la recherche dans certains objets personnalisés n'affecte pas l'interaction de votre organisation avec les objets extérieurs à la recherche.

Dans la version Winter '16, la recherche est désactivée par défaut pour les nouveaux objets personnalisés.

Remarque: Aucune modification n'a été apportée aux objets personnalisés créés avant la version Winter '16. Vos utilisateurs peuvent continuer à rechercher les enregistrements correspondants à ces objets personnalisés.

Pour plus d'informations, reportez-vous à « Consignes relatives à l'accélération des recherches » dans l'aide de Salesforce.

Exemple: La société Acme utilise un objet personnalisé appelé web_metrics__c pour suivre les activités sur le site de la société. L'objet comprend les champs `ID de compte`, `Date de la dernière visite` et `Date d'achat` d'un client. Acme utilise ensuite les informations collectées afin de déterminer par programmation les communications à envoyer à ses clients.

Les utilisateurs d'Acme n'ont pas besoin de rechercher des enregistrements web_metrics__c dans les résultats de recherche, car les valeurs des champs des métriques n'ont de sens que pour le processus de programmation. En réalité, l'insertion de ces enregistrements dans l'index de recherche détourne les utilisateurs des informations qu'ils recherchent. Par conséquent, Acme a désactivé la recherche de web_metrics__c, ce qui accélère toutes les recherches dans l'ensemble de l'organisation. Lorsque les

utilisateurs recherchent un ID de compte associé à des enregistrements web_metrics__c, les enregistrements web_metrics__c ne sont pas inclus dans les résultats de recherche, ce qui facilite la recherche de l'enregistrement du compte.

Résultats de recherche plus pertinents

Nous avons amélioré la méthode utilisée par le moteur de recherche pour stocker les informations de votre organisation et les comparer aux termes recherchés par vos utilisateurs. Les règles de correspondance plus précises du moteur de recherche facilitent la recherche d'informations pour vos utilisateurs lorsque les termes recherchés contiennent une ponctuation, par exemple l'adresse d'un site Web ou le chemin d'accès à un fichier.Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et Salesforce Classic.

Généralement, le moteur de recherche ignore certains signes de ponctuation dans l'index de recherche et dans les termes de recherche. Dans la plupart des cas, ignorer les signes de ponctuation permet de renvoyer des résultats plus précis et aide les utilisateurs à trouver les informations qu'ils recherchent. Cependant, dans certains cas, le retrait des signes de ponctuation renvoie des résultats incorrects.

Désormais, le moteur de recherche gère différemment les ponctuations dans les instances et renvoie des résultats plus précis. Lorsque les utilisateurs recherche des termes contenant des signes de ponctuation, les résultats peuvent inclure :

- Des signes de ponctuation différents de ceux saisis dans les termes de recherche
- Des termes de recherche séparés par d'autres mots, phrases ou signes de ponctuation
- Des termes de recherche séparés et mappés avec les informations des enregistrements dans un ordre différent

Pour plus d'informations, reportez-vous à « Comment la recherche organise-t-elle les informations ? » dans l'aide de Salesforce.

Exemple: Lorsque les utilisateurs recherchent les termes ci-dessous, les enregistrements avec ces termes correspondants peuvent être renvoyé dans les résultats.

Terme de recherche	Résultats ajoutés	Résultats retirés
`a1b1`	SKU-A1B1	skua
`acme.com`	www.acme.com	Aucun résultat
`sysmail.xml`	z:\app/sysmail.xml sysmailxml	zapp
`Exhibit-69530`	GHCCOPS-Exhibit-69530-ABC GHCCOPS-Exhibit-69530 xx.69530_Exhibit:yy 69530.xx_yy:Exhibit Exhibit.xx_yy:69530	Aucun résultat

Ces améliorations seront disponibles progressivement entre la publication de la version Summer '15 et la publication de la version Spring '16.

Résultats de recherche plus pertinents en japonais

Lorsque les utilisateurs recherchent un terme en Japonais Hiragana, les résultats renvoient les termes correspondants en Japonais Katakana, et inversement. Le moteur de recherche reconnaît les deux scripts interchangeables.Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et Salesforce Classic.

Exemple: Lorsque les utilisateurs saisissent le terme とうきょう en Japonais Hiragana pour rechercher les éléments qui incluent *Tokyo*, les enregistrements qui contiennent le terme *Tokyo* en Japonais Katakana, トウキョウ, sont renvoyés.

Recherche d'enregistrements correspondants à des surnoms

Recherchez vos enregistrements de façon moins aléatoire. Le moteur de recherche renvoie automatiquement les résultats associés à des surnoms. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Vous ne savez plus si votre contact s'appelle Mike ou Michael ? Vous pouvez rechercher un nom, les résultats renvoyés comprennent les correspondances avec les surnoms associés. La recherche de surnoms est disponible uniquement en anglais dans les objets Account, Contact, Lead et User.

Pour plus d'informations, reportez-vous à « Les surnoms sont-ils inclus dans les résultats de recherche ? » dans l'aide de Salesforce.

Recherche d'informations avec Lightning Experience

Utilisez la nouvelle recherche pour retrouver des informations plus rapidement. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Lightning Experience.

DANS CETTE SECTION :

Optimisation des résultats instantanés

Les résultats instantanés sont des enregistrements automatiquement suggérés qui s'affichent lorsque vous sélectionnez la case de recherche ou commencez à saisir un terme. Les enregistrements sont sélectionnés en fonction de divers facteurs, notamment l'activité de l'enregistrement, les termes de recherche et l'objet dans lequel la recherche est effectuée. Les résultats instantanés renvoient désormais des correspondances avec les mots vides, tels que *how* et *to*. Par conséquent, les termes dont l'orthographe est identique à celle des mots vides ne sont pas retirés des résultats. Lors de la saisie des termes de recherche, les résultats augmentent pour inclure les enregistrements correspondant aux termes recherchés, même s'ils sont détectés dans un ordre différent de la saisie. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Lightning Experience.

Accélération de la recherche d'enregistrements dans les résultats de recherche

L'expérience de recherche repensée accélère l'accès aux enregistrements. Les résultats de recherche incluent les Principaux résultats, qui renvoient les enregistrements les plus pertinents correspondant aux objets que vous utilisez fréquemment. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Lightning Experience.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Lightning Experience : une nouvelle expérience utilisateur moderne et intelligente

Recherche : limitations de Lightning Experience

Optimisation des résultats instantanés

Les résultats instantanés sont des enregistrements automatiquement suggérés qui s'affichent lorsque vous sélectionnez la case de recherche ou commencez à saisir un terme. Les enregistrements sont sélectionnés en fonction de divers facteurs, notamment l'activité de l'enregistrement, les termes de recherche et l'objet dans lequel la recherche est effectuée. Les résultats instantanés renvoient désormais des correspondances avec les mots vides, tels que *how* et *to*. Par conséquent, les termes dont l'orthographe est identique à celle des mots vides ne sont pas retirés des résultats. Lors de la saisie des termes de recherche, les résultats augmentent pour inclure les enregistrements correspondant aux termes recherchés, même s'ils sont détectés dans un ordre différent de la saisie. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Lightning Experience.

Lorsque vous cliquez sur la barre de recherche, une liste de vos enregistrements récents dans tous les objets s'affiche. Si vous vous trouvez dans un objet (indexé) qui accepte les recherches, une liste supplémentaire des enregistrements récents couverts par l'objet s'affiche, avant même de saisir un terme !

Lorsque vous commencez à saisir des termes de recherche, une liste d'enregistrements suggérés correspondant à votre saisie est affichée. Par exemple, si vous recherchez `salesforce san francisco siège social`, l'enregistrement contenant *le siège social de salesforce se situe à san francisco* est affiché. Si vous ne trouvez pas l'enregistrement recherché, effectuez une recherche complète.

Les résultats instantanés sont affichés lorsque vous recherchez des enregistrements dans des objets indexés, notamment les objets Fichiers et Questions Chatter.

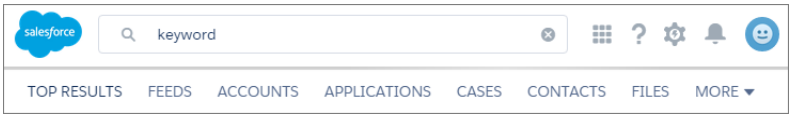
Pour plus d'informations, reportez-vous à « Que sont les résultats affichés lors de la saisie dans la barre de recherche ? » et « Recherche dans la boîte de dialogue de référence dans Lightning Experience » dans l'aide de Salesforce.

Les résultats instantanés sont également disponibles dans la recherche de la boîte de dialogue de référence, où vous associez des enregistrements.

Les administrateurs modifient le champ secondaire qui est affiché sous le champ de nom de l'enregistrement principal, affiché dans les résultats instantanés de la recherche globale et de la recherche dans la boîte de dialogue de référence. Par exemple, la ville de facturation est affichée en tant que champ secondaire pour les noms d'enregistrements de compte. Le champ secondaire est automatiquement renseigné en utilisant le champ secondaire utilisable, qui est défini dans les présentations de recherche. Exemples de champs non utilisables : champ formatés en HTML, champs d'image en ligne ou champs de texte longs.

Accélération de la recherche d'enregistrements dans les résultats de recherche

L'expérience de recherche repensée accélère l'accès aux enregistrements. Les résultats de recherche incluent les Principaux résultats, qui renvoient les enregistrements les plus pertinents correspondant aux objets que vous utilisez fréquemment. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Lightning Experience.



La recherche globale, en haut de la page, correspond au point de départ unique de la recherche.

Si votre enregistrement auto-suggéré n'est pas affiché dans les résultats instantanés, effectuez une recherche complète. Lorsque vous vous trouvez dans la page des résultats de recherche, examinez la barre d'étendue de recherche (située sous la case de recherche globale) qui contient les résultats filtrés par l'objet. Principaux résultats, Fils (si activés), Applications et Plus sont toujours affichés sur la barre. L'ordre des autres objets change selon la fréquence à laquelle vous les utilisez.

Si vous ne trouvez pas un objet, cliquez sur Plus pour afficher la liste de tous les objets disponibles classés par ordre alphabétique. Les objets fréquemment utilisés qui ne tiennent pas dans la barre d'étendue de recherche sont affichés en haut de la liste.

Si vous souhaitez afficher des résultats pour plusieurs objets, utilisez les Principaux résultats. Dans Lightning Experience, les Principaux résultats facilitent et accélèrent la recherche d'un enregistrement, car ils renvoient les principaux résultats des enregistrements par pertinence et correspondant à chaque objet fréquemment utilisé.

Pour plus d'informations, reportez-vous à « Comment puis-je affiner les résultats de recherche dans Lightning Experience ? » dans l'aide de Salesforce.

Search in Salesforce Lightning Experience

Data.com : Hiérarchie de la société, nouvelles données SIC8 et firmographiques, et davantage

Les comptes Data.com sont désormais prérenseignés avec des données pertinentes sur la situation financière et le secteur d'activité. Ils offrent à votre équipe commerciale une vue complète des clients potentiels. De nouvelles représentations visuelles de la hiérarchie des sociétés aident vos commerciaux à identifier de nouveaux prospects pour des opportunités de ventes croisées. Nous avons également renforcé l'API Data.com. Data.com est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Data.com complète Salesforce avec des données commerciales de premier plan. Avec la suite de produits Data.com, vos équipes commerciales et marketing disposent de toutes les informations dont elles ont besoin pour convertir des pistes, conclure des affaires et renforcer les relations avec leurs clients. Pour exploiter des informations complètes, précises et pertinentes sur les clients, adoptez Data.com.

La suite de produits Data.com inclut Data.com Prospector et Data.com Clean, avec deux niveaux de disponibilité des données et de fonctionnalités (Corporate et Premium). Data.com offre également aux clients de Salesforce des fonctionnalités supplémentaires, notamment l'application d'évaluation Data.com Assessment (disponible sur AppExchange) et la gestion des duplications Data.com.

Remarque: La base de données Data.com ne contient pas de données sur tous les pays dans lesquels Salesforce est utilisé. La documentation Data.com peut être traduite dans des langues utilisées dans des pays non représentés dans la base de données Data.com.

Vous pouvez désormais acheter une licence Data.com Prospector et un complément pour votre licence Force.com. Force.com ne fonctionne pas avec l'objet Piste de Salesforce. Pour plus d'informations, reportez-vous à l'aide de Force.com.

Éditions

Licence Data.com Prospector disponible avec : **Contact Manager** Edition (sans objet Piste), **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Force.com** Edition (sans objet Piste)

Licence Data.com Clean Clean disponible avec : **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

Clé sociale Data.com disponible avec : **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

DANS CETTE SECTION :

Hiérarchie des sociétés Data.com (bêta)

La Hiérarchie de la société Data.com fournit une représentation visuelle intuitive des liaisons entre les filiales, les succursales et les divisions d'une entreprise pour les clients de Data.com Premium Prospector. La hiérarchie des sociétés est conçue pour aider vos commerciaux à identifier rapidement de nouveaux prospects pour définir des opportunités de ventes croisées à des comptes associés existants. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Prise en charge de la couverture Data.com étendue et de Prospecting Insights dans la console Ventes

Voulez-vous ajouter Prospecting Insights à la console de votre organisation ? C'est désormais possible. Data.com Prospecting Insights permet aux commerciaux d'accéder aux champs nouveaux et existants dans Data.com. Nous avons combiné les informations sur les sociétés de Dunn & Bradstreet et les informations commerciales dans une même page pour aider les commerciaux à engager des conversations plus poussées avec les prospects et les clients. Nous avons étendu la couverture des données firmographiques pour Prospecting Insights à des millions d'enregistrements Data.com.

Nouvelles données SIC8 et firmographiques pour faciliter l'identification et l'attribution de prospects

Identifiez et attribuez rapidement des comptes de prospects à vos commerciaux. Lorsque vous ajoutez des comptes à partir de Data.com, vous récupérez désormais de nombreuses informations sur la société, notamment des détails SIC8, le classement Fortune 1000, la croissance du chiffre d'affaires annuel et l'augmentation du nombre d'employés. Ces nouvelles données facilitent la création de rapports Salesforce, avec des informations complètes sur la situation financière et le secteur d'activité des sociétés, et l'attribution rapide de prospects au commercial approprié. Accédez à ces nouveaux champs depuis l'API Search de Data.com. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

API Data.com : améliorée

Nous avons ajouté de nouvelles fonctionnalités à l'API Data.com. Nous avons ajouté des champs firmographiques et SIC8 aux objets DandBCompany, DatacloudCompany et DatacloudDandBCompany. Les champs SIC8 identifient le secteur d'activité d'une société à un niveau spécifique, permettant ainsi de générer des rapports plus précis. Les nouveaux champs firmographiques fournissent des informations détaillées sur les sociétés et leur situation financière.

Retrait de Clé sociale Data.com

À compter de la version Spring '16, Clé sociale Data.com et l'API de correspondance Data.com Social Profile ne seront plus disponibles. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Disponibilité des fonctionnalités Data.com : quand et comment

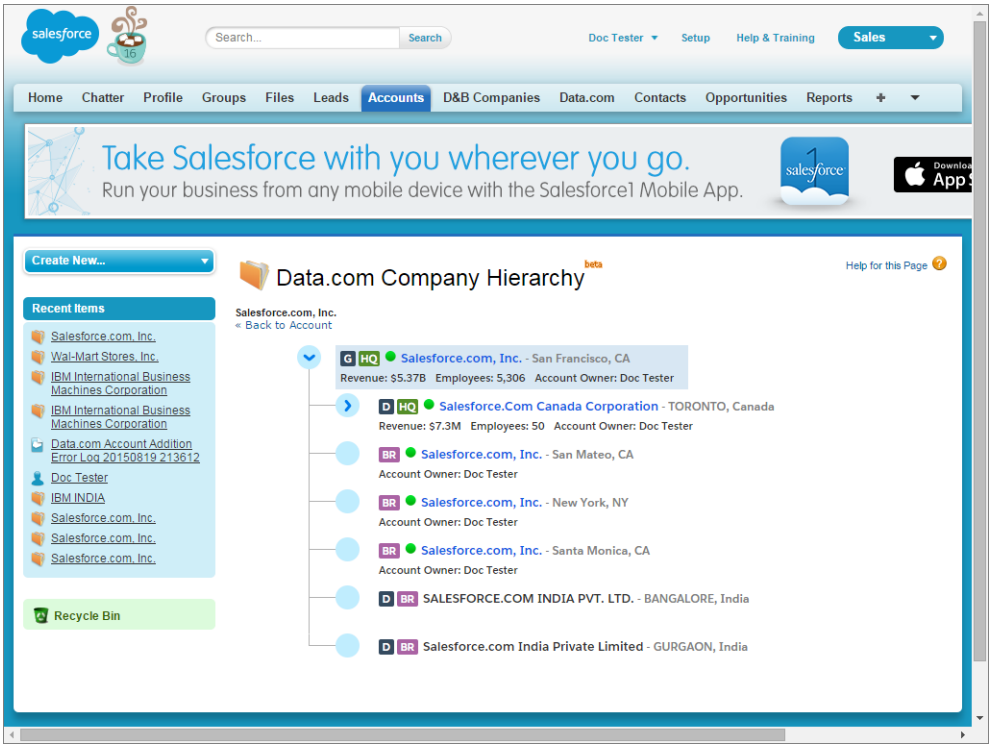
Rationalisation des étiquettes dans la configuration

Hiérarchie des sociétés Data.com (bêta)

La Hiérarchie de la société Data.com fournit une représentation visuelle intuitive des liaisons entre les filiales, les succursales et les divisions d'une entreprise pour les clients de Data.com Premium Prospector. La hiérarchie des sociétés est conçue pour aider vos commerciaux à identifier rapidement de nouveaux prospects pour définir des opportunités de ventes croisées à des comptes associés existants. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Demandez à votre administrateur Salesforce d'ajouter le bouton Hiérarchie des sociétés à la page de détails Compte.

La hiérarchie des sociétés s'appuie sur les informations sur les entreprises de Dun & Bradstreet. Outre les relations entre les diverses entités d'une entreprise, vous pouvez consulter le revenu annuel associé ainsi que le nombre d'employés des différentes entités de la hiérarchie. Les informations de votre organisation Salesforce sont également incluses pour fournir un contexte. Elles peuvent indiquer par exemple si une entité existe en tant qu'enregistrement de compte, ainsi que le propriétaire du compte. À l'aide de ces informations, les commerciaux peuvent identifier des clients potentiels, puis les ajouter en tant que comptes à votre organisation Salesforce en un clic, directement depuis la vue de la hiérarchie.



Cette publication contient une version bêta de la Hiérarchie des sociétés Data.com, qui est de qualité production. N'hésitez pas à nous faire part de vos commentaires et suggestions sur la Hiérarchie des sociétés dans IdeaExchange. Pour plus d'informations sur l'activation de cette fonctionnalité pour votre organisation, contactez Salesforce.

Remarque: La fonctionnalité Hiérarchie des sociétés de Data.com est en version bêta et soumise aux conditions d'utilisation disponibles à l'adresse http://www.sfdcstatic.com/assets/pdf/misc/Beta-Services-Agreement.pdf.

DANS CETTE SECTION :

Ajout du bouton Hiérarchie de la société à la présentation de page d'un compte

Ajout du bouton Hiérarchie de la société à la présentation de page d'un compte

Ajoutez le bouton **Hiérarchie de la société** à la présentation de page d'un compte.

1. Dans Configuration, saisissez *Comptes* dans la case `Recherche rapide`, puis sélectionnez **Présentations de page** sous **Comptes**.
2. Cliquez sur **Modifier** dans la colonne Action en regard de la présentation à laquelle vous souhaitez ajouter **Hiérarchie de la société**.
3. Cliquez sur **Boutons**.
4. Faites glisser le bouton **Hiérarchie de la société** vers la case du groupe **Boutons standard**.
5. Cliquez sur **Enregistrer**.

Éditions

Disponible avec : Data.com Premium Prospector

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour ajouter un bouton à la présentation de page Compte.

- Administrateur

Prise en charge de la couverture Data.com étendue et de Prospecting Insights dans la console Ventes

Voulez-vous ajouter Prospecting Insights à la console de votre organisation ? C'est désormais possible. Data.com Prospecting Insights permet aux commerciaux d'accéder aux champs nouveaux et existants dans Data.com. Nous avons combiné les informations sur les sociétés de Dunn & Bradstreet et les informations commerciales dans une même page pour aider les commerciaux à engager des conversations plus poussées avec les prospects et les clients. Nous avons étendu la couverture des données firmographiques pour Prospecting Insights à des millions d'enregistrements Data.com.

Couverture des enregistrements étendue

Dans cette version, non seulement nous avons ajouté de nouveaux champs, mais nous les avons ajoutés à des millions d'enregistrements Data.com. Notre couverture étendue permet à vos commerciaux de recueillir plus rapidement davantage d'informations importantes.

Support de la console Ventes pour Prospecting Insights

La console Ventes prend désormais en charge Prospecting Insights. Affichez Prospecting Insights dans la console de vente de votre organisation.

Nouvelles données SIC8 et firmographiques pour faciliter l'identification et l'attribution de prospects

Identifiez et attribuez rapidement des comptes de prospects à vos commerciaux. Lorsque vous ajoutez des comptes à partir de Data.com, vous récupérez désormais de nombreuses informations sur la société, notamment des détails SIC8, le classement Fortune 1000, la croissance du chiffre d'affaires annuel et l'augmentation du nombre d'employés. Ces nouvelles données facilitent la création de rapports Salesforce, avec des informations complètes sur la situation financière et le secteur d'activité des sociétés, et l'attribution rapide de prospects au commercial approprié. Accédez à ces nouveaux champs depuis l'API Search de Data.com. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Les codes à huit chiffres du classement des sociétés Dun&Bradstreet (SIC8) identifie avec précision le secteur d'activité d'une société. Avec les principales informations financières, l'augmentation du nombre d'employés, le chiffre d'affaires de la société et la taille des sites, les codes SIC8 optimisés offrent à vos commerciaux une vue plus complète de la croissance et de la santé d'une société. Nous avons ajouté des données SIC8 et d'autres informations firmographiques à des centaines de millions d'enregistrements.

Les clients de Data.com Premium Prospector ont accès aux nouvelles données via l'onglet Société D&B.

Pour obtenir les nouvelles données, les clients de Data.com Premium Prospector et de Data.com Corporate Prospector peuvent mapper les nouveaux champs avec des champs personnalisés de vos comptes avant l'ajout des enregistrements de Data.com. Les nouvelles données ne peuvent pas toutes être mappées pour tous les clients.

Important: Lorsque vous mettez à jour des enregistrements en utilisant Data.com Clean, vos enregistrements de compte ne sont pas mis à jour avec ces nouvelles données. Ces nouveaux champs sont ajoutés à votre organisation lorsque vous les importez avec Data.com Prospector. Data.com Premium Clean a accès à ces champs depuis l'objet `DataCloudDandBCompany`.

Champs firmographiques

La couverture de Prospecting Insights a été élargie à des millions de sociétés. Pour les clients de Data.com Premium Prospector, ces nouveaux champs firmographiques sont automatiquement ajoutés à la section Données principales sur l'onglet Société D&B. Les clients de Data.com Corporate Prospector doivent créer des mappages de champs personnalisés pour ajouter ces champs à la présentation de page de comptes ou à d'autres présentations de page. Reportez-vous à Personnalisation des mappages de champs de Data.com vers Salesforce dans l'aide de Salesforce.

	Licence Data.com Premium Prospector			Licence Data.com Corporate Prospector		
Champ	**Disponible**	**Automatiquement ajouté à la page Société D&B**	**Mappé avec un champ personnalisé**	**Disponible**	**Automatiquement ajouté à la page Société D&B**	**Mappé avec un champ personnalisé**
Classement au Fortune 1000	✅	✅	✅	✅		✅
S&P 500	✅	✅	✅	✅		✅
Taille du site	✅	✅	✅	✅		✅
Précision de la taille du site	✅	✅	✅	✅		✅
Unité de mesure de la taille du site	✅	✅	✅	✅		✅
Croissance du nombre d'employés	✅	✅	✅	✅		✅
Croissance du chiffre d'affaires annuel	✅	✅	✅	✅		✅
Nombre d'employés de l'année précédente	✅	✅	✅	✅		✅
Chiffre d'affaires de l'année précédente	✅	✅	✅	✅		✅

Champs SIC8

Les champs SIC8 identifient les sociétés au niveau le plus détaillé, ce qui améliore la création de rapports, de workflows et de déclencheurs. Ces champs sont disponibles uniquement pour les clients de Data.com Premium Prospector. Les champs ci-dessous sont automatiquement ajoutés à la présentation de page de Société D&B.

- Code SIC8 principal
- Description SIC8 principale
- Deuxième code SIC8
- Deuxième description SIC8
- Troisième code SIC8
- Troisième description SIC8
- Quatrième code SIC8
- Quatrième description SIC8
- Cinquième code SIC8
- Cinquième description SIC8
- Sixième code SIC8

- Sixième description SIC8

CONSULTER ÉGALEMENT :

https://success.salesforce.com/ideaView?id=087300000001160AAA

API Data.com : améliorée

Nous avons ajouté de nouvelles fonctionnalités à l'API Data.com. Nous avons ajouté des champs firmographiques et SIC8 aux objets DandBCompany, DatacloudCompany et DatacloudDandBCompany. Les champs SIC8 identifient le secteur d'activité d'une société à un niveau spécifique, permettant ainsi de générer des rapports plus précis. Les nouveaux champs firmographiques fournissent des informations détaillées sur les sociétés et leur situation financière.

DandBCompany

- `PriorYearEmployees` : le nombre total d'employés de l'année précédente.
- `PriorYearRevenue` : le chiffre d'affaires annuel de l'année précédente.
- `PrimarySic8`, `PrimarySic8Desc`, `SecondSic8`, `SecondSic8Desc`, `ThirdSic8`, `ThirdSic8Desc`, `FourthSic8`, `FourthSic8Desc`, `FifthSic8`, `FifthSic8Desc`, `SixthSic8` et `SixthSic8Desc` : le code Standard Industrial Classification (SIC) à huit chiffres et la description utilisés pour classer les établissements commerciaux par secteur d'activité.
- `FortuneRank` : la valeur numérique du classement de la société dans la liste Fortune 1000. Une valeur nulle ou vide signifie que la société n'est pas classée dans la liste Fortune 1000.
- `IncludedInSnP500` : une valeur true ou false. Si `true`, la société est classée dans l'index S&P 500. Si `false`, la société n'est pas classée dans l'index S&P 500.
- `PremisesMeasure` : une valeur numérique de mesures des locaux.
- `PremisesMeasureReliability` : la précision de la description des mesures, telle que actuelle, estimée ou modélisée.
- `PremisesMeasureUnit` : une unité de mesure de description, telle que acres, mètres carrés ou pieds carrés.
- `EmployeeQuantityGrowthRate` : le taux de croissance annuel en nombre d'employés dans une société, exprimé en pourcentage décimal. Les données incluent le taux de croissance total en nombre d'employés sur les deux dernières années.
- `SalesTurnoverGrowthRate` : l'augmentation du chiffre manuel par rapport à la valeur précédente sur une période équivalente, exprimée en pourcentage décimal.

DatacloudCompany

- `PriorYearEmployees` : le nombre total d'employés de l'année précédente.
- `PriorYearRevenue` : le chiffre d'affaires annuel de l'année précédente.

DatacloudDandBCompany

- `PrimarySic8`, `PrimarySic8Desc`, `SecondSic8`, `SecondSic8Desc`, `ThirdSic8`, `ThirdSic8Desc`, `FourthSic8`, `FourthSic8Desc`, `FifthSic8`, `FifthSic8Desc`, `SixthSic8` et `SixthSic8Desc` : le code Standard Industrial Classification (SIC8) à huit chiffres et la description utilisés pour classer les entreprises par secteur d'activité.
- `PriorYearEmployees` : le nombre total d'employés de l'année précédente.
- `PriorYearRevenue` : le chiffre d'affaires annuel de l'année précédente.

Pour des informations complètes sur l'API Data.com, reportez-vous au guide Data.com API Developer's Guide.

Retrait de Clé sociale Data.com

À compter de la version Spring '16, Clé sociale Data.com et l'API de correspondance Data.com Social Profile ne seront plus disponibles. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Après le retrait de Clé sociale Data.com et de l'API de correspondance Data.com Social Profile, les pseudos de profil social, notamment ceux de LinkedIn®, ne seront plus ajoutés aux enregistrements mis à jour avec Data.com. Vous ne pourrez plus utiliser l'API de correspondance Data.com Social Profile pour rechercher des pseudos de profil social.

Vous pourrez toujours associer manuellement des pseudos de profil social à des enregistrements.

Éditions

Disponible avec une licence Data.com Clean dans : **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

Work.com : Optimisation des commentaires et des résumés de performance, et groupes de responsables pour la formation et la définition d'objectifs

Favorisez la formation et les performances de vos commerciaux et de vos équipes à l'aide d'une suite d'outils de gestion des ventes et de gestion du service qui optimisent la productivité. Nous offrons les Commentaires optimisés et les Résumés de performance optimisés à tous les utilisateurs. Vous pouvez désormais activer des groupes de responsables pour la définition d'objectifs et d'espaces de formation, afin de partager automatiquement les enregistrements associés avec la hiérarchie de l'entreprise. Work.com est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Éditions

Work.com est disponible moyennant un coût supplémentaire dans **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition, et inclus dans **Performance** Edition.

DANS CETTE SECTION :

Mise à niveau vers les Commentaires et les Résumés de performance optimisés (globalement disponible)

Aidez votre équipe commerciale à formuler des commentaires via les Commentaires optimisés et les Résumés de performance optimisés ! Les nouvelles fonctionnalités sont plus rapides et peuvent être personnalisées comme les autres objets. Toutes les organisations seront mises à niveau vers la version Winter '16. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Personnalisation de fonctionnalités supplémentaires pour les commentaires et les résumés de performance

Utilisez davantage de fonctionnalités pour les commentaires et les résumés de performance, notamment des champs et des règles de validation personnalisés. Les fonctionnalités Work.com sont disponibles uniquement dans Salesforce Classic.

Affichage de détails supplémentaires sur l'accompagnement et les objectifs avec l'accès aux groupes de responsables

Vous pouvez désormais partager des informations sur l'accompagnement et les objectifs avec la hiérarchie de l'entreprise. Activez des groupes de responsables pour permettre à vos dirigeants d'accéder aux enregistrements d'accompagnement et d'objectifs des utilisateurs qu'ils dirigent. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Liaison des badges de remerciement aux publications Chatter associées

Les badges de remerciement, sous l'onglet Reconnaissance des profils Chatter, sont désormais automatiquement liés à l'élément de fil Chatter. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Autres modifications apportées à Work.com

Nous avons apporté d'autres modifications importantes à Work.com. Work.com est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Disponibilité des fonctionnalités Work.com : quand et comment

Rationalisation des étiquettes dans la configuration

Mise à niveau vers les Commentaires et les Résumés de performance optimisés (globalement disponible)

Aidez votre équipe commerciale à formuler des commentaires via les Commentaires optimisés et les Résumés de performance optimisés ! Les nouvelles fonctionnalités sont plus rapides et peuvent être personnalisées comme les autres objets. Toutes les organisations seront mises à niveau vers la version Winter '16. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

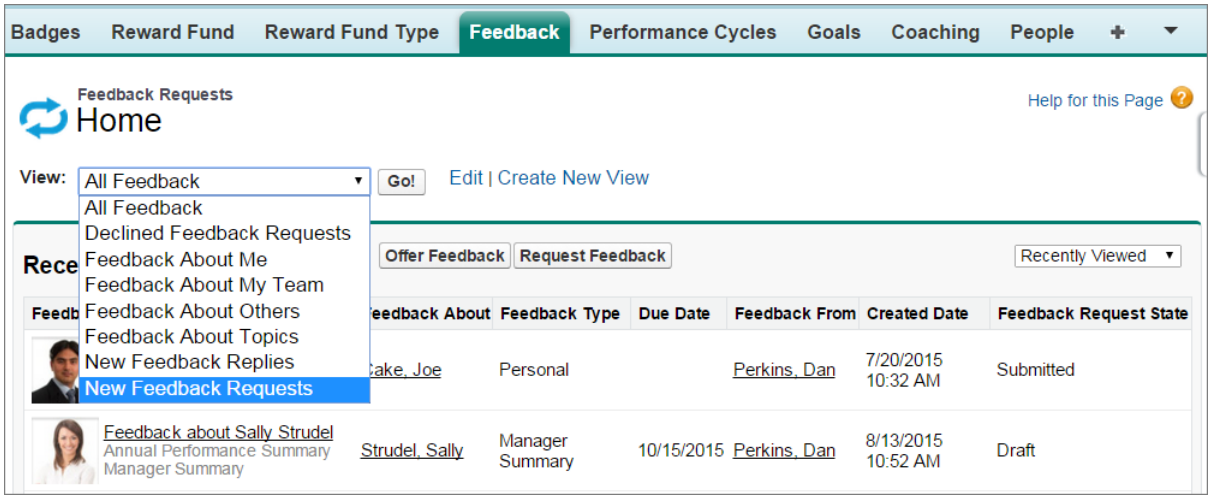
Vos équipes commerciales peuvent désormais gérer les offres de commentaires, les demandes de commentaires et les commentaires associés à des résumés de performance, le tout sous l'onglet Commentaires. L'onglet Commentaires affiche le dernier commentaire visualisé par un utilisateur. Les utilisateurs peuvent le filtrer pour afficher différents types d'enregistrement de commentaires. Par exemple, les utilisateurs peuvent sélectionner **Nouvelles demandes de commentaire** pour afficher les enregistrements de commentaires qui nécessitent leur implication. Vous pouvez également créer des vues de listes personnalisées avec différentes options de filtrage.

Les filtres de commentaires par défaut comprennent :

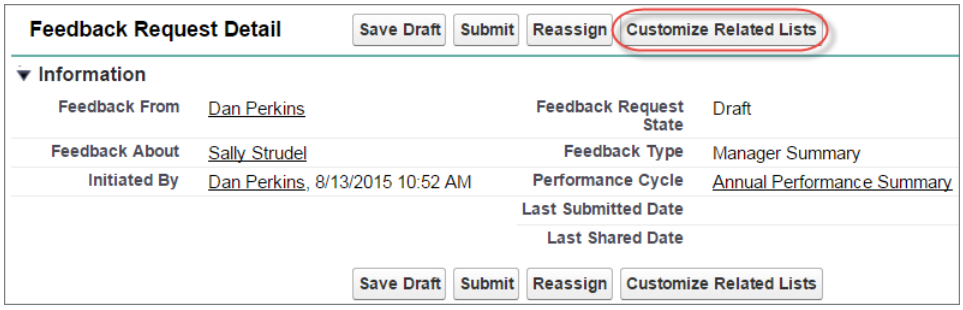
- Tous les commentaires : tous les commentaires, y compris les commentaires uniques et les commentaires sur les résumés de performance
- Les demandes de commentaires refusées : tous les commentaires que vous avez demandés et qui ont été refusés
- Commentaires sur moi : tous les commentaires publiés sur vous
- Commentaires sur mon équipe : tous les commentaires publiés sur votre équipe
- Commentaires sur d'autres : les commentaires publiés sur d'autres utilisateurs
- Commentaires sur des rubriques : les commentaires publiés sur des rubriques
- Nouvelles réponses aux commentaires : les nouvelles réponses aux commentaires que vous avez demandées
- Nouvelles demandes de commentaires : les nouvelles demandes de commentaires sur les commentaires uniques et les résumés de performance

Éditions

Les commentaires et les résumés de performance nécessitent une licence Work.com, qui est disponible moyennant un coût supplémentaire dans **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition, et inclus dans **Performance** Edition.

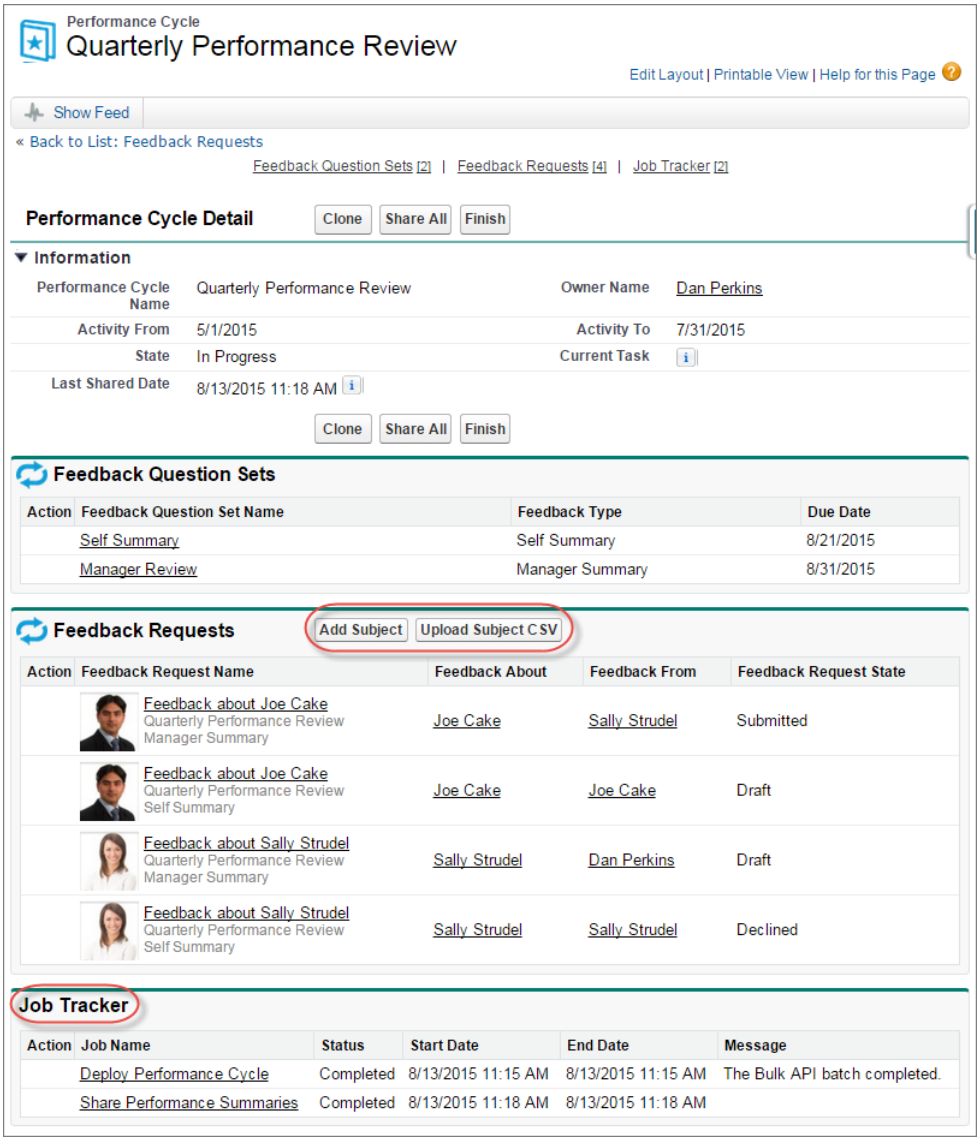


Les commentaires du cycle de performance sont désormais répertoriés sous l'onglet Commentaires au lieu de l'onglet Performances. Pour afficher les travaux récents, tels que les remerciements, les objectifs, les métriques et les commentaires, cliquez sur **Personnaliser les listes associées**. Vous ne pouvez pas citer les travaux récents directement dans vos réponses, mais vous pouvez ajouter ces informations manuellement.



L'onglet Cycles de performance est dédié exclusivement à la création et à la gestion des cycles de résumés de performance. La page de détail des cycles de performance inclut les séries de questions, les demandes de résumés de performance individuelles et d'autres informations associées à un cycle de performance. Les administrateurs peuvent désormais charger aisément des fichiers CSV contenant des ID d'utilisateur ou des noms d'utilisateur. De plus, le Suivi des tâches observe et affiche les processus, par exemple un cycle de déploiement, le chargement d'un fichier CSV et Partager tout. Enfin, toutes les tâches de cycle de performance sont exécutées plus rapidement, y compris l'affichage des détails des cycles de performance, le déploiement de cycles de performance et le chargement d'utilisateurs.

Remarque: Vous ne pouvez plus ajouter `#first_name` au texte d'une question de commentaire pour afficher les prénoms des objets dans les résumés de performances. Utilisez plutôt un terme générique, par exemple Utilisateur, pour référencer les objets.



Pour plus d'informations sur la création de cycles de résumé de performance, reportez-vous à « Présentation des cycles de résumé de performance » dans l'aide de Salesforce.

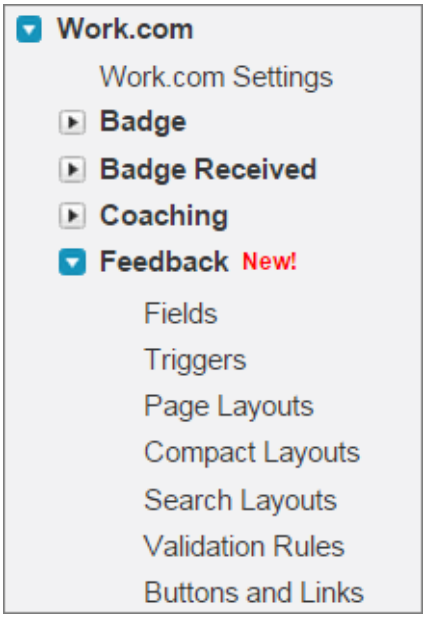
Personnalisation de fonctionnalités supplémentaires pour les commentaires et les résumés de performance

Utilisez davantage de fonctionnalités pour les commentaires et les résumés de performance, notamment des champs et des règles de validation personnalisés. Les fonctionnalités Work.com sont disponibles uniquement dans Salesforce Classic.

Les nouvelles fonctionnalités sont disponibles dans Configuration, sous **Work.com**.

Éditions

Les commentaires et les résumés de performance nécessitent une licence Work.com, qui est disponible moyennant un coût supplémentaire dans **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition, et inclus dans **Performance** Edition.



Plusieurs fonctionnalités de plate-forme supplémentaires sont disponibles :

- Champs : modifiez des champs existants ou créez des champs.
- Déclencheurs : exécutez un code Apex avant ou après des événements spécifiques.
- Présentations de page : personnalisez la présentation et l'organisation d'une page.
- Présentations compactes : affichez en un coup d'oeil les principaux champs d'un enregistrement dans Salesforce1.
- Présentations de recherche : modifiez les champs affichés dans les résultats de recherche pour les utilisateurs.
- Règles de validation : vérifiez que les données saisies par les utilisateurs respectent les exigences spécifiées avant de sauvegarder un enregistrement.
- Bouton et liens : intégrez les données Salesforce à des sites Web et des services externes avec des boutons et des liens personnalisés.

- Types d'enregistrement : offrez des processus métier, des valeurs de liste de sélection et des présentations de page différents selon le profil des utilisateurs, en créant des types d'enregistrement adaptés.

Objets	Nouvelles fonctionnalités
Commentaires	Champs
Question de commentaires	Déclencheurs
Série de questions de commentaires	Présentations de page
	Présentations compactes
	Présentations de recherche
	Règles de validation
	Boutons et liens
Demande de commentaires	Champs
Cycle de performance	Déclencheurs
	Présentations de page
	Présentations compactes
	Présentations de recherche
	Règles de validation
	Boutons et liens
	Types d'enregistrement

Affichage de détails supplémentaires sur l'accompagnement et les objectifs avec l'accès aux groupes de responsables

Vous pouvez désormais partager des informations sur l'accompagnement et les objectifs avec la hiérarchie de l'entreprise. Activez des groupes de responsables pour permettre à vos dirigeants d'accéder aux enregistrements d'accompagnement et d'objectifs des utilisateurs qu'ils dirigent. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Les groupes responsables permettent aux utilisateurs de partager des enregistrements avec leur direction. Vous pouvez désormais activer ce paramètre pour tous les objectifs et espaces d'accompagnement, sans personnalisation supplémentaire.

Vous pouvez activer des groupes de responsables dans la Configuration, sous **Paramètres Work.com**.

Remarque: Pour activer des groupes de responsables pour l'accompagnement ou les objectifs, le paramètre Groupes de responsables doit au préalable être activé dans la Configuration, sous **Paramètres de partage**.

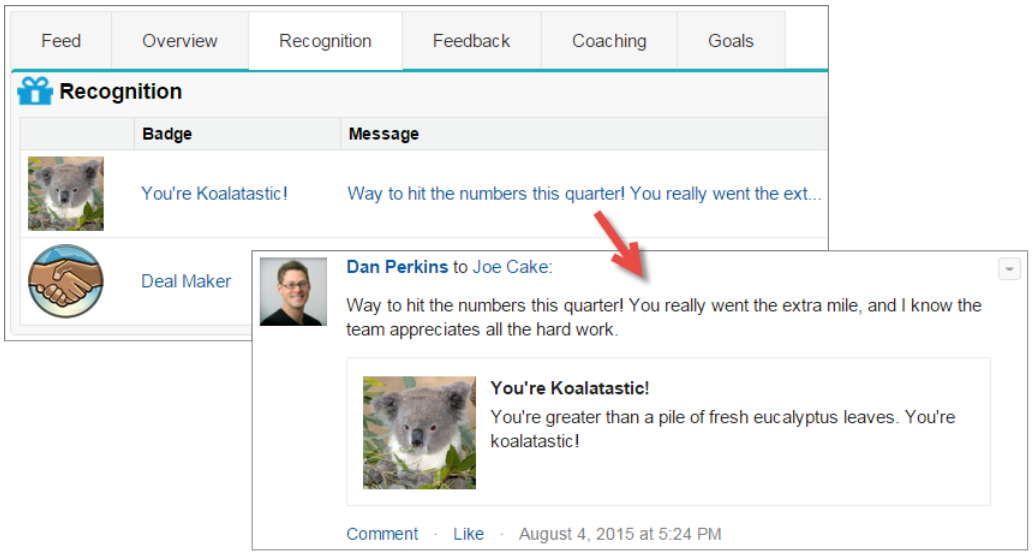
Éditions

L'accompagnement et les objectifs nécessitent une licence Work.com, qui est disponible moyennant un coût supplémentaire dans **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition, et inclus dans **Performance** Edition.

Pour plus d'informations, reportez-vous à « Partage d'enregistrements avec des groupes de responsables » dans l'aide de Salesforce.

Liaison des badges de remerciement aux publications Chatter associées

Les badges de remerciement, sous l'onglet Reconnaissance des profils Chatter, sont désormais automatiquement liés à l'élément de fil Chatter. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.



Autres modifications apportées à Work.com

Nous avons apporté d'autres modifications importantes à Work.com. Work.com est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Utilisation des objets Work.com dans Sales Console
Les remerciements, les compétences, les récompenses, les espaces d'accompagnement et les objectifs sont pris en charge dans la console de vente.

Affichage de l'accès aux badges uniquement pour les utilisateurs autorisés
Dans les pages de remerciement, la liste associée Accès est visible uniquement pour les propriétaires et les utilisateurs qui disposent d'un accès pour offrir les badges.

Utilisation d'options supplémentaires pour les objectifs et les métriques
Le champ Statut des objets Objectifs et Métriques inclut une nouvelle valeur de liste de sélection, Non terminé. De plus, les métriques contiennent un nouveau champ Date de début, et les champs Date de début et Date d'échéance d'une métrique sont initialement définis par défaut sur les dates de l'objectif associé.

Personnalisation : simplification de la configuration, de la gestion des objets, des flux, et plus encore

Lightning Experience simplifie la configuration et améliore la gestion de vos données. Vos processus et vos flux ont moins de chances d'atteindre les limitations SOQL. L'élaboration de champs de choix de flux et de processus qui mettent à jour les enregistrements est plus simple, et l'e-mail envoyé en cas d'échec d'un flux est beaucoup plus détaillé.

Les fonctionnalités de personnalisation facilitent le développement de votre organisation en améliorant vos objets, vos données et vos champs, en personnalisant la présentation de votre organisation, en augmentant vos processus métier, en créant des sites Web et des applications, le tout à l'aide d'outils pointer-cliquer et parfois d'un code. Ces fonctionnalités comprennent également des outils d'administration et de sécurisation de votre organisation.

DANS CETTE SECTION :

Administration générale
L'administration aide à gérer votre organisation en fonction de vos besoins métier.

Configuration de Lightning Experience
Utilisez la Configuration pour accéder aisément à Lightning Experience et gagner du temps. Lightning Experience élargit vos options pour pouvoir interagir de façon transparente avec des données stockées hors de votre organisation Salesforce. Lightning Experience simplifie également l'interface utilisateur. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Lightning Experience.

Personnalisation des données
La plate-forme Force.com facilite la gestion et le suivi de vos données. Vos utilisateurs, applications et processus peuvent interagir de façon transparente avec toutes les données appropriées, y compris les données stockées dans des systèmes externes.

Lightning Connect
Lightning Connect élargit vos options pour pouvoir interagir de façon transparente avec des données stockées hors de votre organisation Salesforce.

Générateur de processus
Nous avons simplifié l'optimisation de vos processus métier avec des planifications multiples, des opérations rationalisées pour vous éviter d'atteindre les limitations SOQL, et une interface utilisateur améliorée pour la mise à jour des actions d'enregistrement. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Visual Workflow
Cette version comprend plusieurs améliorations qui facilitent le travail de l'administrateur de flux. Les requêtes sont traitées en masse afin d'éviter d'atteindre les limitations, et la création de choix basés sur des champs de liste de sélection a été simplifiée. Nous avons également amélioré les e-mails de défaut que vous recevez lorsqu'une interview de flux échoue. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Partage
Le partage permet de mieux contrôler les informations auxquelles les utilisateurs ont accès. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Globalisation
Les outils de globalisation aident les administrateurs à gérer les ressources qui varient d'un pays à l'autre, notamment les langues multiples, les devises multiples et les contenus traduits.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Disponibilité des fonctionnalités de personnalisation : quand et comment

Administration générale

L'administration aide à gérer votre organisation en fonction de vos besoins métier.

DANS CETTE SECTION :

Accès à plus d'éléments récents à partir de la Configuration et des pages d'accueil de Force.com (bêta)
La liste Éléments récents dans la Configuration et dans les pages d'accueil de Force.com inclut désormais des types d'élément supplémentaires. Vous pouvez aisément afficher les éléments que vous avez récemment modifiés ou créés, et cliquer sur un élément de la liste pour accéder directement à sa page. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Identification de la précision des données de géolocalisation

Améliorez vos données de géolocalisation avec le nouveau champ de précision dans tous les champs d'adresse standard. Désormais, vos applications peuvent récupérer le taux de précision du géocode d'une adresse via l'API SOAP ou REST. Les applications de géolocalisation utilisent ce niveau de précision pour indiquer aux utilisateurs le taux de précision d'un emplacement sur la carte. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Saisie automatique des champs d'adresse standard

Si votre organisation a activé les listes de sélection de régions/provinces et pays, les champs d'adresse standard incluent désormais la saisie automatique. Cela évite aux utilisateurs de saisir annuellement les adresses. Lors de la saisie dans les champs d'adresse standard, les utilisateurs peuvent sélectionner des correspondances potentielles dans une liste de sélection. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans toutes les versions de l'application mobile Salesforce1.

Création de davantage de champs de récapitulatif de cumul par objet

Créez 150 pour cent de champs récapitulatifs de cumul supplémentaires grâce à une limitation par objet augmentée. La limitation par défaut de champs récapitulatifs de cumul par objet a été augmentée de 10 à 25. Récupérez davantage d'informations sur les enregistrements associés en ajoutant des champs récapitulatifs de cumul à vos objets standard et personnalisés. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

REQUIRESCRIPT n'exécute plus JavaScript au chargement de la page

Nous avons modifié le fonctionnement des boutons et des liens JavaScript lorsqu'ils utilisent `REQUIRESCRIPT`. Les ressources `REQUIRESCRIPT` ne sont pas incluses dans la page tant que l'utilisateur n'a pas cliqué sur le bouton ou le lien JavaScript personnalisé. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Processus de remplacement des listes de sélection plus intuitif

Nous avons amélioré l'interface utilisateur de l'assistant de remplacement de listes de sélection afin de faciliter le processus. Le texte et les liens mis à jour indiquent comment vérifier le statut d'une tâche et quelles sont les prochaines tâches. Nous avons également ajouté une notification par e-mail afin d'informer l'administrateur que la tâche qu'il a lancée a été exécutée. De plus, l'amélioration des performances accélère les tâches de remplacement. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Utilisation de valeurs supplémentaires avec les listes à sélection multiple

Vous pouvez ajouter jusqu'à 500 valeurs à une liste de sélection multiple personnalisée, soit plus de trois fois que dans les versions précédentes. Vous pouvez désormais avoir autant de valeurs que nécessaire dans une liste de sélection multiple. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Élimination de l'engorgement des listes de sélection à l'aide des listes de sélection restreintes (pilote)

Forcez l'intégrité des données de vos listes à l'aide de listes de sélection restreintes. Les valeurs d'un champ de liste de sélection restreinte peuvent inclure uniquement les valeurs que vous avez définies. Cela garantit la validité des données de vos listes de sélection en empêchant les utilisateurs d'ajouter des valeurs erronées ou redondantes. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Partage de listes de sélection entre des objets et des champs à l'aide de listes de sélection globales (pilote)

Réutilisez efficacement une liste de valeurs unique pour des champs de liste de sélection personnalisés multiples. Les listes de sélection globales facilitent le partage de listes entre les objets grâce à la possibilité de créer des champs de listes de sélection basés sur une liste de valeurs principale. Elles assurent la validité des données de vos listes de sélection en empêchant les utilisateurs d'ajouter des valeurs erronées ou redondantes. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Rationalisation des étiquettes dans la configuration

Afin de faciliter la recherche d'informations dans la Configuration, nous avons renommé plusieurs noeuds. Résultat ? Aucun doublon !

Accès à plus d'éléments récents à partir de la Configuration et des pages d'accueil de Force.com (bêta)

La liste Éléments récents dans la Configuration et dans les pages d'accueil de Force.com inclut désormais des types d'élément supplémentaires. Vous pouvez aisément afficher les éléments que vous avez récemment modifiés ou créés, et cliquer sur un élément de la liste pour accéder directement à sa page. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Remarque: La liste Éléments récents est une version bêta. Elle est de qualité production, mais inclut des limitations connues.

Nous avons ajouté à cette liste les éléments suivants :

- Types d'enregistrement

Pour plus d'informations, reportez-vous à « Liste d'éléments récents (bêta) » dans l'aide de Salesforce.

Éditions

Disponible avec : toutes les éditions à l'exception de **Database.com**

Identification de la précision des données de géolocalisation

Améliorez vos données de géolocalisation avec le nouveau champ de précision dans tous les champs d'adresse standard. Désormais, vos applications peuvent récupérer le taux de précision du géocode d'une adresse via l'API SOAP ou REST. Les applications de géolocalisation utilisent ce niveau de précision pour indiquer aux utilisateurs le taux de précision d'un emplacement sur la carte. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Les fournisseurs de services de géocodage fournissent généralement les données de précision des coordonnées de latitude et de longitude d'une adresse. Si une adresse est incomplète ou ambiguë, ou si le fournisseur de codage ne dispose pas de données de qualité pour une région isolée, le taux de précision est faible.

Le champ `GeocodeAccuracy` stocke le taux de précision du géocode des adresses dans les objets standard tels que Comptes et Opportunités. Une application de géolocalisation externe peut utiliser ce taux de précision pour indiquer le niveau de précision des points d'une carte, par exemple avec des repères colorés sur la carte.

`GeocodeAccuracy` est un sous-champ du champ composé `Adresse`. Lorsque vous récupérez un champ d'adresse composé via l'API, son champ de précision est inclus. Pour plus d'informations sur la récupération de champs `Adresse`, reportez-vous à Champs d'adresses composés dans l'aide de Salesforce.

Éditions

Disponible avec : **Contact Manager** Edition, **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition, **Developer** Edition et **Database.com** Edition

Saisie automatique des champs d'adresse standard

Si votre organisation a activé les listes de sélection de régions/provinces et pays, les champs d'adresse standard incluent désormais la saisie automatique. Cela évite aux utilisateurs de saisir annuellement les adresses. Lors de la saisie dans les champs d'adresse standard, les utilisateurs peuvent sélectionner des correspondances potentielles dans une liste de sélection. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans toutes les versions de l'application mobile Salesforce1.

Éditions

Disponible dans Lightning Experience avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Disponible dans Salesforce1 avec : **Toutes** les éditions à l'exception de Database.com

Création de davantage de champs de récapitulatif de cumul par objet

Créez 150 pour cent de champs récapitulatifs de cumul supplémentaires grâce à une limitation par objet augmentée. La limitation par défaut de champs récapitulatifs de cumul par objet a été augmentée de 10 à 25. Récupérez davantage d'informations sur les enregistrements associés en ajoutant des champs récapitulatifs de cumul à vos objets standard et personnalisés. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Les champs récapitulatifs de cumul permettent d'effectuer des calculs sur les valeurs d'enregistrement associés et d'afficher les résultats dans un enregistrement principal.

Éditions

Disponible avec : **Contact Manager** Edition, **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition, **Developer** Edition et **Database.com** Edition

`REQUIRESCRIPT` n'exécute plus JavaScript au chargement de la page

Nous avons modifié le fonctionnement des boutons et des liens JavaScript lorsqu'ils utilisent `REQUIRESCRIPT`. Les ressources `REQUIRESCRIPT` ne sont pas incluses dans la page tant que l'utilisateur n'a pas cliqué sur le bouton ou le lien JavaScript personnalisé. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

`REQUIRESCRIPT` charge désormais les scripts en utilisant `loadScript()`, au lieu de la balise `<script>`. Par conséquent, la méthode de référencement de vos boutons et liens personnalisés dans JavaScript en utilisant `REQUIRESCRIPT` doit changer.

L'appel `console.log(this);` ne renvoie plus de bouton. Il renvoie désormais un objet window. Pour renvoyer un bouton, utilisez `console.log(element);`.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Les liens et les boutons personnalisés sont disponibles avec : **Toutes** les éditions

Exemple:

```
console.log(this);//returns "window"
console.log(element);//returns "button"
```

Processus de remplacement des listes de sélection plus intuitif

Nous avons amélioré l'interface utilisateur de l'assistant de remplacement de listes de sélection afin de faciliter le processus. Le texte et les liens mis à jour indiquent comment vérifier le statut d'une tâche et quelles sont les prochaines tâches. Nous avons également ajouté une notification par e-mail afin d'informer l'administrateur que la tâche qu'il a lancée a été exécutée. De plus, l'amélioration des performances accélère les tâches de remplacement. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Pour plus d'informations sur le remplacement d'une valeur de liste de sélection, reportez-vous à « Remplacement des valeurs de liste de sélection » dans l'aide de Salesforce.

Éditions

Disponible avec : **Contact Manager** Edition, **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition, **Developer** Edition et **Database.com** Edition

Utilisation de valeurs supplémentaires avec les listes à sélection multiple

Vous pouvez ajouter jusqu'à 500 valeurs à une liste de sélection multiple personnalisée, soit plus de trois fois que dans les versions précédentes. Vous pouvez désormais avoir autant de valeurs que nécessaire dans une liste de sélection multiple. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Éditions

Disponible avec : **Contact Manager** Edition, **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition, **Developer** Edition et **Database.com** Edition

Élimination de l'engorgement des listes de sélection à l'aide des listes de sélection restreintes (pilote)

Forcez l'intégrité des données de vos listes à l'aide de listes de sélection restreintes. Les valeurs d'un champ de liste de sélection restreinte peuvent inclure uniquement les valeurs que vous avez définies. Cela garantit la validité des données de vos listes de sélection en empêchant les utilisateurs d'ajouter des valeurs erronées ou redondantes. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

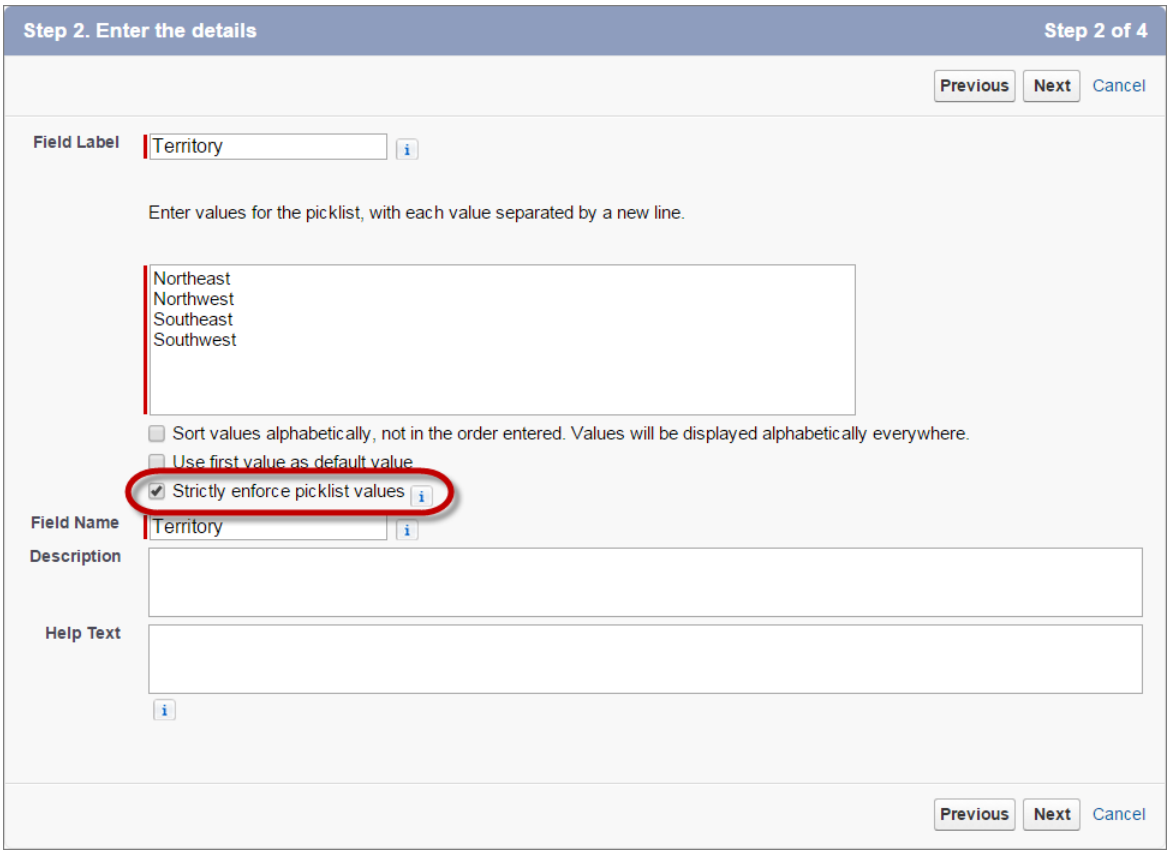
Remarque: Nous fournissons cette fonctionnalité à une sélection de clients via un programme pilote qui nécessite d'accepter des conditions d'utilisation spécifiques. Pour participer à ce programme, contactez Salesforce. Les programmes pilotes peuvent changer à tout moment. Par conséquent, nous ne pouvons pas garantir que votre demande soit acceptée. Cette fonctionnalité pilote n'est pas globalement disponible, comme stipulé dans ce document, ou dans des bulletins d'actualité ou déclarations publiques. Nous ne pouvons pas garantir une date de disponibilité globale sur une période spécifique, ni sa disponibilité effective. Nous recommandons de motiver vos décisions d'achat en fonction des fonctionnalités actuellement disponibles.

Éditions

Disponible avec : **Developer** Edition et environnements sandbox

Vous définissez la liste des valeurs d'une liste de sélection lors de la création du champ de liste de sélection personnalisé. Les utilisateurs peuvent toutefois insérer des valeurs externes en les chargeant via l'API. Sélectionnez **Appliquer strictement les valeurs de listes de sélection** pour activer la validation des valeurs de liste de sélection par rapport à la liste des valeurs définies.

Définition d'une liste de sélection restreinte



Seul une nouvelle liste de sélection personnalisée peut être une liste de sélection restreinte. Vous ne pouvez pas convertir une liste de sélection non restreinte existante en liste de sélection restreinte.

Partage de listes de sélection entre des objets et des champs à l'aide de listes de sélection globales (pilote)

Réutilisez efficacement une liste de valeurs unique pour des champs de liste de sélection personnalisés multiples. Les listes de sélection globales facilitent le partage de listes entre les objets grâce à la possibilité de créer des champs de listes de sélection basés sur une liste de valeurs principale. Elles assurent la validité des données de vos listes de sélection en empêchant les utilisateurs d'ajouter des valeurs erronées ou redondantes. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Éditions

Disponible avec : **Developer** Edition et environnements sandbox

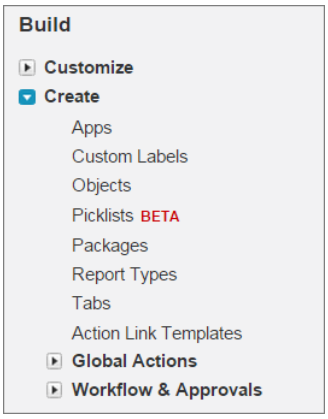
Remarque: Nous fournissons cette fonctionnalité à une sélection de clients via un programme pilote qui nécessite d'accepter des conditions d'utilisation spécifiques. Pour participer à ce programme, contactez Salesforce. Les programmes pilotes peuvent changer à tout moment. Par conséquent, nous ne pouvons pas garantir que votre demande soit acceptée. Cette fonctionnalité pilote n'est pas globalement disponible, comme stipulé dans ce document, ou dans des bulletins d'actualité ou déclarations publiques. Nous ne pouvons pas garantir une date de disponibilité globale sur une période spécifique, ni sa disponibilité effective. Nous recommandons de motiver vos décisions d'achat en fonction des fonctionnalités actuellement disponibles.

Une liste de sélection globale est par définition une liste de sélection restreinte. Lorsque vous créez une liste de sélection globale, la liste des valeurs que vous spécifiez est « verrouillée ». Ainsi, vous pouvez ajouter ou changer les valeurs uniquement en modifiant la liste de sélection globale.

Lorsque vous créez une liste de sélection personnalisée basée sur la liste de sélection globale, la liste des valeurs est automatiquement renseignée et ne peut pas être modifiée. Les utilisateurs ne peuvent pas charger via l'API des valeurs externes dans la liste de sélection globale ou dans les champs basés sur la liste de sélection globale.

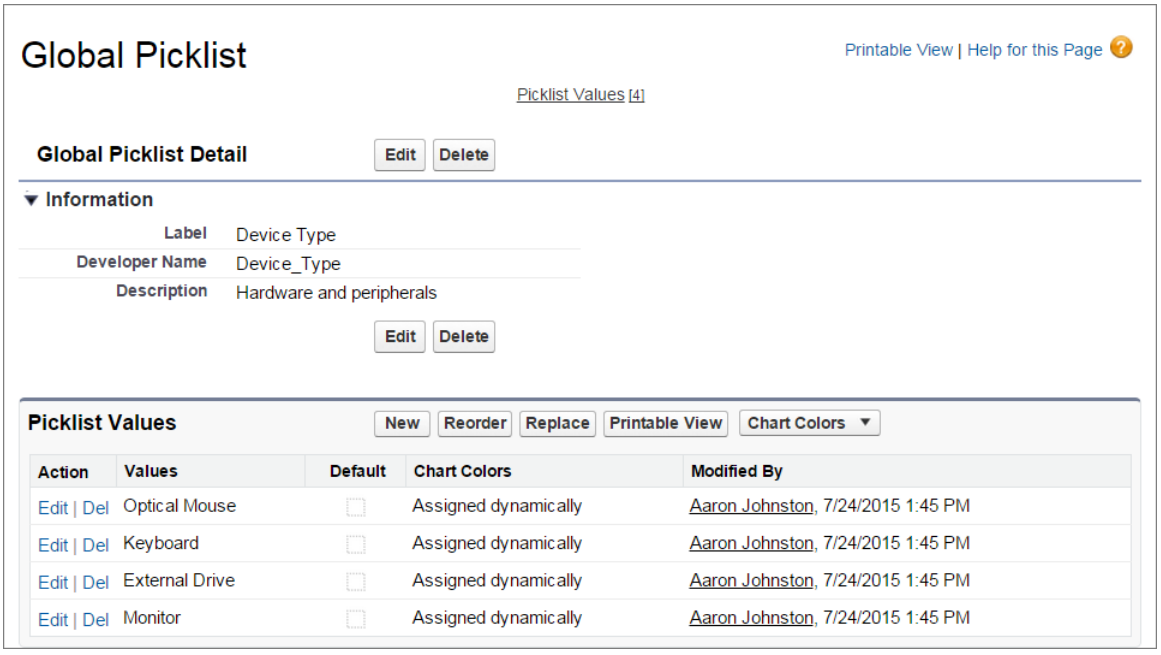
Vous créez un champ de liste de sélection personnalisé pour un objet particulier en modifiant les champs de cet objet. Par contre, vous créez une liste de sélection globale directement depuis l'arborescence de Configuration.

Nouveau noeud Listes de sélection dans Configuration



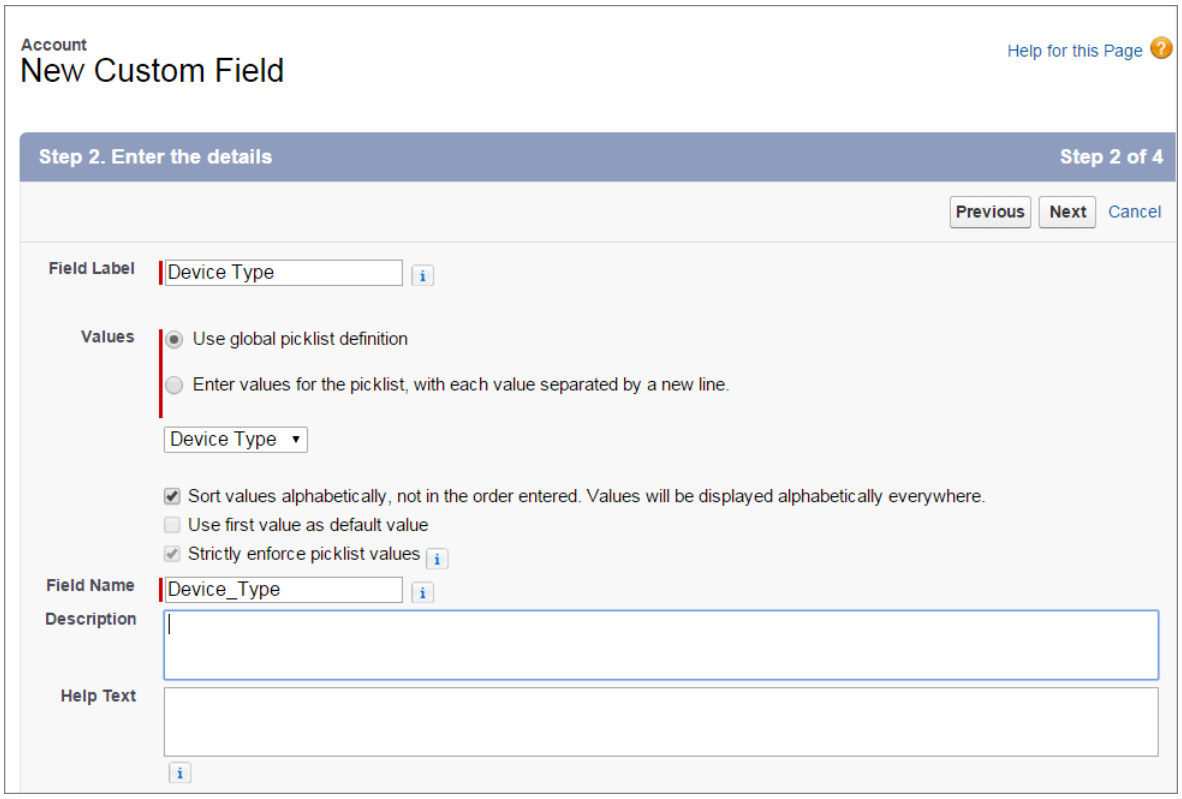
Créez vos listes de sélection globales et spécifiez leurs valeurs.

Définition d'une liste de sélection globale



Toute les nouvelles listes de sélection basées sur la liste de sélection globale héritent de ses valeurs. Si vous modifiez la liste de sélection globale, les autres listes de sélection qui utilisent ses valeurs sont également mises à jour.

Nouvelle liste de sélection basée sur une liste de sélection globale



Remarque: Pour cette version pilote, la liste des valeurs héritées n'est pas affichée dans la page de détail d'une liste basée sur une liste de sélection globale.

Rationalisation des étiquettes dans la configuration

Afin de faciliter la recherche d'informations dans la Configuration, nous avons renommé plusieurs noeuds. Résultat ? Aucun doublon !

Emplacement	Étiquette dans les versions Summer '15 et antérieures	Étiquette dans les versions Winter '16 et supérieures
(Directement dans Configuration)	Configuration de Salesforce1	Démarrage rapide de Salesforce1
Google Apps	Paramètres	Paramètres Google Apps
Administration mobile | Tableaux de bord mobiles	Paramètres	Paramètres de Mobile Dashboards
Administration mobile | Salesforce1	Marque	Personnalisation de la marque Salesforce1
Administration mobile | Salesforce1	Hors ligne	Salesforce1 Offline

Éditions

Disponible avec : **Toutes** les éditions

Emplacement	Étiquette dans les versions Summer '15 et antérieures	Étiquette dans les versions Winter '16 et supérieures
Administration mobile | Salesforce1	Navigation mobile	Navigation dans Salesforce1
Administration mobile | Salesforce1	Notifications	Notifications Salesforce1
Administration mobile | Salesforce1	Paramètres	Paramètres de Salesforce1
Administration mobile | Salesforce Classic	Configurations	Configurations de Salesforce Classic
Administration mobile | Salesforce Classic	Paramètres	Paramètres de Salesforce Classic
Administration de Data.com	Préférences	Préférences de Prospector
Administration de Data.com	Utilisateurs	Utilisateurs de Prospector
Administration de Data.com | Clean	Paramètres	Paramètres de Clean
Administration de Data.com | Clé sociale	Paramètres	Paramètres de Clé sociale
Personnaliser | Comptes	Rôles des contacts	Rôles des contacts dans les comptes
Personnaliser | Comptes	Paramètres	Paramètres du compte
Personnaliser | Réponses	Paramètres	Paramètres des réponses
Personnaliser | Ressources	Paramètres	Paramètres de la ressource
Personnaliser | Requêtes	Rôles des contacts	Rôles des contacts dans les requêtes
Personnaliser | Requêtes	Règles de réponse automatique	Règles de réponse automatique de requête
Personnaliser | Requêtes	Règles d'attribution	Règles d'attribution de requêtes
Personnaliser | Requêtes	Paramètres	Paramètres de support
Personnaliser | Requêtes | Commentaires de requête	Déclencheurs	Déclencheurs de commentaires de requête
Personnaliser | Requêtes | Texte rapide	Paramètres	Personnalisation de Texte rapide
Personnaliser | Chatter	Paramètres	Paramètres Chatter
Personnaliser | Réponses Chatter	Paramètres	Paramètres de Réponses Chatter
Personnaliser | Réponses Chatter	Zones	Zones de Réponses Chatter
Personnaliser | Réponses Chatter | Activités	Déclencheurs	Déclencheurs d'activité de réponses
Personnaliser | Chatter | Élément de fil	Actions	Actions d'élément de fil
Personnaliser | Communautés	Paramètres	Paramètres des communautés
Personnaliser | Contrats	Paramètres	Paramètres du contrat
Personnaliser | Portail client	Paramètres	Paramètres de portail client
Personnaliser | Prévisions	Paramètres	Paramètres des prévisions
Personnaliser | Idées	Paramètres	Paramètres des idées

Emplacement	Étiquette dans les versions Summer '15 et antérieures	Étiquette dans les versions Winter '16 et supérieures
Personnaliser | Idées	Zones	Zones d'idées
Personnaliser | Idées | Thèmes d'idées	Paramètres	Paramètres des thèmes d'idées
Personnaliser | Base de connaissances	Actions d'article	Actions d'article de base de connaissance
Personnaliser | Base de connaissances	Types d'article	Types d'article Knowledge
Personnaliser | Base de connaissances	Paramètres	Paramètres des bases de connaissances
Personnaliser | Pistes	Règles de réponse automatique	Règles de réponse automatique de piste
Personnaliser | Pistes	Règles d'attribution	Règle d'attribution de piste
Personnaliser | Live Agent	Paramètres	Paramètres de Live Agent
Personnaliser | Live Agent | Événements de transcription Live Agent	Champs, limitations, etc.	Champs de transcription, limitations de transcription, etc.
Personnaliser | Live Agent | Visiteurs de Live Chat	Champs, limitations, etc.	Champs de visiteur, limitations de visiteur, etc.
Personnaliser | Cartographie et localisation	Paramètres	Paramètres de cartographie et de localisation
Personnaliser | Notes	Paramètres	Paramètres des notes
Personnaliser | Omni-Channel	Paramètres	Paramètres Omni-Channel
Personnaliser | Opportunités	Rôles des contacts	Rôles des contacts dans les opportunités
Personnaliser | Opportunités	Paramètres	Paramètres des opportunités
Personnaliser | Équipes d'opportunité	Paramètres	Paramètres de l'équipe d'opportunité
Personnaliser | Commandes	Paramètres	Paramètres des commandes
Personnaliser | Produits	Configuration de la planification	Paramètres des planifications produits
Personnaliser | Produits	Paramètres	Paramètres du produit
Personnaliser | Devis	Paramètres	Paramètres des devis
Personnaliser | Rapports et tableaux de bord	Interface utilisateur	Paramètres des rapports et tableaux de bord
Personnaliser | Salesforce Files | Paramètres	Files Connect	Paramètres de Files Connect
Personnaliser | Salesforce to Salesforce	Paramètres	Paramètres de Salesforce to Salesforce
Personnaliser | Salesforce to Salesforce	Recherche de connexion	Recherche de connexion Salesforce to Salesforce
Personnaliser | Parcours de vente	Paramètres	Paramètres des parcours de vente
Personnaliser | Intégration d'applications sociales | Comptes et contacts sociaux	Paramètres	Paramètres des comptes et contacts sociaux

Emplacement	Étiquette dans les versions Summer '15 et antérieures	Étiquette dans les versions Winter '16 et supérieures
Personnaliser | Work.com	Paramètres	Paramètres Work.com
Créer | Actions globales	Actions	Actions globales
Créer | Workflow et approbations	Paramètres	Paramètres d'automatisation des processus
Développer	Composants	Composants Visualforce
Développer	Pages	Pages Visualforce
(Directement dans Configuration)	Récapitulatif de Checkout	Checkout

Configuration de Lightning Experience

Utilisez la Configuration pour accéder aisément à Lightning Experience et gagner du temps. Lightning Experience élargit vos options pour pouvoir interagir de façon transparente avec des données stockées hors de votre organisation Salesforce. Lightning Experience simplifie également l'interface utilisateur. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Lightning Experience.

DANS CETTE SECTION :

Amélioration de l'interface utilisateur de configuration dans Lightning Experience
L'arborescence de configuration de Lightning Experience facilite l'affichage et la gestion des tâches de configuration administrative. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Lightning Experience.

Gestion des objets standard et personnalisés à partir d'un même emplacement
Nous avons ajouté un Gestionnaire d'objet afin d'améliorer votre expérience de configuration ! Le Gestionnaire d'objet est l'emplacement à partir duquel vous gérez tous les objets de votre organisation. Vous pouvez désormais accéder à tous les objets et à leurs fonctions associées (champs, règles de validation, présentations de page, etc.) à partir d'un emplacement unique. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Lightning Experience.

Simplification de l'accès aux paramètres personnels dans Lightning Experience
Nous avons encore simplifié l'accès à vos paramètres personnels. En haut de n'importe quelle page, cliquez sur votre image Chatter, sur **Paramètres**, et vous y êtes ! Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Lightning Experience.

Amélioration de l'interface utilisateur de configuration dans Lightning Experience

L'arborescence de configuration de Lightning Experience facilite l'affichage et la gestion des tâches de configuration administrative. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Lightning Experience.

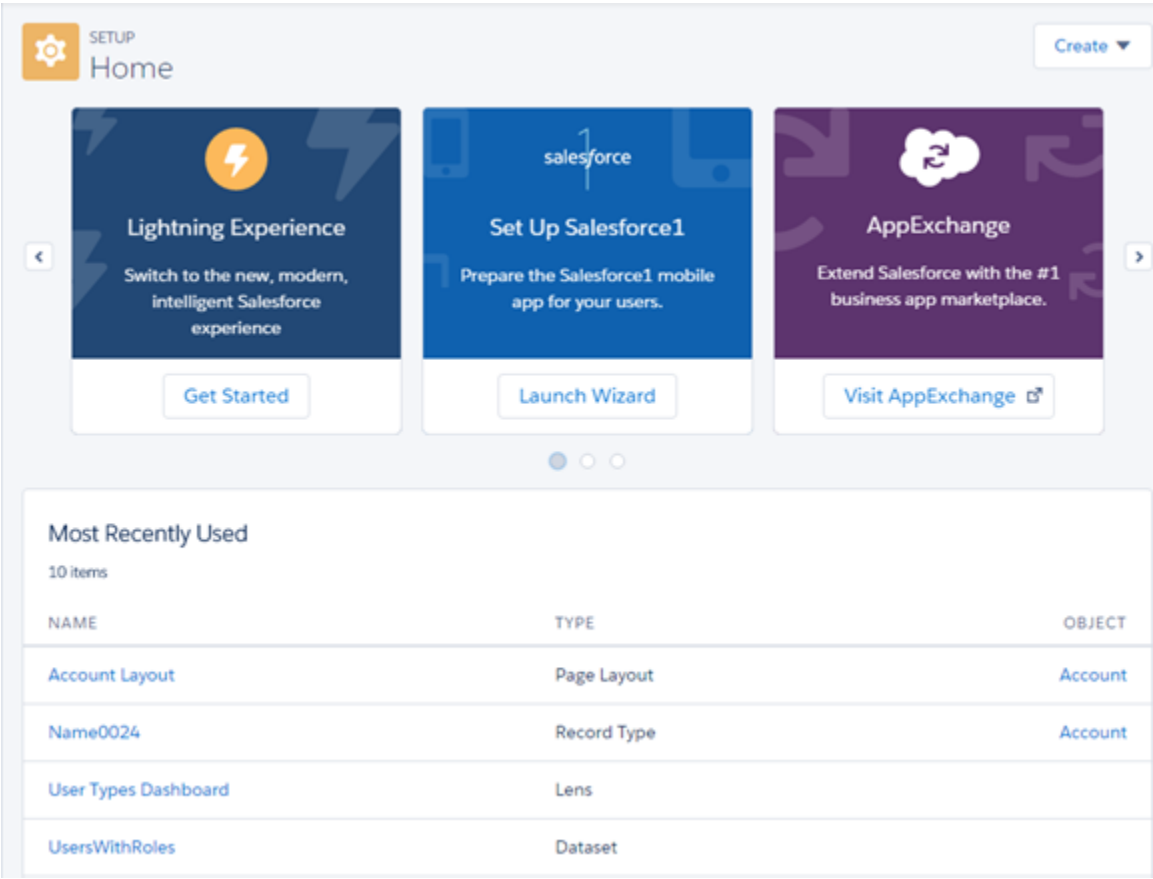
L'arborescence de Configuration de Lightning Experience inclut les fonctionnalités suivantes :

- Un menu de configuration réorganisé avec un menu principal simplifié, et une structure logique et conviviale. Comme précédemment, pour retrouver rapidement une page, saisissez les premiers caractères de son nom dans la case Recherche rapide.
- Le menu Créer permet d'accéder rapidement aux principales fonctions de création de la Configuration, notamment les utilisateurs, les objets personnalisés, les onglets personnalisés, les applications, les modèles d'e-mails et les processus. Le menu Créer est accessible dans n'importe quelle page de Configuration.
- Un carrousel de tuiles d'accès rapide permet d'accéder instantanément à des informations et aux outils de configuration importants.

Éditions

Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

- La liste Dernier utilisé de la page d'accueil de Configuration indique les éléments que vous avez récemment visualisés, modifiés ou créés, ainsi que leurs objets associés.
- Le Gestionnaire d'objet offre un emplacement unique à partir duquel vous gérez tous les objets de votre organisation, aussi bien standard que personnalisés.



Pour accéder à l'arborescence de configuration, cliquez sur le > **Accueil de la configuration** dans l'en-tête de Lightning Experience.

Remarque: Notez des limitations suivantes :

- L'arborescence de Configuration de Lightning Experience se limite aux éléments suivants :
  - Pages qui prennent en charge les fonctionnalités de Lightning Experience
  - Pages d'administration qui s'appliquent à l'ensemble de votre organisation, notamment les paramètres de la société, la sécurité, la gestion des utilisateurs et la configuration des applications mobiles.

  Pour accéder aux pages d'administration des fonctionnalités qui ne figurent pas dans Lightning Experience, utilisez Salesforce Classic.
- La recherche de configuration avancée n'est pas disponible dans Lightning Experience.

Gestion des objets standard et personnalisés à partir d'un même emplacement

Nous avons ajouté un Gestionnaire d'objet afin d'améliorer votre expérience de configuration ! Le Gestionnaire d'objet est l'emplacement à partir duquel vous gérez tous les objets de votre organisation. Vous pouvez désormais accéder à tous les objets et à leurs fonctions associées (champs, règles de validation, présentations de page, etc.) à partir d'un emplacement unique. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Lightning Experience.

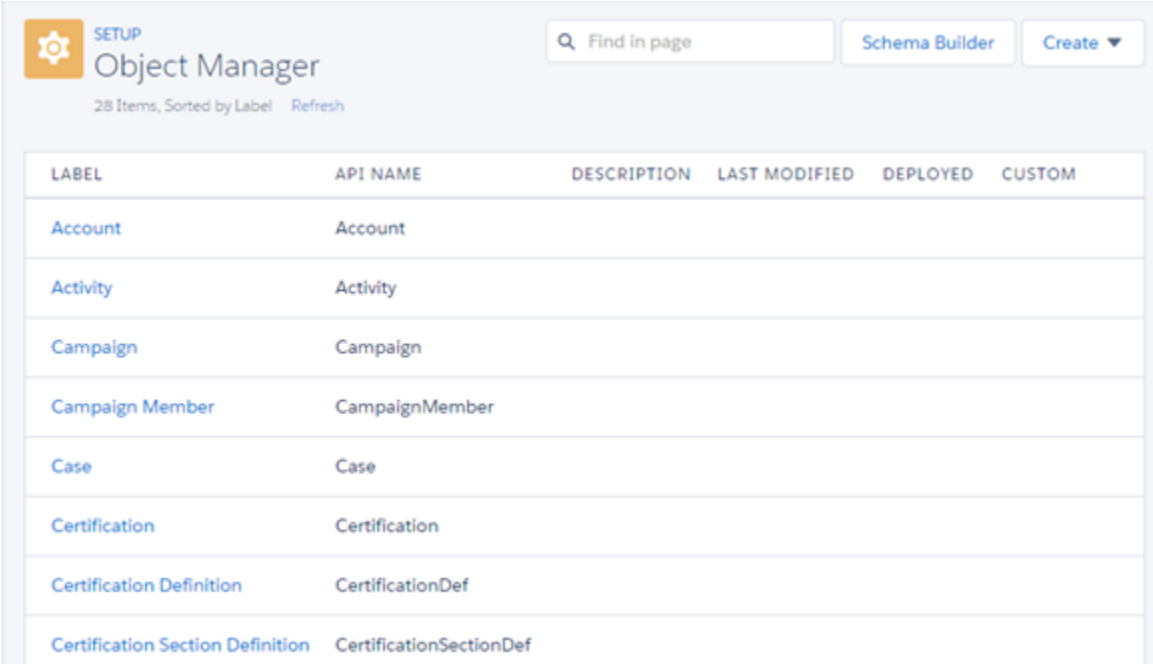
Auparavant, l'accès aux paramètres de gestion des objets standard était différent de celui des objets personnalisés. Avec Lightning Experience, tous les paramètres se situent au même endroit !

Pour accéder au Gestionnaire d'objet, dans Configuration, saisissez `Gestionnaire d'objet` dans la case `Recherche rapide`, puis sélectionnez **Gestionnaire d'objet**.

Éditions

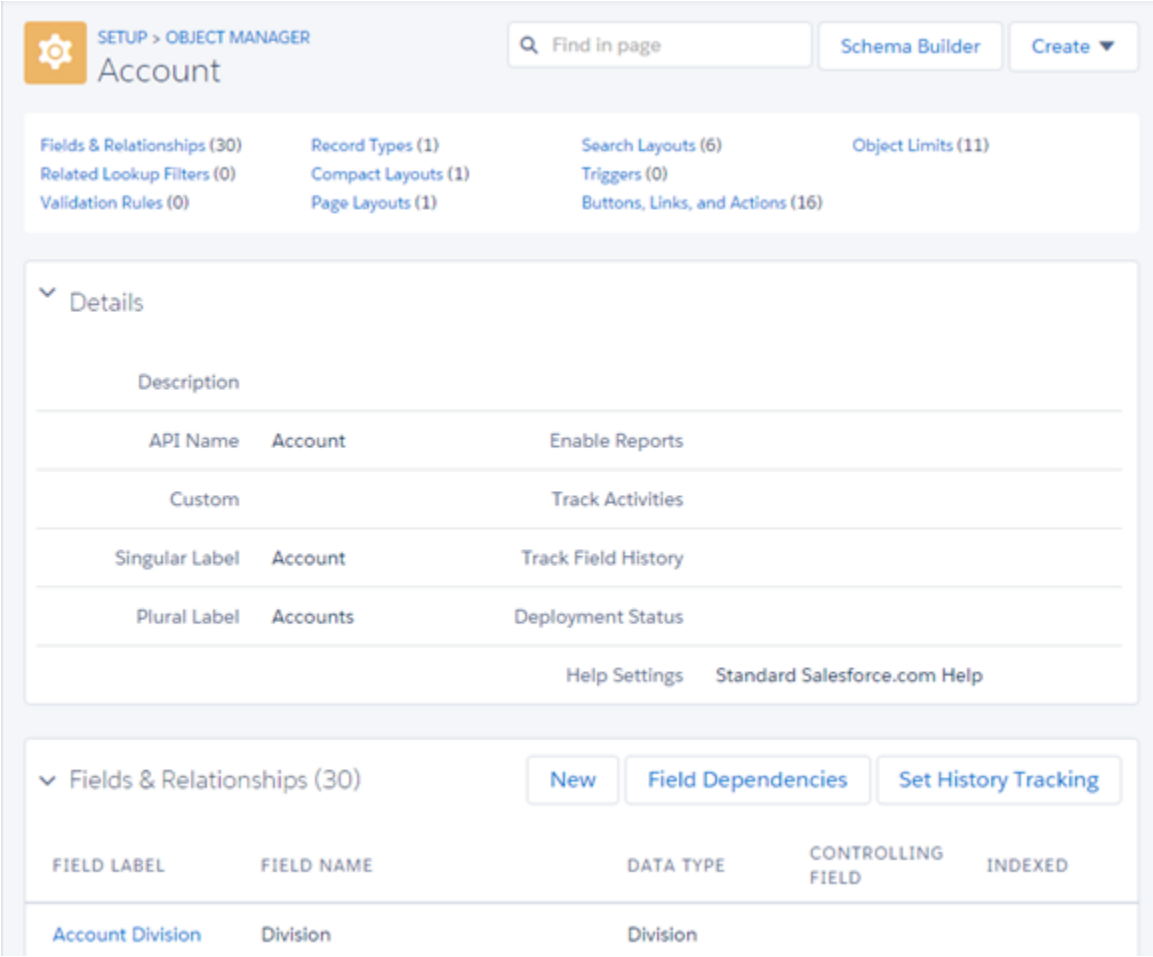
Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

- Pour rechercher un objet, saisissez les premiers caractères de son étiquette ou de son nom dans la case `Rechercher dans la page`.
- Pour modifier un objet personnalisé, dans la colonne Actions, sélectionnez **...** > **Modifier**.
- Pour afficher plus d'informations sur un objet ou pour accéder à ses fonctions associées, cliquez sur son étiquette.



Vous pouvez afficher les informations relatives à l'objet dans sa page de détail et accéder à toutes les fonctions associées, notamment les champs, les règles de validation et les présentations de page.

- Pour accéder à une fonction ou à un contrôle, utilisez les liens situés en haut de la page.
- Pour rechercher une fonction ou un contrôle par son nom, saisissez-le dans la case `Rechercher dans la page`.
- Si des points de suspension (...) sont affichés dans la colonne Actions en regard d'un élément, cliquez dessus pour exécuter une action sur cet élément, par exemple modifier ou supprimer.



Remarque: Notez des limitations suivantes :

- Le Gestionnaire d'objet est limité aux objets qui prennent en charge les fonctionnalités de Lightning Experience.
- Les fonctions des objets suivants ne sont pas répertoriées dans le Gestionnaire d'objet. Vous pouvez y accéder via la Configuration.
  - Déclencheurs Case Comment
  - Déclencheurs FeedComment
  - Déclencheurs FeedItem
  - Présentations d'élément de fil
  - Présentations de groupe
  - Déclencheurs de groupe
  - Déclencheurs de membre de groupe
  - Déclencheurs d'enregistrement de groupe
  - Présentations de l'éditeur
  - Déclencheurs de rubrique
  - Déclencheurs TopicAssignment

Simplification de l'accès aux paramètres personnels dans Lightning Experience

Nous avons encore simplifié l'accès à vos paramètres personnels. En haut de n'importe quelle page, cliquez sur votre image Chatter, sur **Paramètres**, et vous y êtes ! Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Lightning Experience.

Éditions

Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Personnalisation des données

La plate-forme Force.com facilite la gestion et le suivi de vos données. Vos utilisateurs, applications et processus peuvent interagir de façon transparente avec toutes les données appropriées, y compris les données stockées dans des systèmes externes.

DANS CETTE SECTION :

Prise en charge de Salesforce Analytics Cloud dans Data Pipelines (pilote)

Nous maintenons la disponibilité du pilote Data Pipelines, une nouvelle capacité qui permet d'exploiter toutes les données de vos clients en les transformant en intelligence et en actions commerciales. Nous avons ajouté la possibilité de charger des données dans des jeux de données Salesforce Analytics Cloud après le traitement des données avec Data Pipelines. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Assistant d'importation de données : amélioration des notifications par e-mail

Les notifications par e-mail envoyées à la fin d'une tâche de l'Assistant d'importation des données ont été étoffées. Les e-mails contiennent des informations détaillées sur le nombre d'enregistrements créés, mis à jour et dont l'importation a échoué.

Outils d'importation de données hérités

Afin d'optimiser l'expérience des utilisateurs, Salesforce a commencé à retirer les assistants d'importation individuels pour les comptes, les contacts, les comptes personnels et professionnels, les pistes, les solutions et les objets personnalisés. Les assistants d'importation individuels ne sont plus disponibles dans la Configuration. Ne vous inquiétez pas ! Grâce à l'Assistant d'importation de données unifié, vous serez encore plus efficace.

Prise en charge de Salesforce Analytics Cloud dans Data Pipelines (pilote)

Nous maintenons la disponibilité du pilote Data Pipelines, une nouvelle capacité qui permet d'exploiter toutes les données de vos clients en les transformant en intelligence et en actions commerciales. Nous avons ajouté la possibilité de charger des données dans des jeux de données Salesforce Analytics Cloud après le traitement des données avec Data Pipelines. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Data Pipelines aide à cibler des clients et à élaborer des applications pilotées par des données. Avec Data Pipelines, vous bénéficiez de la puissance des scripts Apache Pig personnalisés sur Hadoop pour traiter les données volumineuses stockées dans Salesforce.

Éditions

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Remarque: Nous fournissons cette fonctionnalité à une sélection de clients via un programme pilote qui nécessite d'accepter des conditions d'utilisation spécifiques. Pour participer à ce programme, contactez Salesforce. Les programmes pilotes peuvent changer à tout moment. Par conséquent, nous ne pouvons pas garantir que votre demande soit acceptée. Cette fonctionnalité pilote n'est pas globalement disponible, comme stipulé dans ce document, ou dans des bulletins d'actualité ou déclarations

publiques. Nous ne pouvons pas garantir une date de disponibilité globale sur une période spécifique, ni sa disponibilité effective. Nous recommandons de motiver vos décisions d'achat en fonction des fonctionnalités actuellement disponibles.

Pour plus d'informations sur le pilote, reportez-vous au guide *Data Pipelines Implementation Guide*.

Pour plus d'informations sur la participation au pilote, contactez votre équipe de compte ou le support client de Salesforce.

Assistant d'importation de données : amélioration des notifications par e-mail

Les notifications par e-mail envoyées à la fin d'une tâche de l'Assistant d'importation des données ont été étoffées. Les e-mails contiennent des informations détaillées sur le nombre d'enregistrements créés, mis à jour et dont l'importation a échoué.

À compter de la version Winter '16, les e-mails envoyés après l'exécution de l'assistant d'importation de données facilitent l'identification des erreurs d'importation. L'e-mail contient un fichier CSV qui met en évidence l'emplacement des erreurs dans le fichier d'importation.

Outils d'importation de données hérités

Afin d'optimiser l'expérience des utilisateurs, Salesforce a commencé à retirer les assistants d'importation individuels pour les comptes, les contacts, les comptes personnels et professionnels, les pistes, les solutions et les objets personnalisés. Les assistants d'importation individuels ne sont plus disponibles dans la Configuration. Ne vous inquiétez pas ! Grâce à l'Assistant d'importation de données unifié, vous serez encore plus efficace.

Les assistants d'importation individuels s'ouvrent dans de petites fenêtres contextuelles séparées, alors que l'Assistant d'importation de données combine toutes les fonctionnalités des assistants d'importation individuels dans un seul navigateur. L'Assistant d'importation de données offre une interface unifiée qui permet d'importer une variété d'objets avec un seul assistant, au lieu d'utiliser un assistant individuel pour importer chaque objet spécifique. L'Assistant d'importation de données améliore également le processus d'importation avec un suivi de la progression et des conseils utiles pendant le flux d'importation. Selon les autorisations utilisateur, l'Assistant d'importation de données permet d'importer des données d'objets personnalisés.

À compter de la version Winter '16, les assistants d'importation individuels sont accessibles seulement dans la page Outils d'importation de données hérités, jusqu'à leur retrait officiel. Vous pouvez actuellement accéder aux assistants d'importation individuels pour les comptes, les contacts, les comptes personnels et professionnels, les pistes, les solutions et les objets personnalisés jusqu'à leur dépréciation officielle. Dans Configuration, cliquez sur **Gestion des données** > **Assistant d'importation de données**. Dans la page **Assistant d'importation de données**, cliquez sur **Outils d'importation de données hérités**.

Ce tableau présente une comparaison entre les fonctionnalités de l'Assistant d'importation de données unifié et celles des assistants d'importation de données individuels hérités.

Fonctionnalité	Assistant d'importation de données	Outils d'importation de données hérités
Assistants	Assistant unifié pour : • Comptes et contacts • Pistes • Solutions • Objets personnalisés • Nouveaux membres de campagne	Assistants individuels pour : • Comptes et contacts • Comptes personnels et professionnels • Pistes • Solutions • Objets personnalisés
Méthode de traitement	Traitement asynchrone de la base de données d'API de transfert en masse	Traitement synchrone (immédiat) de la base de données
Activation	Automatique pour toutes les organisations	Automatique pour toutes les organisations

Fonctionnalité	Assistant d'importation de données	Outils d'importation de données hérités
Importation des relations principal/détail	Prise en charge	Prise en charge
Contacts multiples par compte	Prise en charge (les extensions téléphoniques ne sont pas prises en charge)	Prise en charge dans l'assistant Comptes et contacts
Insertion de nouveaux enregistrements	Prise en charge	Prise en charge dans tous les assistants
Mise à jour des enregistrements existants	Prise en charge	Prise en charge dans tous les assistants
Insertion de nouveaux enregistrements et mise à jour des enregistrements existants	Prise en charge	Prise en charge dans tous les assistants
Insertion de nouveaux enregistrements, enregistrements correspondants ignorés (pas de mise à jour)	Prise en charge	Prise en charge dans tous les assistants
Mise à jour des enregistrements correspondants existants, enregistrements non concordants ignorés (pas d'insertion)	Prise en charge	Prise en charge dans les assistants Solutions et Objets personnalisés
Mise à jour des informations sur les comptes existants	Option **Mettre à jour les informations sur les comptes existants**. Si cette option n'est pas sélectionnée, l'assistant ne met pas à jour les informations des comptes, notamment les champs vides.	Option **Remplacer les valeurs existantes des comptes**. Si cette option n'est pas sélectionnée, l'assistant ne met pas à jour les informations existantes des comptes, mais met à jour les champs vides.
Champ Subordonné des contacts	Ne peut pas mapper avec les valeurs de nom. Peut mapper uniquement avec les valeurs ID et e-mail de Salesforce.	Peut mapper avec les valeurs de nom
Colonnes non mappées	Peut enregistrer dans un champ notes joint à un compte ou à un contact	Peut enregistrer dans un champ notes joint à un compte ou à un contact
Validation de fichier CSV avant l'importation	Prise en charge	Prise en charge
Statut d'importation	Notification par e-mail envoyée à tous les utilisateurs. Statut d'importation affiché dans la page Tâches de chargement de données en masse (disponible pour les administrateurs).	Notification par e-mail envoyée à tous les utilisateurs. Statut d'importation affiché dans la page de statut (disponible pour tous les utilisateurs).

Lightning Connect

Lightning Connect élargit vos options pour pouvoir interagir de façon transparente avec des données stockées hors de votre organisation Salesforce.

DANS CETTE SECTION :

Intégration totale de vos données externes en autorisant l'écriture sur les objets externes

Les utilisateurs peuvent désormais appliquer aux objets externes toutes les actions disponibles pour les objets internes, sans quitter l'interface utilisateur de Salesforce ! Ils peuvent par exemple consulter toutes les commandes qui résident dans un système SAP et qui sont associées à un compte dans Salesforce. Ils peuvent également passer une nouvelle commande ou acheminer une commande existante sans quitter l'interface utilisateur de Salesforce. Un développeur ou un administrateur peut utiliser un ensemble d'opérations Apex asynchrones spécialisées pour créer, mettre à jour et supprimer des enregistrements d'objets externes. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Simplification de la gestion de l'authentification système externe grâce aux améliorations de l'interface utilisateur

Déterminez les systèmes externes Salesforce définis pour l'authentification à l'aide des améliorations apportées aux paramètres d'authentification de l'interface utilisateur. Vous pouvez également dépanner les problèmes de connexion aux sources de données externes à l'aide de messages d'erreur plus conviviaux. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Utilisation d'un adaptateur OData 4.0 avec Lightning Connect

Vous pouvez désormais utiliser un adaptateur OData 4.0 pour vous connecter à un système externe. Cet adaptateur offre davantage d'options d'intégration de vos données dans Salesforce. OData 4.0 fournit l'option de requête système `$search`, qui peut interroger et rechercher de façon plus sophistiquée que le système de requête par filtrage OData 2.0.Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Surveillance et dépannage des appels OData pour l'accès des utilisateurs aux données externes

Pour faciliter le dépannage des problèmes avec Lightning Connect, les journaux de débogage comprennent désormais les requêtes et les réponses des appels déclenchés lorsque l'utilisateur accède à un objet externe. L'objet externe doit être associé à une source de données externe qui utilise l'adaptateur OData pour Lightning Connect. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Chargement séparé de listes associées d'objets externes

Si le chargement des pages de détail d'enregistrements contenant des listes associées d'objets externes est long, vous pouvez les charger séparément. Vous améliorez ainsi les performances, et les utilisateurs peuvent consulter immédiatement les détails des principaux enregistrements en attendant le chargement des données externes. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Simplification de la configuration de sources de données externes OData en utilisant des identifiants nommés

Si vous avez créé un identifiant nommé, vous pouvez le spécifier en tant qu'URL d'une source de données externe OData Lightning Connect. Cela permet d'ignorer les paramètres d'authentification à la source de données externe. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Intégration totale de vos données externes en autorisant l'écriture sur les objets externes

Les utilisateurs peuvent désormais appliquer aux objets externes toutes les actions disponibles pour les objets internes, sans quitter l'interface utilisateur de Salesforce ! Ils peuvent par exemple consulter toutes les commandes qui résident dans un système SAP et qui sont associées à un compte dans Salesforce. Ils peuvent également passer une nouvelle commande ou acheminer une commande existante sans quitter l'interface utilisateur de Salesforce. Un développeur ou un administrateur peut utiliser un ensemble d'opérations Apex asynchrones spécialisées pour créer, mettre à jour et supprimer des enregistrements d'objets externes. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Remarque: Vous pouvez autoriser l'écriture sur des objets externes uniquement lorsqu'un adaptateur OData ou Apex est utilisé pour connecter Salesforce à la source de données externe. Les objets externes accessibles en écriture ne sont pas pris en charge avec l'adaptateur Salesforce.

Lorsque les utilisateurs créent, modifient ou suppriment des enregistrements d'objets externes via l'interface utilisateur, l'exécution de ces opérations est synchrone, de la même façon qu'avec les enregistrements d'objets internes. Lorsque les développeurs utilisent Apex pour manipuler des enregistrements d'objets externes, une exécution asynchrone et une file d'attente active en arrière-plan réduisent les risques de conflits d'enregistrement.

Un nouvel ensemble de méthodes Apex et de mots-clés gère les problèmes potentiels d'exécution en écriture. Apex permet également de récupérer les résultats d'opérations de suppression et de mise à jour/insertion. L'objet BackgroundOperation permet de suivre la progression des opérations d'écriture via l'API ou SOQL.

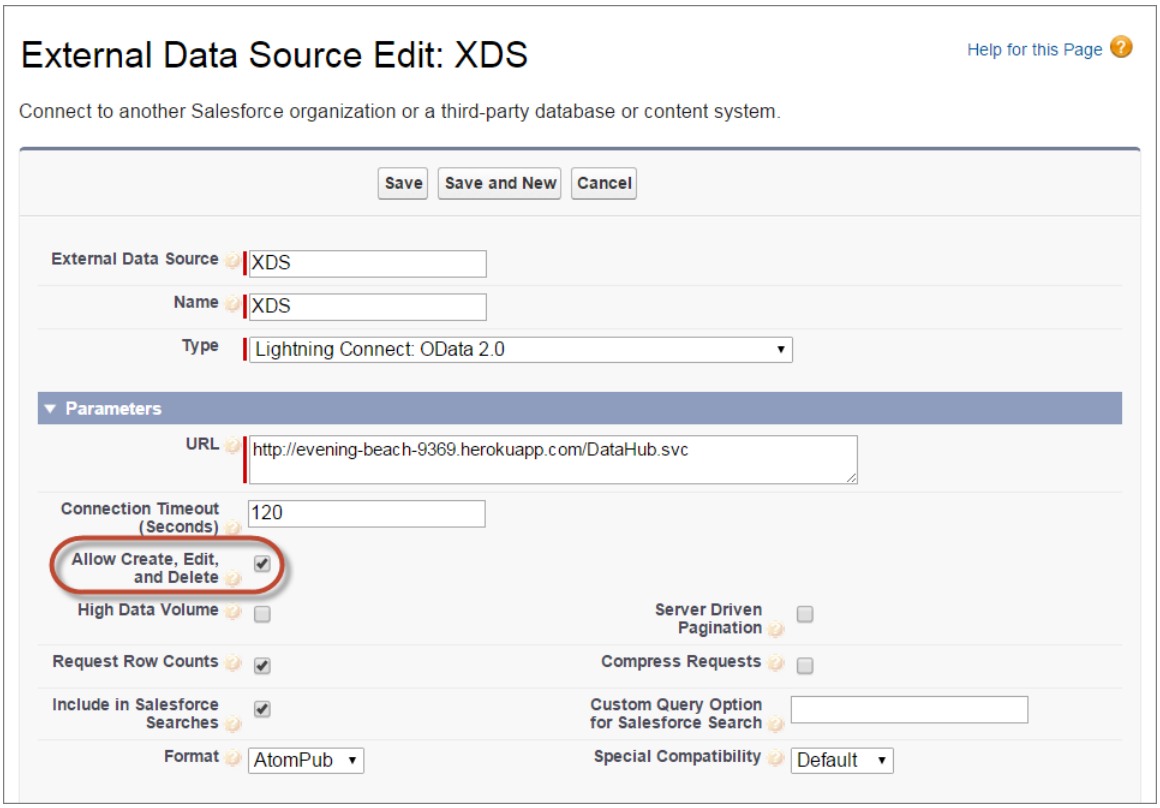
Éditions

Les sources de données externes Lightning Connect sont disponibles avec : **Developer** Edition et moyennant un coût supplémentaire avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

Les sources de données externes Files Connect sont disponibles avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Autoriser l'écriture sur les objets externes est aisé. Dans Configuration, saisissez *`Externe`* dans la case `Recherche rapide`, puis sélectionnez **Source de données externe**. Par défaut, les objets externes associés à des sources de données externes sont en lecture seule. Lorsque vous définissez une nouvelle source de données externe ou modifiez une source existante, vous pouvez définir des objets basés sur cette source de données externe accessible en écriture. Sélectionnez **Autoriser la création, la modification et la suppression** dans la page Source de données externe, comme illustré ci-dessous.

Autoriser l'écriture sur une source de données externe



Pour plus d'informations sur l'utilisation d'Apex avec des objets externes accessibles en écriture, reportez-vous au guide *Force.com Apex Code Developer's Guide*.

Simplification de la gestion de l'authentification système externe grâce aux améliorations de l'interface utilisateur

Déterminez les systèmes externes Salesforce définis pour l'authentification à l'aide des améliorations apportées aux paramètres d'authentification de l'interface utilisateur. Vous pouvez également dépanner les problèmes de connexion aux sources de données externes à l'aide de messages d'erreur plus conviviaux. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Nous avons amélioré d'étiquetage dans les sources de données externes qui utilisent l'authentification par utilisateur, afin de faciliter l'identification des types de système externe configurés.

Déterminez comment Salesforce est défini pour authentifier les systèmes externes à partir de vos paramètres personnels. Dans votre page de paramètres personnels, saisissez *Authentification* case `Quick Find`, puis sélectionnez **Paramètres d'authentification pour les systèmes externes**.

Nous avons clarifié les messages d'erreur qui s'affichent lorsque Salesforce ne peut pas se connecter à une source de données externe en raison de problèmes d'URL, de protocole ou de filtrage.

Éditions

Les sources de données externes Lightning Connect sont disponibles avec : **Developer** Edition et moyennant un coût supplémentaire avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

Les sources de données externes Files Connect sont disponibles avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Utilisation d'un adaptateur OData 4.0 avec Lightning Connect

Vous pouvez désormais utiliser un adaptateur OData 4.0 pour vous connecter à un système externe. Cet adaptateur offre davantage d'options d'intégration de vos données dans Salesforce. OData 4.0 fournit l'option de requête système `$search`, qui peut interroger et rechercher de façon plus sophistiquée que le système de requête par filtrage OData 2.0.Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Lightning Connect prend en charge les adaptateurs OData 2.0, OData 4.0, Salesforce et les adaptateurs personnalisés Apex. Spécifiez le type d'adaptateur lorsque vous créez une source de données externe dans Salesforce.

Éditions

Les sources de données externes Lightning Connect sont disponibles avec : **Developer** Edition et moyennant un coût supplémentaire avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

Les sources de données externes Files Connect sont disponibles avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Surveillance et dépannage des appels OData pour l'accès des utilisateurs aux données externes

Pour faciliter le dépannage des problèmes avec Lightning Connect, les journaux de débogage comprennent désormais les requêtes et les réponses des appels déclenchés lorsque l'utilisateur accède à un objet externe. L'objet externe doit être associé à une source de données externe qui utilise l'adaptateur OData pour Lightning Connect. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Accédez aux journaux de débogage sous l'onglet Journaux de la Console du développeur ou dans la Configuration, en saisissant *Journaux de débogage* dans la case Recherche rapide.

Nom de l'événement	Champs ou informations consignées avec l'événement	Catégorie consignée	Événement consigné
CALLOUT_REQUEST	Point de terminaison externe et méthode	Appel	INFO et au-dessus
CALLOUT_RESPONSE	Statut et code de statut	Appel	INFO et au-dessus

Remarque: Les journaux de débogage ne contiennent pas :

- Les appels déclenchés lorsqu'un administrateur clique sur **Valider et synchroniser** ou sur **Synchroniser** pour une source de données externe. Ces options accèdent au schéma du système externe, pas aux données qui correspondent aux enregistrements des objets externes.
- Les appels via les adaptateurs Lightning Connect suivants :
  - Adaptateur Salesforce
  - Adaptateur personnalisé créé via l'infrastructure du connecteur Apex

Si un utilisateur rencontre des problèmes d'accès aux données d'un objet externe :

1. Ajoutez un indicateur de trace pour l'utilisateur. Pour les niveaux et les filtres de débogage de l'indicateur de trace :
   a. Définissez Appels sur **INFO**.
   b. Définissez toutes les autres catégories sur **AUCUN**.
2. Demandez à l'utilisateur d'essayer d'accéder aux données de l'objet externe entre les dates de début et d'expiration de l'indicateur de trace.
3. Consultez les événements d'appels OData dans les journaux de débogage.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Niveaux du journal de débogage

Aide de Salesforce : Utilisation des journaux de débogage

Éditions

Lightning Connect est disponible avec : **Developer** Edition et moyennant un coût supplémentaire avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour afficher, conserver et supprimer des journaux de débogage :

- Gérer les utilisateurs

Pour utiliser la Console du développeur

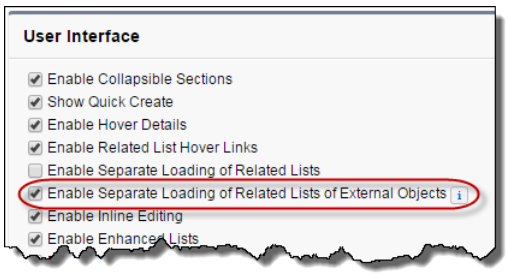
- Afficher toutes les données

Chargement séparé de listes associées d'objets externes

Si le chargement des pages de détail d'enregistrements contenant des listes associées d'objets externes est long, vous pouvez les charger séparément. Vous améliorez ainsi les performances, et les utilisateurs peuvent consulter immédiatement les détails des principaux enregistrements en attendant le chargement des données externes. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

La récupération des données de systèmes externes peut être long, selon la latence du réseau et la disponibilité du système externe.

1. Dans Configuration, saisissez *Interface utilisateur* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Interface utilisateur**.
2. Sélectionnez **Activation de l'option Activer le chargement séparé des listes associées d'objets externes**.



Remarque:

- L'option Activation de l'option Activer le chargement séparé des listes associées d'objets externes est sélectionnée par défaut.
- Les options de chargement séparé des listes associées ne s'appliquent pas aux pages Visualforce, au portail libre-service et aux autres pages dont vous ne pouvez pas contrôler la présentation.

Éditions

Les objets externes Lightning Connect sont disponibles dans : **Developer** Edition et moyennant un coût supplémentaire avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

Les objets externes Files Connect sont disponibles avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour modifier les paramètres de l'interface utilisateur :

- Personnaliser l'application

Simplification de la configuration de sources de données externes OData en utilisant des identifiants nommés

Si vous avez créé un identifiant nommé, vous pouvez le spécifier en tant qu'URL d'une source de données externe OData Lightning Connect. Cela permet d'ignorer les paramètres d'authentification à la source de données externe. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Un identifiant nommé spécifie l'URL du point de terminaison d'un appel et ses paramètres d'authentification requis dans une seule définition. Lors de la connexion au système externe pour accéder à son schéma ou aux données d'objets externes, Lightning Connect utilise les paramètres d'authentification de l'identifiant nommé.

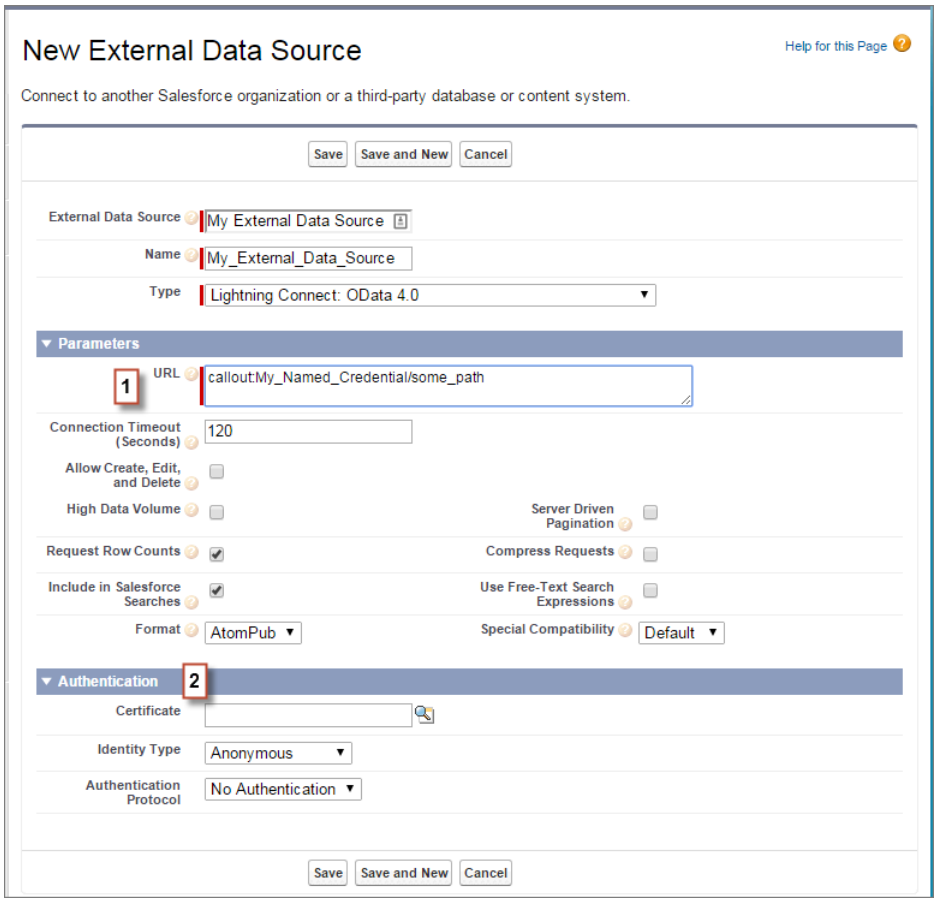
Dans le champ URL d'une source de données externe, saisissez le préfixe *callout:*, le nom de l'identifiant nommé et un chemin facultatif. Ignorez ensuite la section Authentification de la source de données externe. Une fois la source de données externe enregistrée, la section Authentification n'est plus affichée.

Éditions

Lightning Connect est disponible avec : **Developer** Edition et moyennant un coût supplémentaire avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

Exemple: La capture d'écran ci-dessous présente :

- L'URL (1) de la source de données externe définie sous la forme `callout:Mon_identifiant_nommé/un_chemin`
- La section Authentification (2) ignorée, car Lightning Connect utilise les paramètres d'authentification de l'identifiant nommé pour accéder au système externe



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Identifiants nommés

Aide de Salesforce : Définition d'une source de données externe pour Lightning Connect : adaptateur OData 2.0 ou 4.0

Générateur de processus

Nous avons simplifié l'optimisation de vos processus métier avec des planifications multiples, des opérations rationalisées pour vous éviter d'atteindre les limitations SOQL, et une interface utilisateur améliorée pour la mise à jour des actions d'enregistrement. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Éditions

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

DANS CETTE SECTION :

Planification de plusieurs groupes d'actions

Vous êtes plus limité(e) à une seule planification lors de la configuration d'actions temporelles dans le Générateur de processus. Les planifications multiples permettent d'optimiser la réactivité commerciale, d'automatiser le suivi des requêtes et des opportunités importantes, et de répondre aux besoins de votre activité au sein d'un même processus.

Réduction du risque d'atteindre les limitations SOQL dans les processus

Nous avons continué à optimiser le traitement en masse des éléments dans les processus afin de vous éviter d'atteindre les limitations existantes de la plate-forme à mesure que votre activité se développe.

Mise à jour des enregistrements avec une interface utilisateur améliorée

Lorsque vous configurez une mise à jour d'actions d'enregistrement, il est désormais plus facile de sélectionner l'enregistrement qui a démarré le processus. Auparavant, vous deviez sélectionner l'enregistrement qui avait déclenché votre processus, opération qui s'avérait parfois difficile. Désormais, la sélection de l'enregistrement qui a démarré votre processus est aussi simple qu'un clic sur une case d'option.

Notification des administrateurs lorsque la reprise des processus échoue en cas d'inactivité du propriétaire

Lorsqu'un processus est déclenché par une action de l'utilisateur (la création ou la modification de l'enregistrement), cet utilisateur devient le propriétaire du processus et des actions associées. Auparavant, lorsque le processus tentait d'exécuter un groupe d'actions planifiées alors que son propriétaire était inactif, les actions planifiées échouaient silencieusement. Dans cette version, l'administrateur du processus reçoit un e-mail de défaut avec les détails de l'événement et des instructions de résolution.

Actions planifiées toujours basées sur des données actuelles

Pour s'assurer que votre activité s'appuie sur des événements actuels, les processus utilisent désormais les toutes dernières données d'un enregistrement lors de l'exécution d'actions planifiées.

Autres modifications apportées au Gestionnaire de processus

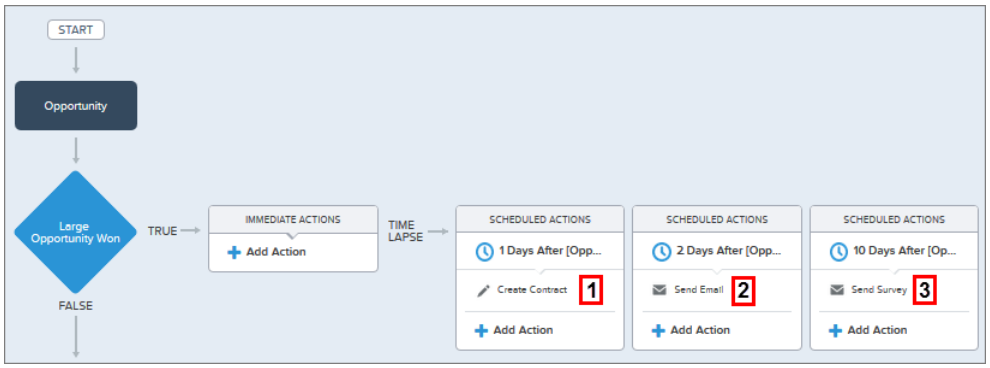
Désormais, une action doit être définie pour une planification avant l'activation du processus. Nous avons également modifié la prise en charge des opérateurs dans les filtres de mise à jour d'enregistrements.

Planification de plusieurs groupes d'actions

Vous êtes plus limité(e) à une seule planification lors de la configuration d'actions temporelles dans le Générateur de processus. Les planifications multiples permettent d'optimiser la réactivité commerciale, d'automatiser le suivi des requêtes et des opportunités importantes, et de répondre aux besoins de votre activité au sein d'un même processus.

Par exemple, lorsqu'une opportunité avec un montant de 500 000 $ est gagnée, votre processus peut désormais exécuter plusieurs groupes d'actions planifiées telles que :

- Créer un enregistrement de contrat associé un jour après la date de fermeture de l'opportunité (**1**)
- Envoyer un e-mail de suivi au propriétaire du compte deux jours après la date de dernière modification de l'opportunité (**2**)
- Envoyer une enquête de satisfaction 10 jours après la date de fermeture de l'opportunité (**3**)



Réduction du risque d'atteindre les limitations SOQL dans les processus

Nous avons continué à optimiser le traitement en masse des éléments dans les processus afin de vous éviter d'atteindre les limitations existantes de la plate-forme à mesure que votre activité se développe.

Avec le traitement en masse, les processus gèrent correctement plusieurs opérations à la fois. Si les opérations d'une transaction vont dépasser les limitations, elles sont regroupées et exécutées par lots.

Exemple:

Avant la version Winter '16

Le processus émet 200 requêtes SOQL pour la transaction. La limitation est fixée à 100 requêtes SOQL. Par conséquent, la transaction entière échoue et aucune requête n'est chargée. Pour réussir le changement, vous diminuez la taille du lot à 100 enregistrements, puis vous réessayez.

À compter de la version Winter '16

Le processus regroupe en compartiments autant de requêtes que possible sans atteindre la limitation de 20 000 caractères des requêtes SOQL. Dans cet exemple, le regroupement en compartiments réduit le nombre de requêtes à quelques unités. Le processus émet ensuite les requêtes des compartiments pour la transaction. La limitation est fixée à 100 requêtes SOQL. Par conséquent, la transaction n'échoue pas et les requêtes sont chargées.

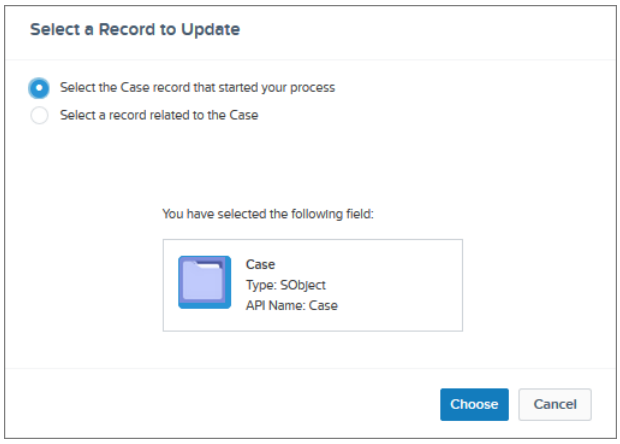
CONSULTER ÉGALEMENT :

Idée suggérée : Traitement en masse par le Générateur de processus

Mise à jour des enregistrements avec une interface utilisateur améliorée

Lorsque vous configurez une mise à jour d'actions d'enregistrement, il est désormais plus facile de sélectionner l'enregistrement qui a démarré le processus. Auparavant, vous deviez sélectionner l'enregistrement qui avait déclenché votre processus, opération qui s'avérait parfois difficile. Désormais, la sélection de l'enregistrement qui a démarré votre processus est aussi simple qu'un clic sur une case d'option.

Voici un aperçu de la nouvelle interface utilisateur qui affiche la requête ayant démarré le processus.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Idée suggérée : Simplification de la sélection de champs lors de la mise à jour d'enregistrements

Notification des administrateurs lorsque la reprise des processus échoue en cas d'inactivité du propriétaire

Lorsqu'un processus est déclenché par une action de l'utilisateur (la création ou la modification de l'enregistrement), cet utilisateur devient le propriétaire du processus et des actions associées. Auparavant, lorsque le processus tentait d'exécuter un groupe d'actions planifiées alors que son propriétaire était inactif, les actions planifiées échouaient silencieusement. Dans cette version, l'administrateur du processus reçoit un e-mail de défaut avec les détails de l'événement et des instructions de résolution.

Les processus sont exécutés en arrière-plan en tant que flux. Par conséquent, l'e-mail que vous recevez référence des « interviews de flux » au lieu de groupes d'actions planifiées.

Exemple:

```
Every waiting flow interview has an associated user — the person who caused the
interview to start waiting. If that user is inactive, the interviews can't resume.

Madison Rigsby (005xx000001SwCd) is inactive, so please delete the following
flow interviews.

http://<instance>.salesforce.com/0Foxx000000003P
```

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Suppression des actions planifiées non exécutées

Actions planifiées toujours basées sur des données actuelles

Pour s'assurer que votre activité s'appuie sur des événements actuels, les processus utilisent désormais les toutes dernières données d'un enregistrement lors de l'exécution d'actions planifiées.

Exemple: Votre processus démarre lorsque le solde d'un compte dépasse 500 000 $. Le processus attend trois jours avant d'envoyer un e-mail de rappel, avec la valeur du solde du compte, au propriétaire du compte. Lorsque l'action planifiée est exécutée

au bout de trois jours, le processus vérifie également si le solde du compte est toujours supérieur à 500 000 $. Si le solde a été mis à jour et qu'il remplit toujours les critères, l'e-mail de suivi utilise la nouvelle valeur.

Auparavant, les actions planifiées exécutées s'appuyaient sur les données de l'enregistrement au moment du démarrage du processus, pas du démarrage de la ou des actions planifiées.

Autres modifications apportées au Gestionnaire de processus

Désormais, une action doit être définie pour une planification avant l'activation du processus. Nous avons également modifié la prise en charge des opérateurs dans les filtres de mise à jour d'enregistrements.

Une planification doit inclure des actions pour que vous puissiez activer un processus

Auparavant, il était possible d'activer un processus s'il contenait une action immédiate ou une planification définie (même si la planification ne contenait aucune action). Désormais, il n'est pas possible d'activer un processus s'il inclut une planification définie, mais sans action planifiée.

Modification de la prise en charge des opérateurs dans les filtres de mise à jour d'enregistrements

Certaines combinaisons de champ et d'opérateur ne sont pas plus prises en charge dans les conditions de filtrage de mise à jour d'enregistrements.

Pour les processus qui contiennent des actions de mise à jour d'enregistrements, si vous filtrez l'enregistrement que vous mettez à jour :

- Avec un champ ID, vous ne pouvez pas utiliser les opérateurs **Contient**, **Commence par** ni **Se termine par**.
- Avec un champ de liste à sélection multiple, vous ne pouvez pas utiliser l'opérateur **Contient**.

Par exemple, votre processus met à jour un enregistrement de requête lorsqu'un compte associé est Platinum, mais vous ne souhaitez pas mettre à jour la requête si son statut est Fermé. Vous pouvez définir un filtre afin de ne pas mettre à jour la requête si le statut (un champ de liste à sélection multiple) est égal à Fermé, mais vous ne pouvez pas définir ce filtre en utilisant l'opérateur **Contient**.

Visual Workflow

Cette version comprend plusieurs améliorations qui facilitent le travail de l'administrateur de flux. Les requêtes sont traitées en masse afin d'éviter d'atteindre les limitations, et la création de choix basés sur des champs de liste de sélection a été simplifiée. Nous avons également amélioré les e-mails de défaut que vous recevez lorsqu'une interview de flux échoue. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Éditions

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

DANS CETTE SECTION :

Réduction du risque d'atteindre les limitations SOQL dans les flux en masse

Dans la version Summer '14, nous avons commencé à traiter en masse les éléments dans les flux qui créent, mettent à jour ou suppriment des enregistrements. Nous allons plus loin en traitant en masse les éléments qui référencent des enregistrements afin d'éviter la limite de 100 requêtes SOQL par transaction. Avec le *traitement en masse*, les processus gèrent correctement plusieurs opérations à la fois. Si les opérations d'une transaction vont dépasser les limitations, elles sont regroupées et exécutées par lots.

Réplication d'un champ de liste de sélection avec un écran de flux

Avez-vous déjà voulu générer une série de choix dans un flux qui correspond à un champ de liste de sélection dans Salesforce ? Ou à une liste à sélection multiple ? Une nouvelle ère s'ouvre ! L'ère de la ressource Choix de liste de sélection.

Débogage des flux avec des e-mails de défaut améliorés (bêta)

Nous avons voulu simplifier le débogage des flux ! Dans la dernière version, nous avons introduit un nouvel e-mail de défaut de flux qui répertorie chaque élément exécuté dans une interview de flux échouée. Nous l'avons amélioré. Il contient désormais beaucoup plus d'informations sur l'interview de flux et les événements dans chaque élément.

Changement du nom des choix dynamiques en « Choix d'enregistrement dynamiques »

Grâce au changement de nom de la ressource, les différences entre les trois ressources de choix sont plus intuitives.

Publication dans le fil d'une communauté à partir d'un flux

Nous avons retiré l'une des limitations de l'élément de flux Publier dans Chatter. Vous pouvez désormais automatiser les publications dans les fils Chatter des communautés Salesforce.

Notification des administrateurs lorsque la reprise des interviews échoue en cas d'inactivité du propriétaire

Si une interview de flux tente de reprendre alors que son propriétaire est inactif, elle échoue. Auparavant, la reprise échouait silencieusement. Désormais, l'administrateur du flux reçoit un e-mail de défaut avec les détails de l'événement et des instructions de résolution.

Retrait d'un opérateur non pris en charge

Salesforce ne prend pas en charge l'opérateur « contient » pour les listes à sélection multiple. Pour empêcher la conception d'un flux qui échouerait automatiquement, cet opérateur n'est plus affiché lorsque vous sélectionnez un champ de liste à sélection multiple dans un filtre d'enregistrement.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Nouveau champ pour les interviews de flux : OwnerId

Réduction du risque d'atteindre les limitations SOQL dans les flux en masse

Dans la version Summer '14, nous avons commencé à traiter en masse les éléments dans les flux qui créent, mettent à jour ou suppriment des enregistrements. Nous allons plus loin en traitant en masse les éléments qui référencent des enregistrements afin d'éviter la limite de 100 requêtes SOQL par transaction. Avec le *traitement en masse*, les processus gèrent correctement plusieurs opérations à la fois. Si les opérations d'une transaction vont dépasser les limitations, elles sont regroupées et exécutées par lots.

À compter de cette version, les flux combinent intelligemment les requêtes issus des éléments ci-dessous afin de réduire le nombre total de requêtes SOQL émises par le flux.

- Référence d'enregistrement
- Mise à jour d'enregistrement
- Suppression d'enregistrement
- Référence rapide

Exemple: Vous chargez 200 requêtes. Dans une transaction, le même flux est déclenché pour chaque requête. Dans le flux, une Référence d'enregistrement trouve le compte correspondant. La référence d'enregistrement génère une requête pour chaque requête.

Avant la version Winter '16

Le flux émet 200 requêtes SOQL pour la transaction. La limitation est fixée à 100 requêtes SOQL. Par conséquent, la transaction entière échoue et aucune requête n'est chargée. Pour réussir le changement, vous diminuez la taille du lot à 100 enregistrements, puis vous réessayez.

À compter de la version Winter '16

Le flux regroupe en compartiments autant de requêtes que possible sans atteindre la limitation de 20 000 caractères pour les requêtes SOQL. Dans cet exemple, le regroupement en compartiments réduit le nombre de requêtes à quelques unités. Le flux

émet ensuite les requêtes des compartiments pour la transaction. La limitation est fixée à 100 requêtes SOQL. Par conséquent, la transaction n'échoue pas et les requêtes sont chargées.

Réplication d'un champ de liste de sélection avec un écran de flux

Avez-vous déjà voulu générer une série de choix dans un flux qui correspond à un champ de liste de sélection dans Salesforce ? Ou à une liste à sélection multiple ? Une nouvelle ère s'ouvre ! L'ère de la ressource Choix de liste de sélection.

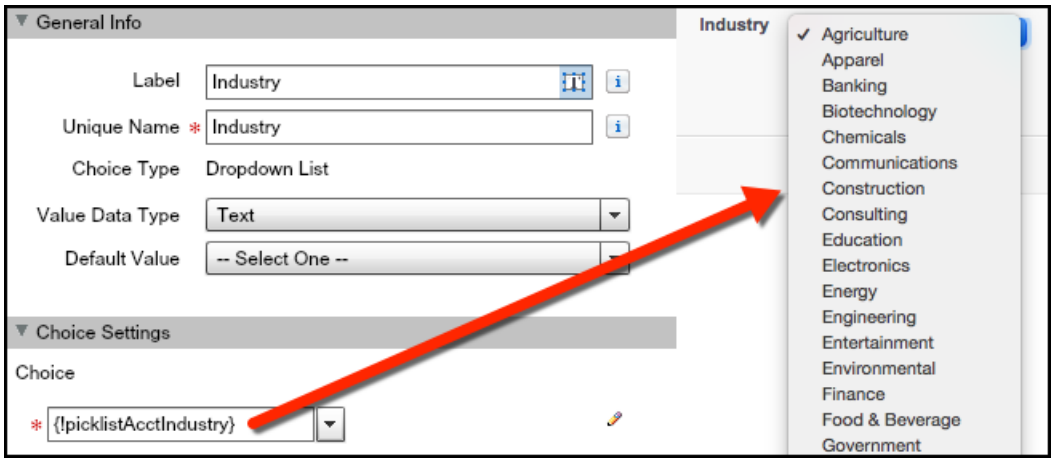
L'époque est révolue où vous deviez créer manuellement un choix pour chaque cas possible, chaque secteur d'activité de compte ou pour d'autres informations que vous stockez dans des champs de liste de sélection ou de liste à sélection multiple. Il n'est plus nécessaire de mettre à jour manuellement un flux chaque fois qu'un utilisateur ajoutait une valeur à champ de liste de sélection.

Remarque: Les champs d'article Knowledge et les listes de sélection globales ne sont pas pris en charge.

La configuration d'un choix de liste de sélection est très simple.

1. Dans un champ de choix d'écran, pour `Choix` cliquez sur **CRÉER** > **Choix de liste de sélection**.
2. Configurez le choix de liste de sélection dans la boîte de dialogue qui s'affiche.
3. Enregistrez et exécutez normalement le flux.

Exemple: Cette liste déroulante (un élément Écran) est configurée pour utiliser un choix de liste de sélection unique. Le choix est configuré pour utiliser la valeur du champ `Account.Industry`. Lorsque vous exécutez le flux, la liste déroulante contient une option pour chaque valeur disponible pour `Account.Industry`.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Idée suggérée : Choix dynamiques pour des valeurs de listes de sélection dans un flux

Changement du nom des choix dynamiques en « Choix d'enregistrement dynamiques »

Aide de Salesforce : Ressource de choix de liste de sélection de flux

Aide de Salesforce : Options de champ de choix dans des éléments de flux Écran

API des métadonnées : Nouveaux champs pour les choix de liste de sélection

Débogage des flux avec des e-mails de défaut améliorés (bêta)

Nous avons voulu simplifier le débogage des flux ! Dans la dernière version, nous avons introduit un nouvel e-mail de défaut de flux qui répertorie chaque élément exécuté dans une interview de flux échouée. Nous l'avons amélioré. Il contient désormais beaucoup plus d'informations sur l'interview de flux et les événements dans chaque élément.

Remarque: Cette publication contient une version bêta de l'e-mail de défaut du flux, de qualité production, mais qui inclut des limitations connues. N'hésitez pas à nous faire part de vos commentaires sur IdeaExchange.

Si l'interview échoue avec un élément qui utilise un connecteur de défaut, vous recevez deux e-mails de défaut de flux : un premier lorsque l'erreur se produit et un deuxième à la fin de l'interview.

Exemple: Voici un exemple avec le même flux présenté dans la dernière version. Votre flux calcule la remise d'une opportunité sur la base du chiffre d'affaires annuel de son compte. Vous exécutez une interview de ce flux, qui échoue. Comme dans la version précédente, l'e-mail de défaut que vous recevez commence par le message d'erreur.

```
An error occurred at element Submit_Record.
No applicable approval process was found.
```

Il indique ensuite des détails sur le flux et sur l'interview du flux, notamment qui a lancé l'interview et si des variables ont été définies à son lancement. Cet exemple de flux a été distribué via un bouton personnalisé d'une opportunité d'où proviennent les valeurs de `opptyId` et `accountId`.

```
Flow Details
Flow Name: Calculate_Opportunity_Discount
Type: Autolaunched Flow
Version: 1
Status: Inactive

Flow Interview Details
Interview Label: Calculate Oppty Discount 7/30/2015 12:04 PM
Current User: Admin User (005D0000001Zijk)
Start Time: 7/30/2015 12:04 PM
Duration: 0 seconds

How the Interview Started
Admin User (005D0000001Zijk) started the flow interview.
Some of this flow's variables were set when the interview started.
opptyId = 006D000000CzKuH
accountId = 001D000000K2Fut
```

Comme dans la version précédente, l'e-mail répertorie ensuite les éléments qui ont été exécutés par l'interview du flux. Toutefois, dans cette version les informations sont plus détaillées et précisent les événements qui se sont produits dans chaque élément.

```
RECORD QUERY: Find_Related_Account
Find one Account record where:
Id Equals {!accountId} (001D000000K2Fut)
Result
Successfully found record.
{!accountRev} = 1.0E+8

DECISION: Determine_Discount
Executed this outcome: Full
1. {!accountRev} ($100,000,000.00) Greater than $1,000,000.00
Logic: All conditions must be true (AND)
```

```
ASSIGNMENT: X10_Discount
{!opptyDiscount} Equals 10
Result
{!opptyDiscount} = "10"

RECORD UPDATE: Update_Discount_Field
Find all Opportunity records where:
Id Equals {!opptyId} (006D000000CzKuH)
Update the records' field values.
Discount__c = {!opptyDiscount} (10)
Result
All records that meet the filter criteria are ready to be updated when the next Screen
 or Wait
element is executed or when the interview finishes.

SUBFLOW: Submit_for_Approval
Enter flow Submit_for_Approval version 1.
Inputs:
recordId = {!opptyId} (006D000000CzKuH)

SUBMIT FOR APPROVAL: Submit_Record
Inputs: objectId = {!recordId} (006D000000CzKuH)

Error Occurred: No applicable approval process was found.
```

Changement du nom des choix dynamiques en « Choix d'enregistrement dynamiques »

Grâce au changement de nom de la ressource, les différences entre les trois ressources de choix sont plus intuitives.

Rappel des trois ressources de choix pour les flux :

- Choix : crée manuellement un choix autonome.
- Choix d'enregistrement dynamique : crée dynamiquement un ensemble de choix basés sur des enregistrements filtrés.
- Choix de liste de sélection : crée dynamiquement un ensemble de choix basés sur les valeurs d'une liste de sélection existante ou d'un champ de liste à sélection multiple.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Réplication d'un champ de liste de sélection avec un écran de flux

Aide de Salesforce : Ressources de choix d'enregistrement dynamique de flux

Publication dans le fil d'une communauté à partir d'un flux

Nous avons retiré l'une des limitations de l'élément de flux Publier dans Chatter. Vous pouvez désormais automatiser les publications dans les fils Chatter des communautés Salesforce.

Pour publier dans une communauté à partir d'un flux, saisissez les valeurs des paramètres `Message`, `Nom ou ID de la cible` et `Type de cible`. Saisissez également les valeurs des nouveaux paramètres ci-dessous, qui sont spécifiques aux publications dans une communauté.

- `ID de communauté` : identifie la communauté dans laquelle vous publiez.

- `Visibilité` : spécifie si l'élément de fil est disponible pour tous les utilisateurs (`allUsers`) ou uniquement les utilisateurs internes (`internalUsers`).

CONSULTER ÉGALEMENT :

Idée suggérée : Élément du flux Publier dans Chatter pour travailler dans les communautés

Notification des administrateurs lorsque la reprise des interviews échoue en cas d'inactivité du propriétaire

Si une interview de flux tente de reprendre alors que son propriétaire est inactif, elle échoue. Auparavant, la reprise échouait silencieusement. Désormais, l'administrateur du flux reçoit un e-mail de défaut avec les détails de l'événement et des instructions de résolution.

Exemple:

```
Every waiting flow interview has an associated user — the person who caused the
interview to start waiting. If that user is inactive, the interviews can't resume.

Madison Rigsby (005xx000001SwCd) is inactive, so please delete the following
flow interviews.

http://<instance>.salesforce.com/0Foxx000000003P
```

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Suppression d'une interview de flux interrompue ou en attente

Retrait d'un opérateur non pris en charge

Salesforce ne prend pas en charge l'opérateur « contient » pour les listes à sélection multiple. Pour empêcher la conception d'un flux qui échouerait automatiquement, cet opérateur n'est plus affiché lorsque vous sélectionnez un champ de liste à sélection multiple dans un filtre d'enregistrement.

Partage

Le partage permet de mieux contrôler les informations auxquelles les utilisateurs ont accès. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Éditions

Disponible avec : **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

DANS CETTE SECTION :

Accélération des mises à jour par défaut dans l'ensemble de l'organisation

Les modifications des paramètres par défaut de votre organisation s'appliquent désormais immédiatement lorsque vous augmentez l'accès par défaut.

Verrouillage du partage spécifique à l'objet (pilote)
Lorsque vous créez, modifiez ou supprimez une règle de partage, un recalcul est exécuté pour mettre à jour l'accès aux enregistrements dans l'organisation. Cette opération peut être longue si le nombre d'utilisateurs et le volume de données sont importants. La fonctionnalité de verrouillage du partage spécifique à l'objet permet de modifier une règle de partage pour d'autres objets, sans attendre la fin du recalcul dans l'ensemble des objets. Selon l'objet, le type de règle de partage et le groupe d'utilisateurs cible, vous pouvez modifier les règles de partage dans un autre objet ou dans le même objet via l'interface utilisateur ou l'API.

Accélération des mises à jour par défaut dans l'ensemble de l'organisation

Les modifications des paramètres par défaut de votre organisation s'appliquent désormais immédiatement lorsque vous augmentez l'accès par défaut.

Lorsque vous mettez à jour les paramètres par défaut de l'organisation, le recalcul de partage applique les modifications de l'accès à vos enregistrements. Avec un volume de données important, la mise à jour peut être longue.

- Si vous augmentez l'accès par défaut, par exemple de Public en lecture seule à Public en lecture/écriture, vos modifications s'appliquent immédiatement. Tous les utilisateurs ont accès selon l'accès par défaut mis à jour. Le recalcul de partage est ensuite exécuté de façon asynchrone pour s'assurer que tous les accès redondants à partir de partages manuels ou de règles de partage sont retirés.

  Remarque: Lorsque l'accès par défaut des contacts est Contrôlé par parent et que vous augmentez l'accès par défaut des comptes, des opportunités ou des requêtes, les modifications s'appliquent après l'exécution du recalcul.

- Si vous diminuez l'accès par défaut, par exemple de Public en lecture/écriture à Public en lecture seule, vos modifications s'appliquent après l'exécution du recalcul.

Vous recevez un e-mail de notification une fois le recalcul effectué. Actualisez la page Paramètres de partage pour afficher vos modifications. Pour afficher le statut de mise à jour, dans Configuration, saisissez `Afficher le journal d'audit de configuration` dans la case `Recherche rapide`, puis sélectionnez **Afficher le journal d'audit de configuration**.

Verrouillage du partage spécifique à l'objet (pilote)

Lorsque vous créez, modifiez ou supprimez une règle de partage, un recalcul est exécuté pour mettre à jour l'accès aux enregistrements dans l'organisation. Cette opération peut être longue si le nombre d'utilisateurs et le volume de données sont importants. La fonctionnalité de verrouillage du partage spécifique à l'objet permet de modifier une règle de partage pour d'autres objets, sans attendre la fin du recalcul dans l'ensemble des objets. Selon l'objet, le type de règle de partage et le groupe d'utilisateurs cible, vous pouvez modifier les règles de partage dans un autre objet ou dans le même objet via l'interface utilisateur ou l'API.

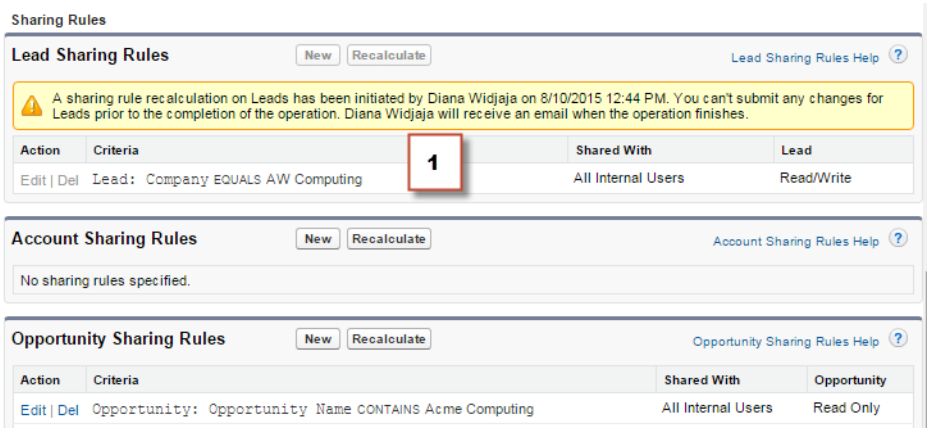
Remarque: Nous fournissons cette fonctionnalité à une sélection de clients via un programme pilote qui nécessite d'accepter des conditions d'utilisation spécifiques. Pour participer à ce programme, contactez Salesforce. Les programmes pilotes peuvent changer à tout moment. Par conséquent, nous ne pouvons pas garantir que votre demande soit acceptée. Cette fonctionnalité pilote n'est pas globalement disponible, comme stipulé dans ce document, ou dans des bulletins d'actualité ou déclarations publiques. Nous ne pouvons pas garantir une date de disponibilité globale sur une période spécifique, ni sa disponibilité effective. Nous recommandons de motiver vos décisions d'achat en fonction des fonctionnalités actuellement disponibles.

Sans le verrouillage du partage spécifique à l'objet, vous ne pouvez pas soumettre des modifications du partage simultanées avant la fin du recalcul dans l'ensemble des objets. Si vous activez le verrouillage du partage spécifique à l'objet, tenez compte des modifications ci-dessous dans votre organisation.

Règles de partage basées sur des critères et sur la propriété

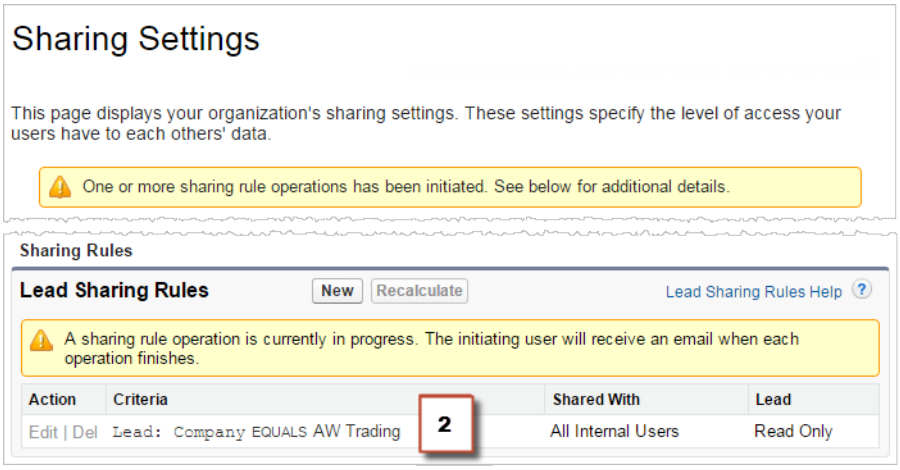
Un nouveau calcul est exécuté lorsqu'une règle de partage est modifiée ou lorsque vous cliquez sur le bouton **Recalculer** dans la page Paramètres de partage. Ce bouton verrouille les règles de partage de cet objet (1), mais vous pouvez modifier les règles de partage d'un autre objet.

Remarque: Il n'est pas nécessaire de recalculer à chaque fois que vous modifiez ou créez une règle de partage. Utilisez les boutons Recalculer dans les listes Règles de partage uniquement si les mises à jour des règles de partage ont échoué ou ne fonctionnent pas comme prévu. En cas d'échec des mises à jour des règles de partage, l'administrateur reçoit une notification par e-mail.

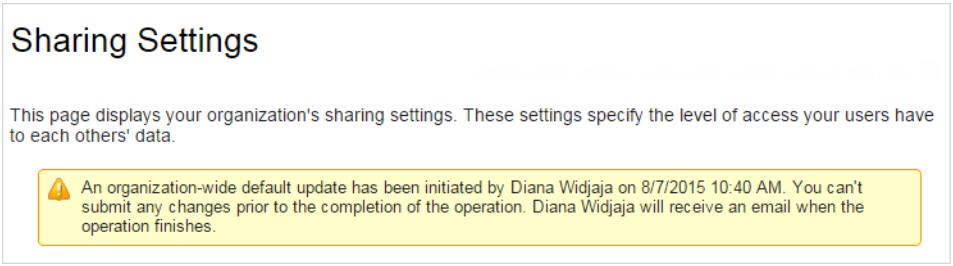


Lorsqu'un recalcul de partage basé sur la propriété est en cours, vous ne pouvez pas créer, modifier ni supprimer les règles de partage basées sur la propriété d'un objet qui cible le groupe d'utilisateurs affectés. Par exemple, supposons que vous créez une règle de partage de piste basée sur la propriété qui cible tous les utilisateurs internes. Vous pouvez créer, mettre à jour ou supprimer d'autres règles de partage basées sur la propriété pour des pistes qui ciblent tous les utilisateurs internes, uniquement lorsque le recalcul est terminé. Une fois le recalcul terminé, vous recevez un e-mail de confirmation. Vous pouvez toutefois créer d'autres règles de partage basées sur la propriété pour des pistes qui ciblent un autre groupe public, à l'exception du groupe Tous les utilisateurs internes, pendant le recalcul de la première règle de partage créée.

Lorsqu'un recalcul de partage basé sur des critères est en cours, vous ne pouvez pas modifier ni supprimer cette règle (2). Vous pouvez toutefois créer, modifier ou supprimer simultanément toutes les autres règles de partage basées sur des critères ou sur la propriété.



Vous ne pouvez pas modifier les paramètres par défaut de l'organisation lorsqu'un recalcul est en cours d'exécution, et inversement.

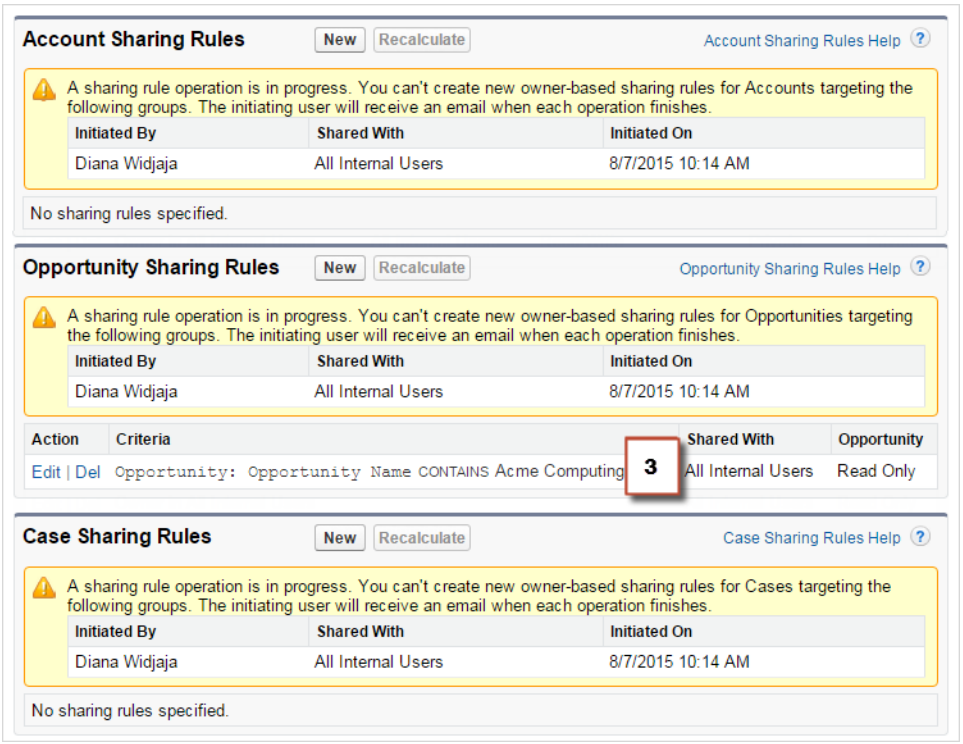


Comptes, requêtes, contacts et opportunités

Les règles de partage peuvent affecter les comptes et les enfants du compte (requêtes, contacts et opportunités). Par conséquent, elles sont verrouillées ensemble pour garantir l'exécution correcte du recalcul. Par exemple, la création et la modification de règles de partage de compte empêche la création ou la modification d'une règle de partage de requête, de contact ou d'opportunité. De la même façon, la création ou la modification d'une règle de partage d'opportunité vous empêche de créer ou de modifier une règle de partage de requête, de contact ou de compte avant la fin du recalcul. Notez que les verrouillages ne sont pas partagés entre les objets, sauf entre les comptes et ses enfants.

Remarque: Un clic sur le bouton **Recalculer** empêche la modification des règles de partage de ces quatre objets jusqu'à la fin du recalcul.

Dans l'exemple ci-dessous, une règle de partage de compte basée sur la propriété a été supprimée et un recalcul est en cours. Vous ne pouvez pas créer, modifier ni supprimer une autre règle de partage basée sur la propriété pour ces objets, mais vous pouvez toutefois modifier une règle de partage basée sur des critères (3) pour ces objets.



Globalisation

Les outils de globalisation aident les administrateurs à gérer les ressources qui varient d'un pays à l'autre, notamment les langues multiples, les devises multiples et les contenus traduits.

DANS CETTE SECTION :

Changement des noms de fuseaux horaires

Les noms de certains fuseaux horaires ont été modifiés suite à la mise à jour du processus d'internationalisation. Par exemple, le fuseau horaire (GMT+12:00) Heure d'été de Nouvelle-Zélande (Pacifique/Auckland) s'intitule désormais (GMT+12:00) Heure standard de Nouvelle-Zélande (Pacifique/Auckland). Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Changement des noms de fuseaux horaires

Les noms de certains fuseaux horaires ont été modifiés suite à la mise à jour du processus d'internationalisation. Par exemple, le fuseau horaire (GMT+12:00) Heure d'été de Nouvelle-Zélande (Pacifique/Auckland) s'intitule désormais (GMT+12:00) Heure standard de Nouvelle-Zélande (Pacifique/Auckland). Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Les valeurs des champs de fuseau horaire sont déterminées par les valeurs des champs d'adresse. Reportez-vous à *Fuseaux horaires pris en charge* dans l'aide de Salesforce.

Éditions

Disponible avec : **Contact Manager** Edition, **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition, **Developer** Edition et **Database.com** Edition

Sécurité et identité

Protégez votre organisation Salesforce et vos utilisateurs avec une nouvelle expérience de connexion intuitive et une gestion des connexions plus sécurisée. Dans Lightning Experience, accédez aux applications Salesforce, aux applications personnalisées et aux applications connectées à partir d'une seule vue, le Lanceur d'application. Les stratégies de sécurité des transactions permettent de répondre rapidement à des situations de sécurité spécifiées. Vous pouvez crypter un plus grand nombre de champs, et stocker des jetons OAuth et des champs de mot de passe plus volumineux.

DANS CETTE SECTION :

Nouvelle présentation de la connexion

Nous avons revu et amélioré l'accès à la connexion pour offrir aux utilisateurs une expérience plus confortable et plus intuitive. En plus de la page de connexion principale, la nouvelle conception est affichée lorsque vos utilisateurs oublient leur mot de passe, vérifient leur identité, accordent aux applications l'accès à leurs données et avec d'autres tâches associées à la connexion. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience, dans Salesforce Classic et dans l'application mobile Salesforce1.

Amélioration de la sécurité des connexions sous une autre identité

Par mesure de sécurité, vous ne pouvez pas approuver un accès aux données OAuth lorsque vous êtes connecté(e) sous une autre identité. Cette modification protège les accès OAuth accordés à l'insu de l'utilisateur.

Amélioration de la sécurité contre les tentatives de connexion indésirables

Nous avons ajouté des mesures afin d'empêcher des scripts, des sites et d'autres sources de connecter automatiquement des utilisateurs (également appelée « connexion forcée ») sans qu'ils le sachent. Les utilisateurs sont désormais avertis lorsqu'un site Web, une application ou une autre source utilise un lien ou un script pour forcer leur connexion à Salesforce.

Suivi de l'emplacement géographique des connexions utilisateur dans les paramètres personnels et les détails de l'utilisateur

Vous pouvez désormais suivre l'emplacement géographique des adresses IP de vos connexions dans vos paramètres personnels. Vous pouvez également suivre l'emplacement géographique des adresses IP de connexion de tous vos utilisateurs dans leur page de détail. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Arrêt de l'invite d'accès par le fournisseur d'authentification Twitter en cas de connexions répétées de l'utilisateur

Lorsque des utilisateurs se connectent à Salesforce via Twitter, ils sont invités à autoriser l'accès de Twitter à Salesforce. Après la première autorisation réussie, les utilisateurs ne sont plus invités à autoriser Twitter en cas de nouvelle connexion dans la même session. Auparavant, les utilisateurs devaient réautoriser l'application Twitter à chaque connexion. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Affichage et personnalisation des messages d'erreur d'authentification unique avec un fournisseur d'authentification

Si une erreur se produit lors d'une authentification unique en utilisant un fournisseur d'authentification, le code d'erreur et la description (si les deux sont disponibles) sont désormais affichés dans un texte sur la page et dans l'URL. Auparavant, le code et la description étaient affichés uniquement dans l'URL. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Modification du nom du paramètre de jeton temporel dans les paramètres personnels de l'utilisateur

Par souci de précision, nous avons changé le nom du paramètre qui permet aux utilisateurs d'enregistrer une application d'authentification pour leur compte. Ils utilisent l'application d'authentification pour la vérification de l'identité ou l'authentification à deux facteurs. Le nouveau nom du paramètre de la page Informations utilisateur avancées est **Inscription de l'application : Générateur de mot de passe unique**. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Stockage de jetons OAuth plus grands et de mots de passe plus longs

Profitez de l'augmentation des capacités de stockage des jetons OAuth et des champs de mot de passe pour les sources de données externes, et des jetons OAuth pour les identifiants nommés. Certains systèmes externes génèrent des mots de passe plus longs ou des jetons OAuth plus grands. La taille maximale des mots de passe et des jetons OAuth a été augmentée pour s'adapter à ces systèmes. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Nouveau dimensionnement dynamique pour les pages de flux de connexion

Lorsque vous publiez un flux de connexion, la zone de contenu du flux est désormais automatiquement redimensionnée à environ 50 % de la taille de la page, selon la taille de l'écran de votre appareil. Auparavant, la zone de contenu du flux de connexion avait une largeur de 340 pixels. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Accès de tous les utilisateurs au Lanceur d'application dans Lightning Experience

Tous les utilisateurs de Lightning Experience ont accès au Lanceur d'application qui permet d'accéder aux applications Salesforce, aux applications personnalisées et aux applications connectées à partir de la même vue.

Simplification de la réorganisation des applications

Utilisez l'interface utilisateur améliorée pour réorganiser l'ordre de tri par défaut des applications Salesforce, des applications personnalisées et des applications connectées dans votre organisation. Vous pouvez également masquer des applications dans le Lanceur d'application. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Personnalisation du comportement d'une application connectée avec Apex

Associez votre propre classe Apex à une application connectée pour fournir davantage d'options d'authentification et gérer le traitement des attributs utilisateur.

Détection rapide des problèmes de sécurité potentiels avec les stratégies de Sécurité des transactions

Les stratégies de Sécurité des transactions permettent d'effectuer des recherches dans les événements de votre organisation et de spécifier les actions à exécuter lorsque certaines conditions sont remplies. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Protection de données supplémentaires avec le Cryptage de la plate-forme

Le Cryptage de la plate-forme élargit les types de données que vous pouvez protéger. Vous pouvez désormais crypter les champs Compte personnel et les champs Requête sélectionnés. Nous avons également simplifié l'utilisation de données cryptées à partir d'appareils mobiles. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Ajout de restrictions aux noms de Mon domaine

Pour éviter toute confusion lors de l'identification des sites et renforcer la sécurité des utilisateurs qui tentent de se connecter à vos domaines personnalisés, vous ne pouvez pas utiliser certains termes spécifiques dans les noms de domaines personnalisés. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Personnalisation des en-têtes et des corps des appels Apex qui utilisent des identifiants nommés

Les développeurs peuvent désormais personnaliser la construction des en-têtes et des corps dans des appels Apex qui spécifient des identifiants nommés en tant que points de terminaison. Cette souplesse permet d'utiliser des identifiants nommés dans les situations spéciales, notamment lorsque le point de terminaison distant exige des jetons de sécurité ou des identifiants cryptés dans les en-têtes de requête. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Simplification du développement d'appels de service Web en utilisant des identifiants nommés

Vous pouvez désormais spécifier des identifiants nommés en tant que points de terminaison d'appels de service Web. Un identifiant nommé spécifie l'URL du point de terminaison d'un appel et ses paramètres d'authentification requis dans une seule définition. Salesforce gère l'authentification des appels Apex qui spécifient un identifiant nommé en tant que points de terminaison des appels, ce qui libère votre code de cette tâche. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Disponibilité des fonctionnalités de sécurité et d'identité : comment et quand

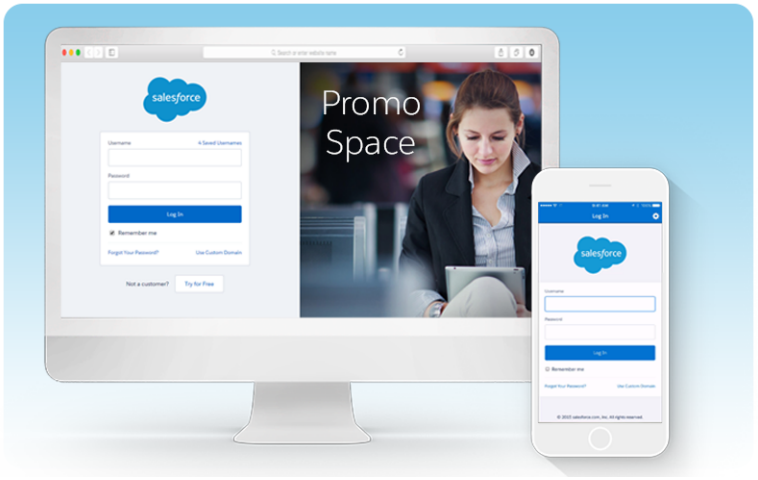
Sécurité : limitations de Lightning Experience

Nouvelle présentation de la connexion

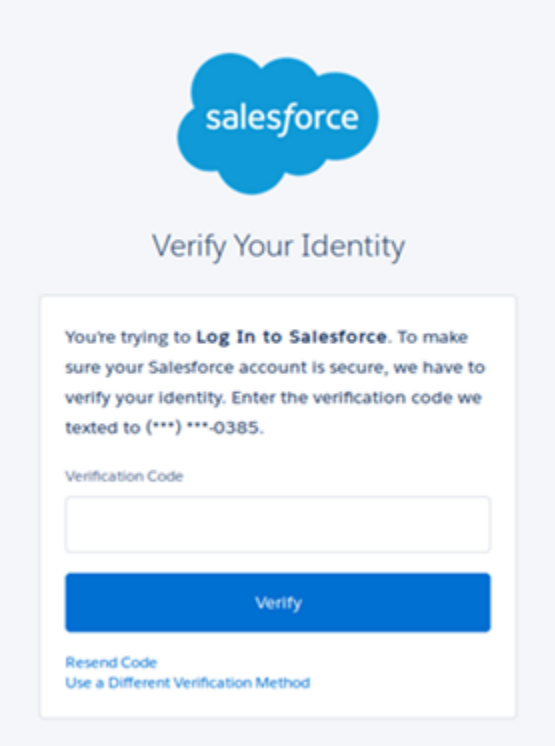
Nous avons revu et amélioré l'accès à la connexion pour offrir aux utilisateurs une expérience plus confortable et plus intuitive. En plus de la page de connexion principale, la nouvelle conception est affichée lorsque vos utilisateurs oublient leur mot de passe, vérifient leur identité, accordent aux applications l'accès à leurs données et avec d'autres tâches associées à la connexion. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience, dans Salesforce Classic et dans l'application mobile Salesforce1.

Éditions

Disponible avec : **Toutes** les éditions

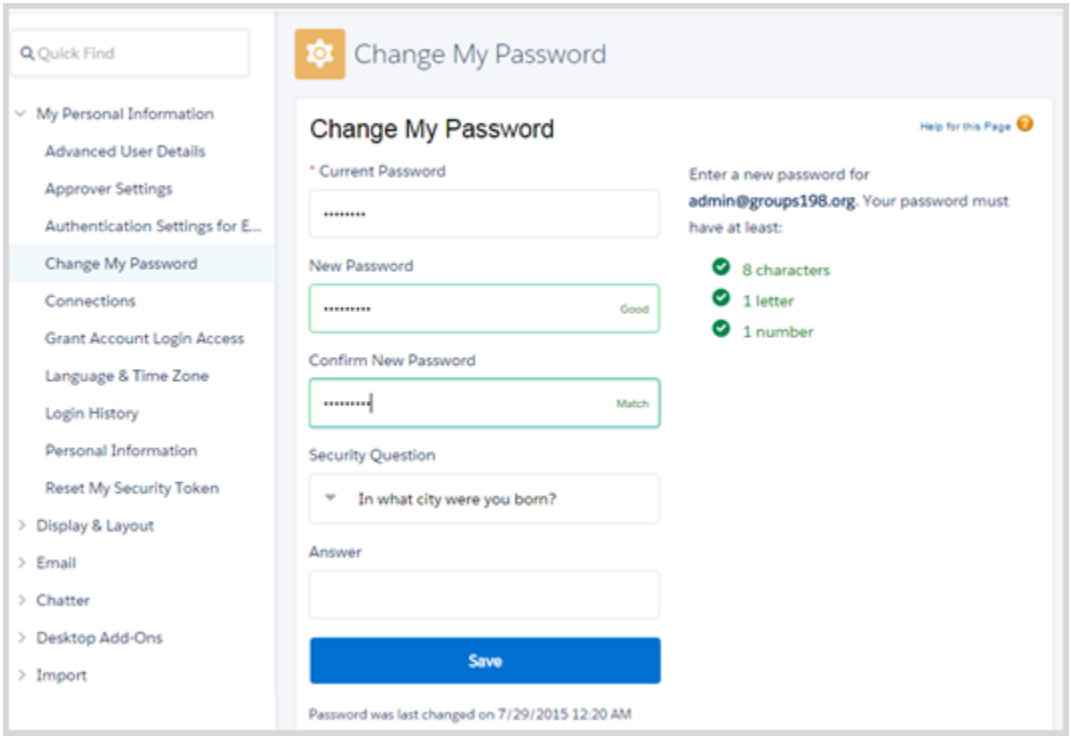


Nous avons rationalisé la sécurité du compte lorsque les utilisateurs se connectent à partir d'un appareil non reconnu ou exécutent d'autres actions sensibles. Dans les versions précédentes, lorsque nous vérifions l'identité de vos utilisateurs, ils devaient choisir un mode de réception d'un code de vérification. Désormais, nous sélectionnons automatiquement la méthode prioritaire disponible pour vérifier leur identité, ce qui représente un gain de temps (ne vous inquiétez pas, vos utilisateurs peuvent toujours choisir une autre méthode de vérification si nécessaire). Pour plus informations sur les méthodes de vérification de l'identité et leur priorité, reportez-vous à Activations de la confirmation d'identité dans l'aide de Salesforce.



De plus, une fois l'identité des utilisateurs vérifiée après la connexion, nous n'affichons pas de page de confirmation de l'activation de l'appareil. Les utilisateurs accèdent simplement à Salesforce et peuvent travailler instantanément.

Nous avons amélioré la procédure de modification du mot de passe pour les utilisateurs en remplaçant l'indicateur de force du mot de passe par un commentaire plus précis indiquant s'il remplit les exigences minimales de votre organisation Salesforce. Les e-mails, notamment les messages d'oubli du mot de passe, sont plus courts et plus clairs, et les lignes d'objet sont plus explicites. Pour renforcer la sécurité des utilisateurs, désormais l'e-mail de réinitialisation du mot de passe contient uniquement un lien de réinitialisation sans mot de passe temporaire. Il suffit aux utilisateurs de cliquer sur le lien pour réinitialiser leur mot de passe.



L'adresse de votre page de connexion est inchangée et vos utilisateurs continuent d'utiliser leurs nom d'utilisateur et mot de passe existants. Pendant que nous déployons la modification dans toutes les instances, les pages de connexion peuvent s'afficher sous l'ancienne présentation pour certains utilisateurs. Tous les clients afficheront les nouvelles pages de connexion au plus tard le 18 octobre.

Remarque: Cette modification sera disponible progressivement durant la publication de la version Winter '16.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Calendrier de maintenance de Salesforce

Login Rollout in Winter '16 Release

Amélioration de la sécurité des connexions sous une autre identité

Par mesure de sécurité, vous ne pouvez pas approuver un accès aux données OAuth lorsque vous êtes connecté(e) sous une autre identité. Cette modification protège les accès OAuth accordés à l'insu de l'utilisateur.

CONSULTER ÉGALEMENT :

https://help.salesforce.com/HTViewHelpDoc?id=logging_in_as_another_user.htm

Éditions

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition, **Developer** Edition et **Database.com** Edition

Amélioration de la sécurité contre les tentatives de connexion indésirables

Éditions

Disponible avec : **Toutes** les éditions

Nous avons ajouté des mesures afin d'empêcher des scripts, des sites et d'autres sources de connecter automatiquement des utilisateurs (également appelée « connexion forcée ») sans qu'ils le sachent. Les utilisateurs sont désormais avertis lorsqu'un site Web, une application ou une autre source utilise un lien ou un script pour forcer leur connexion à Salesforce.

Parfois, une application envoie un nom d'utilisateur et un mot de passe dans une URL directement à la page de connexion de Salesforce, sans demander à l'utilisateur de saisir de données d'authentification. Par exemple, les utilisateurs ajoutent la page de connexion de Salesforce à leurs favoris, avec leur nom d'utilisateur et leur mode passe, puis ils cliquent sur le lien du favori. Lorsque Salesforce détecte cette activité, nous interrogeons l'utilisateur pour vérifier le compte et la tentative de connexion.

Les utilisateurs peuvent sélectionner ou désélectionner **Ne plus poser la question sur cet appareil**. Lorsque cette option est sélectionnée et que l'utilisateur clique sur **Continuer**, Salesforce mémorise la préférence pour la combinaison du compte et du navigateur.

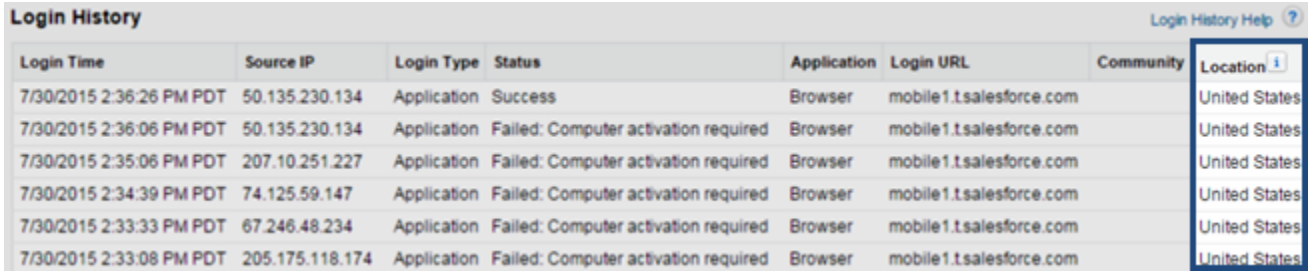
Salesforce n'interroge pas les utilisateurs lorsqu'ils se connectent via un formulaire Web, une page de connexion standard, par exemple https://login.salesforce.com, ou une page de connexion de domaine, de portail ou de communauté Salesforce. Les utilisateurs de la connexion unique ne reçoivent pas ce message.

Suivi de l'emplacement géographique des connexions utilisateur dans les paramètres personnels et les détails de l'utilisateur

Éditions

Disponible avec : **Toutes** les éditions

Vous pouvez désormais suivre l'emplacement géographique des adresses IP de vos connexions dans vos paramètres personnels. Vous pouvez également suivre l'emplacement géographique des adresses IP de connexion de tous vos utilisateurs dans leur page de détail. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.



Login History

Login History Help

Login Time	Source IP	Login Type	Status	Application	Login URL	Community	Location
7/30/2015 2:36:26 PM PDT	50.135.230.134	Application	Success	Browser	mobile1.t.salesforce.com		United States
7/30/2015 2:36:06 PM PDT	50.135.230.134	Application	Failed: Computer activation required	Browser	mobile1.t.salesforce.com		United States
7/30/2015 2:35:06 PM PDT	207.10.251.227	Application	Failed: Computer activation required	Browser	mobile1.t.salesforce.com		United States
7/30/2015 2:34:39 PM PDT	74.125.59.147	Application	Failed: Computer activation required	Browser	mobile1.t.salesforce.com		United States
7/30/2015 2:33:33 PM PDT	67.246.48.234	Application	Failed: Computer activation required	Browser	mobile1.t.salesforce.com		United States
7/30/2015 2:33:08 PM PDT	205.175.118.174	Application	Failed: Computer activation required	Browser	mobile1.t.salesforce.com		United States

Pour obtenir des informations géographiques plus détaillées, avec notamment la ville ou le code postal, vous pouvez télécharger l'historique des connexions. En raison de la nature de la technologie de géolocalisation, la précision des champs de géolocalisation (par exemple pays, ville, code postal) peut varier.

Arrêt de l'invite d'accès par le fournisseur d'authentification Twitter en cas de connexions répétées de l'utilisateur

Lorsque des utilisateurs se connectent à Salesforce via Twitter, ils sont invités à autoriser l'accès de Twitter à Salesforce. Après la première autorisation réussie, les utilisateurs ne sont plus invités à autoriser Twitter en cas de nouvelle connexion dans la même session. Auparavant, les utilisateurs devaient réautoriser l'application Twitter à chaque connexion. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Salesforce redirige désormais l'utilisateur vers Twitter à l'aide de oauth/authenticate au lieu de oauth/authorize. En raison de cette modification, le jeton d'accès Twitter émis ne peut pas être utilisé pour accéder aux messages directs Twitter durant un flux de fournisseur d'authentification.

Éditions

Disponible avec : **Developer** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Professional** Edition et **Unlimited** Edition

Affichage et personnalisation des messages d'erreur d'authentification unique avec un fournisseur d'authentification

Si une erreur se produit lors d'une authentification unique en utilisant un fournisseur d'authentification, le code d'erreur et la description (si les deux sont disponibles) sont désormais affichés dans un texte sur la page et dans l'URL. Auparavant, le code et la description étaient affichés uniquement dans l'URL. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Cette modification permet aux administrateurs d'afficher un message d'erreur personnalisé avec les méthodes `createUser` et `updateUser` dans votre classe de gestionnaire d'enregistrement Apex. Pour apprendre à renvoyer une exception personnalisée pour afficher un message d'erreur à l'utilisateur, reportez-vous à l'interface `Auth.RegistrationHandler` dans le guide Force.com Apex Code Developer's Guide.

Éditions

Disponible avec : **Developer** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Professional** Edition et **Unlimited** Edition

CONSULTER ÉGALEMENT :

Force.com Apex Code Developer's Guide

Modification du nom du paramètre de jeton temporel dans les paramètres personnels de l'utilisateur

Par souci de précision, nous avons changé le nom du paramètre qui permet aux utilisateurs d'enregistrer une application d'authentification pour leur compte. Ils utilisent l'application d'authentification pour la vérification de l'identité ou l'authentification à deux facteurs. Le nouveau nom du paramètre de la page Informations utilisateur avancées est **Inscription de l'application : Générateur de mot de passe unique**. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Éditions

Disponible avec : **Toutes** les éditions

Le nom du paramètre a changé, mais le processus qui invite à utiliser l'authentification à deux facteurs pour se connecter reste inchangé.

Remarque: Ce paramètre ne définit pas l'authentification à deux facteurs pour le compte d'un utilisateur, il se contente d'enregistrer une application d'authentification. Si vous définissez l'authentification à deux facteurs pour votre organisation, les utilisateurs

peuvent utiliser un code (TOTP) de l'application pour se connecter. Ils peuvent également utiliser le code pour confirmer leur identité.

CONSULTER ÉGALEMENT :

https://help.salesforce.com/HTViewHelpDoc?id=security_overview_2fa.htm

Stockage de jetons OAuth plus grands et de mots de passe plus longs

Profitez de l'augmentation des capacités de stockage des jetons OAuth et des champs de mot de passe pour les sources de données externes, et des jetons OAuth pour les identifiants nommés. Certains systèmes externes génèrent des mots de passe plus longs ou des jetons OAuth plus grands. La taille maximale des mots de passe et des jetons OAuth a été augmentée pour s'adapter à ces systèmes. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

La capacité de stockage maximale des jetons OAuth pour les sources de données externes et les identifiants nommés est passée de 1 020 à 4 000 caractères par jeton. Les champs de mot de passe pour les sources de données externes acceptent désormais jusqu'à 1 020 caractères.

Remarque: Ces valeurs représentent la taille du jeton et du mot de passe après l'application du cryptage.

Pour consulter les limitations associées aux sources de données externes, recherchez « Limitations de Lightning Connect » dans l'aide de Salesforce.

Éditions

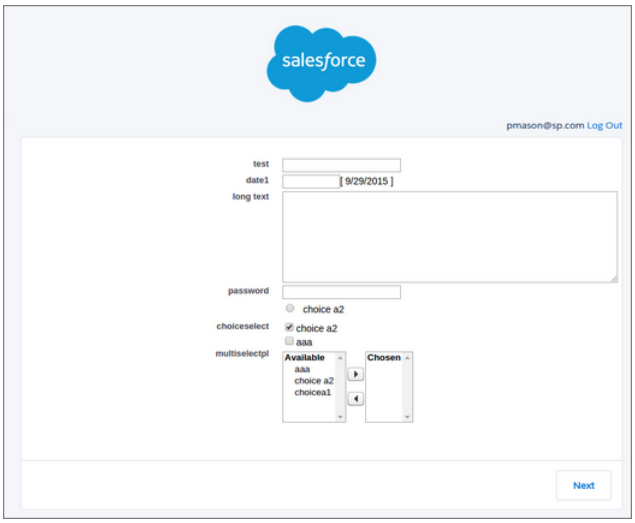
Les identifiants nommés sont disponibles avec : **Toutes** les éditions.

Les sources de données externes Lightning Connect sont disponibles avec : **Developer** Edition et moyennant un coût supplémentaire avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

Les sources de données externes Files Connect sont disponibles avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Nouveau dimensionnement dynamique pour les pages de flux de connexion

Lorsque vous publiez un flux de connexion, la zone de contenu du flux est désormais automatiquement redimensionnée à environ 50 % de la taille de la page, selon la taille de l'écran de votre appareil. Auparavant, la zone de contenu du flux de connexion avait une largeur de 340 pixels. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.



Éditions

Disponible avec : **Developer** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour ouvrir, modifier ou créer un flux dans Cloud Flow Designer :

- Gérer Force.com Flow

CONSULTER ÉGALEMENT :

https://help.salesforce.com/HTViewHelpDoc?id=security_login_flow_create.htm

Accès de tous les utilisateurs au Lanceur d'application dans Lightning Experience

Tous les utilisateurs de Lightning Experience ont accès au Lanceur d'application qui permet d'accéder aux applications Salesforce, aux applications personnalisées et aux applications connectées à partir de la même vue.

Les administrateurs n'ont pas besoin de définir des autorisations ni de modifier des profils pour donner le Lanceur d'application aux utilisateurs de Lightning Experience.

Dans le coin supérieur droit de n'importe quelle page Salesforce, cliquez sur l'icône Lanceur d'application.

Le Lanceur d'application affiche toutes les applications Salesforce disponibles et toutes les applications connectées que vous êtes autorisé(e) à utiliser.

Éditions

Disponible avec : **Contact Manager** Edition, **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Les administrateurs peuvent masquer ou afficher des applications individuelles et changer l'ordre de tri par défaut dans le Lanceur d'application. Les utilisateurs peuvent faire glisser les icônes pour les réorganiser, ou cliquer sur **Autres éléments** pour afficher plus d'outils et d'applications.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Simplification de la réorganisation des applications

Simplification de la réorganisation des applications

Utilisez l'interface utilisateur améliorée pour réorganiser l'ordre de tri par défaut des applications Salesforce, des applications personnalisées et des applications connectées dans votre organisation. Vous pouvez également masquer des applications dans le Lanceur d'application. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

En tant qu'administrateur, vous contrôlez l'ordre de tri par défaut des applications que vos utilisateurs affichent dans l'organisation. Ces applications incluent les applications Salesforce standard, telles que l'application Salesforce Marketing, l'application Centre d'appels et toute application personnalisée de votre organisation. Votre organisation peut également utiliser des applications connectées. Les applications connectées incluent des applications de productivité, telles que Gmail™ et Microsoft Office 365™, ou d'autres applications facilitent le travail de vos utilisateurs.

DansLightning Experience, ces applications sont affichées dans le Lanceur d'application. Dans Salesforce Classic, ces applications sont affichées dans le menu des applications Force.com, en haut de la page.

Dans Configuration, saisissez *Applications* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Applications** et cliquez sur **Réorganiser**.

Faites glisser les applications dans la liste pour les réorganiser. Cliquez sur **Visible** ou **Masqué** pour afficher ou masquer des applications individuelles dans le Lanceur d'application pour tous les utilisateurs de l'organisation.

Éditions

Disponible avec : **Contact Manager** Edition, **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour afficher les applications :
- Afficher la configuration

Pour gérer les applications :
- Personnaliser l'application

CONSULTER ÉGALEMENT :

Accès de tous les utilisateurs au Lanceur d'application dans Lightning Experience

Personnalisation du comportement d'une application connectée avec Apex

Associez votre propre classe Apex à une application connectée pour fournir davantage d'options d'authentification et gérer le traitement des attributs utilisateur.

Personnalisez le comportement d'une application connectée avec Apex. Créez une classe qui étend la classe Apex `ConnectedAppPlugin` et associez-la à une application connectée. La classe peut prendre en charge de nouveaux protocoles d'authentification et répondre aux attributs utilisateur afin de servir un processus métier.

Lorsque vous créez ou modifiez une application connectée, saisissez le nom de la classe Apex dans la section Gestionnaire d'application connectée personnalisée, dans les paramètres de l'application connectée.

Éditions

Des applications connectées peuvent être créées dans : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Des applications connectées peuvent être installées avec : **Toutes** les éditions

CONSULTER ÉGALEMENT :

Classes Apex nouvelles et modifiées

Détection rapide des problèmes de sécurité potentiels avec les stratégies de Sécurité des transactions

Les stratégies de Sécurité des transactions permettent d'effectuer des recherches dans les événements de votre organisation et de spécifier les actions à exécuter lorsque certaines conditions sont remplies. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Remarque: Pour utiliser cette fonctionnalité, l'achat de services ou d'abonnements supplémentaires peut être nécessaire. Pour connaître les tarifs, contactez votre responsable de compte Salesforce.

Vous pouvez créer des stratégies qui évaluent l'activité sur des événements spécifiques. Selon la stratégie, les actions en temps réel ci-dessous peuvent être exécutées :

- Notifier un administrateur Salesforce que la stratégie a été déclenchée
- Bloquer l'accès
- Demander l'utilisation de l'authentification à deux facteurs
- Demander l'arrêt de la session de connexion active

La sécurité des transactions inclut une stratégie prédéfinie de limitation des sessions concurrentes et une classe Apex correspondante pour mettre en oeuvre la stratégie. Un administrateur peut modifier la classe Apex afin de modifier et d'activer immédiatement la stratégie.

Par exemple, supposons que vous activez la stratégie Limitation des sessions simultanées afin de limiter le nombre de sessions concurrentes par utilisateur. De plus, vous modifiez la stratégie pour être notifié(e) par e-mail lorsqu'elle est déclenchée. Vous mettez également à jour l'implémentation Apex de la stratégie afin de limiter les sessions des utilisateurs à trois au lieu de cinq par défaut (cette opération est plus simple qu'il n'y paraît). Un utilisateur qui a trois sessions de connexion essaie ensuite d'en créer une quatrième. La stratégie empêche cette nouvelle session et nécessite que l'utilisateur arrête une session existante avant d'en créer une autre. Vous êtes en même temps notifié(e) que la stratégie a été déclenchée.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et gérer des stratégies de sécurité des transactions :

- Auteur Apex

  ET

  Personnaliser l'application

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

CONSULTER ÉGALEMENT :

https://help.salesforce.com/HTViewHelpDoc?id=security_transactions_about.htm

Classes Apex nouvelles et modifiées

Protection de données supplémentaires avec le Cryptage de la plate-forme

Le Cryptage de la plate-forme élargit les types de données que vous pouvez protéger. Vous pouvez désormais crypter les champs Compte personnel et les champs Requête sélectionnés. Nous avons également simplifié l'utilisation de données cryptées à partir d'appareils mobiles. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Le Cryptage de la plate-forme permet aux clients de crypter l'ensemble des données stockées dans Salesforce, aussi bien dans Sales Cloud, Service Cloud que dans des applications personnalisées. Cryptez les données sensibles, confidentielles et privées au repos sur la plate-forme Salesforce1 afin de satisfaire les stratégies de confidentialité, la réglementation en vigueur et les obligations contractuelles en matière de traitement des données privées.

Remarque: Pour utiliser cette fonctionnalité, l'achat de services ou d'abonnements supplémentaires peut être nécessaire. Pour connaître les tarifs, contactez votre responsable de compte Salesforce. Le Cryptage de la plate-forme n'est pas disponible si votre instance Réside dans Government Cloud.

Éditions

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition Disponible gratuitement avec **Developer** Edition pour les organisations créées dans Summer '15 et ultérieur.

Disponible uniquement dans Salesforce Classic.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour afficher la configuration :

- Afficher la configuration

Pour activer les champs cryptés :

- Personnaliser l'application

DANS CETTE SECTION :

Cryptage des champs des comptes personnels

Le cryptage de la plate-forme prend désormais en charge les comptes personnels. Lorsque vous cryptez certains champs dans un compte personnel, les champs équivalents des objets Compte et Contact sont également cryptés, et inversement.

Cryptage des champs de requête et de commentaire de requête sélectionnés

Outre les champs sélectionnés dans les objets Comptes et Contact, vous pouvez désormais crypter les champs sélectionnés dans les Requêtes et les Commentaires de requêtes, notamment les champs créés par des clients vient Web vers requête.

Regroupement des données dans les rapports

Les utilisateurs peuvent désormais regrouper les rapports en utilisant les données cryptées. Cela retire une limitation importante du Cryptage de la plate-forme.

Cryptage des champs de zone de texte personnalisés

Les champs de zone de texte personnalisés sont désormais pris en charge pour le cryptage, en plus des types de champ personnalisé Texte et Zone de texte (longue) qui étaient déjà pris en charge.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Amélioration de l'accès aux données cryptées dans Salesforce1

https://help.salesforce.com/HTViewHelpDoc?id=security_pe_overview.htm

https://developer.salesforce.com/docs/atlas.en-us.securityImplGuide.meta/securityImplGuide/security_pe_overview.htm

Cryptage des champs des comptes personnels

Le cryptage de la plate-forme prend désormais en charge les comptes personnels. Lorsque vous cryptez certains champs dans un compte personnel, les champs équivalents des objets Compte et Contact sont également cryptés, et inversement.

Par exemple, lorsque vous cryptez le champ Nom du compte dans un compte, le champ Nom du contact d'un compte personnel est également crypté. Si vous cryptez le champ Nom du contact, le champ Nom du compte est également crypté.

Ces champs sont partagés par les Comptes et les Comptes personnels. Si l'un deux est crypté, l'autre l'est également.

- Nom du compte
- Nom du contact
- Adresse postale
- Téléphone
- Télécopie
- Mobile
- Téléphone domicile
- Autre téléphone
- E-mail

Si vous avez déjà crypté les champs des comptes et que vous activez les comptes personnels, les champs correspondants dans les comptes personnels sont également cryptés.

CONSULTER ÉGALEMENT :

https://help.salesforce.com/HTViewHelpDoc?id=account_person.htm

Cryptage des champs de requête et de commentaire de requête sélectionnés

Outre les champs sélectionnés dans les objets Comptes et Contact, vous pouvez désormais crypter les champs sélectionnés dans les Requêtes et les Commentaires de requêtes, notamment les champs créés par des clients vient Web vers requête.

Les champs ci-dessous sont désormais disponibles pour le cryptage :

- Dans l'objet Requête :
  - `Objet`
  - `Description`
- Dans l'objet Commentaires :
  - `Corps`

CONSULTER ÉGALEMENT :

https://help.salesforce.com/HTViewHelpDoc?id=cases_fields.htm

https://help.salesforce.com/HTViewHelpDoc?id=setting_up_web_to_case.htm

Regroupement des données dans les rapports

Les utilisateurs peuvent désormais regrouper les rapports en utilisant les données cryptées. Cela retire une limitation importante du Cryptage de la plate-forme.

Auparavant, lorsqu'un champ était crypté, les utilisateurs ne pouvaient pas l'utiliser comme facteur de regroupement. Ils peuvent désormais le faire. Par exemple, dans un rapport sur les requêtes de support, les utilisateurs peuvent désormais regrouper les résultats en fonction du compte client qui a généré la requête, même si le champ Nom du compte est crypté.

Le regroupement des champs cryptés est pris en charge dans le générateur de rapport, mais pas invoqué dans l'opérateur GROUP BY dans les requêtes.

Cryptage des champs de zone de texte personnalisés

Les champs de zone de texte personnalisés sont désormais pris en charge pour le cryptage, en plus des types de champ personnalisé Texte et Zone de texte (longue) qui étaient déjà pris en charge.

Les champs de zone de texte personnalisés cryptés renforcent la protection des données de forme libre soumises par les clients. Par exemple, si vos clients soumettent des informations textuelles dans un champ « Commentaires » d'un objet personnalisé et que ces informations contiennent des informations identifiables personnelles (PII, personally identifiable information), vous pouvez crypter ce champ de zone de texte.

Ajout de restrictions aux noms de Mon domaine

Pour éviter toute confusion lors de l'identification des sites et renforcer la sécurité des utilisateurs qui tentent de se connecter à vos domaines personnalisés, vous ne pouvez pas utiliser certains termes spécifiques dans les noms de domaines personnalisés. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Vous ne pouvez pas utiliser des termes réservés aux sous-domaines dans un nom Mon domaine :

- www
- salesforce
- heroku

De plus, le nom de domaine ne peut pas commencer par les termes suivants :

- root
- status

Pour plus d'informations, reportez-vous à Présentation de Mon domaine dans l'aide de Salesforce.

Éditions

Disponible avec : **Performance** Edition, **Unlimited** Edition, **Enterprise** Edition, **Developer** Edition, **Professional** Edition et **Group** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour définir un nom de domaine :

- Personnaliser l'application

Personnalisation des en-têtes et des corps des appels Apex qui utilisent des identifiants nommés

Les développeurs peuvent désormais personnaliser la construction des en-têtes et des corps dans des appels Apex qui spécifient des identifiants nommés en tant que points de terminaison. Cette souplesse permet d'utiliser des identifiants nommés dans les situations spéciales, notamment lorsque le point de terminaison distant exige des jetons de sécurité ou des identifiants cryptés dans les en-têtes de requête. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Éditions

Disponible avec : **Toutes** les éditions.

Auparavant, Salesforce générait toujours un en-tête d'autorisation standard pour chaque appel vers un point de terminaison défini par un identifiant nommé. Le code Apex ne pouvait pas construire cet en-tête d'autorisation. De plus, les champs de fusion n'étaient pas autorisés dans les en-têtes ou les corps de requête HTTP. Désormais, les développeurs disposent de ces options de personnalisation pour des appels Apex.

Lors de la définition d'un identifiant nommé, les administrateurs utilisent les options d'appel ci-dessous pour autoriser ces nouvelles personnalisations dans le code Apex qui référence l'identifiant nommé.

Champ	Description
`Générer un en-tête d'autorisation`	Par défaut, Salesforce génère automatiquement un en-tête d'autorisation et l'applique à chaque appel qui référence l'identifiant nommé. Désélectionnez cette option uniquement si l'une des affirmations suivantes est vraie : • Le point de terminaison distant ne prend pas en charge les en-têtes d'autorisation. • Les en-têtes d'autorisation sont fournis par d'autres moyens. Par exemple, dans des appels Apex, le code du développeur peut construire un en-tête d'autorisation personnalisé pour chaque appel.
`Autoriser les champs de fusion dans un en-tête HTTP` `Autoriser les champs de fusion dans un corps HTTP`	Dans chaque appel Apex, le code spécifie comment l'en-tête et le corps de requête HTTP sont construits. Par exemple, le code Apex peut définir la valeur d'un cookie dans un en-tête d'autorisation. Ces options permettent au code Apex d'utiliser des champs de fusion pour renseigner l'en-tête et le corps de requête HTTP avec les données de l'organisation lorsque l'appel est passé.

Si l'identifiant nommé autorise les champs de fusion dans les en-têtes et les corps de requête HTTP, les développeurs peuvent utiliser les champs de fusion spéciaux du tableau ci-dessous.

Champ de fusion	Description
`{!$Credential.Username}` `{!$Credential.Password}`	Nom d'utilisateur et mot de passe de l'utilisateur actif. Disponible uniquement si l'identifiant nommé utilise une authentification par mot de passe. `// non-standard authentication` `req.setHeader('X-Username',` `'{!$Credential.UserName}');` `req.setHeader('X-Password',` `'{!$Credential.Password}');`
`{!$Credential.OAuthToken}`	Jeton OAuth de l'utilisateur actif. Disponible uniquement si l'identifiant nommé utilise OAuth 2.0. `// The external system expects "OAuth" as` `// the prefix for the access token.` `req.setHeader('Authorization', 'OAuth` `{!$Credential.OAuthToken}');`
`{!$Credential.AuthorizationMethod}`	Les valeurs valides dépendent du protocole d'authentification de l'identifiant nommé. • `Basic` : authentification par mot de passe • `Bearer` : OAuth 2.0 • `null` : aucune authentification

Champ de fusion	Description
`{!$Credential.AuthorizationHeaderValue}`	Les valeurs valides dépendent du protocole d'authentification de l'identifiant nommé. • ***`Base-64 encoded username and password`*** : authentification par mot de passe • ***`OAuth token`*** : OAuth 2.0 • `null` : aucune authentification
`{!$Credential.OAuthConsumerKey}`	Clé consommateur. Disponible uniquement si l'identifiant nommé utilise OAuth 2.0.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Définition d'un identifiant nommé

Force.com Apex Code Developer's Guide : Invoking Callouts Using Apex

Simplification du développement d'appels de service Web en utilisant des identifiants nommés

Vous pouvez désormais spécifier des identifiants nommés en tant que points de terminaison d'appels de service Web. Un identifiant nommé spécifie l'URL du point de terminaison d'un appel et ses paramètres d'authentification requis dans une seule définition. Salesforce gère l'authentification des appels Apex qui spécifient un identifiant nommé en tant que points de terminaison des appels, ce qui libère votre code de cette tâche. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Éditions

Disponible avec : **Toutes** les éditions.

Auparavant, seuls les appels HTTP pouvaient spécifier des identifiants nommés en tant que points de terminaison d'appels. Désormais, les appels de service Web peuvent également les spécifier.

Remarque: Les identifiants nommés sont pris en charge dans les appels de service Web exécutés de façon asynchrone via Queueable Apex, c.-à-d. en mettant en oeuvre l'interface `Queueable`. Toutefois, les identifiants nommés ne sont pas pris en charge dans les appels de service Web asynchrones qui utilisent la classe `Continuation`.

Exemple: Cet extrait de code indique la spécification du point de terminaison d'un appel par le préfixe ***`callout:`***, le nom de l'identifiant nommé et un chemin facultatif.

```
WebServiceCallout.invoke(
this,
request_x,
response_map_x,
new String[]{'callout:My_Named_Credential/some_path',
'http://test-uri/soap/export/getUsers',
'http://test-uri/soap/export/',
'getUsers',
'http://test-uri/soap/export/',
'getUsersResponse',
```

```
'testUriSoapExport.getUsersResponse_element'}
);
```

CONSULTER ÉGALEMENT :

Force.com Apex Code Developer's Guide : Invoking Callouts Using Apex

Aide de Salesforce : Identifiants nommés

Déploiement

Vous disposez maintenant de nouvelles méthodes pour déployer les modifications dans votre organisation, notamment des options de test d'ensembles de modifications. Les améliorations apportées aux environnements Sandbox comprennent l'activation automatique des sandbox, un renforcement de la sécurité des données et un nouveau moteur de copie de sandbox.

DANS CETTE SECTION :

Nouveaux composants d'ensemble de modifications

De nouveaux composants sont disponibles pour le déploiement.

Sélection des options de test pour des ensembles de modifications

Vous pouvez désormais sélectionner les tests exécutés lors du déploiement ou de la validation d'un ensemble de modifications entrant dans un environnement de production ou sandbox. Ces options offrent davantage de flexibilité dans la définition du nombre de tests à effectuer pour remplir les exigences de qualité et de couverture de code, et peuvent réduire les délais d'exécution d'un déploiement. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Amélioration de l'expérience de déploiement pendant les mises à niveau du service

Si votre déploiement exécutait des tests lors d'une mise à niveau du service Salesforce, l'exécution reprend une fois le service restauré. Les résultats des tests déjà exécutés sont conservés et ces tests sont pas réexécutés, vous permettant ainsi de gagner du temps. Auparavant, l'exécution des tests reprenait à zéro. Cette amélioration s'applique aux déploiements basés sur un fichier, lancés avec l'API des métadonnées ou un outil tel que l'Outil de migration Force.com. Elle ne s'applique pas aux ensembles de modifications.

Améliorations des Sandbox

Les améliorations apportées aux environnements Sandbox comprennent l'activation automatique des sandbox, un renforcement de la sécurité des données et un nouveau moteur de copie de sandbox.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Disponibilité des fonctionnalités de déploiement : quand et comment

API des métadonnées

Nouveaux composants d'ensemble de modifications

Éditions

Disponible avec **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Database.com** Edition

Disponible avec **Professional** Edition moyennant l'achat d'une sandbox.

De nouveaux composants sont disponibles pour le déploiement.

Les composants disponibles pour un ensemble de modifications varient en fonction de l'édition. Les composants suivants sont désormais disponibles pour des ensembles de modifications.

TransactionSecurityPolicy
Représente une définition de stratégie de sécurité d'une transaction, qui comprend les événements surveillés et les actions à exécuter.

Sélection des options de test pour des ensembles de modifications

Vous pouvez désormais sélectionner les tests exécutés lors du déploiement ou de la validation d'un ensemble de modifications entrant dans un environnement de production ou sandbox. Ces options offrent davantage de flexibilité dans la définition du nombre de tests à effectuer pour remplir les exigences de qualité et de couverture de code, et peuvent réduire les délais d'exécution d'un déploiement. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Les options de test suivantes sont disponibles lorsque vous déployez ou validez un ensemble de modifications entrant.

Par défaut
Conserve le comportement par défaut pour tous les tests. Dans un environnement sandbox, aucun test n'est exécuté. Dans un environnement de production, tous les tests locaux sont exécutés si votre ensemble de modifications contient des classes ou des déclencheurs Apex. Les tests locaux correspondent à tous les tests, à l'exception des tests issus de packages gérés. Si votre package ne contient pas de composants Apex, aucun test n'est exécuté.

Exécuter des tests locaux
Tous les tests de votre organisation sont exécutés, à l'exception de ceux issus de packages gérés installés. Ce niveau de test correspond au paramètre par défaut des déploiements en production qui comprennent des classes ou des déclencheurs Apex.

Exécuter tous les tests
Tous les tests de votre organisation sont exécutés, y compris les tests issus de packages gérés.

Exécuter les tests spécifiés
Seuls les tests que vous spécifiez sont exécutés. Spécifiez les noms des classes de test dans une liste de valeurs séparées par une virgule.

Remarque: Lorsque ce niveau de test est exécuté en production, les exigences de couverture de code diffèrent des exigences par défaut. Les tests exécutés doivent couvrir la classe ou le déclencheur modifié dans votre ensemble de modifications avec une couverture de code minimale de 75 %. Cette couverture est calculée individuellement pour chaque classe ou déclencheur. Elle diffère du pourcentage de couverture global.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Lightning Experience : une nouvelle expérience utilisateur moderne et intelligente

Amélioration de l'expérience de déploiement pendant les mises à niveau du service

Si votre déploiement exécutait des tests lors d'une mise à niveau du service Salesforce, l'exécution reprend une fois le service restauré. Les résultats des tests déjà exécutés sont conservés et ces tests sont pas réexécutés, vous permettant ainsi de gagner du temps. Auparavant, l'exécution des tests reprenait à zéro. Cette amélioration s'applique aux déploiements basés sur un fichier, lancés avec l'API des métadonnées ou un outil tel que l'Outil de migration Force.com. Elle ne s'applique pas aux ensembles de modifications.

Salesforce procède à des mises à niveau majeures du service trois fois par an, et à d'autres mises à jour de maintenance durant l'année. Les déploiements correspondent généralement à une mise à niveau du service. Toutefois, cette amélioration ajoute de la flexibilité aux déploiements.

Remarque: Pour déterminer si une mise à niveau de votre instance Salesforce est nécessaire, visitez le site http://trust.salesforce.com.

Améliorations des Sandbox

Les améliorations apportées aux environnements Sandbox comprennent l'activation automatique des sandbox, un renforcement de la sécurité des données et un nouveau moteur de copie de sandbox.

Éditions

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Database.com** Edition

Disponible à l'achat dans **Professional** Edition.

DANS CETTE SECTION :

Activation automatique d'un environnement Sandbox actualisé
Vous pouvez activer automatiquement un environnement sandbox actualisé, en ignorant les mails d'alerte d'activation et l'étape d'activation manuelle.

Amélioration de la sécurité des données lors de la gestion des environnements Sandbox par les utilisateurs
Les utilisateurs ne nécessitent plus l'autorisation « Modifier toutes les données » pour créer, actualiser, activer et supprimer des sandbox. L'autorisation « Gérer les environnements sandbox » est requise à la place. Cette autorisation permet aux utilisateurs de gérer les sandbox sans compromettre votre contrôle de la sécurité des données, de la gestion des accès, et davantage.

Amélioration du moteur de copie Sandbox pour les Sandbox Developer et Developer Pro (globalement disponible)
Nous avons reconstruit notre moteur de copie sandbox pour améliorer les performances, l'évolutivité et l'expérience client. Le nouveau moteur impacte les Sandbox Developer et Developer Pro lors de leur création et les Sandbox Developer et Developer Pro existantes lors de leur actualisation.

Retrait du lien de modification
La modification d'un nom ou d'une description sandbox n'est plus disponible, sauf si vous actualisez l'environnement sandbox.

Activation automatique d'un environnement Sandbox actualisé

Vous pouvez activer automatiquement un environnement sandbox actualisé, en ignorant les mails d'alerte d'activation et l'étape d'activation manuelle.

Lorsque vous actualisez un environnement sandbox, cliquez sur **Activer automatiquement** sous Options Sandbox. Salesforce actualise votre sandbox. Vous ne recevez pas d'e-mail d'alerte d'activation et il n'est pas nécessaire de cliquer sur **Activer** dans la Configuration.

Amélioration de la sécurité des données lors de la gestion des environnements Sandbox par les utilisateurs

Les utilisateurs ne nécessitent plus l'autorisation « Modifier toutes les données » pour créer, actualiser, activer et supprimer des sandbox. L'autorisation « Gérer les environnements sandbox » est requise à la place. Cette autorisation permet aux utilisateurs de gérer les sandbox sans compromettre votre contrôle de la sécurité des données, de la gestion des accès, et davantage.

Les utilisateurs qui disposent de l'autorisation « Modifier toutes les données » obtiennent automatiquement l'autorisation « Gérer les environnements sandbox » dans la version Winter '16.

Amélioration du moteur de copie Sandbox pour les Sandbox Developer et Developer Pro (globalement disponible)

Nous avons reconstruit notre moteur de copie sandbox pour améliorer les performances, l'évolutivité et l'expérience client. Le nouveau moteur impacte les Sandbox Developer et Developer Pro lors de leur création et les Sandbox Developer et Developer Pro existantes lors de leur actualisation.

Plusieurs améliorations apportées au moteur de copie accélèrent la création et l'actualisation des sandbox, et diminuent les incohérences dans les sandbox. Ces améliorations seront disponibles progressivement pendant la version Winter '16.

Acheminement intelligent
Le moteur de copie sélectionne la meilleure instance pour votre sandbox en fonction de l'espace de stockage disponible, de la consommation du processeur et de l'activité d'importation dans chaque instance sandbox.

Nouvelle infrastructure de copie de données
Le moteur de copie divise les données de votre organisation en petit segments pour l'exportation et la copie dans l'environnement sandbox. La copie est plus rapide, car les segments sont traités simultanément. L'importation commence dès le premier segment de données exporté. Exportation et l'importation sont indépendantes, le système est robuste et flexible.

Nouvelle infrastructure de post-copie
Si une organisation de production change durant la création ou l'actualisation d'une sandbox, la sandbox peut contenir des données incohérentes. Le nouveau processus automatisé de post-copie corrige rapidement ces incohérences une fois la copie terminée et suit les corrections.

Suivi de la progression
Vous pouvez suivre la progression de la création ou de l'actualisation de votre sandbox. Dans Configuration, cliquez sur **Sandbox** ou **Gestion des données** > **Sandbox** pour afficher une liste de vos sandbox. La liste affiche une barre de progression pour les sandbox en file d'attente, en cours ou récemment terminées. Survolez la barre de progression pour afficher le pourcentage de copie effectué. Cliquez sur un nom pour accéder à la page de détail qui présente des informations sur la sandbox, notamment le délai avant la prochaine actualisation disponible. Si votre sandbox est interrompue ou arrêtée pendant plus d'une heure, contactez le Support client de Salesforce.

Remarque: Les sandbox Full ont commencé à utiliser le nouveau moteur dans la version Summer '15. Tous les autres produits sandbox utiliseront le nouveau moteur dans les prochaines versions.

Retrait du lien de modification

La modification d'un nom ou d'une description sandbox n'est plus disponible, sauf si vous actualisez l'environnement sandbox.

Le bouton **Modifier** été retiré des onglets Sandbox afin d'améliorer la logique métier et pour préserver la cohérence du comportement de l'interface utilisateur et de l'API.

Développement : création de votre propre application Salesforce

Force.com facilite le développement de nouvelles applications et intégrations pour aider votre organisation ou pour la revente à d'autres organisations.

DANS CETTE SECTION :

Force.com Canvas

Débogage

Utilisez de nouvelles fonctionnalités de débogage pour détecter les problèmes dans votre organisation Salesforce. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Console du développeur

Utilisez les nouvelles fonctionnalités de la console du développeur pour faciliter la gestion des codes dans votre organisation. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Types de métadonnées personnalisées

Utilisez de nouvelles fonctionnalités de création, de modification, de protection et de contrôle des métadonnées personnalisées.

Visualforce

Développez des applications afin de personnaliser votre organisation en utilisant Visualforce, notamment Salesforce1 et d'autres applications mobiles. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Code Apex

À l'aide d'une syntaxe semblable à Java et qui agit de la même façon que des procédures stockées dans une base de données, le code Apex permet aux développeurs d'ajouter une logique métier à la plupart des événements système, notamment aux clics de bouton, aux mises à jour d'enregistrements associés et aux pages Visualforce. L'exécution du code Apex peut être initiée par des demandes émanant de services Web et de déclencheurs dans des objets.

Composants Lightning

L'infrastructure de composants Lightning pilote Salesforce1. Utilisez l'infrastructure pour créer des applications mobiles et des pages à une vitesse éclair dans Lightning Experience, Salesforce1, Salesforce Classic et dans des communautés.

API

Accédez à davantage de types de métadonnées et d'objets de données dans l'API version 35.0.

ISVforce

La version Winter '16 comprend des améliorations apportées à la plate-forme d'environnement et à l'API SignupRequest.

AppExchange

La version Winter '16 comprend la disponibilité des composants Lightning dans AppExchange et une nouvelle expérience de publication.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Disponibilité des fonctionnalités de développement : quand et comment

Force.com Canvas

Force.com Canvas facilite l'intégration d'une application tierce dans Salesforce. Force.com Canvas est un ensemble d'outils et d'API JavaScript que vous pouvez utiliser pour exposer une application en tant qu'application de zone de dessin. Cela signifie que vous pouvez sélectionner vos applications nouvelles ou existantes, et les rendre disponibles pour vos utilisateurs au sein même de Salesforce.

La version du kit de développement de Force.com Canvas est 35.0.

Pour plus d'informations, reportez-vous au guide du développeur de Force.com Canvas.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition, **Professional (avec Force.com Canvas activé)** Edition et **Developer** Edition

DANS CETTE SECTION :

Applications de zone de dessin entourées de deux balises <iframe>

Les applications de zone de dessin incorporées à Salesforce utilisent des balises HTML `<iframe>`. À compter de cette version, les applications de zone de dessin sont comprises entre *deux* balises `<iframe>`, une balise ouvrante `<iframe>` et une balise fermante `<iframe>`. Cette double enveloppe isole les applications de zone de dessin de Salesforce dans tous les contextes, sauf via les API Canvas.

Applications de zone de dessin entourées de deux balises `<iframe>`

Les applications de zone de dessin incorporées à Salesforce utilisent des balises HTML `<iframe>`. À compter de cette version, les applications de zone de dessin sont comprises entre *deux* balises `<iframe>`, une balise ouvrante `<iframe>` et une balise fermante `<iframe>`. Cette double enveloppe isole les applications de zone de dessin de Salesforce dans tous les contextes, sauf via les API Canvas.

Dans les versions antérieures, les applications de zone de dessin était incorporées dans une seule balise `<iframe>`.

Si vous avez écrit un code JavaScript pour intégrer une application de zone de dessin à Salesforce et que vous avez utilisé `parent.postMessage()` pour envoyer des messages à travers la limite iframe, la balise iframe supplémentaire rompt votre code. La solution consiste à revoir votre code afin d'utiliser les API Canvas officielles pour gérer votre intégration.

L'utilisation de `parent.postMessage()` ou de techniques similaires qui dépendent de la hiérarchie de frames est par nature fragile. Utilisez les API Canvas documentées pour des événements d'envoi et de réception. Elles représentent la meilleure solution pour se protéger des changements d'implémentation telles que celle-ci.

CONSULTER ÉGALEMENT :

"Implementing Canvas App Events dans le guide *Force.com Canvas Developer's Guide*

"Using Events between a Visualforce Page and a Canvas App dans le guide *Force.com Canvas Developer's Guide*

Débogage

Utilisez de nouvelles fonctionnalités de débogage pour détecter les problèmes dans votre organisation Salesforce. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Éditions

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition, **Developer** Edition et **Database.com** Edition

DANS CETTE SECTION :

Débogage du code Apex dans Eclipse (globalement disponible)
Le débogueur Apex étend le plug-in Force.com IDE pour Eclipse, et son comportement est similaire aux débogueurs disponibles dans d'autres langages. Utilisez-le dans des organisations sandbox pour détecter les bogues dans votre code Apex. Après avoir défini un point d'arrêt et lancé une session de débogage, vous pouvez déboguer les actions de votre organisation qui déclenchent l'exécution d'une ligne de code.

Définition de durées pour les indicateurs de trace et réutilisation des niveaux de débogage à travers les indicateurs de trace
Les indicateurs de trace incluent désormais une durée personnalisable. La réutilisation des niveaux de débogage à travers les indicateurs de trace et le contrôle des journaux de débogage à générer ont également été simplifiés. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Personnalisation des indicateurs de trace et des niveaux de débogage dans la configuration
Vous pouvez désormais définir les niveaux de journal de débogage pour les utilisateurs, les classes Apex et les déclencheurs Apex dans la Configuration. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Réception de journaux moins détaillés au niveau Debug pour le code Apex
Nous avons simplifié les journaux de débogage afin de faciliter leur consultation. Lorsque vous sélectionnez le niveau de consignation `Debug` pour la catégorie de journal `APEX_CODE`, vous ne recevez plus de journal pour l'entrée ou la sortie de méthodes ou de constructeurs. Pour consigner ces événements, utilisez la catégorie de journal `Fine` ou supérieure.

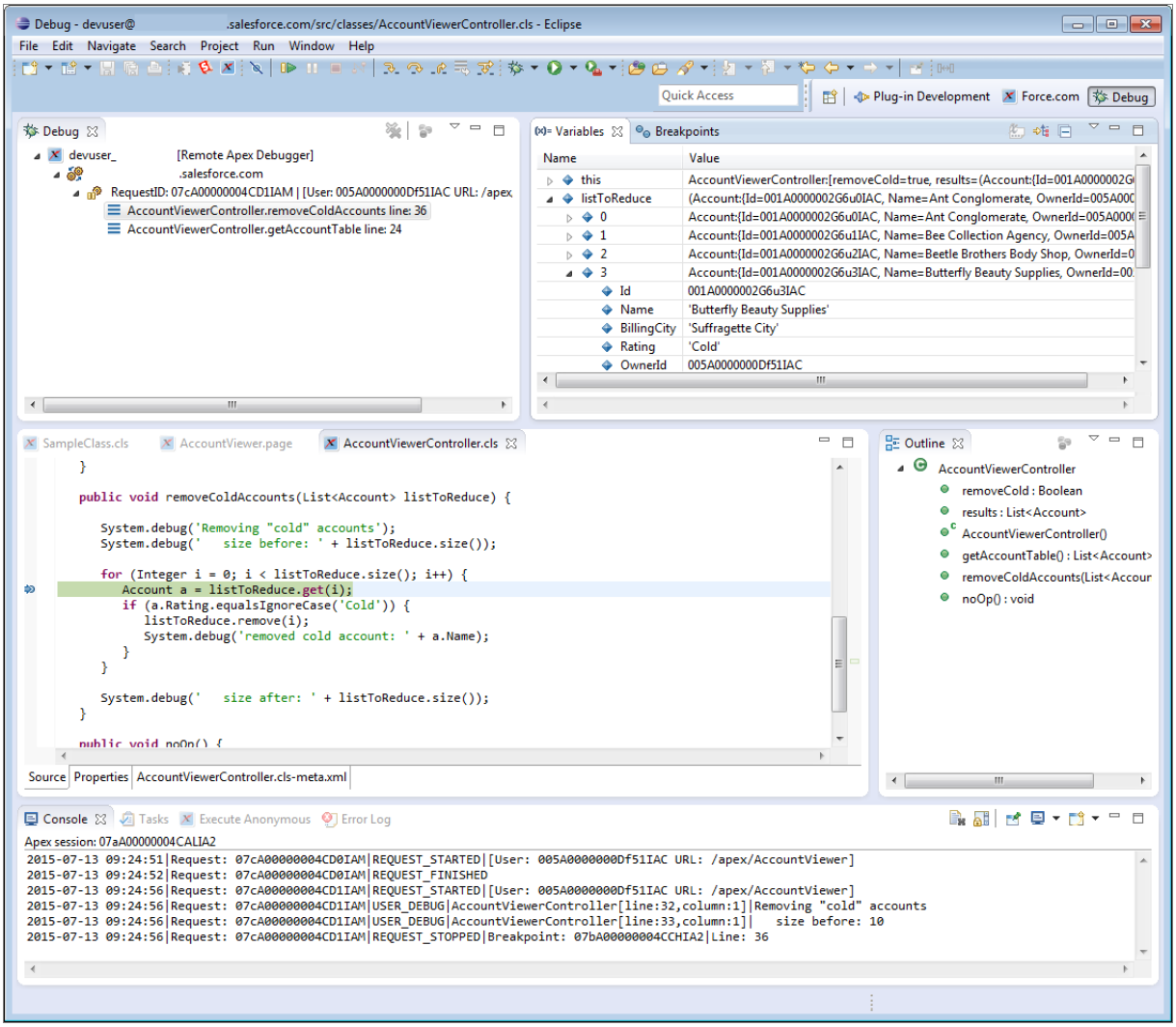
Débogage du code Apex dans Eclipse (globalement disponible)

Le débogueur Apex étend le plug-in Force.com IDE pour Eclipse, et son comportement est similaire aux débogueurs disponibles dans d'autres langages. Utilisez-le dans des organisations sandbox pour détecter les bogues dans votre code Apex. Après avoir défini un point d'arrêt et lancé une session de débogage, vous pouvez déboguer les actions de votre organisation qui déclenchent l'exécution d'une ligne de code.

Remarque: Certains services et inscriptions incluent le débogueur Apex moyennant un coût supplémentaire. Pour connaître les tarifs, contactez votre responsable de compte Salesforce.

Utilisez le débogueur Apex pour exécuter les actions ci-dessous.

- Définir des points d'arrêt dans des classes et des déclencheurs Apex.
- Afficher des types de variable, y compris des types sObject, de collection et de système Apex.
- Afficher la pile d'appels, y compris les déclencheurs activés par le Langage de manipulation des données (DML) Apex, les appels de méthode à méthode et des variables.
- Interagir avec des classes globales, des exceptions et des déclencheurs à partir de vos packages gérés installés. Lorsque vous inspectez des objets qui ont des types gérés auxquels vous n'avez pas accès, seules les variables globales sont affichées dans le volet d'inspection des variables.
- Exécuter des actions de débogage standard, notamment step into, over et out, et exécuter jusqu'au point d'arrêt.
- Afficher vos résultats dans la fenêtre de la console.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Lecture de la documentation Force.com IDE dans votre navigateur

Définition de durées pour les indicateurs de trace et réutilisation des niveaux de débogage à travers les indicateurs de trace

Les indicateurs de trace incluent désormais une durée personnalisable. La réutilisation des niveaux de débogage à travers les indicateurs de trace et le contrôle des journaux de débogage à générer ont également été simplifiés. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Un niveau de débogage est une série de niveaux de consignation pour des catégories de journal de débogage : `Database`, `Workflow`, `Validation`, etc. Un indicateur de trace comprend un niveau de débogage, une heure de début, une heure de fin et un type de journal. Les types de journal sont `DEVELOPER_LOG`, `USER_DEBUG` et `CLASS_TRACING`.

Lorsque vous ouvrez la Console du développeur, elle définit un indicateur de trace `DEVELOPER_LOG` pour consigner vos activités. Les indicateurs de trace `USER_DEBUG` déclenchent la consignation des activités d'un utilisateur individuel. Les indicateurs de trace `CLASS_TRACING` remplacent les niveaux de consignation des classes et des déclencheurs Apex, mais ne génèrent pas de journaux.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Personnalisation des indicateurs de trace et des niveaux de débogage dans la configuration

Personnalisation de vos indicateurs de trace et niveaux de débogage dans la Console du développeur

"Niveaux des journaux de débogage dans l'aide de Salesforce

Personnalisation des indicateurs de trace et des niveaux de débogage dans la configuration

Vous pouvez désormais définir les niveaux de journal de débogage pour les utilisateurs, les classes Apex et les déclencheurs Apex dans la Configuration. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

1. Accédez à la page de Configuration appropriée.
   - Pour des indicateurs de trace et des niveaux de débogage basés sur un utilisateur, saisissez *`Journaux de débogage`* dans la case `Recherche rapide`, puis cliquez sur **Journaux de débogage**.
   - Pour des indicateurs de trace et des niveaux de débogage basés sur une classe, saisissez *`Classes Apex`* dans la case `Recherche rapide`, cliquez sur **Classes Apex**, sur le nom d'une classe, puis sur **Indicateurs de trace**.
   - Pour des indicateurs de trace et des niveaux de débogage basés sur un déclencheur, saisissez *`Déclencheurs Apex`* dans la case `Recherche rapide`, cliquez sur **Déclencheurs Apex**, sur le nom d'un déclencheur, puis sur **Indicateurs de trace**.
2. Dans la page Configuration, exécutez les actions ci-dessous.
   - Pour ajouter un indicateur de trace, cliquez sur **Nouveau**.
   - Pour modifier un indicateur de trace existant, cliquez sur une option dans la colonne Action.
     - Pour supprimer un indicateur de trace, cliquez sur **Supprimer**.
     - Pour modifier un indicateur de trace, cliquez sur **Modifier**.
     - Pour modifier le niveau de débogage de indicateur de trace, cliquez sur **Filtres**.
     - Pour créer un niveau de débogage, cliquez sur **Modifier**, sur l'icône de loupe en regard du champ Niveau de débogage, puis sur **Nouveau**.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Définition de durées pour les indicateurs de trace et réutilisation des niveaux de débogage à travers les indicateurs de trace

Personnalisation de vos indicateurs de trace et niveaux de débogage dans la Console du développeur

Réception de journaux moins détaillés au niveau `Debug` pour le code Apex

Nous avons simplifié les journaux de débogage afin de faciliter leur consultation. Lorsque vous sélectionnez le niveau de consignation `Debug` pour la catégorie de journal `APEX_CODE`, vous ne recevez plus de journal pour l'entrée ou la sortie de méthodes ou de constructeurs. Pour consigner ces événements, utilisez la catégorie de journal `Fine` ou supérieure.

La catégorie de consignation minimale qui déclenche la génération de journaux est passée de `Debug` à `Fine` pour les événements ci-dessous.

- METHOD_ENTRY

- METHOD_EXIT
- SYSTEM_METHOD_ENTRY
- SYSTEM_METHOD_EXIT
- CONSTRUCTOR_ENTRY
- CONSTRUCTOR_EXIT
- SYSTEM_CONSTRUCTOR_ENTRY
- SYSTEM_CONSTRUCTOR_EXIT

Console du développeur

Utilisez les nouvelles fonctionnalités de la console du développeur pour faciliter la gestion des codes dans votre organisation. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Éditions

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition, **Developer** Edition et **Database.com** Edition

DANS CETTE SECTION :

Personnalisation de vos indicateurs de trace et niveaux de débogage dans la Console du développeur

Vous pouvez désormais définir les niveaux de journal de débogage pour les utilisateurs, les classes Apex et les déclencheurs Apex dans la Console du développeur. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Exécution des tests sélectionnés dans la Console du développeur

Nous avons amélioré l'interface d'exécution de tests de la Console du développeur. Vous pouvez désormais sélectionner des méthodes de test individuelles dans vos classes test à inclure dans une exécution. Vous pouvez également choisir une exécution synchrone des tests et de réexécuter uniquement les tests échoués. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Personnalisation de vos indicateurs de trace et niveaux de débogage dans la Console du développeur

Vous pouvez désormais définir les niveaux de journal de débogage pour les utilisateurs, les classes Apex et les déclencheurs Apex dans la Console du développeur. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Pour configurer les indicateurs de trace et les niveaux de débogage dans la Console du développeur, cliquez sur **Déboguer** > **Modifier les niveaux de consignation**. Exécutez ensuite les opérations suivantes :

- Pour créer un indicateur de trace, cliquez sur **Ajouter**.
- Pour modifier la durée d'un indicateur de trace existant, double-cliquez sur l'heure de début et de fin.
- Pour modifier le niveau de débogage d'un indicateur de trace, cliquez sur **Ajouter/Modifier** dans la colonne Action du niveau de débogage. Vous pouvez ensuite modifier vos niveaux de débogage existants, créer un niveau de débogage et attribuer un niveau de débogage à votre indicateur de trace.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Définition de durées pour les indicateurs de trace et réutilisation des niveaux de débogage à travers les indicateurs de trace

Personnalisation des indicateurs de trace et des niveaux de débogage dans la configuration

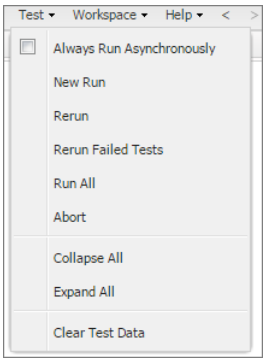
Exécution des tests sélectionnés dans la Console du développeur

Nous avons amélioré l'interface d'exécution de tests de la Console du développeur. Vous pouvez désormais sélectionner des méthodes de test individuelles dans vos classes test à inclure dans une exécution. Vous pouvez également choisir une exécution synchrone des tests et de réexécuter uniquement les tests échoués. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Le menu Test de la Console du développeur comprend de nouvelles options.

Toujours exécuter de façon asynchrone
Lorsque l'option Toujours exécuter de façon synchrone n'est pas activée, l'exécution des tests qui comprennent une seule classe est synchrone. L'exécution des tests qui comprennent plusieurs classes est asynchrone, que cette option soit activée ou non.

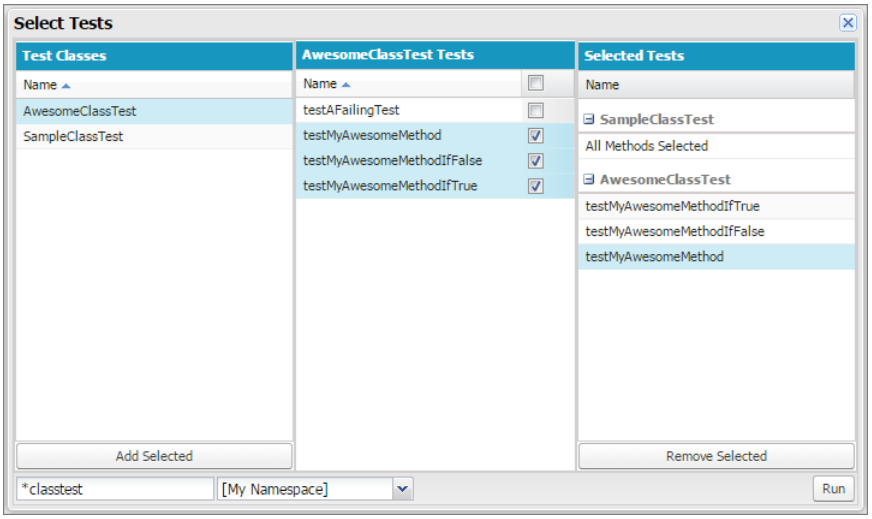
Réexécuter les tests échoués
Pour réexécuter uniquement les tests échoués, qui sont indiqués dans le volet Tests, activez cette option.



Nous avons amélioré l'interface de sélection des tests de la Console du développeur. Vous pouvez désormais sélectionner des méthodes individuelles pour diverses classes. Auparavant, cette interface permettait de sélectionner uniquement des classes de test complètes.

Pour filtrer la liste des classes, renseignez la case **Filter test classes (Filter les classes de test) (* = n'importe laquelle)**. Pour sélectionner des méthodes de test spécifiques, cliquez sur une classe de tests, puis sélectionnez les tests dans la colonne centrale. Vous pouvez maintenir la touche MAJ ou CTRL enfoncée en sélectionnant plusieurs classes de tests. Pour sélectionner toutes les méthodes de toutes les classes sélectionnées, cliquez sur **Ajouter sélectionnés**.

Pour accéder à cette interface, sélectionnez **Nouvelle exécution** dans le menu **Test**.



Types de métadonnées personnalisées

Utilisez de nouvelles fonctionnalités de création, de modification, de protection et de contrôle des métadonnées personnalisées.

Éditions

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition, **Developer** Edition et **Database.com** Edition

DANS CETTE SECTION :

Création et mise à jour par déclaration de types et d'enregistrements de métadonnées personnalisées

Vous pouvez désormais créer, mettre à jour et supprimer des types et des enregistrements de métadonnées personnalisées dans la Configuration, ainsi que dans l'API des métadonnées. Pour créer ou mettre à jour un type de métadonnées personnalisées, recherchez « Types de métadonnées personnalisées » dans la Configuration. Lorsque vous avez créé un type de métadonnées personnalisées, vous pouvez ajouter et mettre à jour des enregistrements en cliquant sur Gérer les enregistrements.

Protection des enregistrements de métadonnées personnalisées

Pour limiter l'accès aux types de métadonnées personnalisées, vous pouvez désormais limiter l'accès aux enregistrements de métadonnées personnalisées.

Sélection des utilisateurs autorisés à mettre à jour les valeurs de champs de métadonnées personnalisées

La gestion des champs de métadonnées personnalisés permet de déterminer qui peut mettre à jour les valeurs des enregistrements de métadonnées personnalisées.

Suivi des modifications des métadonnées personnalisées dans le journal d'audit de configuration

Le journal d'audit de configuration enregistre désormais les modifications apportées aux types et aux enregistrements de métadonnées personnalisées.

Création et mise à jour par déclaration de types et d'enregistrements de métadonnées personnalisées

Vous pouvez désormais créer, mettre à jour et supprimer des types et des enregistrements de métadonnées personnalisées dans la Configuration, ainsi que dans l'API des métadonnées. Pour créer ou mettre à jour un type de métadonnées personnalisées, recherchez « Types de métadonnées personnalisées » dans la Configuration. Lorsque vous avez créé un type de métadonnées personnalisées, vous pouvez ajouter et mettre à jour des enregistrements en cliquant sur Gérer les enregistrements.

Protection des enregistrements de métadonnées personnalisées

Pour limiter l'accès aux types de métadonnées personnalisées, vous pouvez désormais limiter l'accès aux enregistrements de métadonnées personnalisées.

Lorsque des enregistrements de métadonnées protégées sont publiés dans un package géré, leur accès est limité par des méthodes spécifiques.

- Le code qui est inclus dans le même package géré que les enregistrements de métadonnées personnalisées peut lire les enregistrements.
- Le code qui est inclus dans le même package géré que le type de métadonnées personnalisées peut lire les enregistrements de ce type.
- Le code qui est inclus dans un package géré ne contenant le type ou l'enregistrement protégé ne peut pas lire les enregistrements protégés.
- Le code qui est créé dans l'organisation abonnée et le code qui est inclus dans un package non géré ne peuvent pas lire les enregistrements protégés.

- Vous pouvez modifier les enregistrements protégés uniquement avec une mise à niveau de package.

Si vous créez un enregistrement de métadonnées personnalisées protégé dans votre organisation, il est accessible uniquement par votre code, par le code de packages non gérés et par le code du package géré qui définit son type.

Vous pouvez également appliquer à des types de métadonnées personnalisées la même protection de l'accès qu'à des enregistrements protégés. Si vous modifiez un type de protégé à public, ses enregistrements protégés restent protégés, et tous les autres enregistrements deviennent publics. Lorsque vous utilisez la Configuration pour créer un enregistrement de type protégé, l'option Composant protégé est sélectionnée par défaut. Une fois public, un type ne peut pas être converti en protégé.

Sélection des utilisateurs autorisés à mettre à jour les valeurs de champs de métadonnées personnalisées

La gestion des champs de métadonnées personnalisés permet de déterminer qui peut mettre à jour les valeurs des enregistrements de métadonnées personnalisées.

Le développeur d'un type de métadonnées personnalisées peut sélectionner les utilisateurs autorisés à modifier les valeurs de champ une fois le type déployé dans une organisation abonnée.

- Verrouillé après la publication : la valeur du champ ne peut pas être modifiée après le déploiement, même dans l'organisation Developer dans lequel le champ a été créé.
- Peut être modifié par l'abonné : tout utilisateur qui dispose de l'autorisation appropriée peut modifier à tout moment la valeur du champ. Les modifications déployées par le développeur ne remplacent pas les valeurs dans l'organisation de l'abonné.
- Peut être mis à niveau : le développeur peut modifier la valeur du champ en publiant une nouvelle version du package de métadonnées personnalisées. L'abonné ne peut pas modifier la valeur du champ.

Suivi des modifications des métadonnées personnalisées dans le journal d'audit de configuration

Le journal d'audit de configuration enregistre désormais les modifications apportées aux types et aux enregistrements de métadonnées personnalisées.

Le suivi comprend les modifications apportées aux éléments ci-dessous.

- Définitions de types de métadonnées personnalisées
- Définitions de champs personnalisés, y compris la gestion des champs
- Présentations de page
- Valeurs d'enregistrements de métadonnées personnalisées
- Valeurs dans les champs personnalisés

Visualforce

Développez des applications afin de personnaliser votre organisation en utilisant Visualforce, notamment Salesforce1 et d'autres applications mobiles. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Les modifications apportées aux langues et aux fonctionnalités de Visualforce facilitent le développement d'applications. Les améliorations apportées à cette version se concentrent sur Lightning Experience. Ces notes de publication présentent les nouvelles fonctionnalités de cette version.

Pour plus d'informations sur les fonctionnalités affectées par ces améliorations, reportez-vous au guide *Visualforce Developer's Guide*.

Éditions

Disponible avec : **Contact Manager** Edition, **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

DANS CETTE SECTION :

Visualforce pour Lightning Experience (bêta)

Cette version contient une version bêta de Visualforce pour Lightning Experience, de qualité production, mais avec des limitations connues.

Report de la mise à jour critique « Comportement des méthodes PageReference getContent() et getContentAsPDF() semblable à des appels externes »

Dans la version Summer '15, nous avons modifié le comportement des méthodes `getContent()` et `getContentAsPDF()` de l'objet `PageReference` . Cette modification a été publiée en tant que mise à jour critique sous le nom « Comportement des méthodes PageReference getContent() et getContentAsPDF() semblable à des appels externes » et son activation automatique était prévue avec la version Winter '16. La date d'activation automatique a été reportée à la version Spring '16.

Retrait de la mise à jour critique « Distribution de ressources statiques à partir du domaine Visualforce »

Dans Summer '15, nous avons modifié le domaine à partir duquel les ressources statiques sont distribuées. Cette modification a été publiée en tant que mise à jour critique sous le nom « Distribution de ressources statiques à partir du domaine Visualforce » et son activation automatique était prévue avec la version Winter '16. La date d'activation automatique a été reportée à la version Spring '16.

Texte d'étiquette mis à jour pour le paramètre de page mobile

Le paramètre Visualforce qui autorise l'accès à une page dans Salesforce1 a été modifié afin de refléter son utilisation avec plus de précision. La nouvelle étiquette s'intitule « Disponible pour les applications mobiles Salesforce et les pages Lightning ».

Nouveaux attributs pour liveAgent:clientChatLog

Le composant `liveAgent:clientChatLog` prend en charge trois nouveaux attributs dans l'API versions 35.0 et supérieures.

Nouveau composant liveAgent:clientChatLogAlertMessage

Le nouveau composant `liveAgent:clientChatLogAlertMessage` est disponible dans l'API versions 35.0 et supérieures. Il réserve une zone dans la fenêtre de chat cliente Live Agent dans laquelle il affiche l'avertissement d'expiration pour les clients.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Rationalisation des étiquettes dans la configuration

Visualforce pour Lightning Experience (bêta)

Cette version contient une version bêta de Visualforce pour Lightning Experience, de qualité production, mais avec des limitations connues.

Visualforce reste globalement disponible. Seule l'utilisation des pages Visualforce avec Lightning Experience activée est en version bêta. Pour consulter un résumé des particularités de Visualforce pour Lightning Experience, reportez-vous à Fonctionnalités non disponibles dans Lightning Experience.

Nous avons édité un tout nouveau guide, Trailhead, afin d'aider les développeurs à créer des applications pour Lightning Experience. Il comprend un module dédié à Visualforce avec toutes les informations utiles. Pour faire vos premiers pas, visitez le site Trailhead.

CONSULTER ÉGALEMENT :

- Visualforce et Lightning Experience
- Parcours du développeur : Lightning Experience
- Trailhead

Report de la mise à jour critique « Comportement des méthodes PageReference getContent() et getContentAsPDF() semblable à des appels externes »

Dans la version Summer '15, nous avons modifié le comportement des méthodes `getContent()` et `getContentAsPDF()` de l'objet `PageReference` . Cette modification a été publiée en tant que mise à jour critique sous le nom « Comportement des méthodes PageReference getContent() et getContentAsPDF() semblable à des appels externes » et son activation automatique était prévue avec la version Winter '16. La date d'activation automatique a été reportée à la version Spring '16.

Dans cette version, nous avons également amélioré ces appels pour pouvoir les utiliser dans un Apex asynchrone. Ces modifications sont présentées en détail dans la section Apex des notes de publication.

CONSULTER ÉGALEMENT :

- Appels à PageReference.getContent() dans un Apex asynchrone
- Mises à jour critiques

Retrait de la mise à jour critique « Distribution de ressources statiques à partir du domaine Visualforce »

Dans Summer '15, nous avons modifié le domaine à partir duquel les ressources statiques sont distribuées. Cette modification a été publiée en tant que mise à jour critique sous le nom « Distribution de ressources statiques à partir du domaine Visualforce » et son activation automatique était prévue avec la version Winter '16. La date d'activation automatique a été reportée à la version Spring '16.

CONSULTER ÉGALEMENT :

- Mises à jour critiques

Texte d'étiquette mis à jour pour le paramètre de page mobile

Le paramètre Visualforce qui autorise l'accès à une page dans Salesforce1 a été modifié afin de refléter son utilisation avec plus de précision. La nouvelle étiquette s'intitule « Disponible pour les applications mobiles Salesforce et les pages Lightning ».

Le nom d'API de ce paramètre, `isTouchEnabled`, reste inchangé.

CONSULTER ÉGALEMENT :

- Composants Page Lightning standard

Nouveaux attributs pour `liveAgent:clientChatLog`

Le composant `liveAgent:clientChatLog` prend en charge trois nouveaux attributs dans l'API versions 35.0 et supérieures.

Les nouveaux attributs :

`chatEndedByVisitorIdleTimeoutLabel`
Spécifie l'étiquette affichée lorsque le chat est terminé par notre nouvelle fonctionnalité Expiration du délai d'inactivité du client à la page 211. L'étiquette par défaut est « La session de chat a été terminée par l'expiration du délai d'inactivité du visiteur ».

`combineMessagesText`
Spécifie si le journal du chat affiché dans la fenêtre de chat du client prend charge (true) ou non (false) les messages combinés basés sur l'ID de l'utilisateur.

`showTimeStamp`
Spécifie si le journal du chat affiché dans la fenêtre de chat du client comprend (true) ou non (false) le champ de saisie du texte de l'heure et de la date.

Éditions

Live Agent est disponible avec : Les organisations **Performance** Edition et **Developer** Edition créées après le 14 juin 2012

Live Agent est disponible moyennant un coût supplémentaire avec : **Enterprise** Edition et **Unlimited** Edition

Remarque: Si vous activez `combineMessagesText` ou `showTimeStamp` pour des fenêtres de chat personnalisées existantes, votre balisage change et il peut être nécessaire de modifier votre feuille de style CSS.

Nouveau composant `liveAgent:clientChatLogAlertMessage`

Le nouveau composant `liveAgent:clientChatLogAlertMessage` est disponible dans l'API versions 35.0 et supérieures. Il réserve une zone dans la fenêtre de chat cliente Live Agent dans laquelle il affiche l'avertissement d'expiration pour les clients.

Il doit être utilisé dans `liveAgent:clientChat`. Chaque fenêtre de chat ne peut inclure qu'un seul avertissement d'expiration. Cela correspond à notre nouvelle fonctionnalité Expiration du délai d'inactivité du client à la page 211.

Éditions

Live Agent est disponible avec : Les organisations **Performance** Edition et **Developer** Edition créées après le 14 juin 2012

Live Agent est disponible moyennant un coût supplémentaire avec : **Enterprise** Edition et **Unlimited** Edition

Code Apex

À l'aide d'une syntaxe semblable à Java et qui agit de la même façon que des procédures stockées dans une base de données, le code Apex permet aux développeurs d'ajouter une logique métier à la plupart des événements système, notamment aux clics de bouton, aux mises à jour d'enregistrements associés et aux pages Visualforce. L'exécution du code Apex peut être initiée par des demandes émanant de services Web et de déclencheurs dans des objets.

Le code Apex inclut les améliorations suivantes. Pour plus d'informations sur ces améliorations, reportez-vous au guide *Force.com Apex Code Developer's Guide*.

Éditions

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition, **Developer** Edition et **Database.com** Edition

DANS CETTE SECTION :

Définition du verrouillage et du déverrouillage des processus d'approbation avec un code Apex

Les nouvelles méthodes `lock()` et `unlock()` dans l'espace de noms `System.Approval` permettent de verrouiller les enregistrements en transmettant les ID ou sObject des enregistrements. Auparavant, vous pouviez définir le verrouillage et le déverrouillage des processus d'approbation uniquement via l'interface utilisateur de Salesforce.

Définition de destinataires des notifications par e-mail pour les exceptions Apex non gérées

Configurez les adresses e-mails qui reçoivent une notification lorsque votre code Apex rencontre des exceptions non gérées. Auparavant, ces e-mails étaient envoyés uniquement au développeur qui avait modifié une classe ou un déclencheur échoué. Vous pouvez désormais notifier des utilisateurs de votre organisation Salesforce et des adresses e-mail arbitraires.

Amélioration des performances et de la fiabilité du cache de la plate-forme

Utilisez la nouvelle couche de mémoire cache de la plate-forme Force.com pour mettre en cache les données de session et d'organisation Salesforce afin d'améliorer les performances et la fiabilité. L'espace de noms `Cache` dans Apex permet de spécifier les éléments à mettre en cache, et pendant quelle durée, sans utiliser d'objets et de paramètres personnalisés ni surcharger un viewstate Visualforce. Vous pouvez également utiliser des partitions d'organisation pour améliorer les performances, en distribuant l'espace de la mémoire cache et éviter ainsi que des applications ou des opérations ne monopolisent les capacités. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Réorganisation par programmation de vos tâches par lot dans la file d'attente Flex

Les méthodes Apex de la nouvelle classe `System.FlexQueue` permettent d'automatiser la priorité des tâches par lot dans la file d'attente Apex Flex. Auparavant, vous pouviez réorganiser les tâches dans la file d'attente Flex uniquement depuis l'interface utilisateur de Salesforce. Les nouvelles méthodes de la classe `System.Test` permettent de mettre en file d'attente les tâches par lot non opérationnelles dans une version test de votre file d'attente par lot et de votre file d'attente Flex.

Appels externes simultanés à des URL Salesforce internes illimités

Vous pouvez désormais émettre des appels simultanés illimités à des points de terminaison dans le domaine de votre organisation Salesforce. Vous n'avez plus à vous soucier des limitations lors de la configuration d'intégrations inter-organisations pour synchroniser les données. Vous avez passer des appels externes illimités vers votre propre organisation pour accéder à l'API des métadonnées, utiliser `describeLayout()`, etc.

Appels à PageReference.getContent() dans un Apex asynchrone

Vous pouvez désormais passer des appels aux méthodes `getContent()` et `getContentAsPdf()` de la classe `PageReference` à partir d'un code Apex asynchrone tel que Apex par lot, des classes `Schedulable` et `Queueable`, et des méthodes `@future`. Cela permet de concevoir des services plus flexibles et évolutifs qui, par exemple, restituent des pages Visualforce sous forme de fichiers PDF.

Réception de résultats plus cohérents et plus clairs pour les tests contenant des appels

Les appels, y compris les méthodes `getContent()` de `PageReference`, ne sont pas pris en charge dans les tests Apex. Auparavant, les méthodes de test qui contenaient des appels externes étaient ignorées. Pour recevoir des réponses fictives dans des méthodes de test, utilisez `WebServiceMock`, `StaticResourceCalloutMock`, `MultiStaticResourceCalloutMock` et `Test.setMock`.

Affichage du statut d'exécution Apex Hammer (globalement disponible)

Salesforce exécute les tests Apex de votre organisation dans la version actuelle et dans la nouvelle version, et compare les résultats afin d'identifier rapidement les problèmes.

Exceptions détectables pour les tâches par lot excessives en file d'attente

Nous avons changé le type d'exception `LimitException` non détectable en type d'exception `AsyncException` détectable, qui est renvoyé lorsque vous tentez de mettre en filtre d'attente un nombre excessif de tâches par lot. Cette modification du type d'exception affecte les versions d'API 35.0 et supérieures.

Fiabilité de la sérialisation et désérialisation des objets JSON

Nous avons amélioré le processus de sérialisation et de désérialisation JSON des objets Map et String. Nous avons également corrigé un bogue dans les contrôles d'égalité des ID après une sérialisation aller-retour.

Tri des ID longs et courts ensemble dans les listes Apex

Lorsque vous utilisez des méthodes `sort()` dans des List<Id> qui contiennent des ID sensibles à la casse de 15 caractères et des ID « case safe » de 18 caractères, les ID des mêmes enregistrements sont désormais triés ensemble. Nous avons corrigé ce bogue dans l'API versions 35.0 et supérieures.

Renvoi d'éléments de liste supplémentaires dans les anciennes versions d'API par les méthodes split()

Les modifications apportées par Oracle à la plate-forme Java™ Platform, Standard Edition 8, affectent certains comportements de Salesforce. Par exemple, une correspondance de largeur nulle au début d'une séquence de saisie de la méthode `split()` produit un élément de liste supplémentaire au début de la sortie de la méthode. Cependant, nous avons corrigé le comportement de cette méthode `split()` dans l'API versions 35.0 et supérieures.

Classes Apex nouvelles et modifiées

Les classes, méthodes, annotations et interfaces ci-dessous sont nouvelles ou ont été modifiées dans cette version.

Définition du verrouillage et du déverrouillage des processus d'approbation avec un code Apex

Les nouvelles méthodes `lock()` et `unlock()` dans l'espace de noms `System.Approval` permettent de verrouiller les enregistrements en transmettant les ID ou sObject des enregistrements. Auparavant, vous pouviez définir le verrouillage et le déverrouillage des processus d'approbation uniquement via l'interface utilisateur de Salesforce.

Pour activer cette fonctionnalité, dans Configuration, saisissez *`Paramètres d'automatisation des processus`* dans la case `Recherche rapide`, puis cliquez sur **Paramètres d'automatisation des processus**. Sélectionnez ensuite `Activer le verrouillage et le déverrouillage des enregistrements dans Apex`.

Les administrateurs Salesforce peuvent modifier les enregistrements verrouillés. Selon les paramètres de configuration de votre processus d'approbation, un approbateur désigné peut également modifier les enregistrements verrouillés. Les verrouillages et déverrouillages qui sont définis par programmation utilisent les mêmes paramètres de modification des enregistrements que les autres verrouillages et déverrouillages de processus d'approbation. Les verrouillages et déverrouillages sont traités en tant que DML. Ils sont bloqués avant un appel externe, pris en compte dans vos limitations DML et, en cas de défaillance, ils sont annulés avec le reste de votre transaction. Pour modifier ce comportement d'annulation, utilisez un paramètre `allOrNone`.

Les nouvelles classes `Approval.LockResult` et `Approval.UnlockResult` permettent d'interagir avec les résultats de vos verrouillages et déverrouillages d'enregistrements par programmation.

Exemple:

```
// Query the accounts to lock
Account[] accts = [SELECT Id from Account WHERE Name LIKE 'Acme%'];
// Lock the accounts
Approval.LockResult[] lrList = Approval.lock(accts, false);

// Iterate through each returned result
for(Approval.LockResult lr : lrList) {
    if (lr.isSuccess()) {
        // Operation was successful, so get the ID of the record that was processed
        System.debug('Successfully locked account with ID: ' + lr.getId());
    }
    else {
        // Operation failed, so get all errors
```

```
        for(Database.Error err : lr.getErrors()) {
            System.debug('The following error has occurred.');
            System.debug(err.getStatusCode() + ': ' + err.getMessage());
          System.debug('Account fields that affected this error: ' + err.getFields());

        }
    }
}
```

CONSULTER ÉGALEMENT :

Classes Apex nouvelles et modifiées

IdeaExchange : verrouillage et déverrouillage d'un enregistrement dans un code Apex

Définition de destinataires des notifications par e-mail pour les exceptions Apex non gérées

Configurez les adresses e-mails qui reçoivent une notification lorsque votre code Apex rencontre des exceptions non gérées. Auparavant, ces e-mails étaient envoyés uniquement au développeur qui avait modifié une classe ou un déclencheur échoué. Vous pouvez désormais notifier des utilisateurs de votre organisation Salesforce et des adresses e-mail arbitraires.

Les e-mails d'exception non gérée sont envoyés par défaut aux développeurs spécifiés dans le champ `LastModifiedBy` lorsqu'une classe ou un déclencheur échoue. Vous pouvez en outre envoyer ces e-mails à des utilisateurs de votre organisation Salesforce et à des adresses e-mails arbitraires. Pour définir ces notifications par e-mail, dans Configuration, saisissez *`E-mail d'exception Apex`* dans la case `Recherche rapide`, puis sélectionnez **E-mail d'exception Apex**. Vous pouvez également configurer des e-mails d'exception Apex à l'aide de l'objet ApexEmailNotification de l'API Tooling.

CONSULTER ÉGALEMENT :

IdeaExchange : Notifications par e-mail pour les exceptions non gérées

Amélioration des performances et de la fiabilité du cache de la plate-forme

Utilisez la nouvelle couche de mémoire cache de la plate-forme Force.com pour mettre en cache les données de session et d'organisation Salesforce afin d'améliorer les performances et la fiabilité. L'espace de noms `Cache` dans Apex permet de spécifier les éléments à mettre en cache, et pendant quelle durée, sans utiliser d'objets et de paramètres personnalisés ni surcharger un viewstate Visualforce. Vous pouvez également utiliser des partitions d'organisation pour améliorer les performances, en distribuant l'espace de la mémoire cache et éviter ainsi que des applications ou des opérations ne monopolisent les capacités. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Il existe deux types de cache :

- **Cache de la session** : stocke les données des sessions utilisateur individuelles. Par exemple, si une application trouve des clients dans des territoires spécifiés, les calculs utilisés pendant que les utilisateurs parcourent différents emplacements sur une carte sont réutilisés.

  Une mémoire cache de session existe pendant une session utilisateur. La durée de vie maximale d'une session est de huit heures. Une mémoire cache de session expire lorsque la durée de vie spécifiée (valeur *`ttlsecs`*) est atteinte ou lorsque la session expire au bout de huit heures, selon le premier de ces événements.

- **Cache de l'organisation** : stocke les données que tout utilisateur d'une organisation réutilise. Par exemple, le contenu des barres de navigation, qui affichent dynamiquement les éléments de menu en fonction du profil utilisateur, sont réutilisées.

Contrairement au cache de la session, le cache de l'organisation est accessible dans les sessions, dans les requêtes, et dans les utilisateurs et les profils de l'organisation. Un cache d'organisation expire lorsque la durée de vie spécifiée (valeur *ttlsecs*) est atteinte.

Les données de session sont mises en cache avec les sessions utilisateur. Les données de l'organisation sont accessibles entre les sessions, les requêtes et les utilisateurs de l'organisation. La mémoire cache de la session expire lorsque la durée de vie spécifiée (valeur *ttlsecs*) est atteinte ou lorsque la session expire, selon le premier de ces événements. Apex est exécuté dans un environnement mutualisé, dans lequel les données mises en cache résident avec les données de la mémoire cache interne. Par conséquent, les interruptions des principaux processus de Salesforce sont minimales.

Configurez et gérez aisément des partitions avec l'outil Partition du cache de la plate-forme dans la Configuration, sans utiliser de code Apex. Utilisez cet outil pour créer ou supprimer des partitions de mémoire cache, et attribuez leurs capacités de mémoire cache afin d'équilibrer les performances entre les applications. L'outil affiche un cliché instantané de toutes les partitions, avec leurs capacités allouées, et permet de réattribuer l'espace si nécessaire.

Remarque: Pour utiliser la mise en cache, une partition au moins est requise dans votre organisation. Vous pouvez également créer plusieurs partitions et désigner la partition par défaut.

Pour accéder à l'outil Partition, dans Configuration, saisissez *Cache de la plate-forme* dans la case `Recherche rapide`, puis sélectionnez **Cache de la plate-forme**.

L'espace de noms `Cache` comprend les classes et les méthodes de gestion par programmation de l'espace de mémoire cache de votre organisation. Utilisez cinq classes Apex spécialisées pour :

- Ajouter, récupérer et gérer les valeurs du cache de la cession ou du cache de l'organisation.
- Gérer les valeurs du cache de l'organisation d'une partition spécifique.
- Gérer les valeurs du cache de la session d'une partition spécifique.
- Obtenir une participation spécifique pour exécuter des opérations cache.
- Exécuter des opérations cache dans une partition par défaut sans utiliser des références de clés qualifiées complètes.

Pour plus d'informations sur la gestion de l'espace cache et du comportement avec Apex, reportez-vous au guide *Force.com Apex Code Developer's Guide*. Pour plus d'informations sur les nouveaux types d'API des métadonnées pour les partitions, reportez-vous au guide *Metadata API Developer's Guide*.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Classes Apex nouvelles et modifiées

Réorganisation par programmation de vos tâches par lot dans la file d'attente Flex

Les méthodes Apex de la nouvelle classe `System.FlexQueue` permettent d'automatiser la priorité des tâches par lot dans la file d'attente Apex Flex. Auparavant, vous pouviez réorganiser les tâches dans la file d'attente Flex uniquement depuis l'interface utilisateur de Salesforce. Les nouvelles méthodes de la classe `System.Test` permettent de mettre en file d'attente les tâches par lot non opérationnelles dans une version test de votre file d'attente par lot et de votre file d'attente Flex.

Vous pouvez placer jusqu'à 100 tâches par lot dans un statut en attente pour une exécution ultérieure. Lorsque les ressources système sont disponibles, les tâches sont récupérées depuis le haut de la file d'attente Apex Flex et déplacées vers la file d'attente des tâches par lot. Jusqu'à cinq tâches en attente ou actives peuvent être traitées simultanément pour chaque organisation. Lorsqu'une tâche quitte la file d'attente Flex pour traitement, son statut change de En attente à En file d'attente. Les tâches en file d'attente sont exécutées lorsque le système peut traiter de nouvelles tâches.

L'exemple ci-dessous déplace une tâche dans la file d'attente Flex afin de l'exécuter immédiatement avant la tâche spécifiée dans la file d'attente. Pour déplacer la tâche, appelez la méthode `System.FlexQueue.moveBeforeJob()` et transmettez-lui les deux ID de tâche.

```
ID jobToMoveId = System.enqueueJob(new MyQueueableClass());
AsyncApexJob a = [SELECT Id FROM AsyncApexJob WHERE ApexClassId IN
                    (SELECT Id from ApexClass WHERE NamespacePrefix = null
                     AND Name = 'BatchJob')];
ID jobInQueueId = a.ID;
Boolean isSuccess = FlexQueue.moveBeforeJob(jobToMoveId, jobInQueueId);
```

Utilisez les deux nouvelles méthodes de la classe `System.Test` (`enqueueBatchJobs` et `getFlexQueueOrder`) pour mettre en file d'attente et réorganiser les tâches non opérationnelles dans le contexte de tests.

CONSULTER ÉGALEMENT :

- Classes Apex nouvelles et modifiées
- Surveillance de la file d'attente Flex Apex

Appels externes simultanés à des URL Salesforce internes illimités

Vous pouvez désormais émettre des appels simultanés illimités à des points de terminaison dans le domaine de votre organisation Salesforce. Vous n'avez plus à vous soucier des limitations lors de la configuration d'intégrations inter-organisations pour synchroniser les données. Vous avez passer des appels externes illimités vers votre propre organisation pour accéder à l'API des métadonnées, utiliser `describeLayout()`, etc.

Auparavant, vous pouviez émettre uniquement 20 requêtes simultanées à des URL de l'hôte, y compris à des URL au sein du domaine de votre organisation. Cette limite a été augmentée pour les URL internes. Cependant, vous pouvez toujours émettre jusqu'à 100 appels dans une transaction, y compris vers des URL internes. Les appels `PageReference.getContent()` à des pages Visualforce ne sont pas soumis à la limitation par transaction.

CONSULTER ÉGALEMENT :

- Appels à PageReference.getContent() dans un Apex asynchrone

Appels à `PageReference.getContent()` dans un Apex asynchrone

Vous pouvez désormais passer des appels aux méthodes `getContent()` et `getContentAsPdf()` de la classe `PageReference` à partir d'un code Apex asynchrone tel que Apex par lot, des classes `Schedulable` et `Queueable`, et des méthodes `@future`. Cela permet de concevoir des services plus flexibles et évolutifs qui, par exemple, restituent des pages Visualforce sous forme de fichiers PDF.

Dans le cadre des limitations et des restrictions, les appels à `getContent()` (et `getContentAsPdf()`, au comportement identique) sont traités en tant qu'appels externes. Le comportement et les restrictions varient selon la `PageReference` à partir de laquelle ils sont appelés, et sont parfois relâchés. Il existe trois possibilités.

Instances `PageReference` qui référencent explicitement une page Visualforce

Par exemple, `Page.existingPageName`.

Les appels à `getContent()` ne sont pas soumis à la limitation en appels simultanés *ou* à la limitation en nombre maximal d'appels par transaction.

De plus, seules les instances `PageReference` qui référencent une page Visualforce peuvent appeler `getContent()` à partir d'un Apex planifié, c.-à-d. de classes Apex qui mettent en oeuvre l'interface `Schedulable`.

Instances `PageReference` qui référencent explicitement une URL Salesforce

Par exemple, `PageReference('/' + recordId)`.

Les appels à `getContent()` pour des URL Salesforce ne sont pas soumis à la limitation en appels simultanés, mais ils *sont* soumis à la limitation en nombre total d'appels par transaction.

Vous ne pouvez pas appeler `getContent()` pour des URL Salesforce à partir d'un Apex planifié.

Instances `PageReference` qui référencent une URL externe

Par exemple, `PageReference('https://www.google.com/')`.

Les appels à `getContent()` pour des URL externes sont soumis à la limitation en appels simultanés *et* à la limitation en nombre maximal d'appels par transaction.

Vous ne pouvez pas appeler `getContent()` pour des URL externes à partir d'un Apex planifié.

Remarque: Si les appels à `getContent()` et à `getContentAsPdf()` ne sont pas soumis aux limitations en *appels externes*, ils sont toutefois soumis aux limitations Apex habituelles, telles que le temps processeur, etc. Ces limitations sont cumulées entre tous les appels dans la transaction d'origine.

Enfin, nous avons relâché les restrictions en appels `getContent()` et `getContentAsPdf()` après l'exécution d'opérations DML (à l'exclusion de la création de points d'enregistrement). Si les appels à `getContent()` et `getContentAsPdf()` sont des appels internes, ils ne sont pas autorisés. Les appels externes qui suivent les opérations DML sont toujours bloqués, mais vous ne pouvez toujours pas transmettre des appels externes à partir d'appels `getContent()`, c'est-à-dire pendant la restitution de la page.

CONSULTER ÉGALEMENT :

- Appels externes simultanés à des URL Salesforce internes illimités
- Report de la mise à jour critique « Comportement des méthodes PageReference getContent() et getContentAsPDF() semblable à des appels externes »
- IdeaExchange : Autoriser la méthode getContent() dans un lot Apex
- Comportement des méthodes PageReference getContent() et getContentAsPDF() semblable à des appels externes
- Mises à jour critiques

Réception de résultats plus cohérents et plus clairs pour les tests contenant des appels

Les appels, y compris les méthodes `getContent()` de `PageReference`, ne sont pas pris en charge dans les tests Apex. Auparavant, les méthodes de test qui contenaient des appels externes étaient ignorées. Pour recevoir des réponses fictives dans des méthodes de test, utilisez `WebServiceMock`, `StaticResourceCalloutMock`, `MultiStaticResourceCalloutMock` et `Test.setMock`.

`getContent()` et `getContentAsPDF()` sont traités en tant qu'appels externes dans l'API versions 34.0 et supérieures.

CONSULTER ÉGALEMENT :

- Comportement des méthodes PageReference getContent() et getContentAsPDF() semblable à des appels externes
- "Testing HTTP Callouts dans le guide *Force.com Apex Code Developer's Guide*
- "Test Web Service Callouts dans le guide *Force.com Apex Code Developer's Guide*

Affichage du statut d'exécution Apex Hammer (globalement disponible)

Salesforce exécute les tests Apex de votre organisation dans la version actuelle et dans la nouvelle version, et compare les résultats afin d'identifier rapidement les problèmes.

La page affiche les résultats des tests Apex en cours d'exécution pour votre organisation, dans la version actuelle et dans la nouvelle version, et compare les résultats. Salesforce utilise ces résultats pour identifier les problèmes à résoudre avant la publication de la version. Pour consulter une liste des données affichées et déterminer comment exécuter vos tests, reportez-vous à « Statut d'exécution Apex Hammer » dans l'aide de Salesforce.

Exceptions détectables pour les tâches par lot excessives en file d'attente

Nous avons changé le type d'exception `LimitException` non détectable en type d'exception `AsyncException` détectable, qui est renvoyé lorsque vous tentez de mettre en filtre d'attente un nombre excessif de tâches par lot. Cette modification du type d'exception affecte les versions d'API 35.0 et supérieures.

CONSULTER ÉGALEMENT :

"Exception Class and Built-In Exceptions » dans le guide *Force.com Apex Code Developer's Guide*

Fiabilité de la sérialisation et désérialisation des objets JSON

Nous avons amélioré le processus de sérialisation et de désérialisation JSON des objets Map et String. Nous avons également corrigé un bogue dans les contrôles d'égalité des ID après une sérialisation aller-retour.

DANS CETTE SECTION :

Comparaison des valeurs d'ID après une sérialisation JSON aller-retour

L'opérateur d'égalité `==` doit indiquer que les versions à 15 caractères et à 18 caractères de l'ID d'un enregistrement sont égales. Cependant, dans les versions précédentes, après la sérialisation et la désérialisation JSON d'un ID, les contrôles d'égalité entre les versions longues et courtes d'un ID pouvaient échouer. Nous avons corrigé ce bogue dans l'API version 35.0.

Désérialisation des objets de chaîne JSON avec des attributs supplémentaires

Nous avons amélioré le processus de désérialisation JSON pour les objets String. Auparavant, lors de la transmission d'attributs absents de votre type Apex aux méthodes de désérialisation des classes `System.JSON` et `System.JSONParser`, ces méthodes renvoyaient une exception d'exécution. Les exceptions d'exécution sont désormais renvoyées pour des attributs supplémentaires dans certains cas seulement.

Fiabilité de la sérialisation et désérialisation JSON des objets Map

Nous avons amélioré le processus de sérialisation et de désérialisation JSON des objets Map. Auparavant, les valeurs clés Map étaient converties en valeur String durant la sérialisation, ce qui entraînait des conséquences imprévisibles et des modifications possibles du type de données. Vous pouvez désormais utiliser une liste de types de données pris en charge en tant que clés dans les mappages sérialisés en JSON. La sérialisation et la désérialisation fonctionnent ainsi correctement.

Comparaison des valeurs d'ID après une sérialisation JSON aller-retour

L'opérateur d'égalité `==` doit indiquer que les versions à 15 caractères et à 18 caractères de l'ID d'un enregistrement sont égales. Cependant, dans les versions précédentes, après la sérialisation et la désérialisation JSON d'un ID, les contrôles d'égalité entre les versions longues et courtes d'un ID pouvaient échouer. Nous avons corrigé ce bogue dans l'API version 35.0.

Exemple:

```
Id longId = id.valueOf('001xx000003FvbSAAS');
Id shortId = id.valueOf('001xx000003FvbS');

// Formerly, if you roundtrip serialized the ID, then compared it to the orignal,
// the System.assertEquals() test would pass, but the == would not.
```

```
String s = JSON.serialize(shortId);
System.debug('serialized ID:' + s);
System.debug(s);

// These tests pass in any API version.
Id result = (Id)JSON.deserialize(s, Id.class);
System.assertEquals(shortId, result);
System.assertEquals(result, shortId);

// This next test passes only in API version 35.0 and later.
System.assert(result == a);
```

Désérialisation des objets de chaîne JSON avec des attributs supplémentaires

Nous avons amélioré le processus de désérialisation JSON pour les objets String. Auparavant, lors de la transmission d'attributs absents de votre type Apex aux méthodes de désérialisation des classes `System.JSON` et `System.JSONParser`, ces méthodes renvoyaient une exception d'exécution. Les exceptions d'exécution sont désormais renvoyées pour des attributs supplémentaires dans certains cas seulement.

Lorsque vous désérialisez des chaînes JSON à l'aide de `JSON.deserialize`, `JSON.deserializeStrict`, `JSONParser.readValueAs` et `JSONParser.readValueAsStrict`, quatre sorties sont possibles.

Lorsqu'une méthode est invoquée pour désérialiser une chaîne JSON avec des attributs extérieurs dans une classe Apex :

En mode strict (en appelant des méthodes se terminant par Strict), une exception est renvoyée dans toutes les versions d'API.

En mode normal, aucune exception n'est renvoyée dans aucune version d'API.

Lorsqu'une méthode est invoquée pour désérialiser une chaîne JSON avec des attributs extérieurs dans un objet personnalisé ou un sObject :

En mode strict (en appelant des méthodes se terminant par Strict), aucune exception n'est renvoyée dans aucune version d'API.

En mode normal, une exception est renvoyée dans l'API versions 34.0 et antérieures. Dans l'API versions 35.0 et supérieures, aucune exception n'est renvoyée.

Fiabilité de la sérialisation et désérialisation JSON des objets Map

Nous avons amélioré le processus de sérialisation et de désérialisation JSON des objets Map. Auparavant, les valeurs clés Map étaient converties en valeur String durant la sérialisation, ce qui entraînait des conséquences imprévisibles et des modifications possibles du type de données. Vous pouvez désormais utiliser une liste de types de données pris en charge en tant que clés dans les mappages sérialisés en JSON. La sérialisation et la désérialisation fonctionnent ainsi correctement.

Vous pouvez utiliser les types de données suivants en tant que clés dans les objets Map sérialisés en JSON.

- Boolean
- Date
- DateTime
- Decimal
- Double
- Enum
- Id
- Integer

- Long
- String
- Time

Tri des ID longs et courts ensemble dans les listes Apex

Lorsque vous utilisez des méthodes `sort()` dans des List<Id> qui contiennent des ID sensibles à la casse de 15 caractères et des ID « case safe » de 18 caractères, les ID des mêmes enregistrements sont désormais triés ensemble. Nous avons corrigé ce bogue dans l'API versions 35.0 et supérieures.

Renvoi d'éléments de liste supplémentaires dans les anciennes versions d'API par les méthodes `split()`

Les modifications apportées par Oracle à la plate-forme Java™ Platform, Standard Edition 8, affectent certains comportements de Salesforce. Par exemple, une correspondance de largeur nulle au début d'une séquence de saisie de la méthode `split()` produit un élément de liste supplémentaire au début de la sortie de la méthode. Cependant, nous avons corrigé le comportement de cette méthode `split()` dans l'API versions 35.0 et supérieures.

Les méthodes affectées sont les suivantes :

- `System.Pattern.split(regExp)`
- `System.Pattern.split(regExp, limit)`
- `System.String.split(regExp)`
- `System.String.split(regExp, limit)`

Exemple:

```
// Split a String using a zero-width substring
String myFirstString = 'abc';
String myEmptyString = '';
String[] mySplitString = myFirstString.split(myEmptyString);
System.debug(mySplitString);
```

Dans l'API versions 34.0 et antérieures, cette instruction `System.debug` génère les détails de journal ci-dessous.

```
[5]|DEBUG|(, a, b, c)
```

Dans l'API versions 35.0 et supérieures, l'instruction `System.debug` génère uniquement les détails de journal ci-dessous.

```
[5]|DEBUG|(a, b, c)
```

Classes Apex nouvelles et modifiées

Les classes, méthodes, annotations et interfaces ci-dessous sont nouvelles ou ont été modifiées dans cette version.

Nouvelles méthodes

Les classes existantes ci-dessous ont de nouvelles méthodes.

Classe `DataSource.Column`

`integer(name, length)`
Renvoie une nouvelle colonne numérique sans décimale en utilisant le nom et la longueur spécifiés.

Classe `DataSource.Connection`

`deleteRows(deleteContext)`
Invoqué lorsque des enregistrements d'objet externe sont supprimés via l'interface utilisateur de Salesforce, des API ou Apex.

`upsertRows(upsertContext)`
Invoqué lorsque des enregistrements d'objet externe sont créés ou mis à jour via l'interface utilisateur de Salesforce, des API ou Apex.

Classe `Messaging.SingleEmailMessage`

La méthode ci-dessous a été dépréciée.

`setDocumentAttachments(documentIds)`
Dépréciée. Utilisez à la place `setEntityAttachments()`.

Les méthodes ci-dessous ont été ajoutées.

`setEntityAttachments(ids)`
Facultatif. Groupe d'ID d'éléments Document ou ContentVersion à joindre à l'e-mail.

`setOptOutPolicy(emailOptOutPolicy)`
Facultatif. Si vous avez ajouté des destinataires par ID au lieu d'adresses e-mail et que l'option `Désinscription des e-mails` est définie, cette méthode détermine le comportement de l'appel `sendEmail()`. Si vous avez ajouté des destinataires par leur adresse e-mail, les paramètres de désinscription de ces destinataires ne sont pas vérifiés et ils reçoivent toujours les e-mails.

`setTreatBodiesAsTemplate(treatAsTemplate)`
Facultatif. Si ce champ est défini sur `true`, l'objet, le corps de texte brut et le corps HTML de l'e-mail sont traités en tant que données modèle.

`setTreatTargetObjectAsRecipient(treatAsRecipient)`
Facultatif. S'il est défini sur `true`, le champ `targetObjectId` (un contact, une piste ou un utilisateur) est le destinataire de l'e-mail. S'il est défini sur `false`, le champ `targetObjectId` est fourni en tant que champ `WhoId` pour le rendu du modèle, mais il ne correspond pas à un destinataire de l'e-mail. La valeur par défaut est `true`.

Classe `QuickAction.DescribeAvailableQuickActionResult`

`getActionEnumOrId()`
Renvoie l'ID unique de l'action. Si l'action n'a pas d'ID, son nom d'API est utilisé.

Classe `QuickAction.DescribeLayoutSection`

`getParentLayoutId()`
Renvoie l'ID de la présentation dans laquelle `DescribeLayoutSection` réside.

Classe `QuickAction.DescribeQuickActionResult`

`getActionEnumOrId()`
Renvoie l'ID unique de l'action. Si l'action n'a pas d'ID, son nom d'API est utilisé.

Classe `reports.ReportMetadata`

`getDescription()`
Renvoie la description du rapport.

Classe `reports.ReportMetadata`

`getShowGrandTotal()`
Indique si le rapport affiche le total général.

Classe `reports.ReportMetadata`

`getShowSubtotals()`
Indique si le rapport affiche des sous-totaux, par exemple les totaux de colonnes ou de lignes.

Classe `reports.ReportMetadata`

`setDescription(description)`
Définit la description du rapport.

Classe `reports.ReportMetadata`

`setShowGrandTotal(showGrandTotal)`
Spécifie si le rapport affiche le total général.

Classe `reports.ReportMetadata`

`setShowSubtotals(showSubtotals)`
Spécifie si le rapport affiche des sous-totaux, par exemple les totaux de colonnes ou de lignes.

Classe `Schema.DescribeTabSetResult`

`getDescription()`
Renvoie la description de l'affichage de l'application standard ou personnalisée.

Classe `Schema.RecordTypeInfo`

`isMaster()`
Renvoie `true` s'il s'agit du type d'enregistrement principal, sinon renvoie `false`. L'enregistrement principal est le type par défaut utilisé lorsqu'un enregistrement n'est associé à aucun type personnalisé.

Classe `System.Approval`

`lock(recordId)`
Verrouille un objet et renvoie les résultats du verrouillage.

`lock(recordIds)`
Verrouille un ensemble d'objets et renvoie les résultats du verrouillage, les échecs inclus.

`lock(recordToLock)`
Verrouille un objet et renvoie les résultats du verrouillage.

`lock(recordsToLock)`
Verrouille un ensemble d'objets et renvoie les résultats du verrouillage, les échecs inclus.

`lock(recordId, allOrNothing)`
Verrouille un objet, avec l'option de succès partiel, et renvoie les résultats du verrouillage.

`lock(recordIds, allOrNothing)`
Verrouille un ensemble d'objets, avec l'option de succès partiel. Renvoie les résultats du verrouillage, les échecs inclus.

`lock(recordToLock, allOrNothing)`
Verrouille un objet, avec l'option de succès partiel, et renvoie les résultats du verrouillage.

`lock(recordsToLock, allOrNothing)`
Verrouille un ensemble d'objets, avec l'option de succès partiel. Renvoie les résultats du verrouillage, les échecs inclus.

`unlock(recordId)`
Déverrouille un objet et renvoie les résultats du déverrouillage.

`unlock(recordIds)`
Déverrouille un ensemble d'objets et renvoie les résultats du déverrouillage, les échecs inclus.

`unlock(recordToUnlock)`
Déverrouille un objet et renvoie les résultats du déverrouillage.

`unlock(recordsToUnlock)`
Déverrouille un ensemble d'objets et renvoie les résultats du déverrouillage, les échecs inclus.

`unlock(recordId, allOrNothing)`
Déverrouille un objet, avec l'option de succès partiel, et renvoie les résultats du déverrouillage.

`unlock(recordIds, allOrNothing)`
Déverrouille un ensemble d'objets, avec l'option de succès partiel. Renvoie les résultats du déverrouillage, les échecs inclus.

`unlock(recordToUnlock, allOrNothing)`
Déverrouille un objet, avec l'option de succès partiel, et renvoie les résultats du déverrouillage.

`unlock(recordsToUnlock, allOrNothing)`
Déverrouille un ensemble d'objets, avec l'option de succès partiel. Renvoie les résultats du déverrouillage, les échecs inclus.

Classe `System.Database`

`deleteAsync(sobject, callback)`
Initie une requête de suppression des données externes qui correspondent à l'enregistrement de l'objet externe spécifié. La requête est exécutée de façon asynchrone, en tant qu'opération d'arrière-plan, et envoyée au système externe défini par la source de données externe associée de l'objet externe. Permet de référencer une classe de rappel dont la méthode `processDelete` est appelée après la suppression.

`deleteAsync(sobjects, callback)`
Initie des requêtes de suppression des données externes qui correspondent aux enregistrements de l'objet externe spécifié. La requête est exécutée de façon asynchrone, en tant qu'opération d'arrière-plan, et envoyée au système externe défini par la source de données externe associée de l'objet externe. Permet de référencer une classe de rappel dont la méthode `processDelete` est appelée pour chaque enregistrement après la suppression.

`deleteAsync(sobject)`
Initie une requête de suppression des données externes qui correspondent à l'enregistrement de l'objet externe spécifié. La requête est exécutée de façon asynchrone, en tant qu'opération d'arrière-plan, et envoyée au système externe défini par la source de données externe associée de l'objet externe.

`deleteAsync(sobjects)`
Initie des requêtes de suppression des données externes qui correspondent aux enregistrements de l'objet externe spécifié. Les requêtes sont exécutées de façon asynchrone, en tant qu'opérations d'arrière-plan, et envoyées aux systèmes externes définis par les sources de données externes associées des objets externes.

`deleteImmediate(sobject)`
Initie une requête de suppression des données externes qui correspondent à l'enregistrement de l'objet externe spécifié. La requête est exécutée de façon synchrone et envoyée au système externe défini par la source de données externe associée de l'objet externe. Si la transaction Apex contient des modifications en attente, l'opération synchrone ne peut pas aboutir et renvoie une exception.

`deleteImmediate(sobjects)`
Initie des requêtes de suppression des données externes qui correspondent aux enregistrements de l'objet externe spécifié. Les requêtes sont exécutées de façon synchrone et envoyées aux systèmes externes définis par les sources de données externes associées des objets externes. Si la transaction Apex contient des modifications en attente, les opérations synchrones ne peuvent pas aboutir et renvoient des exceptions.

`getAsyncDeleteResult(asyncLocator)`
Récupère le résultat d'une opération de suppression asynchrone basée sur l'identificateur unique des résultats.

`getAsyncDeleteResult(deleteResult)`
Récupère le statut d'une opération de suppression asynchrone qui est identifiée par un objet `Database.DeleteResult`.

`getAsyncLocator(result)`
Renvoie le `asyncLocator` associé au résultat d'une opération d'insertion, de mise à jour ou de suppression asynchrone spécifiée.

`getAsyncSaveResult(asyncLocator)`
Renvoie le statut d'une opération d'insertion ou de mise à jour asynchrone basée sur l'identificateur unique associé à chaque modification.

`getAsyncSaveResult(saveResult)`
Renvoie le statut d'une opération de d'insertion ou de mise à jour asynchrone qui est identifiée par un objet `Database.SaveResult`.

`insertAsync(sobject)`
Initie une requête pour ajouter les données d'objet externe au système externe approprié. La requête est exécutée de façon asynchrone, en tant qu'opération d'arrière-plan, et envoyée au système externe défini par la source de données externe associée de l'objet externe.

`insertAsync(sobjects)`
Initie des requêtes pour ajouter les données d'objet externe aux systèmes externes appropriés. Les requêtes sont exécutées de façon asynchrone, en tant qu'opérations d'arrière-plan, et envoyées aux systèmes externes définis par les sources de données externes associées des objets externes.

`insertAsync(sobject, callback)`
Initie une requête pour ajouter les données d'objet externe au système externe approprié. La requête est exécutée de façon asynchrone, en tant qu'opération d'arrière-plan, et envoyée au système externe défini par la source de données externe associée de l'objet externe. Permet de référencer une classe de rappel dont la méthode `processSave` est appelée une fois l'opération distante terminée.

`insertAsync(sobjects, callback)`
Initie des requêtes pour ajouter les données d'objet externe aux systèmes externes appropriés. Les requêtes sont exécutées de façon asynchrone, en tant qu'opérations d'arrière-plan, et envoyées aux systèmes externes définis par les sources de données externes associées des objets externes. Permet de référencer une classe de rappel dont la méthode `processSave` est appelée pour chaque enregistrement une fois les opérations distantes terminées.

`insertImmediate(sobject)`
Initie une requête pour ajouter les données d'objet externe au système externe approprié. La requête est exécutée de façon synchrone et envoyée au système externe défini par la source de données externe associée de l'objet externe. Si la transaction Apex contient des modifications en attente, l'opération synchrone ne peut pas aboutir et renvoie une exception.

`insertImmediate(sobjects)`
Initie des requêtes pour ajouter les données d'objet externe aux systèmes externes appropriés. Les requêtes sont exécutées de façon synchrone et envoyées aux systèmes externes définis par les sources de données externes associées des objets externes. Si la transaction Apex contient des modifications en attente, les opérations synchrones ne peuvent pas aboutir et renvoient des exceptions.

`updateAsync(sobject)`
Initie une requête pour mettre à jour les données d'objet externe dans le système externe approprié. La requête est exécutée de façon asynchrone, en tant qu'opération d'arrière-plan, et envoyée au système externe défini par la source de données externe associée de l'objet externe.

`updateAsync(sobjects)`
Initie des requêtes pour mettre à jour les données d'objet externe dans les systèmes externes appropriés. Les requêtes sont exécutées de façon asynchrone, en tant qu'opérations d'arrière-plan, et envoyées aux systèmes externes définis par les sources de données externes associées des objets externes.

`updateAsync(sobject, callback)`
Initie une requête pour mettre à jour les données d'objet externe dans le système externe approprié. La requête est exécutée de façon asynchrone, en tant qu'opération d'arrière-plan, et envoyée au système externe défini par la source de données externe associée de l'objet externe. Permet de référencer une classe de rappel dont la méthode `processSave` est appelée une fois l'opération distante terminée.

`updateAsync(sobjects, callback)`
Initie des requêtes pour mettre à jour les données d'objet externe dans les systèmes externes appropriés. Les requêtes sont exécutées de façon asynchrone, en tant qu'opérations d'arrière-plan, et envoyées aux systèmes externes définis par les sources de données externes associées des objets externes. Permet de référencer une classe de rappel dont la méthode `processSave` est appelée pour chaque enregistrement une fois les opérations distantes terminées.

`updateImmediate(sobject)`
Initie une requête pour mettre à jour les données d'objet externe dans le système externe approprié. La requête est exécutée de façon synchrone et envoyée au système externe défini par la source de données externe associée de l'objet externe. Si la transaction Apex contient des modifications en attente, l'opération synchrone ne peut pas aboutir et renvoie une exception.

`updateImmediate(sobjects)`
Initie des requêtes pour mettre à jour les données d'objet externe dans les systèmes externes appropriés. Les requêtes sont exécutées de façon synchrone et envoyées aux systèmes externes définis par les sources de données externes associées des objets externes. Si la transaction Apex contient des modifications en attente, les opérations synchrones ne peuvent pas aboutir et renvoient des exceptions.

Classe `System.Network`

`loadAllPackageDefaultNetworkPulseSettings()`
Mappe les rapports Insights du package Salesforce Communities Dashboards avec les paramètres Insights non configurés de chaque communauté. Renvoie le nombre de paramètres configurés.

Classe `System.SObject`

`getCloneSourceId()`
Renvoie l'ID de l'entité à partir de laquelle un objet a été cloné. Vous pouvez l'utiliser pour des objets clonés via l'interface utilisateur de Salesforce. Si vous n'utilisez pas de paramètre *`preserveId`* ou si vous utilisez une valeur *`preserveId`* `false`, vous pouvez également l'utiliser pour des objets créés à l'aide de la méthode `System.SObject.clone(preserveId, isDeepClone, preserveReadonlyTimestamps, preserveAutonumber)`.

`isClone()`
Renvoie `true` si une entité a été clonée à partir d'un élément, même elle n'a pas été enregistrée.

`recalculateFormulas()`
Recalcule tous les champs de formule d'un sObject et définit les valeurs de champ mises à jour. Au lieu d'insérer ou de mettre à jour des objets chaque fois que vous souhaitez tester les modifications de la logique de votre formule, appelez cette méthode et inspectez vos nouvelles valeurs de champ. Apportez ensuite d'autres modifications à la logique si nécessaire.

Classe `System.Test`

`enqueueBatchJobs(numberOfJobs)`
Ajoute le nombre de tâches spécifié sans contenu opérationnel à la file d'attente du contexte test. Elle remplit d'abord la file d'attente par lot test, jusqu'à la limite autorisée de 5 tâches, puis place les tâches dans la file d'attente Flex test. Elle renvoie une exception de limite lorsque le nombre de tâches dans la file d'attente Flex test dépasse la limite autorisée de 100 tâches.

`getFlexQueueOrder()`
Renvoie une liste ordonnée d'ID de tâche correspondant aux tâches dans la file d'attente Flex du contexte test. La tâche à l'index `0` est la prochaine tâche qui doit être exécutée. Cette méthode renvoie uniquement des résultats de contexte test, même si elle est annotée avec `@IsTest(SeeAllData=true)`.

Nouvelles propriétés

Les classes ci-dessous ont de nouvelles propriétés.

Classe Reports.ReportMetadata

showGrandTotal
Indique si le rapport affiche le total général.

showSubtotals
Indique si le rapport affiche des sous-totaux, par exemple les totaux de colonnes ou de lignes.

Énumérations mises à jour

L'énumération ci-dessous a été mise à jour.

Énumération `DataSource.Capability`

Valeurs `ROW_CREATE`, `ROW_UPDATE` et `ROW_DELETE`
Des valeurs d'énumération ont été ajoutées pour indiquer si des données externes peuvent être créées, mises à jour et supprimées dans le système externe.

Nouvelles classes

Les classes ci-dessous ont été ajoutées.

Classe `AppMenu` dans l'espace de noms `AppLauncher`
La nouvelle classe `AppLauncher.AppMenu` définit l'apparence des applications et des éléments dans le Lanceur d'application. Cette classe a les méthodes ci-dessous.

`setAppVisibility(appMenuItemId, isVisible)`
Affiche ou masque des applications spécifiques dans le Lanceur d'application.

`setOrgSortOrder(appIds)`
Définit l'ordre de tri par défaut de l'organisation pour le Lanceur d'application, basé sur liste d'ID d'éléments de menu d'application dans l'ordre souhaité.

`setUserSortOrder(appIds)`
Définit l'ordre de tri par défaut d'un utilisateur individuel pour le Lanceur d'application, basé sur liste d'ID d'éléments de menu d'application dans l'ordre souhaité.

Classes dans l'espace de noms `Approval`

Classe `Approval.LockResult`
La nouvelle classe `Approval.LockResult` contient des méthodes qui affichent les résultats de verrouillages d'enregistrement placés par les méthodes `System.Approval.lock()`.

`getErrors()`
Si une erreur se produit, renvoie un tableau d'un ou de plusieurs objets d'erreur de base de données, qui indiquent le code d'erreur et la description.

`getId()`
Renvoie l'ID du sObject que vous essayez de verrouiller.

`isSuccess()`
Une valeur booléenne qui est définie sur `true` si l'opération de verrouillage réussit pour cet objet, sinon `false`.

Classe `Approval.UnlockResult`

La nouvelle classe `Approval.UnlockResult` contient des méthodes qui affichent les résultats de déverrouillages d'enregistrement par les méthodes `System.Approval.unlock()`.

`getErrors()`
Si une erreur se produit, renvoie un tableau d'un ou de plusieurs objets d'erreur de base de données, qui indiquent le code d'erreur et la description.

`getId()`
Renvoie l'ID du sObject que vous essayez de déverrouiller.

`isSuccess()`
Une valeur booléenne qui est définie sur `true` si l'opération de déverrouillage réussit pour cet objet, sinon `false`.

Classe `ConnectedAppPlugin` dans l'espace de noms `Auth`

La nouvelle classe `Auth.ConnectedAppPlugin` permet de personnaliser le comportement d'une application connectée. Cette classe a les méthodes ci-dessous.

`authorize(userId, connectedAppId, isAdminApproved)`
Autorise l'utilisateur spécifié pour l'l'application connectée.

`customAttributes(userId, formulaDefinedAttributes)`
Définit de nouveaux attributs pour l'utilisateur spécifié. Lorsque l'application connectée obtient les attributs de l'utilisateur depuis le point de terminaison UserInfo ou via une assertion SAML, utilisez cette méthode pour mettre à jour ces valeurs d'attribut.

`refresh(userId, connectedAppId)`
Salesforce appelle cette méthode durant un échange de jetons d'actualisation.

Classes dans l'espace de noms `Cache`

Classe `Cache.Org`

Utilisez la classe `Cache.Org` pour ajouter, récupérer et gérer des valeurs dans le cache de l'organisation. Contrairement au cache de la session, le cache de l'organisation n'est lié à aucune session et il est disponible à travers les requêtes et pour tous les utilisateurs de l'organisation. Cette classe a les méthodes ci-dessous.

`contains(keys)`
Renvoie `true` si le cache de l'organisation contient les entrées de clé spécifiées.

`contains(key)`
Renvoie `true` si le cache de l'organisation contient une valeur mise en cache correspondant à la clé spécifiée.

`get(key)`
Renvoie depuis le cache de l'organisation la valeur mise en cache correspondant à la clé spécifiée.

`getCapacity()`
Renvoie le pourcentage de capacité utilisée du cache de l'organisation.

`getKeys()`
Renvoie l'ensemble des clés stockées dans le cache de l'organisation et visibles dans l'espace de noms invoquant.

`getPartition(partitionName)`
Renvoie une partition du cache de l'organisation qui correspond au nom de partition spécifié.

`put(key, value, ttlSecs, visibility, immutable)`
Stocke la paire clé/valeur spécifiée en tant qu'entrée mise en cache dans le cache de l'organisation. Cette méthode définit également la durée de vie et la visibilité de la valeur mise en cache, et détermine si elle peut être remplacée par un autre espace de noms.

`put(key, value, ttlSecs)`
Stocke la paire clé/valeur spécifiée en tant qu'entrée mise en cache dans le cache de l'organisation, et définit la durée de vie de la valeur mise en cache.

`put(key, value, visibility)`
Stocke la paire clé/valeur spécifiée en tant qu'entrée mise en cache dans le cache de l'organisation, et définit la visibilité de la valeur mise en cache.

`put(key, value)`
Stocke la paire clé/valeur spécifiée en tant qu'entrée mise en cache dans le cache de l'organisation. La méthode `put` peut écrire uniquement dans le cache de l'espace de noms de votre organisation.

`remove(key)`
Supprime du cache de l'organisation la valeur mise en cache correspondant à la clé spécifiée.

Classe `Cache.OrgPartition`

Contient des méthodes de gestion des valeurs du cache de l'organisation d'une partition spécifique. Contrairement au cache de la session, le cache de l'organisation n'est lié à aucune session. Il est disponible pour l'organisation dans l'ensemble des requêtes et pour tous les utilisateurs. Cette classe hérite toutes ses méthodes de la classe `Cache.Partition`. Les seules exceptions sont les méthodes utilitaires de création et de validation de clés, qui sont prises en charge uniquement dans `Cache.Partition`.

Classe `Cache.Partition`

Classe de base de `Cache.OrgPartition` et `Cache.SessionPartition`. Utilise les sous-classes pour gérer la partition cache des caches de l'organisation et des caches de session. Cette classe a les méthodes ci-dessous.

`contains(key)`
Renvoie `true` si la partition cache contient une valeur mise en cache correspondant à la clé spécifiée.

`createFullyQualifiedKey(namespace, partition, key)`
Génère une clé qualifiée complète à partir des composants de clé transmis. Le format de la chaîne de la clé générée est `namespace.partition.key`.

`createFullyQualifiedPartition(namespace, partition)`
Génère un nom de partition qualifié complet à partir de l'espace de noms et de la partition transmis. Le format de la chaîne de la partition générée est `namespace.partition`.

`get(key)`
Renvoie depuis la partition cache la valeur mise en cache correspondant à la clé spécifiée.

`getCapacity()`
Renvoie le pourcentage de cache utilisé par rapport à la capacité totale de cette partition.

`getKeys()`
Renvoie depuis la partition cache la valeur mise en cache correspondant à la clé spécifiée.

`getName()`
Renvoie le nom de cette partition cache.

`isAvailable()`
Renvoie `true` si la session Salesforce est disponible. S'applique uniquement à `Cache.SessionPartition`.

`put(key, value, ttlSecs, visibility, immutable)`
Stocke la paire clé/valeur spécifiée en tant qu'entrée mise en cache dans la partition cache. Cette méthode définit également la durée de vie et la visibilité de la valeur mise en cache, et détermine si elle peut être remplacée par un autre espace de noms.

`put(key, value, ttlSecs)`
Stocke la paire clé/valeur spécifiée en tant qu'entrée mise en cache dans la partition cache, et définit la durée de vie de la valeur mise en cache.

`put(key, value, visibility)`
Stocke la paire clé/valeur spécifiée en tant qu'entrée mise en cache dans la partition cache, et définit la visibilité de la valeur mise en cache.

`put(key, value)`
Stocke la paire clé/valeur spécifiée en tant qu'entrée mise en cache dans le cache de la session. La méthode `put` peut écrire uniquement dans le cache de l'espace de noms de votre organisation.

`remove(key)`
Supprime de la partition cache la valeur mise en cache correspondant à la clé spécifiée.

`validateKey(isDefault, key)`
Valide les clés de cache spécifiées. Cette méthode renvoie une exception `Cache.InvalidParamException` si la clé n'est pas valide. Une clé valide n'est pas `null` et contient des caractères alphanumériques.

`validateKey(isDefault, key)`
Valide une clé de cache et garantit que la valeur du cache n'est pas nulle. Cette méthode renvoie une exception `Cache.InvalidParamException` si la clé ou la valeur n'est pas valide. Une clé valide n'est pas `null` et contient des caractères alphanumériques.

`validateKeys(isDefault, keys)`
Valide les clés de cache spécifiées. Cette méthode renvoie une exception `Cache.InvalidParamException` si la clé n'est pas valide. Une clé valide n'est pas `null` et contient des caractères alphanumériques.

`validatePartitionName(name)`
Valide le nom de la partition, en indiquant par exemple qu'il n'est pas nul.

Classe `Cache.Session`

Utilisez la classe `Cache.Session` pour ajouter, récupérer et gérer des valeurs dans le cache de la session. Le cache de la session est actif tant que la session Salesforce de l'utilisateur est valide (l'utilisateur est connecté et la session n'a pas expiré). Cette classe a les méthodes ci-dessous.

`contains(key)`
Renvoie `true` si le cache de la session contient une valeur mise en cache correspondant à la clé spécifiée.

`get(key)`
Renvoie depuis le cache de la session la valeur mise en cache correspondant à la clé spécifiée.

`getCapacity()`
Renvoie le pourcentage de capacité utilisée du cache de la session.

`getKeys()`
Renvoie l'ensemble des clés stockées dans le cache de la session et visibles dans l'espace de noms invoquant.

`getPartition(partitionName)`
Renvoie une partition du cache de la session qui correspond au nom de partition spécifié.

`isAvailable()`
Renvoie `true` si le cache de la session peut être utilisé.

`put(key, value, ttlSecs, visibility, immutable)`
Stocke la paire clé/valeur spécifiée en tant qu'entrée mise en cache dans le cache de la session. Cette méthode définit également la durée de vie et la visibilité de la valeur mise en cache, et détermine si elle peut être remplacée par un autre espace de noms.

`put(key, value, ttlSecs)`
Stocke la paire clé/valeur spécifiée en tant qu'entrée mise en cache dans le cache de la session, et définit la durée de vie de la valeur mise en cache.

`put(key, value, visibility)`
Stocke la paire clé/valeur spécifiée en tant qu'entrée mise en cache dans le cache de la session, et définit la visibilité de la valeur mise en cache.

`put(key, value)`
Stocke la paire clé/valeur spécifiée en tant qu'entrée mise en cache dans le cache de la session. La méthode `put` peut écrire uniquement dans le cache de l'espace de noms de votre organisation.

`remove(key)`
Supprime du cache de la session la valeur mise en cache correspondant à la clé spécifiée.

Classe `Cache.SessionPartition`

Contient des méthodes de gestion des valeurs du cache de la session d'une partition spécifique. Cette classe hérite toutes ses méthodes de la classe `Cache.Partition`. Les seules exceptions sont les méthodes utilitaires de création et de validation de clés, qui sont prises en charge uniquement dans `Cache.Partition`.

Classes dans l'espace de noms `DataSource`

Classe AsyncDeleteCallback

Une classe de rappel que la méthode `Database.deleteAsync` référence. Salesforce appelle cette classe une fois l'opération distante `deleteAsync` terminée. Cette classe fournit la transaction de compensation dans le contexte de réalisation de l'opération de suppression. Étendez cette classe pour définir les actions à exécuter une fois l'exécution de l'opération de suppression distante terminée. Cette classe a les méthodes ci-dessous.

`processDelete(deleteResult)`
Remplacez cette méthode pour définir les actions que Salesforce exécute lorsqu'une opération distante `Database.deleteAsync` est terminée. Par exemple, en fonction des résultats de l'opération distante, vous pouvez mettre à jour les données d'objet personnalisé ou d'autres données stockées dans l'organisation Salesforce..

Classe AsyncSaveCallback

Une classe de rappel que la méthode `Database.insertAsync` ou `Database.updateAsync` référence. Salesforce appelle cette classe une fois l'opération distante terminée. Cette classe fournit la transaction de compensation dans le contexte de réalisation de l'opération d'insertion ou de mise à jour. Étendez cette classe pour définir les actions à exécuter une fois l'exécution de l'opération distante d'insertion ou de mise à jour terminée. Cette classe a les méthodes ci-dessous.

`processSave(saveResult)`
Remplacez cette méthode pour définir les actions que Salesforce exécute une fois l'opération distante `Database.insertAsync` ou `Database.updateAsync` terminée. Par exemple, en fonction des résultats de l'opération distante, vous pouvez mettre à jour des données d'objet personnalisé ou d'autres données stockées dans l'organisation Salesforce.

Classe DeleteContext

Une instance de `DeleteContext` est transmise à la méthode `deleteRows()` dans votre classe `Database.Connection`. La classe fournit des informations contextuelles sur la requête de suppression à l'implémenteur de `deleteRows()`. Cette classe a les propriétés ci-dessous.

`externalIds`
Les ID externes des lignes qui représentent des enregistrements d'objet externe à supprimer.

`tableSelected`
Le nom du tableau dans lequel les lignes doivent être supprimées.

Classe DeleteResult

Une instance de `DeleteContext` est transmise à la méthode `deleteRows()` dans votre classe `Database.Connection`. La classe fournit des informations contextuelles sur la requête de suppression à l'implémenteur de `deleteRows()`. Cette classe a les méthodes et propriétés ci-dessous.

`equals(obj)`

Préserve l'intégrité des listes de type `DeleteResult` en déterminant l'égalité des objets externes dans une liste. Cette méthode est dynamique et basée sur la méthode `equals` dans Java.

Propriété `errorMessage`

Le message d'erreur généré par l'échec d'une opération de suppression. Enregistré avec un résultat de type `DataSource.DeleteResult`.

Propriété `externalId`

L'identificateur unique d'une ligne qui représente un enregistrement d'objet externe à supprimer.

`failure(externalId, errorMessage)`

Crée le résultat d'une suppression indiquant l'échec d'une requête de suppression pour un ID externe donné.

`hashCode()`

Préserve l'intégrité des listes de type `DeleteResult` en déterminant l'unicité des enregistrements de l'objet externe dans une liste.

`success(externalId)`

Crée le résultat d'une suppression indiquant la réussite d'une requête de suppression pour un ID externe donné.

Propriété `success`

Indique si une opération de suppression a réussi ou a échoué.

Classe UpsertContext

Une instance de `UpsertContext` est transmise à la méthode `upsertRows()` dans votre classe `Datasource.Connection`. Cette classe fournit des informations contextuelles sur la requête de mise à jour/insertion à l'implémenteur de `upsertRows()`. Cette classe a les propriétés ci-dessous.

`rows`

Liste de lignes correspondant aux enregistrements de l'objet externe à mettre à jour/insérer.

`tableSelected`

Le nom du tableau dans lequel les lignes doivent être mises à jour/insérées.

Classe UpsertResult

Représente le résultat d'une opération de mise à jour/insertion d'un enregistrement d'objet externe. Le résultat est renvoyé par la méthode `upsertRows` de la classe `DataSource.Connection`. Cette classe a les méthodes et propriétés ci-dessous.

`equals(obj)`

Préserve l'intégrité des listes de type `UpsertResult` en déterminant l'égalité des enregistrements d'objet externe dans une liste. Cette méthode est dynamique et basée sur la méthode `equals` dans Java.

Propriété `errorMessage`

Le message d'erreur généré par l'échec d'une opération de mise à jour/insertion.

Propriété `externalId`

L'identificateur unique d'une ligne qui représente un enregistrement d'objet externe à mettre à jour/insérer.

`failure(externalId, errorMessage)`

Crée le résultat d'une mise à jour/insertion qui indique l'échec d'une requête de suppression pour un ID externe donné.

`hashCode()`
Préserve l'intégrité des listes de type `UpsertResult` en déterminant l'unicité des enregistrements de l'objet externe dans une liste.

`success(externalId)`
Crée le résultat d'une suppression qui indique la réussite d'une requête de mise à jour/insertion pour un ID externe donné.

Propriété `success`
Indique si une opération de suppression a réussi ou a échoué.

`Système`

Classe `FlexQueue` dans l'espace de noms `System`

La nouvelle classe `System.FlexQueue` contient des méthodes qui réorganisent les tâches dans la file d'attente Flex Apex.

`moveAfterJob(jobToMoveId, jobInQueueId)`
Déplace la tâche avec l'ID *`jobToMoveId`* immédiatement après la tâche avec l'ID *`jobInQueueId`* dans la file d'attente Flex. Vous pouvez avancer ou reculer *`jobToMoveId`* dans la file d'attente. Si aucune tâche ne figure dans la file d'attente, elle renvoie une exception d'élément introuvable. Renvoie `true` si la tâche est déplacée, ou `false` si *`jobToMoveId`* suit déjà immédiatement *`jobInQueueId`*, indiquant aucune modification.

`moveBeforeJob(jobToMoveId, jobInQueueId)`
Déplace la tâche avec l'ID *`jobToMoveId`* immédiatement avant la tâche avec l'ID *`jobInQueueId`* dans la file d'attente Flex. Vous pouvez avancer ou reculer *`jobToMoveId`* dans la file d'attente. Si aucune tâche ne figure dans la file d'attente, elle renvoie une exception d'élément introuvable. Renvoie `true` si la tâche est déplacée, ou `false` si *`jobToMoveId`* précède déjà immédiatement *`jobInQueueId`*, indiquant aucune modification.

`moveJobToEnd(jobId)`
Déplace la tâche spécifiée à la fin de la file d'attente Flex, à la position d'index `(size - 1)`. Toutes les tâches qui suivent la position de départ de la tâche avancent d'une place. Si la tâche n'est pas dans la file d'attente, elle renvoie une exception d'élément introuvable. Renvoie `true` si la tâche est déplacée, ou `false` si la tâche est déjà à la fin de la file d'attente, indiquant aucune modification.

`moveJobToFront(jobId)`
Déplace la tâche spécifiée au début de la file d'attente Flex, à la position d'index `0`. Toutes les autres tâches reculent d'une place. Si la tâche n'est pas dans la file d'attente, elle renvoie une exception d'élément introuvable. Renvoie `true` si la tâche est déplacée, ou `false` si la tâche est déjà au début de la file d'attente, indiquant aucune modification.

Classe `QuestionSuggestionFilter` dans l'espace de noms `Search`

La nouvelle classe `Search.QuestionSuggestionFilter` filtre les résultats d'un appel à `System.Search.suggest(searchQuery, sObjectType, options)` lorsque le SOSL `searchQuery` contient un objet `FeedItem`. Cette classe a les méthodes ci-dessous.

`addGroupId(groupId)`
Ajoute un filtre pour afficher les questions associées au groupe unique spécifié dont l'ID est transmis en tant qu'argument. Ce filtre est facultatif.

`addNetworkId(networkId)`
Ajoute un filtre pour afficher les questions associées au réseau unique spécifié dont l'ID est transmis en tant qu'argument. Ce filtre est facultatif.

`addUserId(userId)`
Ajoute un filtre pour afficher les questions appartenant à l'utilisateur unique spécifié dont l'ID est transmis en tant qu'argument. Ce filtre est facultatif.

`setGroupIds(groupIds)`
Définit une nouvelle liste de groupes pour remplacer la liste de groupes actuelle dont les ID de groupe sont transmis en tant qu'arguments. Ce filtre est facultatif.

`setNetworkIds(networkIds)`
Définit une nouvelle liste de réseaux pour remplacer la liste de réseaux actuelle dont les ID de réseau sont transmis en tant qu'arguments. Ce filtre est facultatif.

`setTopicId(topicId)`
Définit un filtre pour afficher les questions associées à la rubrique unique spécifiée dont l'ID est transmis en tant qu'argument. Ce filtre est facultatif.

`setUserIds(userIds)`
Définit une nouvelle liste d'utilisateurs pour remplacer la liste d'utilisateurs actuelle dont les ID d'utilisateur sont transmis en tant qu'arguments. Ce filtre est facultatif.

Interface `PolicyCondition` dans l'espace de noms `TxnSecurity`
Met en oeuvre la nouvelle interface `PolicyCondition` afin de spécifier les actions à exécuter lorsque certains événements se produisent par rapport à une stratégie de sécurité des transactions. Cette classe a la méthode ci-dessous.

`evaluate(event)`
Évalue un événement par rapport à une stratégie de sécurité des transactions. Si l'événement déclenche la stratégie, `true` est renvoyé.

Dans le cadre de cette nouvelle interface, la classe `Event` a été ajoutée. La classe `Event` contient les informations sur l'événement utilisées par la méthode `PolicyCondition.evaluate` pour évaluer une stratégie de sécurité des transactions.

Objets qui prennent en charge des déclencheurs

Vous pouvez désormais créer des déclencheurs pour les objets suivants :

- ContentDistribution
- ContentDocumentLink

Reportez-vous à Création de déclencheurs pour personnaliser le comportement de partage de fichiers.

DANS CETTE SECTION :

ConnectApi (Chatter dans Apex)
Utilisez Chatter dans Apex pour créer des expériences personnalisées dans Salesforce.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Personnalisation du comportement d'une application connectée avec Apex
Détection rapide des problèmes de sécurité potentiels avec les stratégies de Sécurité des transactions
Chapitre « Reference » dans le guide *Force.com Apex Code Developer's Guide*

ConnectApi (Chatter dans Apex)

Utilisez Chatter dans Apex pour créer des expériences personnalisées dans Salesforce.

De nombreuses actions de ressources d'API REST Chatter sont exposées en tant que méthodes statiques dans des classes Apex, dans l'espace de noms `ConnectApi`. Ces méthodes utilisent d'autres classes `ConnectApi` pour entrer et renvoyer des informations. L'espace de noms `ConnectApi` est référencé sous *Chatter dans Apex*.

Dans Apex, il est possible d'accéder à certaines données Chatter en utilisant des requêtes et des objets SOQL. Cependant, les classes `ConnectApi` exposent les données de Chatter de façon beaucoup plus simple. Les données sont localisées et structurées pour l'affichage. Par exemple, au lieu de passer de nombreux appels pour accéder et assembler un fil, vous pouvez le faire avec un seul appel.

Remarque: Pour intégrer des applications mobiles, des sites intranet et des applications Web tierces dans Chatter et des communautés, utilisez l'API REST Chatter.

DANS CETTE SECTION :

Classes Chatter dans Apex nouvelles et modifiées

Classes d'entrée Chatter dans Apex nouvelles et modifiées

Classes de sortie Chatter dans Apex nouvelles et modifiées

Énumérations Chatter dans Apex nouvelles et modifiées

Classes Chatter dans Apex nouvelles et modifiées

Communautés

Autoriser l'accès utilisateur invité à `ConnectApi.Communities.getCommunity(communityId)`

- `getCommunity(communityId)` : si votre communauté autorise l'accès sans connexion, cette méthode est disponible pour les utilisateurs invités.

Récupérer un fil de Profil utilisateur qui comprend uniquement les éléments de fil correspondant à la communauté

Transmettez `ConnectApi.FeedFilter.CommunityScoped` en tant que dernier paramètre à ces méthodes afin d'obtenir un fil dont les éléments ont un parent Utilisateur ou Groupe. Les Utilisateurs et les Groupes sont toujours spécifiques à une communauté. Les autres types d'enregistrement sont visibles dans toutes les communautés et sont exclus de ce fil.

- `ConnectApi.ChatterFeeds.getFeedElementsFromFeed(communityId, feedType, subjectId, recentCommentCount, density, pageParam, pageSize, sortParam, filter)`
- `ConnectApi.ChatterFeeds.getFeedElementsUpdatedSince(communityId, feedType, subjectId, recentCommentCount, elementsPerBundle, density, pageParam, pageSize, updatedSince, filter)`

Rechercher un fil de Profil utilisateur qui comprend uniquement les éléments de fil correspondant à la communauté

Transmettez `ConnectApi.FeedFilter.CommunityScoped` en tant que dernier paramètre à cette méthode afin de rechercher un fil dont les éléments ont un parent Utilisateur ou Groupe. Les Utilisateurs et les Groupes sont toujours spécifiques à une communauté. Les autres types d'enregistrement sont visibles dans toutes les communautés et sont exclus de ce fil.

- `searchFeedElementsInFeed(communityId, feedType, subjectId, recentCommentCount, density, pageParam, pageSize, sortParam, q, filter)`

Récupérer, définir et supprimer des photos de profil utilisateur, même lorsque Chatter est désactivée

Important: Dans l'API version 35.0, les méthodes ci-dessous ont été déplacées depuis la classe `ConnectApi.ChatterUsers` vers la classe `ConnectApi.UserProfiles` pour pouvoir les appeler que Chatter soit activée ou non.

- `deletePhoto(communityId, userId)`
- `getPhoto(communityId, userId)`
- `setPhoto(communityId, userId, fileId, versionNumber)`
- `setPhoto(communityId, userId, fileUpload)`
- `setPhotoWithAttributes(communityId, userId, photo)`

- `setPhotoWithAttributes(communityId, userId, photo, fileUpload)`

Fils

Ces méthodes sont dans la classe `ConnectApi.ChatterFeeds`.

Créer une publication de fil en texte enrichi

- Utilisez la méthode existante `postFeedElement(communityId, feedElement, feedElementFileUpload)` avec les nouvelles classes `ConnectApi.MarkupBeginSegmentInput` et `ConnectApi.MarkupEndSegmentInput` pour créer une publication de fil en texte enrichi.

Inclure une image en ligne dans une publication de fil

- Utilisez la méthode existante `postFeedElement(communityId, feedElement, feedElementFileUpload)` avec la nouvelle classe `ConnectApi.InlineImageInput` pour inclure une image en ligne dans une publication de fil.

Activer ou désactiver la mise en sourdine d'un élément de fil

- `setIsMutedByMe(communityId, feedElementId, isMutedByMe)` : met en sourdine ou désactive la mise en sourdine d'un élément de fil.

Fichiers

La méthode ci-dessous est incluse dans la classe `ConnectApi.Files`.

Récupérer un aperçu de fichier ou une page spécifique dans un aperçu de fichier

- `getFilePreview(communityId, fileId, previewFormat, startPageNumber, endPageNumber)` : récupère un aperçu de fichier ou une page spécifique dans un aperçu de fichier.

Groupes

La méthode ci-dessous est incluse dans la classe `ConnectApi.ChatterGroups`.

Mettre à jour une requête d'inscription à groupe privé et fournir un message lorsque la requête est refusée

- `updateRequestStatus(communityId, requestId, status, responseMessage)` : met à jour une requête d'inscription à un groupe privé et envoie (facultatif) un message lorsque la requête est refusée.

Rubriques gérées

Les méthodes ci-dessous sont incluses dans la classe `ConnectApi.ManagedTopics`.

Récupérer des rubriques gérées, y compris les rubriques parents et enfants

- `getManagedTopic(communityId, managedTopicId, depth)` : renvoie des informations sur une rubrique gérée d'une communauté, y compris sur les rubriques gérées parents et enfants.
- `getManagedTopics(communityId, managedTopicType, depth)` : renvoie les rubriques gérées du type spécifié d'une communauté, y compris les rubriques gérées parents et enfants.
- `getManagedTopics(communityId, managedTopicType, recordId, depth)` : renvoie les rubriques gérées du type spécifié, y compris les rubriques gérées parents et enfants, qui sont associées à une rubrique donnée d'une communauté.

Créer des rubriques gérées enfants

- `createManagedTopic(communityId, recordId, managedTopicType, parentId)` : crée une rubrique gérée enfant pour une communauté.

- `createManagedTopicByName(communityId, name, managedTopicType, parentId)` : crée une rubrique gérée enfant par nom pour une communauté.

Recommandations

Ces méthodes se trouvent dans la classe `ConnectApi.Recommendations`.

Les responsables de communauté (utilisateurs qui disposent de l'autorisation « Créer et configurer des communautés » ou « Gérer des communautés ») peuvent accéder à, créer et supprimer des audiences de recommandation, des définitions de recommandation et des recommandations planifiées dans leur communauté. Les utilisateurs qui disposent de l'autorisation « Modifier toutes les données » peuvent également accéder à, créer et supprimer des audiences de recommandation, des définitions de recommandation et des recommandations planifiées.

Ces recommandations sont affichées directement dans le fil de communautés dans l'application navigateur mobile Salesforce1. Elles sont également affichées par défaut à droite de la page d'accueil des communautés, et à l'emplacement où les responsables de communauté les ajoutent à l'aide du Générateur de communauté, dans la version Summer '15 ou supérieure du modèle Napili.

Créer des audiences de recommandation

- `createRecommendationAudience(communityId, recommendationAudience)` : crée une audience pour une recommandation.
- `createRecommendationAudience(communityId, name)` : crée une audience pour une recommandation.

Supprimer des audiences de recommandation

- `deleteRecommendationAudience(communityId, recommendationAudienceId)` : supprime une audience de recommandation.

Récupérer des audiences de recommandations

- `getRecommendationAudience(communityId, recommendationAudienceId)` : récupère des informations sur une audience de recommandation.
- `getRecommendationAudiences(communityId)` : récupère des audiences de recommandation.
- `getRecommendationAudiences(communityId, pageParam, pageSize)` : récupère une page d'audiences de recommandation.

Récupérer les membres d'une audience de recommandation

- `getRecommendationAudienceMembership(communityId, recommendationAudienceId)` : récupère les membres d'une audience de recommandation.
- `getRecommendationAudienceMembership(communityId, recommendationAudienceId, pageParam, pageSize)` : récupère une page de membres d'une audience de recommandation.

Mettre à jour les audiences de recommandation

- `updateRecommendationAudience(communityId, recommendationAudienceId, recommendationAudience)` : met à jour une audience de recommandation.

Créer des définitions de recommandation

- `createRecommendationDefinition(communityId, recommendationDefinition)` : crée une définition de recommandation.
- `createRecommendationDefinition(communityId, name, title, actionUrl, actionUrlName, explanation)` : crée une définition de recommandation avec les paramètres spécifiés.

Supprimer des définitions de recommandation

- `deleteRecommendationDefinition(communityId, recommendationDefinitionId)` : supprime une définition de recommandation.

Supprimer des photos de définition de recommandation

- `deleteRecommendationDefinitionPhoto(communityId, recommendationDefinitionId)` : supprime une photo de définition de recommandation.

Récupérer des définitions de recommandation

- `getRecommendationDefinition(communityId, recommendationDefinitionId)` : récupère une définition de recommandation.
- `getRecommendationDefinitions(communityId)` : récupère des définitions de recommandation.

Récupérer des photos de définition de recommandation

- `getRecommendationDefinitionPhoto(communityId, recommendationDefinitionId)` : récupère une photo de définition de recommandation.

Mettre à jour des définitions de recommandation

- `updateRecommendationDefinition(communityId, recommendationDefinitionId, name, title, actionUrl, actionUrlName, explanation)` : met à jour une définition de recommandation avec les paramètres spécifiés.
- `updateRecommendationDefinition(communityId, recommendationDefinitionId, recommendationDefinition)` : met à jour une définition de recommandation.

Mettre à jour des photos de définition de recommandation

- `updateRecommendationDefinitionPhoto(communityId, recommendationDefinitionId, fileUpload)` : met à jour une photo de définition de recommandation avec un fichier qui n'a pas été chargé.
- `updateRecommendationDefinitionPhoto(communityId, recommendationDefinitionId, fileId, versionNumber)` : met à jour une photo de définition de recommandation avec un fichier qui a déjà été chargé.
- `updateRecommendationDefinitionPhotoWithAttributes(communityId, recommendationDefinitionId, photo)` : met à jour une photo de définition de recommandation avec un fichier qui a été chargé, mais qui doit être rogné.
- `updateRecommendationDefinitionPhotoWithAttributes(communityId, recommendationDefinitionId, photo, fileUpload)` : met à jour une photo de définition de recommandation avec un fichier qui n'a pas été chargé et qui doit être rogné.

Créer des recommandations planifiées

- `createScheduledRecommendation(communityId, scheduledRecommendation)` : crée une recommandation planifiée.
- `createScheduledRecommendation(communityId, recommendationDefinitionId, rank, enabled, recommendationAudienceId)` : crée une recommandation planifiée avec les paramètres spécifiés.

Supprimer des recommandations planifiées

- `deleteScheduledRecommendation(communityId, scheduledRecommendationId, deleteDefinitionIfLast)` : supprime une recommandation planifiée.

Récupérer des recommandations planifiées

- `getScheduledRecommendation(communityId, scheduledRecommendationId)` : récupère une recommandation planifiée.
- `getScheduledRecommendations(communityId)` : récupère des recommandations planifiées.

Mettre à jour des recommandations planifiées

- `updateScheduledRecommendation(communityId, scheduledRecommendationId, scheduledRecommendation)` : met à jour une recommandation planifiée.
- `updateScheduledRecommendation(communityId, scheduledRecommendationId, rank, enabled, recommendationAudienceId)` : met à jour une recommandation planifiée avec les paramètres spécifiés.

Récupérer des recommandations statiques

Les méthodes existantes suivantes peuvent désormais être utilisées afin de récupérer des recommandations statiques pour une communauté :

- `getRecommendationsForUser(communityId, userId, contextAction, contextObjectId, maxResults)`
- `getRecommendationsForUser(communityId, userId, action, contextAction, contextObjectId, maxResults)`, où `action` est `view`.
- `getRecommendationsForUser(communityId, userId, action, objectCategory, contextAction, contextObjectId, maxResults)`, où `action` est `view` et `objectCategory` est `apps`.
- `getRecommendationForUser(communityId, userId, action, objectId)`, où `action` est `view` et `objectId` est `Today`.

Refuser une recommandation statique

La méthode existante ci-dessous peut désormais être utilisée pour refuser une recommandation statique dans la communauté.

- `rejectRecommendationForUser(communityId, userId, action, objectId)`, où `action` est `view` et `objectId` est `Today`.

Rubriques

Ces méthodes se trouvent dans la classe `ConnectApi.Topics`.

Récupérer la rubrique renommée la plus récente en l'absence de correspondance exacte

- `getTopicsOrFallBackToRenamedTopics(communityId, q, exactMatch, fallBackToRenamedTopics)` : spécifie `true` pour `exactMatch` et `fallBackToRenamedTopics` et, si aucune correspondance exacte n'existe, récupère la rubrique renommée correspondante la plus récente. Si plusieurs rubriques renommées correspondent, seule la plus récente est renvoyée. Si aucune rubrique renommée ne correspond, une collection vide est renvoyée.

Réattribuer toutes les rubriques dans un enregistrement ou un élément de fil

- `reassignTopicsByName(communityId, recordId, topicNames)` : réattribue toutes les rubriques d'un enregistrement ou d'un élément de fil, c.-à-d. supprime toutes les rubriques attribuées dans un enregistrement ou un élément de fil et ajoute des rubriques.

Classes d'entrée Chatter dans Apex nouvelles et modifiées

Fils

`ConnectApi.InlineImageSegmentInput`

Cette nouvelle classe d'entrée est une sous-classe de `ConnectApi.MessageSegmentInput` et a les propriétés suivantes :

- `altText` : texte Alt de l'image en ligne.
- `fileId` : l'ID du fichier d'image en ligne.

`ConnectApi.MarkupBeginSegmentInput`
Cette nouvelle classe d'entrée est une sous-classe de `ConnectApi.MessageSegmentInput` et a une propriété, `markupType`, qui spécifie le type du balisage de texte enrichi.

`ConnectApi.MarkupEndSegmentInput`
Cette nouvelle classe d'entrée est une sous-classe de `ConnectApi.MessageSegmentInput` et a une propriété, `markupType`, qui spécifie le type du balisage de texte enrichi.

`ConnectApi.MessageSegmentInput Class`
Cette classe d'entrée est une super-classe de `ConnectApi.InlineImageSegmentInput`, `ConnectApi.MarkupBeginSegmentInput` et `ConnectApi.MarkupEndSegmentInput`.

`ConnectApi.MuteCapabilityInput`
Cette nouvelle classe d'entrée a une propriété, `isMutedByMe`, qui indique si l'utilisateur contextuel a mis l'élément de fil en sourdine.

Fichiers

`ConnectApi.ContentCapabilityInput`
Cette classe d'entrée a une nouvelle propriété, `sharingOption`, qui spécifie l'option de partage du fichier.

Recommandations

`ConnectApi.RecommendationAudienceInput`
Cette nouvelle classe a les propriétés suivantes :

- `memberOperationType` : l'opération à exécuter sur les membres de l'audience.
  - `Add` : ajoute les membres spécifiés à l'audience.
  - `Remove` : retire les membres spécifiés de l'audience.
- `members` : une collection d'ID d'utilisateur.
- `name` : le nom unique de l'audience de recommandation.

`ConnectApi.RecommendationDefinitionInput`
Cette nouvelle classe a les propriétés suivantes :

- `actionUrl` : l'URL qui permet d'agir suite à la recommandation, par exemple, une URL d'abonnement à un groupe.
- `actionUrlName` : le texte de l'étiquette de l'URL d'action dans l'interface utilisateur, par exemple « Lancer ».
- `explanation` : l'explication, ou le corps, de la recommandation.
- `name` : le nom de la définition de recommandation. Le nom est affiché dans Configuration.
- `title` : le titre de la définition de recommandation.

`ConnectApi.ScheduledRecommendationInput`
Cette nouvelle classe a les propriétés suivantes :

- `enabled` : indique si la planification est activée.
- `rank` : degré relatif de la recommandation planifiée, indiqué par ordre croissant de nombres entiers commençant à 1.
- `recommendationAudienceId` : l'ID de l'audience de cette recommandation planifiée.
- `recommendationDefinitionId` : l'ID de définition de la recommandation qui est planifiée par ces recommandations planifiées.

Rubriques

`ConnectApi.TopicNamesInput`
Cette nouvelle classe a une propriété, `topicNames`, qui correspond à la liste des rubriques qui doivent remplacer les rubriques actuellement attribuées dans un enregistrement ou un élément de fil.

Classes de sortie Chatter dans Apex nouvelles et modifiées

Fils

`ConnectApi.AbstractMessageBody`
Cette classe de sortie a une nouvelle propriété, `isRichText`, qui indique si le corps est en texte enrichi.

`ConnectApi.Feed`
Ce corps de sortie a une nouvelle propriété, `respectsMute`, qui indique si le fil respecte la fonctionnalité de mise en sourdine.

`ConnectApi.FeedElementCapabilities`
Ce corps de sortie a une nouvelle propriété, `mute`, qui indique si un élément de fil peut être mis en sourdine.

`ConnectApi.FeedElementCapability`
Cette classe est une super-classe de `ConnectApi.MuteCapability`.

`ConnectApi.InlineImageSegment`
Cette nouvelle classe de sortie est une sous-classe de `ConnectApi.MessageSegment` et a les propriétés suivantes :

- `altText` : texte Alt de l'image en ligne.
- `contentSize` : la taille du fichier en octets.
- `thumbnails` : informations sur les miniatures disponibles pour l'image.
- `url` : l'URL de la dernière version de l'image en ligne.

`ConnectApi.MarkupBeginSegment`
Cette nouvelle classe de sortie est une sous-classe de `ConnectApi.MessageSegment` et a les propriétés suivantes :

- `htmlTag` : la balise HTML de ce balisage.
- `markup` : spécifie le type de balisage du texte enrichi.

`ConnectApi.MarkupEndSegment`
Cette nouvelle classe de sortie est une sous-classe de `ConnectApi.MessageSegment` et a les propriétés suivantes :

- `htmlTag` : la balise HTML de ce balisage.
- `markup` : spécifie le type de balisage du texte enrichi.

`ConnectApi.MessageSegment`
Cette classe abstraite est une super-classe de `ConnectApi.InlineImageSegment`, `ConnectApi.MarkupBeginSegment` et `ConnectApi.MarkupEndSegment`.

`ConnectApi.MuteCapability`
Cette nouvelle classe de sortie est une sous-classe de `ConnectApi.FeedElementCapability` et a une propriété, `isMutedByMe`, qui indique si l'utilisateur contextuel a désactivé l'élément de fil.

Fichiers

`ConnectApi.ContentCapability`
Cette classe de sortie a une nouvelle propriété, `sharingOption`, qui spécifie l'option de partage du fichier. Les valeurs sont :

- `Allowed` : le repartage du fichier est autorisé.

- `Restricted` : le repartage du fichier n'est pas autorisé.

`ConnectApi.File`

Cette classe de sortie a une nouvelle propriété, `sharingOption`, qui spécifie l'option de partage du fichier. Les valeurs sont :

- `Allowed` : le repartage du fichier est autorisé.
- `Restricted` : le repartage du fichier n'est pas autorisé.

`ConnectApi.FilePreview`

Cette nouvelle classe de sortie a les propriétés suivantes :

- `format` : le format de l'aperçu. Les valeurs sont :
  - `Pdf` : le format de l'aperçu est PDF.
  - `Svg` : le format de l'aperçu est SVG compressé.
  - `Thumbnail` : le format de l'aperçu est 240 x 180 PNG.
  - `ThumbnailBig` : le format de l'aperçu est 720 x 480 PNG.
  - `ThumbnailTiny` : le format de l'aperçu est 120 x 90 PNG.
- `previewUrlCount` : le nombre total d'URL d'aperçu pour ce format d'aperçu.
- `previewUrls` : une liste d'URL d'aperçu.
- `status` : la disponibilité du statut de l'aperçu. Les valeurs sont :
  - `Available` : l'aperçu est disponible.
  - `InProgress` : le traitement de l'aperçu est en cours.
  - `NotAvailable` : l'aperçu n'est pas disponible.
  - `NotScheduled` : la génération de l'aperçu n'est pas encore planifiée.
- `url` : l'URL de l'aperçu du fichier.

`ConnectApi.FilePreviewCollection`

Cette nouvelle classe de sortie a les propriétés suivantes :

- `fileId` : l'ID du fichier.
- `previews` : les aperçus pris en charge pour le fichier.
- `url` : l'URL de la page actuelle des aperçus de fichier.

`ConnectApi.FilePreviewUrl`

Cette nouvelle classe de sortie a les propriétés suivantes :

- `pageNumber` : le numéro de la page de l'aperçu, en commençant à zéro, ou `null` pour des fichiers PDF.
- `previewUrl` : l'URL de l'aperçu du fichier.

`ConnectApi.FileSummary`

Cette classe de sortie a une nouvelle propriété, `sharingOption`, qui spécifie l'option de partage du fichier. Les valeurs sont :

- `Allowed` : le repartage du fichier est autorisé.
- `Restricted` : le repartage du fichier n'est pas autorisé.

Rubriques gérées

`ConnectApi.ManagedTopic`

Cette classe de sortie a les nouvelles propriétés suivantes :

- `children` : les rubriques gérées enfants de la rubrique gérée.

- `parent` : la rubrique gérée parente de la rubrique gérée.

Recommandations

`ConnectApi.RecommendationAudience`

Cette nouvelle classe de sortie a les propriétés suivantes :

- `id` : l'ID à 18 caractères de l'audience de recommandation.
- `memberCount` : le nombre de membres dans l'audience de recommandation.
- `members` : les membres de l'audience de recommandation.
- `name` : le nom de l'audience de recommandation.
- `url` : l'URL de l'audience de recommandation.

`ConnectApi.RecommendationAudiencePage`

Cette nouvelle classe de sortie a les propriétés suivantes :

- `audienceCount` : le nombre total d'audiences de recommandation.
- `currentPageUrl` : l'URL de la page actuelle.
- `nextPageUrl` : l'URL de la page suivante.
- `previousPageUrl` : l'URL de la page précédente.
- `recommendationAudiences` : une liste d'audiences de recommandation.

`ConnectApi.RecommendationDefinition`

Cette nouvelle classe de sortie a les propriétés suivantes :

- `actionUrl` : l'URL qui permet d'agir suite à cette recommandation.
- `actionUrlName` : le texte de l'étiquette de l'URL d'action dans l'interface utilisateur.
- `explanation` : l'explication de la définition de recommandation.
- `id` : l'ID de 18 caractères de la définition de recommandation.
- `name` : le nom de la définition de recommandation. Le nom est affiché dans Configuration.
- `photo` : la photo de la définition de recommandation.
- `title` : le titre de la définition de recommandation.
- `url` : l'URL de la ressource API REST Chatter de la définition de recommandation.

`ConnectApi.RecommendationDefinitionPage`

Cette nouvelle classe de sortie a les propriétés suivantes :

- `recommendationDefinitions` : une liste de définitions de recommandation.
- `url` : l'URL de la ressource API REST Chatter de la collecte de définition de recommandation.

`ConnectApi.RecommendedObject`

La propriété `idOrEnum` de cette classe de sortie prend désormais en charge la valeur d'énumération `Today` pour les recommandations statiques qui n'ont pas d'ID.

`ConnectApi.ScheduledRecommendation`

Cette nouvelle classe de sortie a les propriétés suivantes :

- `enabled` : indique si la planification est activée. Si `true`, la recommandation est activée et est affichée dans les communautés. Si `false`, les recommandations dans les fils de l'application navigateur mobile Salesforce1 ne sont pas retirées, mais aucune nouvelle recommandation n'est affichée. Dans les communautés qui utilisent la version Summer '15 ou une version supérieure du modèle Napili, les recommandations désactivées ne sont plus affichées.
- `id` : l'ID de 18 caractères de la recommandation planifiée.

- `rank` : le niveau qui détermine l'ordre de cette recommandation planifiée.
- `recommendationAudienceId` : l'ID de l'audience de la recommandation planifiée.
- `recommendationDefinitionRepresentation` : la définition de recommandation qui est planifiée dans cette recommandation planifiée.
- `url` : l'URL de la ressource API REST Chatter de la recommandation planifiée.

`ConnectApi.ScheduledRecommendationPage`
Cette nouvelle classe de sortie a les propriétés suivantes :

- `scheduledRecommendations` : une liste de recommandations planifiées.
- `url` : l'URL de la ressource API REST Chatter de la collecte de recommandation planifiée.

`ConnectApi.UserReferencePage`
Cette nouvelle classe de sortie a les propriétés suivantes :

- `currentPageUrl` : l'URL de la page actuelle.
- `nextPageUrl` : l'URL de la page suivante.
- `previousPageUrl` : l'URL de la page précédente.
- `userCount` : le nombre d'utilisateurs dans la collection.
- `users` : une collection de références utilisateur.

Énumérations Chatter dans Apex nouvelles et modifiées

Pour consulter des informations complètes sur ces énumérations, reportez-vous à « ConnectApi Enums » dans le guide *Force.com Apex Code Developer's Guide*.

`ConnectApi.FeedElementCapabilityType`
Cette énumération a la nouvelle valeur suivante :

- `Mute` : l'utilisateur contextuel peut mettre l'élément de fil en sourdine.

`ConnectApi.FeedFilter`
Cette énumération a une nouvelle valeur qui filtre le fils `UserProfile` :

- `CommunityScoped` : uniquement les éléments de fil inclus dans l'étendue de communautés. Actuellement, ces éléments de fil ont un enregistrement parent Utilisateur ou Groupe. Cependant, à l'avenir, d'autres types d'enregistrement parent peuvent être inclus dans l'étendue de communautés. Les éléments de fil qui sont toujours visibles dans toutes les communautés sont exclus. Cette valeur est correcte uniquement pour le fil `UserProfile`.

`ConnectApi.FeedType`
Cette énumération a la nouvelle valeur suivante :

- `Mute` : contient tous les éléments de fil que l'utilisateur contextuel a mis en sourdine.

`ConnectApi.FilePreviewFormat`
Cette nouvelle énumération spécifie le format de l'aperçu de fil et a les valeurs suivantes :

- `Pdf` : le format de l'aperçu est PDF.
- `Svg` : le format de l'aperçu est SVG compressé.
- `Thumbnail` : le format de l'aperçu est 240 x 180 PNG.
- `ThumbnailBig` : le format de l'aperçu est 720 x 480 PNG.
- `ThumbnailTiny` : le format de l'aperçu est 120 x 90 PNG.

`ConnectApi.FilePreviewStatus`
Cette nouvelle énumération spécifie le statut de l'aperçu de fil et a les valeurs suivantes :

- `Available` : l'aperçu est disponible.
- `InProgress` : le traitement de l'aperçu est en cours.
- `NotAvailable` : l'aperçu n'est pas disponible.
- `NotScheduled` : la génération de l'aperçu n'est pas encore planifiée.

`ConnectApi.FileSharingOption`

Cette nouvelle énumération spécifie l'option de partage du fichier et a les valeurs suivantes :

- `Allowed` : le repartage du fichier est autorisé.
- `Restricted` : le repartage du fichier n'est pas autorisé.

`ConnectApi.MarkupType`

Cette nouvelle énumération spécifie le type de balisage de texte enrichi et a les valeurs suivantes :

- `Bold` : balise Gras.
- `Italic` : balise Italique.
- `ListItem` : balise Élément de liste.
- `OrderedList` : balise Liste triée.
- `Paragraph` : balise Paragraphe.
- `StrikeThrough` : balise Barré.
- `Underline` : balise Souligné.
- `UnorderedList` : balise Liste non triée.

`ConnectApi.MessageSegmentType`

Cette énumération a les nouvelles valeurs suivantes pour prendre en charge le texte enrichi :

- `InlineImage`
- `MarkupBegin`
- `MarkupEnd`

`ConnectApi.RecommendationAudienceMemberOperationType`

Cette nouvelle énumération spécifie l'opération à exécuter sur les membres de l'audience.

- `Add` : ajoute les membres spécifiés à l'audience.
- `Remove` : retire les membres spécifiés de l'audience.

Composants Lightning

L'infrastructure de composants Lightning pilote Salesforce1. Utilisez l'infrastructure pour créer des applications mobiles et des pages à une vitesse éclair dans Lightning Experience, Salesforce1, Salesforce Classic et dans des communautés.

Utilisez les composants prêts à l'emploi ou élaborez vos propres composants avec JavaScript, HTML, CSS, Apex ou n'importe quel code Web.

La place de marché des composants AppExchange permet d'installer des composants créés par des partenaires de Salesforce ou de publier vos propres composants.

Pour plus d'informations, reportez-vous au guide *Lightning Components Developer's Guide*.

Éditions

Disponible avec : **Contact Manager** Edition, **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** et **Developer** Edition

Créer des composants Lightning en utilisant l'interface utilisateur dans **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition, **Developer** Edition ou dans une sandbox.

DANS CETTE SECTION :

Composants Lightning (globalement disponibles)
Nous avons le plaisir d'annoncer que les composants Lightning sont désormais globalement disponibles dans toutes les plates-formes prises en charge par Salesforce.

Activation de Mon domaine pour utiliser les composants Lightning
Pour des raisons de sécurité, les composants Lightning nécessitent désormais de définir un nom de domaine Salesforce personnalisé pour votre organisation. **Si vous utilisez maintenant des composants Lightning, prenez les mesures nécessaires pour éviter la désactivation des personnalisations basées sur des composants Lightning lors de la publication de Winter '16.**

Composants Lightning
Les composants permettent d'accélérer la création d'applications. Utilisez-les dans vos applications Lightning ou dans Salesforce1.

Événements Lightning
Les événements ajoutent une couche d'interaction à vos composants.

Autres modifications apportées aux composants Lightning
Nous avons apporté des modifications supplémentaires aux composants Lightning.

Composants Lightning (globalement disponibles)

Nous avons le plaisir d'annoncer que les composants Lightning sont désormais globalement disponibles dans toutes les plates-formes prises en charge par Salesforce.

Que vous développiez pour un ordinateur de bureau ou pour Salesforce1, les composants Lightning facilitent et accélèrent la création de superbes applications. De plus, les composants Lightning ont été conçus dans l'optique de Lightning Experience. Par conséquent, ils s'intègrent de façon transparente à la nouvelle interface de Salesforce.

Activation de Mon domaine pour utiliser les composants Lightning

Pour des raisons de sécurité, les composants Lightning nécessitent désormais de définir un nom de domaine Salesforce personnalisé pour votre organisation. **Si vous utilisez maintenant des composants Lightning, prenez les mesures nécessaires pour éviter la désactivation des personnalisations basées sur des composants Lightning lors de la publication de Winter '16.**

Si vous utilisez des composants Lightning pour créer :

- Des onglets Lightning
- Des pages Lightning (auparavant FlexiPages), par exemple, dans le Générateur d'application Lightning
- Des applications autonomes

... et si Mon domaine est activé pour votre organisation, vos onglets, vos composants et vos pages Lightning seront désactivés lors de la mise à niveau de votre organisation vers Winter '16.

Si vous avez participé à la version bêta des composants Lightning de Salesforce1, vous pouvez réactiver provisoirement vos personnalisations en activant cette mise à jour dans la console Mise à jour critique. Avec cette mise à jour, les références et les liens vers les composants Lightning, les applications et la documentation qui utilisent des URL `https://lightning.force.com` non-personnalisées continuent de fonctionner.

Remarque: Le comportement de cette mise à jour critique est différent de celui de mises à jour critiques habituelles. Le nouveau comportement s'applique automatiquement et *immédiatement* à votre organisation dans Winter '16. Si la mise à jour est activée, elle permet de restaurer provisoirement l'ancien comportement. Toutefois, comme avec le bouton de mise en veille de votre réveil, le répit temporaire. À la date d'activation automatique, le changement de comportement s'applique à toutes les organisations, quel que soit le paramètre de mise à jour critique.

Si vous n'avez pas participé à la version bêta des composants Lightning de Salesforce1, vous n'avez pas accès à cette mise à jour critique. Si cette modification entraîne des problèmes pour votre organisation, contactez Salesforce pour une assistance.

Pour cette modification, la solution appropriée à long terme consiste à activer Mon domaine pour votre organisation. Si vous l'activez avant la mise à niveau de votre organisation vers Winter '16, vous éviterez tout problème. Lorsque vous activez Mon domaine, les références et les liens vers des ressources Lightning se présentent sous le format `https://<mondomaine>.lightning.force.com`.

Outre l'activation des composants Lightning, la création d'un domaine personnalisé pour votre organisation présente de nombreux avantages. Si vous n'utilisez pas déjà un nom de domaine personnalisé, reportez-vous à « Consignes et meilleures pratiques relatives à la mise en oeuvre de Mon domaine » et à l'aide en ligne correspondante.

Pour terminer, il n'est pas nécessaire d'activer Mon domaine afin d'utiliser des composants Lightning dans les contextes ci-dessous :

- Composants Lightning avec des communautés dans le Générateur de communauté
- Composants Lightning pour Visualforce

CONSULTER ÉGALEMENT :

"Mon domaine dans l'aide de Salesforce

"Configuration d'un nom de domaine dans l'aide de Salesforce

"Consignes et meilleures pratiques relatives à la mise en oeuvre de Mon domaine dans l'aide de Salesforce

Mises à jour critiques

Composants Lightning

Les composants permettent d'accélérer la création d'applications. Utilisez-les dans vos applications Lightning ou dans Salesforce1.

Nouveaux composants

Le composant ci-dessous est nouveau.

force:canvasApp

Le composant `force:canvasApp` permet de créer des composants Lightning qui comprennent une application Force.com Canvas.

Composants modifiés

Les composants ci-dessous ont des attributs modifiés ou un style nouveau pour Salesforce1, Lightning Experience et les applications autonomes.

ui:button

La classe `uiButton--neutral` a été ajoutée à la balise `<button>`. Cette modification ne s'applique pas aux applications autonomes.

ui:input

Les classes `uiInput--default` et `uiInput--input` ont été ajoutées à la balise `<div>` qui entoure la balise `<input>`. La balise `<input>` contient désormais uniquement la classe `input`. Ces modifications s'appliquent à tous les composants qui étendent `ui:input`, tels que `ui:inputText` et `ui:inputDate`.

ui:inputCheckbox

Les classes `uiInput--default` et `uiInput--checkbox` ont été ajoutées à la balise `<div>` qui entoure la balise `<input>`.

ui:inputDate

Les classes suivantes ont été ajoutées à la balise `<div>` qui entoure la balise `<input>` : `uiInput--default`, `uiInput--input`, `uiInput--datetime`. La classe `uiDatePicker--default` a été ajoutée au sélecteur de date dans ce composant. Selon le format, le sélecteur de date a l'une des classes suivantes : `PHONE`, `TABLET`, `DESKTOP`.

De plus, le texte de l'espace réservé est affiché uniquement lorsque le sélecteur de date n'est pas disponible, quand `displayDatePicker"false"`. Pour faciliter la saisie de l'utilisateur, l'affichage du texte de l'espace réservé est basé sur les paramètres régionaux du navigateur, par exemple `dd MM yyyy`.

ui:inputDateTime

Les classes suivantes ont été ajoutées à la balise `<div>` qui entoure la balise `<input>` : `uiInput--default`, `uiInput--input`, `uiInput--datetime`. Sur un ordinateur de bureau, ce composant est affiché sous la forme de deux champs de date et d'heure séparés. Ces champs sont inclus dans une balise `<form>` avec la classe `form--stacked`. Selon le format, le sélecteur de date a l'une des classes suivantes : `PHONE`, `TABLET`, `DESKTOP`. Le sélecteur de l'heure affiche un menu déroulant qui inclut l'heure par incréments de 30 minutes.

De plus, le texte de l'espace réservé est affiché uniquement lorsque le sélecteur de date n'est pas disponible, quand `displayDatePicker"false"`. Pour faciliter la saisie de l'utilisateur, l'affichage du texte de l'espace réservé est basé sur les paramètres régionaux du navigateur, par exemple `jj MM yyyy` pour le champ de date et `h:mm a` pour le champ de l'heure.

ui:outputCheckbox

Les attributs `altChecked` et `altUnchecked` contiennent les valeurs par défaut, respectivement `True` et `False`.

ui:outputRichText

Les balises HTML suivantes ne sont plus prises en charge : `<object>`, `<iframe>`, `<embed>`, `<form>`, `<button>` et `<input>`.

Une URL transmise au composant via l'attribut `href` est désormais validée et prise en charge uniquement pour les préfixes `http://` et `https://`. Par exemple, la transmission de `<div><a href='javascript:alert(1)'>Cliquez ici !</a></div>` à `ui:outputRichText` échoue à la validation et abandonne le processus de rendu.

Les commentaires non échappés qui sont transmis au composant sont retirés. Par exemple, la transmission de `<div><!--comment--><img src=x onerror='alert(1)'></div>` à `ui:outputRichText` retire `<!--comment-->` de la charge de travail.

La directive CSS `expression()` n'est plus prise en charge pour Microsoft Internet Explorer.

Nouvelles interfaces

Les interfaces ci-dessous sont nouvelles.

force:hasRecordId

L'interface `force:hasRecordId` est utile pour les composants d'accueil d'enregistrement. Implémentez cette interface si vous souhaitez que votre composant reçoive l'ID de l'enregistrement actuellement affiché.

force:hasSObjectName

L'interface `force:hasSObjectName` est utile pour les composants d'accueil d'enregistrement. Implémentez cette interface si votre composant doit connaître le nom de l'API de l'objet de l'enregistrement actuellement affiché.

Événements Lightning

Les événements ajoutent une couche d'interaction à vos composants.

L'événement `ui` ci-dessous est désormais disponible.

Nom de l'événement	Description
`ui:menuFocusChange`	Indique que l'utilisateur a changé la sélection d'un élément dans un composant de menu.

Autres modifications apportées aux composants Lightning

Nous avons apporté des modifications supplémentaires aux composants Lightning.

DANS CETTE SECTION :

Réduction de la taille de la documentation sur l'API JavaScript

Dans un correctif de la version Summer '15, daté du mois de juillet, nous avons filtré la section API JavaScript de l'application de documentation de référence afin d'afficher uniquement les méthodes requises pour générer des composants Lightning. Nous vous rappelons d'utiliser uniquement la série de méthodes prises en charge. Nous ne garantissons pas le support d'un code qui utilise des méthodes non prises en charge.

Propagation des événements de composant

La propagation des événements de composant est similaire à la propagation des événements standard dans les navigateurs. Lorsqu'un événement de composant est déclenché, le composant qui a déclenché l'événement peut le traiter. L'événement est ainsi propagé et peut être traité par un composant dans la hiérarchie de contenance qui reçoit l'événement propagé.

Amélioration de la réactivité avec les requêtes multiples

L'infrastructure peut désormais exécuter plusieurs requêtes (XHR) simultanées. Auparavant, infrastructure traitait une seule requête à la fois.

Amélioration de l'initialisation de la valeur par défaut des attributs List, Set et de tableaux

Vous pouvez utiliser la syntaxe de tableau (`[]`) pour initialiser les valeurs par défaut des attributs de type `List` ou `Set`, ou de types de tableau de base.

Simplification de la gestion des erreurs de composant d'entrée

L'API JavaScript de gestion des erreurs au niveau du champ a été simplifiée pour les composants d'entrée afin de faciliter la définition et le traitement des erreurs. La modification applique la gestion des erreurs uniquement aux quelques composants d'entrée qui en ont besoin.

Méthodes de composant d'appel avec <aura:method>

Utilisez `<aura:method>` pour définir une méthode dans le cadre de l'API d'un composant. Cela permet d'appeler directement une méthode dans le contrôleur côté-client d'un composant, au lieu de déclencher et de gérer un événement de composant. L'utilisation de `<aura:method>` simplifie le code qui permet à un composant parent d'appeler une méthode dans un composant enfant qu'il contient.

Avertissements de la console du navigateur en cas de violation du contrôle d'accès

Si vous accédez à une ressource, par exemple un composant ou un attribut, qui ne contient pas d'attribut système `access` permettant d'y accéder, un avertissement est affiché dans la console de votre navigateur. Ces contrôles d'accès par l'infrastructure seront renforcés dans une prochaine version. Par conséquent, nous recommandons de ne pas les ignorer.

Utilisation de $A.getCallback() à la place de $A.run()

`$A.run()` a été déprécié. Utilisez `$A.getCallback()` pour empaqueter un code qui accède à un composant hors du cycle normal des rendus successifs, par exemple dans un appel `setTimeout()`. Cela permet à l'infrastructure d'accorder le niveau d'accès correct au code asynchrone.

Définition de valeurs par défaut dans les attributs des fichiers de conception

Vous pouvez désormais définir une valeur par défaut dans un attribut des fichiers de conception qui font partie des paquets de composants du Générateur d'application Lightning.

Ajout d'un composant Lanceur d'application au Générateur d'applications Lightning

Ajoutez la navigation entre les applications pour les utilisateurs de Lightning.

Ajout d'un composant de tableau de bord Wave dans le Générateur d'applications Lightning (pilote)

L'incorporation d'un composant de tableau de bord Wave Analytics dans une page d'accueil ou d'enregistrement Lightning fournit une visualisation interactive de vos données. Les utilisateurs peuvent explorer le tableau de bord dans le cadre de la page Lightning ou dans une fenêtre Wave Analytics.

Disponibilité de vos composants Lightning pour Lightning Experience

Insérez vos composants dans le Lanceur d'application pour les utilisateurs de Lightning Experience.

Disponibilité de vos composants Lightning pour les communautés

Pour permettre aux administrateurs de glisser-déposer des composants Lightning personnalisés dans le Générateur de communauté, suivez les consignes ci-dessous.

Attribution de versions à vos composants

L'attribution de versions à des composants permet de déclarer une dépendance par rapport à des versions spécifiques d'un package géré installé.

Ajout de composants Lightning à des pages Visualforce

Intégrez des composants Lightning à des pages Visualforce pour une expérience de développement dynamique.

Réduction de la taille de la documentation sur l'API JavaScript

Dans un correctif de la version Summer '15, daté du mois de juillet, nous avons filtré la section API JavaScript de l'application de documentation de référence afin d'afficher uniquement les méthodes requises pour générer des composants Lightning. Nous vous rappelons d'utiliser uniquement la série de méthodes prises en charge. Nous ne garantissons pas le support d'un code qui utilise des méthodes non prises en charge.

Auparavant, la documentation sur l'API JavaScript montrait beaucoup d'objets et de méthodes qui devaient être utilisés uniquement en interne dans le code de l'infrastructure, présentant ainsi des contre-modèles pour les développeurs.

Pour accéder à l'application de la documentation de référence :

`https://<monInstanceSalesforce>.lightning.force.com/auradocs/reference.app`, où `<monInstanceSalesforce>` correspond au nom de l'instance qui héberge votre organisation, par exemple `na1`.

Propagation des événements de composant

La propagation des événements de composant est similaire à la propagation des événements standard dans les navigateurs. Lorsqu'un événement de composant est déclenché, le composant qui a déclenché l'événement peut le traiter. L'événement est ainsi propagé et peut être traité par un composant dans la hiérarchie de contenance qui reçoit l'événement propagé.

Auparavant, les événements de composant pouvaient être traités uniquement par le composant qui l'avait déclenché ou par un parent qui contenait le composant. L'ajout de la propagation rend les événements de composant beaucoup plus puissants et intuitifs pour les développeurs.

Règles de propagation d'événements

Un événement de composant ne peut pas être traité par chaque parent dans la hiérarchie de contenance. À la place, il est propagé à chaque fournisseur de valeur de facette dans la hiérarchie de contenance. Un fournisseur de valeur de facette est le composant le plus externe contenant le balisage qui référence le composant déclencheur de l'événement. Vous ne suivez pas ? Voici un exemple qui illustre ce composant :

`docsample:eventBubblingParent` contient `docsample:eventBubblingChild`, qui lui-même contient `docsample:eventBubblingGrandchild`.

```
<!--docsample:eventBubblingParent-->
<aura:component>
    <docsample:eventBubblingChild>
        <docsample:eventBubblingGrandchild />
    </docsample:eventBubblingChild>
</aura:component>
```

Si `docsample:eventBubblingGrandchild` déclenche un événement de composant, il peut traiter l'événement lui-même. L'événement se propage ensuite à la hiérarchie de contenance. `docsample:eventBubblingChild` contient `docsample:eventBubblingGrandchild`, mais n'est pas le fournisseur de valeur de facette, car n'étant pas le composant le plus externe dans le balisage, il ne peut pas traiter l'événement propagé. `docsample:eventBubblingParent` est le fournisseur de valeur de facette, car `docsample:eventBubblingChild` est dans son balisage. `docsample:eventBubblingParent` peut traiter l'événement.

Gestion d'un événement propagé

Un composant qui déclenche un événement de composant enregistre le déclenchement en utilisant la balise `<aura:registerEvent>`.

```
<aura:component>
    <aura:registerEvent name="bubblingEvent" type="docsample:compEvent" />
</aura:component>
```

Un composant qui gère l'événement de composant propagé utilise la balise `<aura:handler>` pour attribuer une action de traitement dans son contrôleur côté client.

```
<aura:component>
    <aura:handler name="bubblingEvent" event="docsample:compEvent"
action="{!c.handleBubbling}"/>
</aura:component>
```

Remarque: L'attribut `name` dans la balise `<aura:handler>` doit correspondre à l'attribut `name` de la balise `<aura:registerEvent>` dans le composant qui déclenche l'événement.

Pour plus d'informations, reportez-vous au guide *Lightning Components Developer's Guide*.

Amélioration de la réactivité avec les requêtes multiples

L'infrastructure peut désormais exécuter plusieurs requêtes (XHR) simultanées. Auparavant, infrastructure traitait une seule requête à la fois.

L'infrastructure accélère automatiquement les requêtes et n'est pas contrôlée par l'utilisateur. Elle gère le nombre de requêtes, qui varie selon les ressources disponibles.

Comme dans les versions précédentes, les actions de mise en file d'attente multiples sont traitées par lot dans une requête unique (XHR) afin de réduire le trafic réseau.

Amélioration de l'initialisation de la valeur par défaut des attributs List, Set et de tableaux

Vous pouvez utiliser la syntaxe de tableau (`[]`) pour initialiser les valeurs par défaut des attributs de type `List` ou `Set`, ou de types de tableau de base.

Cet exemple définit les valeurs par défaut des attributs de type `String[]`, `List` et `Set`.

```
<aura:attribute name="colorPaletteArray" type="String[]" default="['red', 'green', 'blue']"
 />
<aura:attribute name="colorPaletteList" type="List" default="['red', 'green', 'blue']" />
<aura:attribute name="colorPaletteSet" type="Set" default="['red', 'green', 'blue']" />
```

Auparavant, seule une liste de valeurs séparées par une virgule, par exemple `default="red,green,blue"`, pouvait être utilisée pour définir les valeurs par défaut de ces types. Cette syntaxe fonctionne toujours. Elle peut toutefois entraîner des problèmes inattendus, car les espaces de tête et de fin sont conservés pour chaque élément. Utilisez à la place la syntaxe de tableau.

Simplification de la gestion des erreurs de composant d'entrée

L'API JavaScript de gestion des erreurs au niveau du champ a été simplifiée pour les composants d'entrée afin de faciliter la définition et le traitement des erreurs. La modification applique la gestion des erreurs uniquement aux quelques composants d'entrée qui en ont besoin.

Le tableau ci-dessous présente les modèles d'utilisation d'erreurs de composant d'entrée mis à jour.

Ancien appel de méthode	Appel de méthode de remplacement
`cmp.addErrors("v.value", errors)`	`cmp.set("v.errors", errors)`
`cmp.getErrors("v.value", errors)`	`cmp.get("v.errors")`
`cmp.clearErrors("v.value")`	`cmp.set("v.errors", null)`
`cmp.setValid("v.value", true)`	`cmp.set("v.errors", null)`
`cmp.setValid("v.value", false)`	N'est plus requis
`cmp.isValid("v.value")`	`$A.util.isEmpty(cmp.get("v.errors"))`

Si vous utilisez une gestion des erreurs personnalisée avec les composants d'entrée, il n'est plus nécessaire de déclencher manuellement les événements `onError`, `onClearErrors` et `updateError`. L'infrastructure déclenche et gère automatiquement les événements en fonction de la valeur de l'attribut `errors`.

Méthodes de composant d'appel avec `<aura:method>`

Utilisez `<aura:method>` pour définir une méthode dans le cadre de l'API d'un composant. Cela permet d'appeler directement une méthode dans le contrôleur côté-client d'un composant, au lieu de déclencher et de gérer un événement de composant. L'utilisation de `<aura:method>` simplifie le code qui permet à un composant parent d'appeler une méthode dans un composant enfant qu'il contient.

Pour plus d'informations, reportez-vous au guide *Lightning Components Developer's Guide*.

Avertissements de la console du navigateur en cas de violation du contrôle d'accès

Si vous accédez à une ressource, par exemple un composant ou un attribut, qui ne contient pas d'attribut système `access` permettant d'y accéder, un avertissement est affiché dans la console de votre navigateur. Ces contrôles d'accès par l'infrastructure seront renforcés dans une prochaine version. Par conséquent, nous recommandons de ne pas les ignorer.

L'infrastructure permet de contrôler l'accès à vos applications, interfaces, composants, attributs et événements via l'attribut système `access` dans les balises ci-dessous : `aura:application`, `aura:interface`, `aura:component`, `aura:attribute` et `aura:event`. La valeur par défaut de toutes ces ressources est `access="public"`, qui indique que les ressources sont disponibles uniquement au sein du même espace de noms.

Pour plus d'informations sur l'attribut système `access`, reportez-vous au guide *Lightning Components Developer's Guide*.

Correction des avertissements du contrôle d'accès

Vous pouvez corriger les avertissements du contrôle d'accès en sélectionnant une ou plusieurs techniques ci-dessous :

- Ajoutez les attributs système `access` appropriés aux ressources qui vous appartiennent
- Retirez de votre code les références aux ressources non disponibles
- Assurez-vous que les attributs auxquels vous accédez existent, et vérifiez leur orthographe. Les attributs non définis déclenchent la même violation d'accès que lorsque vous accédez à un attribut privé. Le message est identique, car le contexte d'accès ignore si l'attribut existe ou s'il n'est pas défini.
- Utilisez `$A.getCallback()` pour empaqueter le code qui accède à un composant hors du cycle normal de restitution, par exemple dans un appel setTimeout() ou setInterval(), ou dans un ES6 Promise. `$A.getCallback()` préserve le contexte d'exécution actuel et accorde le niveau d'accès approprié au code asynchrone. Sinon, l'infrastructure perd le contexte et utilise l'accès uniquement aux ressources globales.

Utilisation de `$A.getCallback()` à la place de `$A.run()`

`$A.run()` a été déprécié. Utilisez `$A.getCallback()` pour empaqueter un code qui accède à un composant hors du cycle normal des rendus successifs, par exemple dans un appel `setTimeout()`. Cela permet à l'infrastructure d'accorder le niveau d'accès correct au code asynchrone.

Définition de valeurs par défaut dans les attributs des fichiers de conception

Vous pouvez désormais définir une valeur par défaut dans un attribut des fichiers de conception qui font partie des paquets de composants du Générateur d'application Lightning.

Exemple:

```
<design:attribute name="Name" datasource="value1,value2,value3" default="value1" />
```

Ajout d'un composant Lanceur d'application au Générateur d'applications Lightning

Ajoutez la navigation entre les applications pour les utilisateurs de Lightning.

Le Générateur d'application Lightning inclut désormais le composant Lanceur d'application que vous pouvez faire glisser vers n'importe quelle page. Le Lanceur d'application affiche toutes les applications Salesforce disponibles pour un utilisateur, ainsi que toutes les applications connectées que l'administrateur configure. Les utilisateurs naviguent d'une application à l'autre à l'aide du Lanceur d'application.

Si vous souhaitez activer le composant Lanceur d'application pour le Générateur d'application Lightning dans votre organisation, contactez Salesforce.

Ajout d'un composant de tableau de bord Wave dans le Générateur d'applications Lightning (pilote)

L'incorporation d'un composant de tableau de bord Wave Analytics dans une page d'accueil ou d'enregistrement Lightning fournit une visualisation interactive de vos données. Les utilisateurs peuvent explorer le tableau de bord dans le cadre de la page Lightning ou dans une fenêtre Wave Analytics.

Le composant permet de contrôler la visibilité du titre du tableau de bord et définir si le tableau de bord s'affiche ou non sur la page lorsqu'une erreur se produit. L'attribut **Ouvrir les liens dans de nouvelles fenêtres** permet de spécifier la cible d'ouverture des ressources Wave Analytics vers lesquelles les liens du tableau de bord pointent.

L'attribut **Filtrer** permet d'utiliser JSON pour filtrer les champs des jeux de données à l'exécution. Par exemple : `{datasetDeveloperName1:{field1:[value]},datasetDeveloperName1:{field1:[value1,value2],field2:["value3, with comma"]}}`

Remarque: Wave Analytics pour le Générateur d'applications Lightning est en version pilote. Pour activer cette fonctionnalité, contactez votre responsable de compte Salesforce.

Disponibilité de vos composants Lightning pour Lightning Experience

Insérez vos composants dans le Lanceur d'application pour les utilisateurs de Lightning Experience.

Dans les composants que vous souhaitez inclure dans Lightning Experience, ajoutez `implements="force:appHostable"` dans la balise `aura:component`, puis enregistrez vos modifications.

```
<aura:component implements="force:appHostable">
```

L'interface `appHostable` rend le composant disponible sous la forme d'un onglet personnalisé.

Pour inclure vos composants dans Lightning Experience et les rendre accessibles aux utilisateurs de votre organisation, procédez comme suit :

1. Créez un onglet personnalisé pour ce composant.
   a. Dans Configuration, saisissez *Onglets* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Onglets**.
   b. Cliquez sur **Nouveau** dans la liste associée Onglets Composant Lightning.
   c. Sélectionnez le composant Lightning que vous souhaitez mettre à la disposition de vos utilisateurs.
   d. Saisissez une étiquette à afficher sur l'onglet.
   e. Sélectionnez un type d'onglet, puis cliquez sur **Suivant**.
   f. Lorsque vous êtes invité(e) à ajouter l'onglet à des profils, acceptez l'option par défaut, puis cliquez sur **Enregistrer**.
2. Ajoutez vos composants Lightning au Lanceur d'application.
   a. Dans Configuration, saisissez *Applications* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Applications**.

b. Cliquez sur **Nouveau**. Sélectionnez *`Application personnalisée`*, puis cliquez sur **Suivant**.

c. Saisissez *`Lightning`* dans `Étiquette de l'application`, puis cliquez sur **Suivant**.

d. Dans le menu déroulant `Onglets disponibles`, sélectionnez l'onglet Composant Lightning que vous avez créé, puis cliquez sur la flèche vers la droite pour l'ajouter à l'application personnalisée.

e. Cliquez sur **Suivant**. Sélectionnez la case `Visible` pour attribuer l'application à des profils, puis cliquez sur **Enregistrer**.

3. Vérifiez le résultat en accédant au Lanceur d'application dans Lightning Experience. Votre application personnalisée doit être affichée dans le Lanceur d'application. Cliquez sur l'application personnalisée pour afficher les composants que vous avez ajoutés.

Pour plus d'informations sur la création d'applications personnalisées, reportez-vous à Création d'applications personnalisées dans l'aide de Salesforce.

Disponibilité de vos composants Lightning pour les communautés

Pour permettre aux administrateurs de glisser-déposer des composants Lightning personnalisés dans le Générateur de communauté, suivez les consignes ci-dessous.

Ajout d'une nouvelle interface à votre composant

Pour être affiché dans le Générateur de communauté, un composant doit mettre en oeuvre l'interface `forceCommunity:availableForAllPageTypes`.

Voici un exemple de code pour le composant simple « Hello World ».

```
<aura:component implements="forceCommunity:availableForAllPageTypes">
    <aura:attribute name="greeting" type="String" default="Hello" />
    <aura:attribute name="subject" type="String" default="World" />

    <div style="box">
      <span class="greeting">{!v.greeting}</span>, {!v.subject}!
    </div>
</aura:component>
```

Remarque: Les contrôles d'accès seront plus rigoureux dans une prochaine version. Par conséquent, marquez dès maintenant vos ressources avec `access="global"` pour pouvoir les utiliser hors de votre propre organisation. Ainsi, la ressource pourra par exemple être utilisée dans un package installé, par un utilisateur du Générateur d'application Lightning ou par un utilisateur du Générateur de communauté d'une autre organisation.

Ajout d'une Ressource de conception à votre paquet de composants

Une ressource de conception décrit le comportement d'un composant Lightning pendant la conception. Les outils visuels utilisent ces informations pour autoriser l'ajout du composant à une page ou à une application.

Pour permet aux administrateurs de modifier un attribut dans le Générateur de communauté, ajoutez un noeud `design:attribute` pour l'attribut dans la ressource de conception. Un attribut marqué comme obligatoire dans la définition du composant est automatiquement affiché pour les utilisateurs dans le Générateur de communauté, sauf si une valeur par défaut lui est attribuée. Les attributs obligatoires avec des valeurs et des attributs par défaut non marqués comme obligatoires dans la définition du composant doivent être spécifiés dans la ressource de conception, sinon ils ne sont pas affichés pour les utilisateurs.

Voici la ressource de conception incluse dans le paquet avec le composant « Hello World ».

```
<design:component label="Hello Communities">
    <design:attribute name="subject" label="Subject" description="Name of the person you
```

```
want to greet" />
    <design:attribute name="greeting" label="Greeting" />
</design:component>
```

Pour restituer un champ en tant que liste de sélection, ajoutez une `datasource` à l'attribut dans la ressource de conception, comme suit :

```
<design:attribute name="Name" datasource="value1,value2,value3" />
```

Tout attribut de chaîne qui inclut une `datasource` dans une ressource de conception est traitée en tant que liste de sélection.

Vous pouvez définir la valeur par défaut d'un attribut dans une ressource de conception, comme suit :

```
<design:attribute name="Name" datasource="value1,value2,value3" default="value1" />
```

Remarque: Une ressource de conception prend en charge uniquement les attributs de type `int`, `string` ou `boolean`. Les ressources de conception doivent être nommées `componentName.design`.

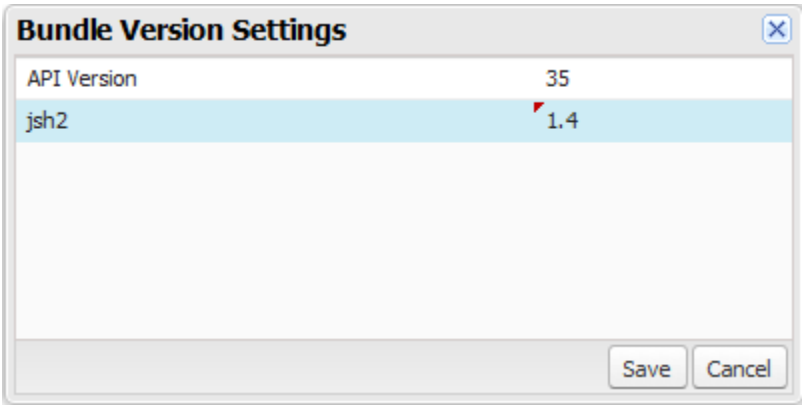
Attribution de versions à vos composants

L'attribution de versions à des composants permet de déclarer une dépendance par rapport à des versions spécifiques d'un package géré installé.

En attribuant une version à votre composant, vous contrôlez avec plus de précision son fonctionnement lors de la publication des nouvelles versions d'un package géré. Par exemple, supposons que ***<packageNamespace>*:button** est épinglé à la version 2.0 du package. Lors de l'installation de la version 3.0, le bouton conserve sa fonctionnalité version 2.0.

Remarque: Le développeur du package est responsable de l'insertion d'une logique d'attribution de versions dans le balisage lors de la mise à jour d'un composant. Si le composant n'a pas été modifié dans la mise à jour ou si le balisage n'indique pas la version, le composant se comporte dans le contexte de la version la plus récente.

Les versions sont attribuées par déclaration dans la Console du développeur. Lorsque vous utilisez un composant, cliquez sur **Paramètres de version du paquet** dans le volet droit pour définir la version. Vous pouvez attribuer une version à un composant uniquement si vous avez installé un package, et les versions valides du composant sont les versions disponibles de ce package. Les versions se présentent sous le format *<majeure>.<mineure>*. Par conséquent, si vous attribuez la version 1.4 à un composant, son comportement dépend de la première version majeure et de la quatrième version mineure du package associé.



Ajout de composants Lightning à des pages Visualforce

Intégrez des composants Lightning à des pages Visualforce pour une expérience de développement dynamique.

Quelques lignes de balisage Visualforce suffisent pour commencer à utiliser les composants Lightning pour Visualforce.

```
<apex:page>
    <apex:includeScript value="/lightning/lightning.out.js" />

    <div id="lightning" />

    <script>
        $Lightning.use("c:lcvfTest", function() {
          $Lightning.createComponent("ui:button",
          { label : "Press Me!" },
          "lightning",
          function(cmp) {
            // do some stuff
          });
        });
    </script>
</apex:page>
```

Pour plus d'informations, reportez-vous au guide Lightning Components Developer's Guide.

CONSULTER ÉGALEMENT :

"Add Lightning Components to Visualforce Pages dans le guide *Lightning Components Developer's Guide*

API

Accédez à davantage de types de métadonnées et d'objets de données dans l'API version 35.0.

Éditions

Disponible avec : **Developer** Edition, **Enterprise** Edition, **Unlimited** Edition et **Performance** Edition

DANS CETTE SECTION :

Objets nouveaux et modifiés

Les objets ci-dessous sont nouveaux ou ont été modifiés.

SOSL

Le Langage de recherche d'objets Salesforce (SOSL) comprend désormais la prise en charge de la recherche dans les communautés internes.

API REST

L'API REST comprend des ressources nouvelles et modifiées, et une prise en charge optimisée de la validation cache.

API SOAP

L'API SOAP comprend un nouvel appel, plusieurs appels modifiés, un nouvel en-tête et un en-tête modifié.

API REST Chatter

Utilisez l'API REST Chatter pour intégrer des applications mobiles, des sites intranet et des applications Web tierces à Salesforce. Dans cette version, vous pouvez créer des publications de fil en texte enrichi, gérer les hiérarchies de rubriques dans les communautés, cibler des recommandations personnalisées pour des audiences, et bien plus.

API REST Rapports et tableaux de bord

Les améliorations apportées à l'API REST Rapports et tableaux de bord permettent d'enregistrer et de cloner des tableaux de bord, et d'accéder aux nouvelles propriétés des rapports et des tableaux de bord.

API REST Live Agent

L'API REST Live Agent inclut des ressources nouvelles et modifiées.

API Data.com

L'API Data.com fournit l'accès aux tout derniers enregistrements Data.com. Vous pouvez rechercher, mapper et acheter des enregistrements de société et de contact.

API Tooling

L'API Tooling comprend de nouveaux objets et de nouveaux en-têtes, des comportements modifiés et une amélioration de la prise en charge d'une ressource REST.

API des métadonnées

L'API des métadonnées comprend des types et des champs nouveaux et modifiés.

API de la console Salesforce (boîte à outils d'intégration)

Cette boîte à outil comprend des méthodes nouvelles et mises à jour qui permettent de personnaliser une console par programmation. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Actions invocables

Les actions invocables représentent les actions qui peuvent être effectuées dans Salesforce avec des API.

Autres modifications d'API

Nous avons ajouté et modifié des codes d'erreur d'API, et amélioré l'envoi d'e-mails.

CONSULTER ÉGALEMENT :

API

Objets nouveaux et modifiés

Les objets ci-dessous sont nouveaux ou ont été modifiés.

DANS CETTE SECTION :

Nouveaux objets

Les objets ci-dessous sont nouveaux.

Objets modifiés

Les objets ci-dessous ont changé.

Nouveaux objets

Les objets ci-dessous sont nouveaux.

AttachedContentNote
Cet objet en lecture seule contient tous les objets ContentNote associés à un objet.

BackgroundOperation
Représente une opération en arrière-plan dans une file d'attente de tâches asynchrones.

ContentFolderItem
Représente un fichier (ContentDocument) ou un dossier (ContentFolder) qui réside dans un ContentFolder d'un ContentWorkspace.

FolderedContentDocument
Représente la relation entre un ContentFolderItem parent et enfant dans un ContentWorkspace.

LiveChatSensitiveDataRule
Représente une règle de masquage ou de suppression des données d'un modèle spécifié. Écrit sous la forme d'une expression régulière (regex).

MacroInstruction
Représente une instruction dans une macro. Une instruction peut spécifier l'objet avec lequel la macro interagit, le contexte ou l'éditeur dans lequel la macro fonctionne, l'opération ou l'action que la macro exécute, ainsi que la cible des actions de la macro. Cet objet est pratique pour définir des instructions par programmation, au lieu d'utiliser le widget de macro de la console.

ReputationLevelLocalization
Représente la valeur traduite d'un niveau de réputation. La localisation du niveau de réputation s'applique uniquement aux niveaux de réputation dans les communautés.

SecureAgentsCluster
Représente un cluster qui comprend plusieurs Agents sécurisés sur différents serveurs. Les clusters offrent une protection par basculement si un agent ou un serveur n'est plus accessible.

SetupAuditTrail
Répertorie les modifications que vous ou d'autres administrateurs effectuez dans la zone Configuration de votre organisation.

Remarque: SetupAuditTrail n'est pas un contrôleur standard pris en charge. L'utilisation de SetupAuditTrail en tant que contrôleur standard dans une page Visualforce renvoie une erreur.

UserAppMenuCustomization
Représente les paramètres d'un utilisateur individuel pour les éléments du menu des applications Force.com ou du Lanceur d'application.

UserAppMenuCustomizationShare
Représente une entrée de partage dans un enregistrement UserAppMenuCustomization.

UserAppMenuItem
Représente les paramètres de l'organisation pour les éléments du menu des applications Force.com ou du Lanceur d'application auxquels l'utilisateur demandeur a accès dans la Configuration.

Objets modifiés

Les objets ci-dessous ont changé.

Objets modifiés qui affectent les versions d'API antérieures

Les objets ci-dessous ont été modifiés dans l'API version 35.0 et affectent les versions antérieures de l'API.

User
Les champs `AboutMe`, `FullPhotoURL` et `SmallPhotoURL` ne nécessitent plus Chatter. Cette modification est disponible dans toutes les versions de l'API. À compter de Winter '16 avec l'API version 35.0, les utilisateurs peuvent afficher et charger des photos, même lorsque Chatter est désactivée.

Objets modifiés

Les objets ci-dessous ont été modifiés dans l'API version 35.0.

ActivityHistory

Le champ suivant a été ajouté :

`ActivitySubtype` : fournit des sous-types standard qui facilitent la création et la recherche de sous-types d'activité spécifiques. Ce champ ne peut pas être mis à jour.

AppMenuItem
Les champs suivants ont été ajoutés pour prendre en charge le tri et la visibilité des applications individuelles.

- `IsAccessible` : si `true`, l'utilisateur actuel est autorisé à utiliser l'application.

- `IsVisible` : si `true`, l'application est visible par défaut pour les utilisateurs de l'application.
- `UserSortOrder` : la valeur d'index qui représente l'endroit où l'utilisateur définit cet élément dans le menu (ou le Lanceur d'application). Par exemple, un élément avec la valeur d'ordre de tri 5 est affiché entre les éléments dont la valeur d'ordre de tri est respectivement 3 et 9.

AttachedContentDocument

Les nouveaux champs suivants ont été ajoutés :

- `ExternalDataSourceType` indique le type de la source de données externe dans laquelle le document est stocké.
- `SharingOption` détermine si le partage est suspendu ou non pour un fichier. Seuls les administrateurs et les propriétaires de fichier avec un accès Collaborateur au fichier peuvent modifier ce champ. La valeur par défaut est `Allowed`, qui indique que le partage n'est pas suspendu et que les nouveaux partages sont autorisés. Lorsque la valeur est définie sur `Restricted`, les nouveaux partages sont interdits sans affecter les partages existants du fichier.

Les requêtes à AttachedContentDocument ne renvoient pas de notes (`SNOTE`). Pour interroger des notes, utilisez l'objet AttachedContentNote.

AuthProvider

Le champ `ProviderType` accepte une nouvelle valeur de liste de sélection : `GitHub`. Utilisez le fournisseur `GitHub` pour connecter les utilisateurs de votre application Force.com à GitHub à l'aide d'OAuth. Une fois connectés à GitHub, votre application peut passer des appels aux API GitHub. Le fournisseur `GitHub` n'est pas disponible en tant que fournisseur d'authentification unique, ce qui signifie que les utilisateurs ne peuvent pas se connecter à votre organisation Salesforce à l'aide de leurs identifiants de connexion GitHub.

AuthSession

Vous pouvez désormais interroger l'enregistrement LoginGeo associé, spécifié par `LoginGeoId`, en insérant LoginGeo dans votre requête. Voici quelques exemples :

```
SELECT Id FROM AuthSession WHERE LoginGeo.CountryIso = 'US'
```

```
SELECT AuthSession.LoginGeo.CountryIso FROM AuthSession WHERE Id='<loginhistoryid>'
```

CombinedAttachment

Les nouveaux champs suivants ont été ajoutés :

- `ExternalDataSourceType` indique le type de la source de données externe dans laquelle le document est stocké.
- `SharingOption` détermine si le partage est suspendu ou non pour un fichier. Seuls les administrateurs et les propriétaires de fichier avec un accès Collaborateur au fichier peuvent modifier ce champ. La valeur par défaut est `Allowed`, qui indique que le partage n'est pas suspendu et que les nouveaux partages sont autorisés. Lorsque la valeur est définie sur `Restricted`, les nouveaux partages sont interdits sans affecter les partages existants du fichier.

ContentDocument

Un nouveau champ, `SharingOption`, détermine si le partage est suspendu ou non pour un fichier. Seuls les administrateurs et les propriétaires de fichier avec un accès Collaborateur au fichier peuvent modifier ce champ. La valeur par défaut est `Allowed`, qui indique que le partage n'est pas suspendu et que les nouveaux partages sont autorisés. Lorsque la valeur est définie sur `Restricted`, les nouveaux partages sont interdits sans affecter les partages existants du fichier.

ContentNote

Les champs suivants ont été ajoutés :

- `LastViewedDate` indique la date de dernière visualisation de la note.
- `TextPreview` représente un aperçu de la note.

ContentVersion

Les champs suivants ont été ajoutés :

- `SharingOption` détermine si le partage est suspendu ou non pour un fichier. Seuls les administrateurs et les propriétaires de fichier avec un accès Collaborateur au fichier peuvent modifier ce champ. La valeur par défaut est `Allowed`, qui indique que le partage n'est pas suspendu et que les nouveaux partages sont autorisés. Lorsque la valeur est définie sur `Restricted`, les nouveaux partages sont interdits sans affecter les partages existants du fichier.
- `TextPreview` représente un aperçu d'un document.

Les champs `ReasonForChange` et `VersionData` prennent désormais en charge la propriété Update.

DandBCompany

Les champs financiers de société ci-dessous ont été ajoutés :

- `PriorYearEmployees` : le nombre total d'employés de l'année précédente.
- `PriorYearRevenue` : le chiffre d'affaires annuel de l'année précédente.
- `PrimarySic8`, `PrimarySic8Desc`, `SecondSic8`, `SecondSic8Desc`, `ThirdSic8`, `ThirdSic8Desc`, `FourthSic8`, `FourthSic8Desc`, `FifthSic8`, `FifthSic8Desc`, `SixthSic8` et `SixthSic8Desc` : le code Standard Industrial Classification (SIC) à huit chiffres et la description utilisés pour classer les établissements commerciaux par secteur d'activité.
- `FortuneRank` : la valeur numérique du classement de la société dans la liste Fortune 1000. Une valeur nulle ou vide signifie que la société n'est pas classée dans la liste Fortune 1000.
- `IncludedInSnP500` : une valeur true ou false. Si `true`, la société est classée dans l'index S&P 500. Si `false`, la société n'est pas classée dans l'index S&P 500.
- `PremisesMeasure` : une valeur numérique de mesures des locaux.
- `PremisesMeasureReliability` : la précision de la description des mesures, telle que actuelle, estimée ou modélisée.
- `PremisesMeasureUnit` : une unité de mesure de description, telle que acres, mètres carrés ou pieds carrés.
- `EmployeeQuantityGrowthRate` : le taux de croissance annuel en nombre d'employés dans une société, exprimé en pourcentage décimal. Les données incluent le taux de croissance total en nombre d'employés sur les deux dernières années.
- `SalesTurnoverGrowthRate` : l'augmentation du chiffre manuel par rapport à la valeur précédente sur une période équivalente, exprimée en pourcentage décimal.

Dashboard

Un nouveau champ, `FolderName`, indique le nom du dossier qui contient le tableau de bord.

DatacloudCompany

Les champs suivants ont été ajoutés :

- `PriorYearEmployees` : le nombre total d'employés de l'année précédente.
- `PriorYearRevenue` : le chiffre d'affaires annuel de l'année précédente.

DatacloudDandBCompany

- `PrimarySic8`, `PrimarySic8Desc`, `SecondSic8`, `SecondSic8Desc`, `ThirdSic8`, `ThirdSic8Desc`, `FourthSic8`, `FourthSic8Desc`, `FifthSic8`, `FifthSic8Desc`, `SixthSic8` et `SixthSic8Desc` : le code Standard Industrial Classification (SIC8) à huit chiffres et la description utilisés pour classer les établissements commerciaux par secteur d'activité.
- `PriorYearEmployees` : le nombre total d'employés de l'année précédente.
- `PriorYearRevenue` : le chiffre d'affaires annuel de l'année précédente.

DuplicateRule

Un nouveau champ `IsActive` a été ajouté. Ce champ en lecture seule indique si une règle de duplication est active (`true`) ou non (`false`).

EmailMessage

Pour les e-mail avec un `Status` différent de `Draft`, le champ `IsExternallyVisible` peut être mis à jour. Vous pouvez référencer ce champ dans des processus de déclencheurs ou de flux Apex afin de contrôler la visibilité des e-mails de requête dans le fil de requête de la communauté.

EnvironmentHubMember

Le nouveau champ suivant a été ajouté :

- `MemberType` : représente le type d'organisation membre, par exemple filiale, corrective ou de version.

Le champ suivant a été modifié :

- `Origin` : une nouvelle valeur, `Provisioned`, est disponible. La valeur représente une organisation membre plate-forme créée directement à partir de la plate-forme d'environnement. Cette valeur n'est pas affichée pour les organisations membres plate-forme créées à partir de la plate-forme d'environnement avant la version Winter '16.

EmailTemplate

Deux nouveaux champs, `UIType` et `EntityType`, ont été ajoutés. `UIType` indique l'interface utilisateur dans laquelle ce modèle peut être utilisé. Lorsque `UIType` est `1`, ce modèle est disponible dans Salesforce Classic. Lorsque `UIType` est `2` (Lightning Experience) ou `3` (Lightning Experience Sample), ce modèle est disponible dans Lightning Experience. `EntityType` indique les entités avec lesquelles ce modèle peut être utilisé (par exemple, comptes et pistes).

EnvironmentHubMember

Le nouveau champ suivant a été ajouté :

- `MemberType` : représente le type d'organisation membre, par exemple filiale, corrective ou de version.

Le champ suivant a été modifié :

- `Origin` : une nouvelle valeur, `Provisioned`, est disponible. La valeur représente une organisation membre plate-forme créée directement à partir de la plate-forme d'environnement. Cette valeur n'est pas affichée pour les organisations membres plate-forme créées à partir de la plate-forme d'environnement avant la version Winter '16.

Event dans l'aide de Salesforce

Le champ suivant a été ajouté :

`EventSubtype` : fournit des sous-types standard qui facilitent la création et la recherche d'événements. Ce champ ne peut pas être mis à jour.

EventLogFile

Plusieurs fichiers nouveaux ont été ajoutés au jeu de valeurs de champ `EventType`.

Un champ `TIMESTAMP_DERIVED` a été ajouté à chaque type d'événement. Ce champ de date/heure est dérivé du champ `TIMESTAMP` qui représente l'heure de l'accès aux services Salesforce sous un format compatible ISO8601 (`YYYY-MM-DDTHH:MM:SS.sssZ`).

Un champ `USER_ID_DERIVED` a été ajouté à chaque type d'événement, à l'exception de `Time-Based Workflow`. Ce champ String est dérivé du champ `USER_ID` qui représente l'ID utilisateur insensible à la casse à 18 caractères de l'utilisateur qui accède aux services Salesforce.

Un champ `VERSION_ID_DERIVED` a été ajouté à `Content Transfer` pour représenter l'ID insensible à la casse à 18 caractères de la version du contenu.

Un champ `DASHBOARD_ID_DERIVED` a été ajouté à `Dashboard` pour représenter l'ID insensible à la casse à 18 caractères du tableau de bord exécuté dans l'événement.

Un champ `DELEGATED_USER_ID_DERIVED` a été ajouté à `Login As` pour représenter l'ID insensible à la casse à 18 caractères de l'utilisateur délégué.

Un champ `REPORT_ID_DERIVED` a été ajouté à `Report` pour représenter l'ID insensible à la casse à 18 caractères du rapport exécuté dans l'événement.

Les champs suivants ont été ajoutés à `UI Tracking` :

- `ACTION_LOCATION` : le nom du composant dans lequel l'action est exécutée.
- `ACTION_TYPE` : la base de données associée à l'action de l'utilisateur.
- `DELTA` : le délai écoulé, en millisecondes, entre le début et la fin de l'événement.
- `PAGE_OPTION` : une liste (valeurs séparées par une virgule) d'informations supplémentaires sur la page actuelle.
- `RECORD_TYPE_ID` : l'ID du type d'enregistrement auquel l'utilisateur a accédé.
- `USER_TYPE` : la licence de l'utilisateur qui accède aux services Salesforce.

ExternalDataSource

Le champ suivant a été ajouté :

`isWritable` : autorise les utilisateurs à créer, mettre à jour ou supprimer des enregistrements d'objet externe pour cette source de données à partir de Salesforce. Par défaut, les objets externes sont en lecture seule. Vous pouvez autoriser l'écriture sur des objets externes uniquement lorsqu'un adaptateur OData ou Apex personnalisé est utilisé pour connecter Salesforce à la source de données externe. L'adaptateur Salesforce ne prend pas en charge les objets externes autorisés en écriture.

FieldHistoryArchive

Vous pouvez désormais trier les champs `FieldHistoryType`, `ParentId` et `CreatedDate`.

FlowInterview

Le champ suivant a été ajouté :

`OwnerId` : l'ID de l'utilisateur propriétaire de l'interview. Seul cet utilisateur ou un administrateur peut reprendre interview.

Goal

Le champ `Status` a une nouvelle valeur de liste de sélection : `NotCompleted`.

Champ `IsRichText`

Un nouveau champ, `IsRichText`, a été ajouté à plusieurs objets. Ce champ indique si le `body` de l'élément du fil contient un texte enrichi. `IsRichText` a été ajouté aux objets suivants :

AccountFeed	AssetFeed	CampaignFeed	CaseFeed
CertificationDefFeed	CollaborationGroupFeed	ContactFeed	ContentDocumentFeed
ContractFeed	*`Custom Object`*__Feed	DashboardComponentFeed	DashboardFeed
EntitlementFeed	EventFeed	FeedItem	GoalFeed
LeadFeed	MetricFeed	OpportunityFeed	OrderFeed
OrderItemFeed	Product2Feed	ProfileSkillEndorsementFeed	ProfileSkillFeed
ProfileSkillUserFeed	ReportFeed	SolutionFeed	TaskFeed
TopicFeed	UserFeed	WorkCoachingFeed	WorkFeedbackRequestFeed
WorkGoalFeed	WorkPerformanceCycleFeed		

LiveAgentSession

Les champs suivants ont été ajoutés :

`NumFlagRaised` : le nombre d'indicateurs d'assistance levés par l'agent.

`NumFlagLoweredAgent` : le nombre d'indicateurs d'assistance abaissés par l'agent.

`NumFlagLoweredSupervisor` : le nombre d'indicateurs d'assistance abaissés par le superviseur.

LiveChatUserConfig

Le champ suivant a été ajouté :

`OptionsHasAssistanceFlag` : détermine si les agents peuvent lever un indicateur d'assistance pour notifier un superviseur qu'ils ont besoin d'aide.

LoginHistory

Vous pouvez désormais interroger l'enregistrement LoginGeo associé, spécifié par `LoginGeoId`, en insérant LoginGeo dans votre requête. Voici quelques exemples :

```
SELECT Id FROM LoginHistory WHERE LoginGeo.CountryIso = 'US'
```

```
SELECT LoginHistory.LoginGeo.CountryIso FROM LoginHistory WHERE Id='<loginhistoryid>'
```

LookedUpFromActivity dans l'aide de Salesforce

Le champ suivant a été ajouté :

`ActivitySubtype` : fournit des sous-types standard qui facilitent la création et la recherche de sous-types d'activité spécifiques. Ce champ ne peut pas être mis à jour.

MailmergeTemplate

Les champs suivants ont été ajoutés :

- `SecurityOptionsAttachmentHasFlash` : True si une injection Flash a été détectée dans la pièce jointe.
- `SecurityOptionsAttachmentHasXSSThreat` : True une menace XSS (cross-site scripting) a été détectée dans la pièce jointe.
- `SecurityOptionsAttachmentScannedforFlash` : True si la pièce jointe a été scannée pour l'injection Flash.
- `SecurityOptionsAttachmentScannedForXSS` : True si la pièce jointe a été scannée pour une menace XSS (cross-site scripting).

Metric

Le champ `Status` a une nouvelle valeur de liste de sélection : `NotCompleted`. Un nouveau champ, `StartDate`, indique la date de début de la métrique.

NamedCredential

Les champs suivants ont été ajoutés :

- `CalloutOptionsAllowMergeFieldsInBody` : pour les appels Apex, indique si le code peut utiliser des champs de fusion pour renseigner les corps de requêtes HTTP avec les données de l'organisation.
- `CalloutOptionsAllowMergeFieldsInHeader` : pour les appels Apex, indique si le code peut utiliser des champs de fusion pour renseigner les en-têtes HTTP avec les données de l'organisation.
- `CalloutOptionsGenerateAuthorizationHeader` : indique si Salesforce génère automatiquement un en-tête d'autorisation standard pour chaque appel au point de terminaison nommé défini par les identifiants.

NetworkActivityAudit

Les valeurs suivantes ont été ajoutées au champ `Action` :

- ModerationRuleFlag : une règle de modération a marqué un contenu généré par un utilisateur.
- ModerationRuleBlock : une règle de modération a bloqué un contenu généré par un utilisateur.
- ModerationRuleReplace : une règle de modération a remplacé un contenu généré par un utilisateur.

Les entités suivantes sont désormais suivies pour le champ `EntityId` :

- Message Chatter
- Document de contenu
- Commentaire de fil
- Élément de fil

OpenActivity dans l'aide de Salesforce

Le champ suivant a été ajouté :

`ActivitySubtype` : fournit des sous-types standard qui facilitent la création et la recherche de sous-types d'activité spécifiques. Ce champ ne peut pas être mis à jour.

Opportunity

Les champs suivants ont été ajoutés :

- `HasOpenActivity` indique si une opportunité a une tâche ou un événement ouvert.
- `HasOverdueTask` indique si une opportunité a une tâche en retard.

OpportunityContactRole

Cet objet prend désormais en charge l'appel `describeLayout()`.

OwnedContentDocument

Un nouveau champ, `ExternalDataSourceType`, indique le type de la source de données externe dans laquelle le document est stocké.

PartnerNetworkConnection

Un nouveau champ, `IsSyncUsers`, indique si les utilisateurs disposant de licences Salesforce standard sont synchronisés entre l'organisation principale et la secondaire dans une connexion Synchronisation de l'organisation.

PartnerNetworkSyncLog

Un nouveau champ de liste de sélection, `Status`, indique le statut de réplication d'une mise à jour envoyée à l'organisation liée dans une connexion Synchronisation de l'organisation. Ses valeurs sont `Retrying`, `Failed` et `Resolved`.

PlatformAction

Les nouveaux champs suivants ont été ajoutés :

- `ActionTarget` : représente l'URL qui permet d'invoquer ou de décrire l'action lorsque l'utilisateur invoque l'action. Il remplace `ActionTargetUrl`.
- `Section` : représente la section de l'interface utilisateur dans laquelle l'action réside. Ce champ est applicable uniquement à Lightning Experience.

Le champ suivant a été modifié :

- Le champ `ActionTargetUrl` a été déprécié. Utilisez à la place `ActionTarget`.

Vous pouvez désormais inclure plusieurs valeurs `ActionListContext` dans les clauses `WHERE` de requêtes SOQL. `ActionListContext` permet de renvoyer toutes les actions des différentes sections d'un enregistrement d'objet lorsqu'il est affiché dans l'interface utilisateur de Lightning Experience. Voici un exemple :

```
SELECT ActionListContext, Label, Type, Subtype, Section, SourceEntity,
     RelatedSourceEntity, ActionTarget, ActionTargetType, ApiName, Category,
     ConfirmationMessage, DeviceFormat, ExternalId, GroupId, IconContentType,
     IconHeight, IconUrl, IconWidth, Id, InvocationStatus, InvokedByUserId,
     IsGroupDefault, LastModifiedDate, PrimaryColor
FROM PlatformAction
WHERE ActionListContext IN ('Record','Chatter','RelatedList') AND
      SourceEntity = '001xx000003DlvX' AND
      DeviceFormat = 'Desktop'
```

Post to Chatter Action

La publication dans des groupes spécifiques à une communauté a été améliorée avec deux nouveaux champs. Ces champs sont valides uniquement si les communautés Salesforce sont activées.

- `visibility` : spécifie si l'élément de fil est disponible pour tous les utilisateurs ou uniquement pour les utilisateurs internes.
- `communityId` : requis si vous publiez pour un utilisateur ou un groupe Chatter membre d'une communauté Salesforce.

Pricebook2

Cet objet prend désormais en charge l'appel `search()`.

ProcessInstanceHistory

Un nouveau champ `ProcessNodeID` a été ajouté. Ce champ indique l'étape actuelle dans l'instance du processus.

Product2

Les nouveaux champs suivants ont été ajoutés :

- `LastReferencedDate` : l'heure et la date du dernier affichage d'un enregistrement associé à cet enregistrement par l'utilisateur actuel.
- `LastViewedDate` : l'heure et la date du dernier affichage de cet enregistrement par l'utilisateur actuel. Si cette valeur est nulle, cela peut indiquer que cet enregistrement a uniquement été référencé (`LastReferencedDate`) pas affiché.

Report

Un nouveau champ, `FolderName`, indique le nom du dossier qui contient le rapport.

SignupRequest

Les nouveaux champs suivants ont été ajoutés :

- `Edition` : représente l'édition Salesforce utilisée pour créer l'organisation.
- `PreferredLanguage` : représente la langue de l'organisation en cours de création.
- `ResolvedTemplateId` : renseigné lors de la requête d'inscription et pour usage interne par Salesforce.
- `ShouldConnectToEnvHub` : lorsqu'il est défini sur `true`, l'organisation d'évaluation est connectée à la plate-forme d'environnement. L'inscription doit être effectuée au sein du réseau de la plate-forme.

Le champ suivant a été modifié :

- `TemplateId` : ce champ peut désormais être nul.

Les limitations suivantes s'appliquent :

- Limitation quotidienne : vous êtes limité(e) à 20 inscriptions par jour. Pour augmenter le nombre d'inscriptions, consignez une requête dans la communauté de partenaires.

Task

Le champ suivant a été ajouté :

`TaskSubtype` : fournit des sous-types standard qui facilitent la création et la recherche de sous-types de tâche spécifiques. Ce champ ne peut pas être mis à jour.

User

Le champ suivant a été retiré :

- UserPreferencesProcessAssistantCollapsed

Les nouveaux champs suivants ont été ajoutés :

- UserPreferencesPathAssistantCollapsed : si `true`, le parcours de vente est affiché réduit ou masqué pour l'utilisateur. Ce champ remplace UserPreferencesProcessAssistantCollapsed.

- UserPreferencesLightningExperiencePreferred : si `true`, redirige l'utilisateur vers l'interface de Lightning Experience. L'étiquette est **Basculer vers Lightning Experience**.

WorkFeedbackRequest
La valeur de liste de sélection `Dismissed` du champ `FeedbackRequestState` a été remplacée par la valeur `Declined`. De plus, le champ `TemplateId` n'est plus pris en charge.

WorkGoal
L'objet WorkGoal a été retiré. Utilisez à la place l'objet Goal pour demander des informations sur Work.com.

WorkGoalCollaborator
L'objet WorkGoalCollaborator a été retiré. Utilisez à la place l'objet Goal pour demander des informations sur Work.com.

WorkGoalCollaboratorHistory
L'objet WorkGoalCollaboratorHistory a été retiré. Utilisez à la place l'objet Goal pour demander des informations sur Work.com.

WorkGoalFeed
L'objet WorkGoalFeed a été retiré. Utilisez à la place l'objet GoalFeed pour demander des informations sur des éléments de fil pour des objectifs Work.com.

WorkGoalHistory
L'objet WorkGoalHistory a été retiré. Utilisez à la place l'objet GoalHistory pour demander des informations historiques pour des objectifs Work.com.

WorkGoalLink
L'objet WorkGoalLink a été retiré. Utilisez à la place l'objet GoalLink pour demander des informations sur les relations entre deux objectifs Work.com.

WorkGoalShare
L'objet WorkGoalShare a été retiré. Utilisez à la place l'objet GoalShare pour demander des informations sur le partage pour des objectifs Work.com.

WorkThanks
Un nouveau champ, `FeedItemId`, indique l'ID de l'élément de fil associé.

Modifications de la documentation

EnvironmentHubMember
La rubrique *EnvironmentHubMember* a été mise à jour pour inclure le champ `ShouldEnableSso`, disponible dans les versions 33.0 et supérieures.

***ObjectName*Share**
Toutes les rubriques *ObjectName*Share ont été mises à jour pour indiquer que leur champ `RowCause` peut être créé dans les versions 32.0 et supérieures.

SOSL

Le Langage de recherche d'objets Salesforce (SOSL) comprend désormais la prise en charge de la recherche dans les communautés internes.

Le SOSL prend charge la recherche dans les communautés internes
Vous pouvez rechercher des utilisateurs et des éléments de fil dans une communauté interne à l'aide de la clause facultative WITH NETWORK.

Par exemple :

```
FIND {test} RETURNING User (id),
                      FeedItem (id, ParentId WHERE CreatedDate =
                                 THIS_YEAR Order by CreatedDate DESC)
            WITH NETWORK = '00000000000000'
```

API REST

L'API REST comprend des ressources nouvelles et modifiées, et une prise en charge optimisée de la validation cache.

Nouvelles ressources

Relevant Items

`/vXX.X/sobjects/relevantItems`

Récupère les éléments les plus pertinents de l'utilisateur actuel. Les éléments pertinents comprennent les enregistrements d'objets dans l'étendue de recherche globale de l'utilisateur et les derniers objets utilisés (MRU).

Ressources modifiées

Actions

`/vXX.X/sobjects/actions`

À compter de la version v35.0, la ressource Batch prend désormais en charge les Actions, `/vXX.X/actions/`, pour améliorer les performances de votre application.

Pour plus d'informations sur les actions qui peuvent être invoquées, reportez-vous au guide *Actions Developer's Guide*.

sObject Tree

`/vXX.X/composite/tree/`***`SObjectName`***

Nous avons déjà ajouté la ressource SObject Tree en version pilote, que vous utilisez pour créer des enregistrements imbriqués. La ressource SObject Tree est désormais globalement disponible et le support XML a été ajouté. Cette ressource sera disponible dans les 24 heures qui suivent la publication de la version Winter '16.

Search Suggested Records dans l'aide de Salesforce

`vXX.X/search/suggestions?q=`***`search string`***`&sobject=`***`object type`***

La ressource qui suggère automatiquement des enregistrements avant d'effectuer une recherche complète a été élargie avec des filtres de groupes, de communautés, de rubriques et d'utilisateurs. Les paramètres de requête suivants ont été ajoutés :

- fields
- groupId
- networkId
- topicId
- type
- userId
- where

Les valeurs des champs de référence demandées sont renvoyées dans la réponse de l'élément d'attribut.

En l'absence de champ de réponse Nom ou Titre standard, le champ d'identification principal est utilisé. Par exemple, dans les requêtes, le Numéro de requête est utilisé.

Les notes d'utilisation et les exemples ont été mis à jour pour refléter la fonctionnalité actuelle.

En-têtes nouveaux et modifiés pour la validation du cache

Nous avons amélioré la prise en charge de la validation du cache en introduisant des balises d'entités HTTP (ETag) dans les résultats SObject Rows et deux en-têtes de requête qui les exploitent, `If-Match` et `If-None-Match`. Nous avons également ajouté un nouvel en-tête de requête de validation temporelle, `If-Unmodified-Since`, et étendu la prise en charge de `If-Modified-Since`.

`ETag`

L'en-tête `ETag` est un en-tête de réponse qui est renvoyé lorsque vous accédez à la ressource SObject Rows. Il correspond à un hachage du contenu utilisé par les en-têtes de requête `If-Match` et `If-None-Match` dans les requêtes successives afin de déterminer si le contenu a changé.

Exemple de requête : `/v35.0/sobjects/account/001D000000LFhvhIAD`

Exemple d'en-tête de réponse : `ETag: "U5iWijwWbQD18jeiXwsqxeGpZQk=-gzip"`

`ETag` est pris en charge uniquement pour les enregistrements de compte.

`If-Match`

L'en-tête `If-Match` est un en-tête de requête pour SObject Rows qui comprend une liste d'ETags. Si l'ETag de l'enregistrement que vous demandez correspond à un ETag spécifié dans l'en-tête, la requête est traitée. Sinon, un code de statut `412 Precondition Failed` est renvoyé et la requête n'est pas traitée. Par exemple, supposons que vous essayez de mettre à jour l'enregistrement d'un exemple précédent. Dans la requête, si vous incluez l'en-tête `If-Match` avec l'ETag renvoyé dans la réponse précédente, l'enregistrement est mis à jour.

Exemple d'en-tête de requête :

```
If-Match: "Jbjuzw7dbhaEG3fd90kJbx6A0ow=-gzip", "U5iWijwWbQD18jeiXwsqxeGpZQk=-gzip"
```

Exemple de réponse :

```
HTTP/1.1 204 No Content
Record is updated
```

Cependant, si vous incluez l'en-tête `If-Match` sans l'ETag renvoyé, l'enregistrement n'est pas mis à jour.

Exemple d'en-tête de requête :

```
If-Match: "Jbjuzw7dbhaEG3fd90kJbx6A0ow=-gzip"
```

Exemple de réponse :

```
HTTP/1.1 412 Precondition Failed
```

`If-Match` est pris en charge uniquement pour les enregistrements de compte.

`If-None-Match`

L'en-tête de requête `If-None-Match` pour SObject Rows est l'inverse de `If-Match`. Si l'ETag de l'enregistrement que vous demandez correspond à un ETag spécifié dans l'en-tête, la requête n'est pas traitée. Un code de statut `304 Not Modified` est renvoyé pour les requêtes GET ou HEAD, et un code de statut `412 Precondition Failed` est renvoyé pour les requêtes PATCH. Par exemple, supposons que vous essayez d'obtenir (GET) les données de l'enregistrement de l'exemple `ETag`. Si vous incluez l'en-tête `If-None-Match` avec l'ETag renvoyé dans la réponse, un code de statut `304 Not Modified` est renvoyé.

Exemple d'en-tête de requête :

```
If-None-Match: "Jbjuzw7dbhaEG3fd90kJbx6A0ow=-gzip", "U5iWijwWbQD18jeiXwsqxeGpZQk=-gzip"
```

Exemple de réponse :

```
HTTP/1.1 304 Not Modified
```

Cependant, si vous incluez l'en-tête `If-None-Match` sans l'ETag, les données de l'enregistrement sont renvoyées.

Exemple d'en-tête de requête :

```
If-Match: "Jbjuzw7dbhaEG3fd90kJbx6A0ow=-gzip"
```

Exemple de réponse :

```
HTTP/1.1 200 OK
Record data
```

`If-None-Match` est pris en charge uniquement pour les enregistrements de compte.

`If-Unmodified-Since`

L'en-tête de requête `If-Unmodified-Since` est l'inverse de `If-Modified-Since`. Si vous envoyez une requête et incluez l'en-tête `If-Unmodified-Since`, la requête est traitée uniquement si les données n'ont pas changé depuis la date spécifiée. Sinon, un code de statut `412 Precondition Failed` est renvoyé et la requête n'est pas traitée. L'en-tête `If-Unmodified-Since` est pris en charge pour les mêmes ressources qui prennent en charge `If-Modified-Since`.

Exemple d'en-tête de requête : `If-Unmodified-Since: Tue, 10 Aug 2015 00:00:00 GMT`

`If-Modified-Since`

Les ressources SObject Rows, Invocable Actions et Describe Global prennent désormais en charge l'en-tête `If-Modified-Since`.

Modifications de la documentation

Actions

`/vXX.X/sobjects/actions`

Des actions peuvent être créées dans les versions 32.0 et ultérieures. Pour plus d'informations sur les actions, reportez-vous au guide *Actions Developer's Guide*.

API SOAP

L'API SOAP comprend un nouvel appel, plusieurs appels modifiés, un nouvel en-tête et un en-tête modifié.

Nouveaux appels

L'appel ci-dessous est nouveau dans l'API version 35.0.

`renderEmailTemplate()`

Il remplace les champs de fusion, dans les corps de texte des modèles d'e-mail, par les ID d'enregistrement Salesforce correspondants, y compris dans les champs polymorphiques. Les corps du modèle d'e-mail, et leurs valeurs `whoId` et `whatId` correspondantes, sont spécifiés dans l'argument. Cet appel accepte un groupe d'objets RenderEmailTemplateRequest et renvoie les corps de modèle rendus dans les résultats de corps de RenderEmailTemplateResult.

Appels modifiés

Les appels ci-dessous ont été modifiés dans l'API version 35.0.

`describeAppMenu()`

Le champ `networkId` a été ajouté. Ce champ représente la communauté qui permet de récupérer l'ensemble d'onglets si `appMenuType` est défini sur `NetworkTabs`.

`describeFlexiPages()`

L'argument `contexts` a été ajouté. Cet argument représente le contexte des FlexiPages, notamment Compte ou Contact.

`describeLayout()` et DescribeLayoutResult

Le champ `parentLayoutId` a été ajouté au sous-type DescribeLayoutSection. Ce champ représente l'ID de la présentation dans laquelle DescribeLayoutSection réside.

`describeAvailableQuickActions()` et DescribeAvailableQuickActionResult

Le champ `actionEnumOrId` a été ajouté. Il représente l'ID unique de l'action. Si l'action n'a pas d'ID, son nom d'API est utilisé.

`describeQuickActions()` et DescribeQuickActionResult

Le champ `actionEnumOrId` a été ajouté. Il représente l'ID unique de l'action. Si l'action n'a pas d'ID, son nom d'API est utilisé.

Le champ `showQuickActionVfHeader` a été ajouté. Ce champ indique si l'en-tête et le pied de page d'action rapide Visualforce doivent être affichés.

Le champ `visualforcePageUrl` a été ajouté. Il représente l'URL de la page Visualforce associée à l'action.

`describeSObjects()` et DescribeSObjectResult

Le champ `mruEnabled` a été ajouté. Il indique si l'objet est affiché dans les listes Dernier utilisé (`true`) ou non (`false`).

Le champ `master` a été ajouté au sous-type RecordTypeInfo. Il indique s'il s'agit du type d'enregistrement principal (`true`) ou non (`false`). L'enregistrement principal est le type par défaut utilisé lorsqu'un enregistrement n'est associé à aucun type personnalisé.

`describeTabs()` et DescribeTabSetResult

Le champ `Description` a été ajouté à DescribeTabSetResult. Il décrit cette application standard ou personnalisée.

`describeTheme()`

L'en-tête `Id-Modified_Since` a été ajouté. Il permet de déterminer si les métadonnées d'un objet ont été modifiées. Vous pouvez inclure l'en-tête `If-Modified-Since` avec une date au format `EEE, d MMM yyyy HH:mm:ss z` lorsque vous utilisez la ressource SObject Describe. Le cas échéant, les métadonnées de la réponse sont renvoyées uniquement si les métadonnées d'un objet disponible ont été modifiées depuis la date indiquée. Si les métadonnées n'ont pas été modifiées depuis cette date, un code de statut `304 Not Modified` est renvoyé dans le corps de la réponse.

`sendEmail()` et SingleEmailMessage

Les champs de SingleEmailMessage ci-dessous ont été modifiés dans toutes les versions d'API.

`bccAddresses`, `ccAddresses` et `toAddresses`

- Vous pouvez définir des contacts, des pistes et des utilisateurs en tant que destinataires d'e-mail en spécifiant leur ID au lieu de leur adresse e-mail.
- Si vous ajoutez un destinataire avec un ID à place d'une adresse e-mail, vous pouvez spécifier les options de désinscription des e-mails avec le champ `optOutPolicy`.
- Les adresses e-mail sont vérifiées afin de s'assurer que leur format est valide et qu'elles ne sont pas marquées comme renvoyées.

Les champs ci-dessous ont été ajoutés à SingleEmailMessage et sont disponibles dans l'API versions 35.0 est supérieures.

`documentAttachments`

Ce champ a été déprécié. Utilisez à la place `entityAttachments`.

`entityAttachments`

Facultatif. Groupe d'ID d'éléments Document ou ContentVersion à joindre à l'e-mail.

`optOutPolicy`

Facultatif. Si vous avez ajouté des destinataires par ID au lieu d'adresses e-mail et que l'option `Désinscription des e-mails` est définie, ce champ détermine le comportement de l'appel `sendEmail()`. Les paramètres de désinscription des destinataires ajoutés par leur adresse e-mail ne sont pas vérifiés et ces destinataires reçoivent toujours les e-mails. Les valeurs possibles de l'énumération `SendEmailOptOutPolicy` sont les suivantes :

- `SEND` (par défaut) : l'e-mail est envoyé à tous les destinataires et leur option `Désinscription des e-mails` est ignorée.
- `FILTER` : aucun e-mail n'est envoyé aux destinataires dont l'option `Désinscription des e-mails` est définie. Les e-mails sont envoyés aux autres destinataires.
- `REJECT` : si l'option `Désinscription des e-mails` des destinataires est définie, `sendEmail()` renvoie une erreur et aucun e-mail n'est envoyé.

`treatBodiesAsTemplate`
Facultatif. Si ce champ est défini sur `true`, l'objet et le corps de texte brut et HTML de l'e-mail sont traités en tant que données de modèle. Les champs de fusion sont résolus à l'aide de l'appel `renderEmailTemplate()`. La valeur par défaut est `false`.

`treatTargetObjectAsRecipient`
Facultatif. S'il est défini sur `true`, le champ `targetObjectId` (un contact, une piste ou un utilisateur) est le destinataire de l'e-mail. S'il est défini sur `false`, le champ `targetObjectId` est fourni en tant que champ `WhoId` pour le rendu du modèle, mais il ne correspond pas à un destinataire de l'e-mail. La valeur par défaut est `true`.

Nouveaux en-têtes

L'en-tête ci-dessous est nouveau dans l'API version 35.0.

OwnerChangeOption
Représente le marqueur d'une action spécifique exécutée lorsque le propriétaire d'un enregistrement change via un appel mettre à jour ou mettre à jour/insérer. Il est utilisé uniquement dans l'en-tête ChangeOwnerOptions.

En-têtes modifiés

Cet en-tête a été modifié dans l'API version 35.0.

OwnerChangeOptions
Représente les actions qui sont exécutées lorsque le propriétaire d'un enregistrement change.

API REST Chatter

Utilisez l'API REST Chatter pour intégrer des applications mobiles, des sites intranet et des applications Web tierces à Salesforce. Dans cette version, vous pouvez créer des publications de fil en texte enrichi, gérer les hiérarchies de rubriques dans les communautés, cibler des recommandations personnalisées pour des audiences, et bien plus.

Remarque: Pour créer des expériences Chatter et de communautés personnalisées dans Salesforce, utilisez ConnectApi (Chatter dans Apex).

DANS CETTE SECTION :

Mises à jour générales de l'API REST Chatter
Ressources nouvelles et modifiées de l'API REST Chatter
Corps de requête de l'API REST Chatter nouveaux et modifiés
Corps de réponse de l'API REST Chatter nouveaux et modifiés

Mises à jour générales de l'API REST Chatter

Augmentation de la taille de chargement de fichiers à 2 Go

La taille maximale de chargement de fichiers pour l' API REST Chatter est désormais de 2 Go, les données binaires et les en-têtes de requête inclus.

Ressources nouvelles et modifiées de l'API REST Chatter

Requêtes asynchrones (pilote)

Remarque: Cette fonctionnalité est actuellement disponible pour une sélection de clients via un programme pilote. Pour être désigné(e) comme participant à ce programme pilote, contactez salesforce.com. La participation au programme peut être soumise à des conditions supplémentaires. Notez que les programmes pilotes peuvent changer à tout moment. Par conséquent, nous ne pouvons pas garantir votre participation ni une période spécifique d'activation de cette fonctionnalité. Les services ou fonctionnalités non publiés et référencés dans ce document, dans d'autres bulletins d'actualité ou des annonces publiques, ne sont pas disponibles actuellement et peuvent ne pas être livrés à temps ni à terme. Les clients qui achètent nos services doivent motiver leur décision d'achat en tenant compte des fonctionnalités actuellement disponibles.

Soumettez des requêtes SOQL à traiter de façon asynchrone et vérifiez leur statut. Utilisez les ressources de requête asynchrones pour envoyer des requêtes SOQL cohérentes, quels que soient la taille et l'emplacement de stockage des données.

Soumettre une tache de requête asynchrone

Pour soumettre une requête SOQL à traiter de façon asynchrone, envoyez une requête POST à `/async-queries` et transmettez un corps de requête Async Query Input.

Vérifier le statut d'une tâche de requête asynchrone

Pour récupérer le statut d'une tâche asynchrone, envoyez une requête GET à `/async-queries/`***`jobId`***.

Communautés

Important: Dans l'API versions 35.0 et supérieures, les ressources `/chatter/users/`***`userId`***`/photo` et `/connect/communities/`***`communityId`***`/chatter/users/`***`userId`***`/photo` ne sont pas prises en charge. Utilisez à la place ces nouvelles ressources pour travailler avec des photos de profil utilisateur même quand Chatter est désactivé.

Récupérer, définir et supprimer des photos d'utilisateur

Vous pouvez désormais travailler avec des photos de profil utilisateur que Chatter soit activé ou désactivé.

- `/connect/user-profiles/`***`userId`***`/photo`
- `/connect/communities/`***`communityId`***`/user-profiles/`***`userId`***`/photo`

Pour récupérer une photo, envoyez une requête GET.

Pour supprimer une photo, envoyez une requête DELETE.

Pour publier une image qui a déjà été chargée dans Fichiers, envoyez une requête POST et transmettez un corps de requête Photo Input.

Pour charger une nouvelle image, envoyez une requête POST et insérez le fichier binaire dans un message multipart/form-data (multipartite/de données de formulaire).

Pour rogner une image (existante ou pendant son chargement), envoyez une requête POST et transmettez un corps de requête Photo Input.

Fils

Créer une publication de fil en texte enrichi

Envoyez une requête POST à la ressource existante `/chatter/feed-elements` avec les nouveaux corps de requête Message Segment Input: Markup Begin et Message Segment Input: Markup End pour créer une publication de fil en texte enrichi.

Inclure une image en ligne dans une publication de fil

Envoyez une requête POST à la ressource existante `/chatter/feed-elements` avec le nouveau corps de requête Message Segment Input: Inline Image pour inclure une image en ligne une dans une publication de fil.

Récupérer des informations indiquant si un élément de fil est muet

Envoyez une requête GET à la nouvelle ressource `/chatter/feed-elements/`***`feedElementId`***`/capabilities/mute` pour récupérer des informations indiquant si un élément de fil est muet.

Activer ou désactiver le son d'un élément de fil

Envoyez une requête PATCH à la nouvelle ressource `/chatter/feed-elements/`***`feedElementId`***`/capabilities/mute` avec le nouveau paramètre `isMutedByMe` ou avec la nouvelle capacité Muet pour activer ou désactiver le son d'un élément de fil.

Récupérer l'URL de l'élément muet

Envoyez une requête GET à la nouvelle ressource `/chatter/feeds/mute/me` pour récupérer l'URL du fil muet pour l'utilisateur contextuel.

Récupérer le fil muet

Envoyez une requête GET à la nouvelle ressource `/chatter/feeds/mute/me/feed-elements` pour récupérer un fil d'éléments de fil muets.

Fichiers

Définir ou mettre à jour l'option de partage d'un fichier

Envoyez une requête POST ou PATCH à la ressource existante `/chatter/files/`***`fileId`*** avec le nouveau paramètre `sharingOption` pour définir ou mettre à jour l'option de partage d'un fichier.

Envoyez une requête POST à la ressource existante `/chatter/folders/`***`folderId`***`/items` avec le nouveau paramètre `sharingOption` pour définir l'option de partage d'un fichier.

Envoyez une requête POST à la ressource existante `/chatter/users/`***`userId`***`/files` avec le nouveau paramètre `sharingOption` pour définir l'option de partage d'un fichier.

Récupérer des informations sur les aperçus pris en charge d'un fichier

Envoyez une requête GET à la nouvelle ressource `/chatter/files/`***`fileId`***`/previews` pour récupérer des informations sur les aperçus pris en charge d'un fichier.

Générer un aperçu de fichier

Envoyez une requête PATCH à la nouvelle ressource `/chatter/files/`***`fileId`***`/previews` pour générer un aperçu de fichier.

Récupérer un aperçu de fichier ou une page spécifique dans un aperçu de fichier

Envoyez une requête GET à la nouvelle ressource `/chatter/files/`***`fileId`***`/previews/`***`previewFormat`***, dans laquelle *`previewFormat`* correspond à l'un des éléments suivants :

- `pdf` : le format de l'aperçu est PDF.
- `svg` : le format de l'aperçu est SVG.
- `thumbnail` : le format de l'aperçu est 240 x 180 PNG.
- `big-thumbnail` : le format de l'aperçu est 720 x 480 PNG.
- `tiny-thumbnail` : le format de l'aperçu est 120 x 90 PNB.

Envoyez la même requête à l'aide des paramètres `startPageNumber` et `endPageNumber` pour récupérer une page spécifique d'un aperçu de fichier.

Files Connect

Ressources Files Connect disponibles dans les communautés

Les ressources ci-dessous sont désormais disponibles dans les communautés :

- `/connect/communities/communityId/content-hub/repositories`
- `/connect/communities/communityId/content-hub/repositories/repositoryId`
- `/connect/communities/communityId/content-hub/repositories/repositoryId/files/repositoryFileId`
- `/connect/communities/communityId/content-hub/repositories/repositoryId/files/repositoryFileId/content`
- `/connect/communities/communityId/content-hub/repositories/repositoryId/folders/repositoryFolderId/items`

Récupérer les entrées de répertoire d'utilisateur et de groupe d'un référentiel

Envoyez une requête GET à la nouvelle ressource `/connect/content-hub/repositories/repositoryId/directory-entries` pour récupérer les entrées de répertoire d'utilisateur et de groupe d'un référentiel.

Récupérer ou mettre à jour les autorisations d'un fichier de référentiel

Envoyez une requête GET à la nouvelle ressource `/connect/content-hub/repositories/repositoryId/items/repositoryItemId/permissions` pour récupérer les autorisations d'un fichier de référentiel.

Envoyez une requête PATCH à la nouvelle ressource `/connect/content-hub/repositories/repositoryId/items/repositoryItemId/permissions` avec Files Connect Permission Collection Input pour mettre à jour les autorisations d'un fichier de référentiel.

Récupérer les types d'autorisation d'un fichier de référentiel

Envoyez une requête GET à la nouvelle ressource `/connect/content-hub/repositories/repositoryId/items/repositoryItemId/permissions/types` pour récupérer les types d'autorisation d'un fichier de référentiel.

Récupérer les informations sur les autorisations lors de la création d'une référence à un fichier externe

Envoyez une requête POST à la ressource `/chatter/users/userId/files` avec le nouveau paramètre `includeExternalFilePerimissionsInfo` défini sur `true` ou avec File Input pour récupérer les informations sur les autorisations lors de la création d'une référence à un fichier externe.

Récupérer les types d'élément qui peuvent être créés dans un dossier de référentiel

Envoyez une requête GET à la nouvelle ressource `/connect/content-hub/repositories/repositoryId/folders/repositoryFolderId/allowed-item-types` pour récupérer les types d'élément qui peuvent être créés dans un dossier de référentiel.

Récupérer des informations sur un type d'élément associé à un référentiel

Envoyez une requête GET à la nouvelle ressource `/connect/content-hub/repositories/repositoryId/item-types/repositoryItemTypeId` pour récupérer des informations sur un type d'élément.

Créer un fichier de référentiel

Envoyez une requête POST à la ressource existante `/connect/content-hub/repositories/repositoryId/folders/repositoryFolderId/items` avec le nouveau corps de requête Files Connect Item Input pour créer un fichier de référentiel.

Créer un fichier de référentiel

Envoyez une requête PATCH à la ressource existante `/connect/content-hub/repositories/`***`repositoryId`***`/files/`***`repositoryFileId`*** avec le nouveau corps de requête Files Connect Item Input pour mettre à jour un fichier de référentiel.

Rubriques gérées

Récupérer des rubriques gérées, y compris les rubriques gérées parents et enfants

Envoyez une requête GET à la ressource existante `/connect/communities/`***`communityId`***`/managed-topics` avec le paramètre existant `managedTopicType` et le nouveau paramètre `depth` pour récupérer les rubriques gérées, y compris les rubriques gérées parents et enfants, pour une communauté.

Récupérer les rubriques gérées associées à une rubrique donnée

Envoyez une requête GET à la ressource existante `/connect/communities/`***`communityId`***`/managed-topics` avec le paramètre existant `managedTopicType` et le nouveau paramètre `recordId` pour récupérer les rubriques gérées associées à une rubrique donnée.

Récupérer les rubriques parents et enfants d'une rubrique gérée

Envoyez une requête GET à la ressource existante `/connect/communities/`***`communityId`***`/managed-topics/`***`managedTopicId`*** avec le nouveau paramètre `depth` pour récupérer les rubriques gérées parents et enfants d'une rubrique gérée.

Créer une rubrique gérée enfant

Envoyez une requête POST à la ressource existante `/connect/communities/`***`communityId`***`/managed-topics` avec le nouveau paramètre `parentId` ou avec le corps de requête Managed Topic Input pour créer une rubrique gérée enfant.

Recommandations

Les responsables de communauté (utilisateurs qui disposent de l'autorisation « Créer et configurer des communautés » ou « Gérer des communautés ») peuvent accéder à, créer et supprimer des audiences de recommandation, des définitions de recommandation et des recommandations planifiées dans leur communauté. Les utilisateurs qui disposent de l'autorisation « Modifier toutes les données » peuvent également accéder à, créer et supprimer des audiences de recommandation, des définitions de recommandation et des recommandations planifiées.

Ces recommandations sont affichées directement dans le fil de communautés dans l'application navigateur mobile Salesforce1. Elles sont également affichées par défaut à droite de la page d'accueil des communautés, et à l'emplacement où les responsables de communauté les ajoutent à l'aide du Générateur de communauté, dans la version Summer '15 ou supérieure du modèle Napili.

Supprimer une définition de recommandation lors de la suppression de la dernière recommandation planifiée

Envoyez une requête DELETE à la ressource existante `/connect/scheduled-recommendations/`***`scheduledRecommendationId`*** avec le nouveau paramètre `deleteDefinitionIfLast` défini sur `true`. Si vous êtes invité(e) à supprimer la dernière recommandation planifiée pour une définition de recommandation donnée, la définition de la recommandation est également supprimée.

Récupérer la liste des audiences de recommandation ou créer une audience de recommandation

Envoyez une requête GET ou POST à la nouvelle ressource `/connect/recommendation-audiences` pour récupérer une liste d'audiences de recommandation ou pour créer une audience recommandation.

Récupérer des informations sur une audience de recommandation, ou mettre à jour ou supprimer une audience de recommandation

Envoyez une requête GET, PATCH ou DELETE à la nouvelle ressource `/connect/recommendation-definitions/`***`recommendationDefinitionId`*** pour récupérer des informations sur une audience de recommandation, ou mettre à jour ou supprimer une audience de recommandation.

Récupérer les membres d'une audience de recommandation
Envoyez une requête GET à la nouvelle ressource `/connect/recommendation-audiences/`***`recommendationAudienceId`***`/members` pour récupérer les membres d'une audience de recommandation.

Créer une recommandation planifiée avec une audience spécifique
Envoyez une requête POST à la ressource existante `/connect/scheduled-recommendations` avec le nouveau paramètre `recommendationAudienceId` ou avec le corps de requête Scheduled Recommendation Input pour créer une recommandation planifiée avec une audience spécifique.

Mettre à jour une recommandation planifiée avec une audience spécifique
Envoyez une requête PATCH à la ressource existante `/connect/scheduled-recommendations/`***`scheduledRecommendationId`*** avec le nouveau paramètre `recommendationAudienceId` ou avec le corps de requête Scheduled Recommendation Input pour mettre à jour une recommandation planifiée avec une audience spécifique.

Récupérer des recommandations statiques
Envoyez une requête GET aux ressources existantes ci-dessous pour récupérer des recommandations statiques :

- `/chatter/users/`***`userId`***`/recommendations`
- `/chatter/users/`***`userId`***`/recommendations/view`
- `/chatter/users/`***`userId`***`/recommendations/view/apps`
- `/chatter/users/`***`userId`***`/recommendations/view/T`
- `/chatter/users/`***`userId`***`/recommendations/view/Today`

Supprimer des recommandations statiques
Envoyez une requête DELETE à la ressource existante `/chatter/users/`***`userId`***`/recommendations/`***`action`***`/`***`objectID`***, dans laquelle *`action`* est `view` et *`objectId`* est `Today`, pour supprimer une recommandation personnalisée.

Rubriques

Récupérer la rubrique renommée la plus récente en l'absence de correspondance exacte
Envoyez une requête GET à la ressource existante `/connect/topics` avec le paramètre `q`, le paramètre `exactMatch` défini sur `true` et le nouveau paramètre `fallBackToRenamedTopics` défini sur `true`. En l'absence de correspondance exacte, la correspondance avec la rubrique renommée la plus récente est renvoyée. Si plusieurs rubriques renommées correspondent, seule la plus récente est renvoyée. Si aucune rubrique renommée ne correspond, une collection vide est renvoyée.

Réattribuer les rubriques dans un enregistrement ou un élément de fil
Envoyez une requête PUT à la ressource existante `/connect/records/`***`recordId`***`/topics` avec le nouveau corps de requête Topic Names Input pour supprimer toutes les rubriques attribuées dans un enregistrement ou un élément de fil, et les remplacer par d'autres rubriques.

Corps de requête de l'API REST Chatter nouveaux et modifiés

Requêtes asynchrones (pilote)

Async Query Input
Utilisez ce nouveau corps de requête lorsque vous souhaitez soumettre une requête SOQL pour traitement asynchrone. Le corps de requête inclut les propriétés suivantes :

- `query` : chaîne de requête SOQL. La version pilote prend en charge ces fonctionnalités SOQL dans les instructions `WHERE` : filtrage d'égalité simple ; clauses `AND` et `OR` ; champs de relation à un niveau (sans requête secondaire) ; `GROUP BY` ; fonctions agrégées `COUNT(field)`, `SUM()`, `AVG()`.
- `targetFieldMap` : une carte indiquant quels champs de requêtes SOQL correspondent à des champs d'objet cibles.
- `targetObject` : un objet qui stocke les résultats de la requête SOQL. L'objet peut être un objet Salesforce standard ou personnalisé, un grand objet ou un objet externe.

Fils

Message Body Input

La propriété `messageSegments` comprend désormais les corps de requête Message Segment Input: Inline Image, Message Segment Input: Markup Begin et Message Segment Input: Markup End.

Message Segment Input: Inline Image

Ce nouveau corps de requête représente un segment d'image en ligne et a les propriétés suivantes :

- `altText` : texte Alt de l'image en ligne.
- `fileId` : l'ID du fichier d'image en ligne.
- `type` : la valeur est `InlineImage`.

Message Segment Input: Markup Begin

Ce nouveau corps de requête représente la balise de début du balisage de texte enrichi et a les propriétés suivantes :

- `markupType` : spécifie le type de balisage du texte enrichi.
- `type` : la valeur est `MarkupBegin`.

Message Segment Input: Markup End

Ce nouveau corps de requête représente la balise de fin du balisage de texte enrichi et a les propriétés suivantes :

- `markupType` : spécifie le type de balisage du texte enrichi.
- `type` : `MarkupEnd`

Mute Capability Input

Ce nouveau corps de requête représente la possibilité d'activer et de désactiver la mise en sourdine des éléments de fil et a une propriété, `isMutedByMe`, qui indique si l'élément de fil est mis en sourdine par l'utilisateur contextuel.

Fichiers

Content Capability Input

Ce corps de requête a une nouvelle propriété, `sharingOption`, qui spécifie l'option de partage du fichier.

File Input

Ce corps de requête a une nouvelle propriété, `sharingOption`, qui spécifie l'option de partage du fichier.

Files Connect

File Input

Ce corps de requête a une nouvelle propriété, `includeExternalFilePerimissionsInfo`, qui spécifie si les informations d'autorisation sont incluses lors de la création d'une référence à un fichier externe.

Files Connect Field Value Input

Ce nouveau corps de requête a les propriétés suivantes :

- `name` : le nom du champ.
- `value` : la valeur du champ.

Files Connect Item Input

Ce nouveau corps de requête a les propriétés suivantes :

- `fields` : la liste des champs de l'élément à créer.
- `itemTypeId` : l'ID du type d'élément.

Files Connect Permission Collection Input

Ce nouveau corps de requête a les propriétés suivantes :

- `permissionsToApply` : la liste des autorisations à appliquer au fichier.
- `permissionsToRemove` : la liste des autorisations à retirer du fichier.

Files Connect Permission Input

Ce nouveau corps de requête a les propriétés suivantes :

- `directoryEntryId` : l'ID de l'utilisateur ou du groupe.
- `permissionTypesIds` : La liste des ID des types d'autorisation.

Rubriques gérées

Managed Topic Input

Ce corps de requête a une nouvelle propriété, `parentId`, qui correspond à l'ID de la rubrique gérée parente.

Recommandations

Recommendation Audience Input

Ce nouveau corps de requête a les propriétés suivantes :

- `memberOperationType` : l'opération à exécuter sur les membres de l'audience.
  - `Add` : ajoute les membres spécifiés à l'audience.
  - `Remove` : retire les membres spécifiés de l'audience.
- `members` : une liste d'ID d'utilisateur.
- `name` : le nom unique de l'audience de recommandation.

Scheduled Recommendation Input

Ce corps de requête a une nouvelle propriété, `recommendationAudienceId`, qui correspond à l'ID d'audience de la recommandation planifiée.

User ID Collection Input

Ce nouveau corps de requête a une propriété, `userIds`, qui est une collection d'ID d'utilisateur.

Rubriques

Topic Names Input

Ce nouveau corps de requête a une propriété, `topicNames`, qui correspond à la liste des rubriques qui doivent remplacer les rubriques actuellement attribuées dans un enregistrement ou un élément de fil.

Corps de réponse de l'API REST Chatter nouveaux et modifiés

Requêtes asynchrones (pilote)

Async Query

Ce nouveau corps de réponse contient des informations sur une tâche de requête synchrone. Il inclut les propriétés suivantes :

- `jobId` : ID de la session. Pour récupérer le statut d'une session de requête asynchrone, utilisez cet ID dans une requête Async Query, Status (`/async-queries/`***`jobId`***).
- `query` : chaîne de requête SOQL. La version pilote prend en charge ces fonctionnalités SOQL dans les instructions `WHERE` : filtrage d'égalité simple ; clauses `AND` et `OR` ; champs de relation à un niveau (sans requête secondaire) ; `GROUP BY` ; fonctions agrégées `COUNT(field)`, `SUM()`, `AVG()`.
- `status` : statut d'une tâche de requête asynchrone. L'une des valeurs suivantes :
  - `Complete` : la tâche est terminée.
  - `Error` : la tâche a rencontré une erreur.
  - `New` : la tâche est nouvelle.
  - `Running` : la tâche est en cours d'exécution.
  - `Scheduled` : la tâche est planifiée.
- `targetFieldMap` : une carte indiquant quels champs de requêtes SOQL correspondent à des champs d'objet cibles.
- `targetObject` : un objet qui stocke les résultats de la requête SOQL. L'objet peut être un objet Salesforce standard ou personnalisé, un grand objet ou un objet externe.

Fils

Feed

Ce corps de réponse a une nouvelle propriété, `respectsMute`, qui indique si le fil respecte la fonctionnalité de mise en sourdine.

Feed Element Capabilities

Ce corps de réponse a une nouvelle propriété, `mute`, qui indique si l'élément de fil peut être mis en sourdine.

Feed Item Body

La propriété `messageSegments` de ce corps de réponse contient désormais les corps de réponse Message Segment: Inline Image, Message Segment: Markup Begin et Message Segment: Markup End.

Message Segment: Inline Image

Ce nouveau corps de réponse représente une image en ligne dans le corps du fil et a les propriétés suivantes :

- `altText` : texte Alt de l'image en ligne.
- `contentSize` : la taille du fichier en octets.
- `text` : le texte Alt de l'image en ligne, ou l'ID de l'image en ligne si le texte Alt n'est pas disponible.
- `thumbnails` : informations sur les miniatures disponibles pour l'image.
- `type` : `InlineImage`
- `url` : l'URL de la dernière version de l'image en ligne.

Message Segment: Markup Begin

Ce nouveau corps de réponse représente le début du balisage du texte enrichi et a les propriétés suivantes :

- `htmlTag` : la balise HTML de ce balisage.
- `markupType` : spécifie le type de balisage du texte enrichi.
- `text` : une chaîne vide, `""`, pour les segments de ce type.

- `type` : `MarkupBegin`

Message Segment: Markup End

Ce nouveau corps de réponse représente la fin du balisage du texte enrichi et a les propriétés suivantes :

- `htmlTag` : la balise HTML de ce balisage.
- `markupType` : spécifie le type de balisage du texte enrichi.
- `text` : une chaîne vide, `""`, pour les segments de ce type.
- `type` : `MarkupEnd`

Mute Capability

Ce nouveau corps de réponse représente la possibilité de mettre l'élément de fil en sourdine et a une propriété, `isMutedByMe`, qui indique si l'élément de fil est mis en sourdine par l'utilisateur contextuel.

Fichiers

Content Capability

Ce corps de réponse a une nouvelle propriété, `sharingOption`, qui spécifie l'option de partage du fichier. Les valeurs sont :

- `Allowed` : le repartage du fichier est autorisé.
- `Restricted` : le repartage du fichier n'est pas autorisé.

File Detail

Ce corps de réponse a une nouvelle propriété, `sharingOption`, qui spécifie l'option de partage du fichier. Les valeurs sont :

- `Allowed` : le repartage du fichier est autorisé.
- `Restricted` : le repartage du fichier n'est pas autorisé.

File Preview

Ce nouveau corps de réponse représente un aperçu de fichier et a les propriétés suivantes :

- `format` : le format de l'aperçu. Les valeurs sont :
  - `Pdf` : le format de l'aperçu est PDF.
  - `Svg` : le format de l'aperçu est SVG compressé.
  - `Thumbnail` : le format de l'aperçu est 240 x 180 PNG.
  - `ThumbnailBig` : le format de l'aperçu est 720 x 480 PNG.
  - `ThumbnailTiny` : le format de l'aperçu est 120 x 90 PNG.
- `previewUrlCount` : le nombre total d'URL d'aperçu pour ce format d'aperçu.
- `previewUrls` : une liste d'URL d'aperçu.
- `status` : la disponibilité du statut de l'aperçu. Les valeurs sont :
  - `Available` : l'aperçu est disponible.
  - `InProgress` : le traitement de l'aperçu est en cours.
  - `NotAvailable` : l'aperçu n'est pas disponible.
  - `NotScheduled` : la génération de l'aperçu n'est pas encore planifiée.
- `url` : l'URL de l'aperçu du fichier.

File Preview Collection

Ce nouveau corps de réponse représente une collection d'aperçus de fichier et a les propriétés suivantes :

- `fileId` : l'ID du fichier

- `previews` : aperçus pris en charge pour le fichier.
- `url` : URL de la page actuelle des aperçus de fichier.

File Preview URL

Ce nouveau corps de réponse représente une URL d'aperçu de fichier et a les propriétés suivantes :

- `pageNumber` : le numéro de la page de l'aperçu, en commençant à zéro, ou `null` pour des fichiers PDF.
- `previewUrl` : l'URL de l'aperçu du fichier.

File Summary

Ce corps de réponse a une nouvelle propriété, `sharingOption`, qui spécifie l'option de partage du fichier. Les valeurs sont :

- `Allowed` : le repartage du fichier est autorisé.
- `Restricted` : le repartage du fichier n'est pas autorisé.

Files Connect

External File Permission Information

Ce nouveau corps de réponse représente l'information sur les autorisations de fichier externe et a les propriétés suivantes :

- `externalFilePermissionTypes` : les types d'autorisation disponibles pour le dossier parent du fichier externe, ou `null` pour les fichiers non externes ou lorsque `includeExternalFilePermissionsInfo` est `false`.
- `externalFilePermissionsFailure` : `true` si la récupération des informations sur le fichier externe échoue ou si `includeExternalFilePermissionsInfo` est `false`, sinon `false`.
- `externalFilePermissionsInfoFailureReason` : une explication de l'échec si `includeExternalFilePermissionsInfo` est `true` et en cas d'échec, sinon `null`.
- `externalFileSharingStatus` : spécifie le statut de partage actuel du fichier externe. Les valeurs sont :
  - `DomainSharing` : le fichier est partagé avec le domaine.
  - `PrivateSharing` : le fichier est privé ou partagé uniquement avec des personnes individuelles.
  - `PublicSharing` : le fichier est publiquement accessible.
- `repositoryPublicGroups` : les groupes publics disponibles dans le référentiel externe ou `null` pour les fichiers non externes ou lorsque `includeExternalFilePermissionsInfo` est `false`.

File Detail

Ce nouveau corps de réponse a une nouvelle propriété :

- `externalFilePermissionInformation` : les informations d'autorisation du fichier externe, notamment les groupes disponibles, les types d'autorisation disponibles et le statut de partage actuel, ou `null` pour les fichiers non externes ou lorsque `includeExternalFilePermissionsInfo` est `false`.

File Summary

Ce nouveau corps de réponse a une nouvelle propriété :

- `externalFilePermissionInformation` : les informations d'autorisation du fichier externe, notamment les groupes disponibles, les types d'autorisation disponibles et le statut de partage actuel, ou `null` pour les fichiers non externes ou lorsque `includeExternalFilePermissionsInfo` est `false`.

Files Connect Allowed Item Type Collection

Ce nouveau corps de réponse représente les types d'élément qui peuvent être créés dans le dossier du référentiel et a une propriété, `allowedItemTypes`, qui est une collection des types d'élément qui peuvent être créés dans le dossier du référentiel.

Files Connect Field Definition

Ce nouveau corps de réponse représente la définition de champ du type d'élément et a les propriétés suivantes :

- `displayName` : étiquette ou légende du champ.
- `isMandatory` : spécifie si ce champ est obligatoire pour le type d'élément.
- `maxLength` : la longueur maximale de la valeur du champ.
- `name` : le nom du champ.
- `type` : spécifier le type de données de la valeur du champ. Les valeurs sont :
  - `BooleanType`
  - `DateTimeType`
  - `DecimalType`
  - `HtmlType`
  - `IdType`
  - `IntegerType`
  - `StringType`
  - `UriType`
  - `XmlType`

Files Connect Item Type Detail

Ce nouveau corps de réponse représente des informations détaillées sur un type d'élément associé à un dossier du référentiel et a les propriétés suivantes :

- `contentStreamSupport` : spécifie la prise en charge du flux de contenu. Les valeurs sont :
  - `ContentStreamAllowed`
  - `ContentStreamNotAllowed`
  - `ContentStreamRequired`
- `description` : la description du type d'élément.
- `displayName` : le nom d'affichage du type d'élément.
- `fields` : une liste des champs qui peuvent être définis pour le type d'élément.
- `id` : l'ID du type d'élément.
- `isVersionable` : indique si le type d'élément peut avoir des versions.
- `url` : l'URL des informations détaillées du type d'élément.

Files Connect Item Type Summary

Ce nouveau corps de réponse représente le résumé d'un type d'élément associé à un dossier du référentiel et a les propriétés suivantes :

- `contentStreamSupport` : spécifie la prise en charge du flux de contenu. Les valeurs sont :
  - `ContentStreamAllowed`
  - `ContentStreamNotAllowed`
  - `ContentStreamRequired`
- `description` : la description du type d'élément.
- `displayName` : le nom d'affichage du type d'élément.
- `id` : l'ID du type d'élément.
- `isVersionable` : indique si le type d'élément peut avoir des versions.
- `url` : l'URL des informations détaillées du type d'élément.

Files Connect Permission

Ce nouveau corps de réponse représente une autorisation et a les propriétés suivantes :

- `directoryEntry` : les informations détaillées sur une entrée du répertoire.
- `isUpdatable` : spécifie si cette autorisation peut être mise à jour.
- `rights` : une collection de types d'autorisation.

Files Connect Permission Collection

Ce nouveau corps de réponse représente une collection d'autorisations et a une propriété, `permissions`, qui est une collection d'autorisations.

Files Connect Permission Type

Ce nouveau corps de réponse représente un type d'autorisation et a les propriétés suivantes :

- `id` : l'ID interne du type d'autorisation dans le référentiel.
- `label` : l'étiquette renvoyée par le référentiel.

Repository Directory Entry Collection

Ce nouveau corps de réponse représente une collection d'entrées du répertoire du référentiel et a une propriété, `directoryEntries`, qui est une collection d'entrées du répertoire du référentiel.

Repository File Summary

Ce nouveau corps de réponse a une nouvelle propriété, `itemTypeUrl`, qui correspond à l'URL des informations du type d'élément.

Repository Folder Summary

Ce nouveau corps de réponse a une nouvelle propriété, `itemTypeUrl`, qui correspond à l'URL des informations du type d'élément.

Repository Group Summary

Ce nouveau corps de réponse représente un groupe du référentiel et a les propriétés suivantes :

- `domain` : le domaine du groupe.
- `email` : l'e-mail du groupe.
- `groupType` : spécifie le type de groupe. Les valeurs sont :
  - `Everybody` : le groupe est public pour tout le monde.
  - `EverybodyInDomain` : le groupe est public pour tout le monde au sein du domaine.
  - `Unknown` : le type du groupe est inconnu.
- `id` : l'ID du groupe.
- `name` : le nom du groupe.
- `type` : le type de l'entrée. La valeur est `GroupEntry`.

Repository Permission Type Collection

Ce nouveau corps de réponse représente une collection de types d'autorisation et a une propriété, `permissionTypes`, qui est une collection de types d'autorisation.

Repository User Summary

Ce nouveau corps de réponse représente un utilisateur du référentiel et a les propriétés suivantes :

- `domain` : le domaine de l'utilisateur.
- `email` : l'e-mail de l'utilisateur.
- `firstName` : le prénom de l'utilisateur.
- `id` : l'ID de l'utilisateur.
- `lastName` : le nom de l'utilisateur.

- `type` : le type de l'entrée. La valeur est `UserEntry`.

Rubriques gérées

Managed Topic

Ce corps de réponse a les nouvelles propriétés suivantes :

- `children` : les rubriques gérées enfants de la rubrique gérée.
- `parent` : la rubrique gérée parente de la rubrique gérée.

Recommandations

Recommendation Audience

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `id` : l'ID à 18 caractères de l'audience de recommandation.
- `memberCount` : le nombre de membres dans l'audience de recommandation.
- `members` : les membres de l'audience de recommandation.
- `name` : le nom de l'audience de recommandation.
- `url` : l'URL de l'audience de recommandation.

Recommendation Audience Collection

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `audienceCount` : le nombre total d'audiences de recommandation.
- `currentPageUrl` : l'URL de la page actuelle.
- `nextPageUrl` : l'URL de la page suivante.
- `previousPageUrl` : l'URL de la page précédente.
- `recommendationAudiences` : une collection d'audiences de recommandation.

Recommended Object

La propriété `idOrEnum` prend désormais en charge la valeur d'énumération `Today` pour les recommandations statiques qui n'ont pas d'ID.

Scheduled Recommendation

Ce corps de réponse a une nouvelle propriété, `recommendationAudienceId`, qui correspond à l'ID d'audience de la recommandation planifiée.

User Reference Collection

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `currentPageUrl` : l'URL de la page actuelle.
- `nextPageUrl` : l'URL de la page suivante.
- `previousPageUrl` : l'URL de la page précédente.
- `userCount` : le nombre d'utilisateurs dans la collection.
- `users` : une collection de références utilisateur.

API REST Rapports et tableaux de bord

Les améliorations apportées à l'API REST Rapports et tableaux de bord permettent d'enregistrer et de cloner des tableaux de bord, et d'accéder aux nouvelles propriétés des rapports et des tableaux de bord.

DANS CETTE SECTION :

Nouvelles méthodes de l'API REST Rapports et tableaux de bord
Vous pouvez désormais enregistrer et cloner des tableaux de bord en utilisant les nouvelles méthodes de l'API REST Rapports et tableaux de bord.

Modification des corps de requête et de réponses de l'API REST Rapports et tableaux de bord
L'API REST Rapports et tableaux de bord inclut de nouvelles propriétés dans `reportMetadata` et `dashboardMetadata` pour les corps de requête et de réponse des ressources.

Nouvelles méthodes de l'API REST Rapports et tableaux de bord

Vous pouvez désormais enregistrer et cloner des tableaux de bord en utilisant les nouvelles méthodes de l'API REST Rapports et tableaux de bord.

L'API REST Rapports contient les nouvelles méthodes ci-dessous.

Ressource	Description	Méthode HTTP prise en charge	URL de la ressource
Résultats du tableau de bord	Enregistre les modifications dans le tableau de bord.	PATCH	`/services/data/v35.0/analytics/dashboards/<IdTableaudebord>`
Liste de tableaux de bord	Crée une copie du tableau de bord.	POST	`/services/data/v35.0/analytics/dashboards?cloneId=<IdTableaudebord>`

Pour plus d'informations sur ces méthodes, reportez-vous au guide *Reports and Dashboards REST API Developer's Guide*.

Modification des corps de requête et de réponses de l'API REST Rapports et tableaux de bord

L'API REST Rapports et tableaux de bord inclut de nouvelles propriétés dans `reportMetadata` et `dashboardMetadata` pour les corps de requête et de réponse des ressources.

`reportMetadata` contient les nouvelles propriétés ci-dessous pour les ressources Report, Report List, Execute Sync, Execute Async et Instances Results.

Propriété	Description
`Chart`	Chaque graphique contient les propriétés suivantes : • chartType : le type de graphique. • groupings : les regroupements inclus dans le rapport. • hasLegend : indique si le rapport contient une légende. • summaries : identification unique de champs de formule récapitulatif ou récapitulatif personnalisé dans le rapport, par exemple a!Amount et s!Amount. • summaryAxisLocations : spécifie l'axe qui affiche les valeurs récapitulatives. • title : le nom du graphique.

Propriété	Description
`showGrandTotal`	Indique si le rapport affiche le total général.
`showSubTotals`	Indique si le rapport affiche des sous-totaux, par exemple les totaux de colonnes ou de lignes.

`dashboardMetadata` contient les nouvelles propriétés ci-dessous pour les ressources Dashboard List et Dashboard Results.

Propriété	Description
`aggregates`	Identification unique des champs de formule récapitulatifs ou récapitulatifs personnalisés dans le rapport. Par exemple : • `a!Amount` représente la moyenne de la colonne `Amount`. • `s!Amount` représente la somme de la colonne `Amount`. • `m!Amount` représente la valeur minimale de la colonne `Amount`. • `x!Amount` représente la valeur maximale de la colonne `Amount`. • `s!<customfieldID>` représente la somme de la colonne d'un champ personnalisé. Pour les champs personnalisés et les types de rapport personnalisés, l'identité est une combinaison de type récapitulatif et d'ID de champ.
`autoSelectColumns`	Indique si les regroupements et les agrégations sont automatiquement sélectionnés.
`groupings`	Les regroupements de rapports inclus dans le tableau de bord.
`useReportChart`	Indique si le composant de tableau de bord utilise le graphique tel qu'il est défini dans le rapport.
`visualizationProperties (pour graphique uniquement)`	Chaque graphique de visualisation contient les propriétés suivantes : • axisRange : la plage de valeurs spécifiée pour l'axe. • groupByType : le type de regroupement de second niveau. • legendPosition : l'emplacement de la légende sur la grille. • showValues : indique si les valeurs sont incluses dans le graphique.
`layout`	Pour les tableaux de bord créés dans Lightning Experience, cette propriété inclut une propriété `components` qui fournit les détails ci-dessous sur chaque composant de tableau de bord : • colspan : la largeur des composants dans les colonnes. Par exemple, si `colspan=3`, le composant couvre 3 colonnes. • rowspan : la hauteur des composants en nombre de lignes. Par exemple, si `rowspan=4`, le composant couvre 4 lignes. • column : la position de la colonne sur la grille. • row : la position de la ligne sur la grille.

Remarque: La propriété `aggregateName` sous la propriété `dashboardMetadata` a été dépréciée.

Pour plus d'informations sur ces propriétés, reportez-vous au guide *Reports and Dashboards REST API Developer's Guide*.

API REST Live Agent

L'API REST Live Agent inclut des ressources nouvelles et modifiées.

Nouvelles ressources

ChasitorIdleTimeoutWarningEvents

`https://hostname/chat/rest/Chasitor/ChasitorIdleTimeoutWarningEvent`

Informe le serveur lorsqu'un avertissement est affiché ou effacé afin de créer un événement de transcription.

Ressources modifiées

`ChatEnd`

`https://hostname/chat/rest/Chasitor/ChatEnd`

Un nouveau paramètre existe, `ChatEndReason`. Ce paramètre comprend le corps de votre requête qui permet de spécifier le motif d'arrêt du chat. Par exemple :

```
{ reason: "client" }
```

`Messages`

`https://hostname/chat/rest/System/Messages`

Un nouveau champ existe, `chasitorIdleTimeout`, dans les objets de réponse `ChatEstablished` et `ChatTransferred`. Ce champ fournit les paramètres de durée d'inactivité du visiteur (client). Le type du champ, `ChasitorIdleTimeoutSettings`, est également nouveau.

À compter de l'API version 35.0, le message `ChatEnd` a de nouvelles propriétés de réponse qui comprennent les ID des enregistrements joints. Vous pouvez utiliser ce composant Visualforce pour afficher les ID des enregistrements joints dans la page de post-chat :

```
<apex:outputText value="{!$CurrentPage.parameters.attachedRecords}" /><br />
```

`ChatEnded` inclut également un nouveau paramètre, `ChatEndReason`, qui représente le motif de l'arrêt du chat.

API Data.com

L'API Data.com fournit l'accès aux tout derniers enregistrements Data.com. Vous pouvez rechercher, mapper et acheter des enregistrements de société et de contact.

Nous avons mis à jour les objets DandBCompany et DatacloudCompany avec des informations firmographiques.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec : **Developer** Edition, **Professional** Edition (complément), **Enterprise** Edition et **Unlimited** Edition

Nouveaux champs firmographiques dans l'objet DandBCompany

- `PriorYearEmployees` : le nombre total d'employés de l'année précédente.
- `PriorYearRevenue` : le chiffre d'affaires annuel de l'année précédente.
- `PrimarySic8`, `PrimarySic8Desc`, `SecondSic8`, `SecondSic8Desc`, `ThirdSic8`, `ThirdSic8Desc`, `FourthSic8`, `FourthSic8Desc`, `FifthSic8`, `FifthSic8Desc`, `SixthSic8` et `SixthSic8Desc` : le code Standard Industrial Classification (SIC) à huit chiffres et la description utilisés pour classer les établissements commerciaux par secteur d'activité.
- `FortuneRank` : la valeur numérique du classement de la société dans la liste Fortune 1000. Une valeur nulle ou vide signifie que la société n'est pas classée dans la liste Fortune 1000.
- `IncludedInSnP500` : une valeur true ou false. Si `true`, la société est classée dans l'index S&P 500. Si `false`, la société n'est pas classée dans l'index S&P 500.

- `PremisesMeasure` : une valeur numérique de mesures des locaux.
- `PremisesMeasureReliability` : la précision de la description des mesures, telle que actuelle, estimée ou modélisée.
- `PremisesMeasureUnit` : une unité de mesure de description, telle que acres, mètres carrés ou pieds carrés.
- `EmployeeQuantityGrowthRate` : le taux de croissance annuel en nombre d'employés dans une société, exprimé en pourcentage décimal. Les données incluent le taux de croissance total en nombre d'employés sur les deux dernières années.
- `SalesTurnoverGrowthRate` : l'augmentation du chiffre manuel par rapport à la valeur précédente sur une période équivalente, exprimée en pourcentage décimal.

Nouveaux champs firmographiques dans l'objet DatacloudCompany

- `PriorYearEmployees` : le nombre total d'employés de l'année précédente.
- `PriorYearRevenue` : le chiffre d'affaires annuel de l'année précédente.

Nouveaux champs firmographiques dans l'objet DatacloudDandBCompany

- `PrimarySic8`, `PrimarySic8Desc`, `SecondSic8`, `SecondSic8Desc`, `ThirdSic8`, `ThirdSic8Desc`, `FourthSic8`, `FourthSic8Desc`, `FifthSic8`, `FifthSic8Desc`, `SixthSic8` et `SixthSic8Desc` : le code Standard Industrial Classification (SIC8) à huit chiffres et la description utilisés pour classer les établissements commerciaux par secteur d'activité.
- `PriorYearEmployees` : le nombre total d'employés de l'année précédente.
- `PriorYearRevenue` : le chiffre d'affaires annuel de l'année précédente.

API Tooling

L'API Tooling comprend de nouveaux objets et de nouveaux en-têtes, des comportements modifiés et une amélioration de la prise en charge d'une ressource REST.

Le guide Force.com Tooling API Developer's Guide contient toutes les informations relatives à l'API Tooling.

Modifications du comportement

Prise en charge étendue pour `COUNT()`
Le SOQL `COUNT()` est désormais pris en charge pour les objets dans l'API Tooling.

Limitation de la récupération
Pour garantir les meilleures performances des applications clientes, un seul enregistrement peut être renvoyé pour n'importe quel champ `Metadata` ou `FullName`.

Sandbox
Deux nouveaux objets, SandboxInfo et SandboxProcess, permettent de créer et d'actualiser des sandbox.

Nouveaux objets

ApexEmailNotification
Stocke les utilisateurs Salesforce et les adresses e-mail externes à notifier en cas d'exceptions Apex non gérées.

AssignmentRule
Représente une règle d'attribution associée à une requête ou à une piste.

AutoResponseRule
Représente une règle de réponse automatique qui définit les conditions d'envoi par e-mail de réponses automatiques à des soumissions de requêtes ou de pistes, basées sur les attributs de l'enregistrement soumis.

DebugLevel
Représente un ensemble de niveaux de consignation à attribuer à un TraceFlag. Si vous supprimez un niveau de débogage, tous les indicateurs de traces qui l'utilisent sont supprimés.

HomePageComponent
Représente un composant de page accueil.

HomePageLayout
Représente une présentation de page accueil.

OwnerChangeOptionsInfo
Représente les actions par défaut et facultatives qui sont exécutées lorsque le propriétaire d'un enregistrement change.

PostTemplate
Représente un modèle de publication de fil.

SandboxInfo
Représente une sandbox.

SandboxProcess
Représente le processus de copie d'une sandbox.

TransactionSecurityPolicy
Représente une définition de stratégie de sécurité d'une transaction, qui comprend les événements surveillés et les actions à exécuter.

Objets modifiés

CompactLayout
Le champ `MasterLabel` et le champ système `LastModifiedById` ont été ajoutés.

DataType
Le champ `DeveloperName` a été ajouté.

Champs retirés de l'objet EntityDefinition

- `IsCreatable` n'est plus disponible dans EntityDefinition. Utilisez `IsCreatable` dans UserEntityAccess à la place.
- `IsDeletable` n'est plus disponible dans EntityDefinition. Utilisez `IsDeletable` dans UserEntityAccess à la place.

Champs nouveaux dans l'objet EntityDefinition

- `IsCustomSetting`
- `IsDeprecatedAndHidden`
- `IsEverCreatable`
- `IsEverDeletable`
- `IsEverUpdatable`
- `IsExternal`
- `IsLayoutable`
- `IsReplicatable`
- `IsRetrievable`
- `IsSearchable`
- `IsSearchLayoutable`
- `IsTriggerable`
- `NewUrl`

- `OwnerChangeOptions`
- `RecordtypesSupported`

Champs EntityParticle nouveaux

- `ByteLength`
- `DefaultValueFormula`
- `Digits`
- `FieldDefinition`
- `FieldDefinitionId`
- `InlineHelpText`
- `IsAutoNumber`
- `IsCaseSensitive`
- `IsCreatable`
- `IsDefaultedOnCreate`
- `IsDependentPicklist`
- `IsDeprecatedAndHidden`
- `IsDisplayLocationInDecimal`
- `IsEncrypted`
- `IsHTMLFormatted`
- `IsIdLookup`
- `IsLayoutable`
- `IsNamePointing`
- `IsPermissionable`
- `IsUnique`
- `IsUpdatable`
- `IsWriteRequiresMasterRead`
- `Mask`
- `MaskType`
- `Name`
- `ReferenceTargetField`
- `RelationshipName`
- `RelationshipOrder`
- `ValueType`
- `ValueTypeId`

Champs EntityParticle retirés

- `ServiceDataType`
- `ServiceDataTypeId`

Recherche désormais possible dans FieldDefinition

La propriété `searchable` est disponible.

Nouveaux champs dans l'objet FieldDefinition

- `IsIndexed`
- `ValueTypeId`

Champ retiré dans l'objet FieldDefinition

`ServiceDataTypeId`

Nouveau champ dans l'objet FlexiPage

`ParentFlexiPage`

Champ Flux modifié

`Métadonnées`

Nouveau champ dans l'objet Layout

`LayoutType`

Type SearchLayout nouveau

`SearchLayoutField`

ServiceFieldDataType

Retiré dans les versions 35.0 et supérieures.

Nouveau champ dans les objets RelationshipDomain et RelationshipInfo

`JunctionIdListName`

Champs TraceFlag nouveaux

`DebugLevelId`

`LogType`

`StartDate`

Nouveaux en-têtes pour SOAP

AllOrNoneHeader

Permet à un appel d'annuler toutes les modifications, sauf si les enregistrements ont été traités avec succès.

AllowFieldTruncationHeader

Spécifie que dans certains champs l'opération échoue lorsqu'une chaîne est trop grande. Sans l'en-tête, les chaînes de ces champs sont tronquées.

DebuggingHeader

Renvoie le journal de débogage dans l'en-tête de la sortie, `DebuggingInfo`, et spécifie le niveau de détail du journal de débogage.

DisableFeedTrackingHeader

Spécifie que les modifications effectuées dans l'appel actuel sont suivies dans les fils.

MetadataWarningsHeader

Permet d'enregistrer les métadonnées, même si des avertissements sont renvoyés.

PackageVersionHeader

Spécifie la version de package de chaque package géré réinstallé.

SessionHeader

Spécifie l'ID de session renvoyé par le serveur de connexion après une `login()` réussie. L'ID de session est utilisée dans tous les appels consécutifs.

Nouveaux en-têtes pour REST

Call Options

Spécifie les options spécifiques aux clients lors de l'accès aux ressources API REST. Vous pouvez par exemple écrire un code client qui ignore les préfixes d'espace de noms en spécifiant le préfixe dans l'en-tête des options d'appel.

Limit Info

Cet en-tête de réponse est renvoyé dans chaque requête à l'API REST. Vous pouvez utiliser ces informations pour surveiller les limitations d'API.

Package Version

Spécifie la version de chaque package référencé par un client. Une version de package est un numéro qui identifie l'ensemble des composants et le comportement contenu dans un package.Cet en-tête peut également être utilisé pour spécifier une version de package en envoyant des appels à un service Web REST Apex.

Query Options

Spécifie les options utilisées dans une requête, telles que la taille de lot des résultats de requête. Utilisez cet en-tête de requête avec la ressource Query.

Nouvelles capacités pour REST

Publication `POST` de groupes JSON de méthodes tests dans `runTestsSynchronous`

Vous pouvez désormais `POST` (publier) un groupe JSON de méthodes tests au point de terminaison `runTestsSynchronous`. Auparavant, le point de terminaison `runTestsSynchronous` prenait en charge uniquement le verbe `GET`. Pour pouvoir exécuter des tests synchrones, toutes les méthodes d'une exécution test doivent être dans la même classe.

Format :

```
POST
/runTestsSynchronous/
   Body:
   {"tests":<tests array>}
```

Exemple de `<tests array>` :

```
[{
"classId" : "yourClassId",
"testMethods" : ["testMethod1","testMethod2","testMethod3"]
}];
```

Modifications de la documentation

ChildRelationship

Des informations sur l'objet ChildRelationship sont disponibles.

EntityDefinition et FieldDefinition

Des informations sur les limitations SOSL sur EntityDefnition et FieldDefinition sont disponibles.

StandardAction

Des informations sur l'objet StandardAction sont disponibles.

Type de résultat

Des informations sur les types de résultat sont disponibles.

Limitations SOSL

Des informations sur les limitations SOSL pour EntityDefnition et FieldDefinition sont disponibles.

UserFieldAccess
Des informations sur UserFieldAccess sont disponibles.

API des métadonnées

L'API des métadonnées comprend des types et des champs nouveaux et modifiés.

Nouveaux types de métadonnées

CustomFeedFilter
Représente un filtre de fil personnalisé qui limite la vue aux fils de l'objet Cases. Le filtre de fil personnalisé affiche uniquement les éléments qui remplissent les critères spécifiés dans la définition CustomFeedFilter.

LiveChatSensitiveDataRule
Représente une règle de blocage (masquage ou suppression) des données d'un modèle spécifié. Écrit en tant qu'expression régulière (regex).

PlatformCachePartition
Représente une partition dans le cache de la plate-forme.

TransactionSecurityPolicy
Représente une définition de stratégie de sécurité d'une transaction, qui comprend les événements surveillés et les actions à exécuter.

Types et champs de métadonnées mis à jour

Les types de métadonnées ci-dessous ont été modifiés ou comprennent des champs ajoutés ou modifiés.

AuraDefinitionBundle
Les champs suivants ont été ajoutés :

`apiVersion`
La version de l'API de ce paquet de définition. Lorsque vous créez un paquet Aura, vous pouvez spécifier la version de l'API avec laquelle l'enregistrer.

`description`
La spécification du paquet Aura.

`packageVersions`
La liste des versions de packages gérés réinstallés que ce paquet de définition Aura référence.

Les champs suivants ont été modifiés :

`markup`
Ce champ n'est plus obligatoire.

`type`
Ce champ n'est plus obligatoire.

AuthProvider
Le champ suivant a été modifié :

`ProviderType`
Il accepte `GitHub` en tant que valeur de type de fournisseur. Utilisez le fournisseur `GitHub` pour connecter les utilisateurs de votre application Force.com à GitHub à l'aide d'OAuth. Une fois connectés à GitHub, votre application peut passer des appels aux API GitHub. Le fournisseur `GitHub` n'est pas disponible en tant que fournisseur d'authentification unique, ce qui signifie que les utilisateurs ne peuvent pas se connecter à votre organisation Salesforce à l'aide de leurs identifiants de connexion GitHub.

ConnectedApp

Le champ suivant a été ajouté :

`plugin`
Le nom de la classe Apex personnalisée qui étend `Auth.ConnectedAppPlugin` afin de personnaliser le comportement de l'application.

CustomApplication

Les champs suivants ont été ajoutés :

`footerColor`
Détermine la couleur du pied page dans une application de console Salesforce.

`headerColor`
Détermine la couleur de l'en-tête dans une application de console Salesforce.

`primaryTabColor`
Détermine la couleur de l'onglet principal dans une application de console Salesforce.

CustomObject

Le champ ci-dessous a été ajouté.

`enableSearch`
Indique si l'objet peut être recherché via l'appel `search()` (`true`) ou non (`false`). Par défaut, la recherche est désactivée pour les nouveaux objets personnalisés. Pour plus d'informations, reportez-vous à Accélération de la recherche en désactivant la recherche de certains objets personnalisés.

Dashboard

Les champs suivants ont été ajoutés :

`dashboardGridLayout`
Répertorie les objets DashboardGridComponent inclus, spécifie le nombre de colonnes du tableau de bord et définit la hauteur en pixels de chaque ligne du tableau de bord.

`folderName`
Nom du dossier dans lequel le tableau de bord est stocké.

`isGridLayout`
Spécifie si un tableau de bord utilise la présentation Lightning Experience (`true`) ou non (`false`).

FlexiPage

Le champ suivant a été ajouté :

`parentFlexiPage`
Ce champ est réservé à un usage ultérieur.

Les champs suivants ont été ajoutés au sous-type FlexiPageRegion :

`appendable`
Ce champ est réservé à un usage ultérieur.

`mode`
Ce champ est réservé à un usage ultérieur.

`prependable`
Ce champ est réservé à un usage ultérieur.

`replaceable`
Ce champ est réservé à un usage ultérieur.

`type`
Le type de région FlexiPage. Ce champ est obligatoire.

Flow
Les champs ci-dessous ont été ajoutés au sous-type FlowDynamicChoiceSet.

`picklistField`
Requis pour des choix de liste de sélection. Les champs dont vous souhaitez récupérer les valeurs disponibles dans la base de données et utiliser pour générer les choix de liste de sélection. Utilisez par exemple « Secteur d'activité » pour générer dynamiquement un choix pour chaque valeur disponible dans le champ de liste de sélection Secteur d'activité.

`picklistObject`
Requis pour des choix de liste de sélection. Le sObject dont vous souhaitez récupérer les métadonnées de champ dans la base de données et utiliser pour générer les choix de liste de sélection. Utilisez par exemple « Compte » pour générer dynamiquement les choix d'un champ de liste de sélection dans l'objet Compte.

Le champ suivant du sous-type FlowDynamicChoiceSet a été mis à jour.

`dataType`
Le champ `dataType` accepte désormais ces valeurs d'énumération FlowDataType supplémentaires : `Picklist` et `Multipicklist`.

Layout
Le champ suivant a été ajouté au sous-type FeedLayoutFilter :

`feedFilterName`
Le nom d'un composant CustomFeedFilter. Les noms ont pour préfixe le nom de l'objet parent. Par exemple, *`Case.MyCustomFeedFilter`*.

LiveChatButton
Les champs suivants ont été ajoutés au type LiveChatButton :

`chasitorIdleTimeout`
Spécifie le délai dont dispose un client pour répondre au message d'un agent avant que la session ne se termine automatiquement.

`chasitorIdleTimeoutWarning`
Spécifie le délai dont dispose un client pour répondre au message d'un agent avant l'affichage d'un avertissement et le déclenchement d'un décompte.

`optionsHasChasitorIdleTimeout`
Indique si les chats se terminent automatiquement (true) ou non (false) si le client ne répond pas dans le délai spécifié.

LiveChatUserConfig
Le champ suivant a été ajouté :

`OptionsHasAssistanceFlag`
Détermine si les agents peuvent lever un indicateur d'assistance pour notifier un superviseur qu'ils ont besoin d'aide.

ManagedTopic
Le champ suivant a été ajouté :

`parentName`
Le nom de la rubrique parente dans cette rubrique est l'enfant. Les rubriques enfants sont accessibles dans la section sous-rubriques de la page de la rubrique parente, et leur fil est ajouté à celui de la rubrique parente. Seules les rubriques de navigation prennent en charge des relations parent-enfants.

Report
Le champ suivant a été ajouté :

`folderName`
Le nom du dossier dans lequel le rapport est stocké.

SecuritySettings
Le champ suivant a été ajouté au sous-type SessionSettings :

`enableCSPOnEmail`
Indique si la stratégie de sécurité du contenu est activée pour le modèle d'e-mail. Une stratégie de sécurité de contenu protège contre les attaques XSS (cross-site scripting) en ajoutant à la liste blanche les sources des images et d'autres contenus.

En-têtes mis à jour

L'en-tête des métadonnées ci-dessous comprend un champ modifié.

`DebuggingHeader`
Le champ suivant a été modifié :

`LogInfo.level`
L'énumération `LogCategoryLevel` a une nouvelle valeur : `None`.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Déploiement

API de la console Salesforce (boîte à outils d'intégration)

Cette boîte à outil comprend des méthodes nouvelles et mises à jour qui permettent de personnaliser une console par programmation. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Pour plus d'informations sur la boîte à outils (en anglais uniquement), reportez-vous au guide *Salesforce Console Integration Toolkit Developer's Guide*.

Les méthodes suivantes sont nouvelles ou ont été modifiées dans l'API version 35.0.

`closeTab()`
Un nouvel argument, `callback`, a été ajouté pour recevoir les réponses d'onglets épinglés dans une console.

`reopenLastClosedTab()`
Rouvre le dernier onglet principal fermé, ainsi que ses sous-onglets qui était ouverts lors de la fermeture.

Éditions

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition avec Service Cloud

Disponible avec : **Performance** Edition et **Developer** Edition avec Sales Cloud

Disponible avec : **Enterprise** Edition et **Unlimited** Edition avec Sales Cloud moyennant un coût supplémentaire

Actions invocables

Les actions invocables représentent les actions qui peuvent être effectuées dans Salesforce avec des API.

Des actions invocables sont disponibles via l'API REST. L'action suivante a été modifiée :

Post to Chatter Action

La publication dans des groupes spécifiques à une communauté a été améliorée avec deux nouveaux champs. Ces champs sont valides uniquement si les communautés Salesforce sont activées.

- `visibilty` : spécifie si l'élément de fil est disponible pour tous les utilisateurs ou uniquement pour les utilisateurs internes.
- `communityId` : requis si vous publiez pour un utilisateur ou un groupe Chatter membre d'une communauté Salesforce.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec : **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Pour plus d'informations sur les actions qui peuvent être invoquées, reportez-vous au guide *Actions Developer's Guide*.

Autres modifications d'API

Nous avons ajouté et modifié des codes d'erreur d'API, et amélioré l'envoi d'e-mails.

DANS CETTE SECTION :

Modifications des codes de statut d'API

De nouveaux codes d'erreur ont été ajoutés, qui se rapportent à l'envoi d'e-mails et au rendu de modèles d'e-mail, et un code d'erreur a été modifié.

Sélection d'options de messagerie pour les destinataires désinscrits et le rendu des modèles

Lors de l'utilisation de SingleEmailMessage, vous pouvez désormais appliquer ou non le paramètre `Désinscription d'adresse e-mail` des destinataires. Auparavant, le paramètre `Désinscription d'adresse e-mail` était ignoré pour SingleEmailMessage et appliqué uniquement pour MassEmailMessage. Utilisez les autres améliorations de SingleEmailMessage pour plus de flexibilité dans la définition des destinataires et des modèles d'e-mail. De plus, le nouvel appel API SOAP, `renderEmailTemplate()`, permet de restituer directement les corps de texte des modèles d'e-mail sans avoir à appeler `sendEmail()`.

Modifications des codes de statut d'API

De nouveaux codes d'erreur ont été ajoutés, qui se rapportent à l'envoi d'e-mails et au rendu de modèles d'e-mail, et un code d'erreur a été modifié.

Nouveaux codes d'erreur

Ces codes d'erreur peuvent être renvoyés par `sendEmail()`.

`EMAIL_ADDRESS_BOUNCED`

Des e-mails envoyés à un ou plusieurs destinataires ont rebondi. Vérifiez les adresses pour vous assurer qu'elles sont valides.

`EMAIL_OPTED_OUT`

Un e-mail unique a été envoyé, à l'aide du paramètre `REJECT` dans le champ `optOutPolicy`, aux destinataires qui se sont désinscrits de la réception d'e-mails. Pour éviter cette erreur, définissez le champ `optOutPolicy` sur une autre valeur.

Ces codes d'erreur peuvent être renvoyés par le nouvel appel `renderEmailTemplate()` ou par `sendEmail()`.

`EMAIL_TEMPLATE_FORMULA_ERROR`
Le modèle d'e-mail n'est pas valide et ne peut pas être rendu. Assurez-vous que les champs de fusion spécifiés dans le modèle sont corrects.

`EMAIL_TEMPLATE_MERGEFIELD_ACCESS_ERROR`
Vous n'avez pas accès à un ou plusieurs champs de fusion de ce modèle. Contactez votre administrateur Salesforce pour demander l'accès.

`EMAIL_TEMPLATE_MERGEFIELD_ERROR`
Un ou plusieurs champs de fusion n'existent pas. Vérifiez l'orthographe des noms de champ.

`EMAIL_TEMPLATE_MERGEFIELD_VALUE_ERROR`
Un ou plusieurs champs de fusion n'ont aucune valeur. Mettez à jour les enregistrements avant d'envoyer l'e-mail pour renseigner les valeurs.

`EMAIL_TEMPLATE_PROCESSING_ERROR`
Les champs de fusion de ce modèle d'e-mail ne peuvent pas être traités. Assurez-vous que le corps de votre modèle est valide.

Codes d'erreur modifiés

`UNABLE_TO_LOCK_ROW`
Le message d'erreur contient désormais les ID des enregistrements qui n'ont pas pu être verrouillés, lorsqu'il est disponible.

Sélection d'options de messagerie pour les destinataires désinscrits et le rendu des modèles

Lors de l'utilisation de SingleEmailMessage, vous pouvez désormais appliquer ou non le paramètre `Désinscription d'adresse e-mail` des destinataires. Auparavant, le paramètre `Désinscription d'adresse e-mail` était ignoré pour SingleEmailMessage et appliqué uniquement pour MassEmailMessage. Utilisez les autres améliorations de SingleEmailMessage pour plus de flexibilité dans la définition des destinataires et des modèles d'e-mail. De plus, le nouvel appel API SOAP, `renderEmailTemplate()`, permet de restituer directement les corps de texte des modèles d'e-mail sans avoir à appeler `sendEmail()`.

Pour définir le traitement des destinataires désinscrits dans un e-mail, commencez par ajouter les champs De, Cc et Cci en utilisant leur ID. Définissez ensuite `optOutPolicy` de SingleEmailMessage sur la valeur appropriée. Pour consulter une description de ce champ et de tous les autres champs SingleEmailMessage nouveaux et modifiés, reportez-vous à Modifications de `sendEmail()` et de SingleEmailMessage.

Le nouvel appel API SOAP `renderEmailTemplate()` remplace les champs de fusion dans les corps de texte des modèles par les valeurs correspondantes des objets Salesforce. Cet appel renvoie les corps de modèle convertis.

De nouveaux codes de statut ont été ajoutés avec le nouvel appel API SOAP `renderEmailTemplate()`. Reportez-vous à Nouveaux codes d'erreur.

ISVforce

La version Winter '16 comprend des améliorations apportées à la plate-forme d'environnement et à l'API SignupRequest.

DANS CETTE SECTION :

Simplification de la recherche et de la gestion d'organisations de plate-forme d'environnement
Nous avons simplifié la recherche et la gestion des organisations membres de plate-forme qui sont importantes pour vous. Vous pouvez ajouter des rubriques à des membres de plate-forme, afficher et filtrer les organisations par type de membre et consulter rapidement le statut Mon domaine. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Création d'organisations avec plus de flexibilité à l'aide de l'API SignupRequest

Vous pouvez désormais créer des organisations à des fins de développement, de test et de démonstration avec l'API SignupRequest. Vous pouvez également connecter des organisations directement à la plate-forme d'environnement et sélectionner la langue des organisations que vous créez. Vous pouvez en outre automatiser des processus métiers ISV à l'aide de l'objet Demande d'inscription dans Visual Workflow et dans le Générateur de processus Lightning.

Simplification de la recherche et de la gestion d'organisations de plate-forme d'environnement

Nous avons simplifié la recherche et la gestion des organisations membres de plate-forme qui sont importantes pour vous. Vous pouvez ajouter des rubriques à des membres de plate-forme, afficher et filtrer les organisations par type de membre et consulter rapidement le statut Mon domaine. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Éditions

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

DANS CETTE SECTION :

Ajout de rubriques à des organisations membres dans la plate-forme d'environnement

Si vous gérez de nombreuses organisations dans la plate-forme d'environnement, vous pouvez les classer en rubriques afin de faciliter la recherche des organisations qui vous intéressent. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Affichage et filtrage des organisations par type de membre dans la plate-forme d'environnement

Le suivi des organisations utilisées pour prendre en charge une application pendant son cycle de vie peut s'avérer difficile. Vous pouvez désormais afficher le type d'organisation membre (sandbox, correctif et version) dans la plate-forme d'environnement. Vous pouvez également créer des vues de liste et filtrer par type de membre afin de détecter rapidement les organisations selon leur rôle dans votre activité. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Affichage du statut de Mon domaine pour les organisations membres de la plate-forme d'environnement

Vous obtenez les meilleures performances d'authentification unique (SSO) dans la plate-forme d'environnement lorsque vous activez Mon domaine pour chaque organisation dans le réseau de la plate-forme. Dans la page Détail du membre de la plate-forme, un nouveau champ aide à déterminer si vous avez configuré Mon domaine dans une organisation. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Ajout de rubriques à des organisations membres dans la plate-forme d'environnement

Si vous gérez de nombreuses organisations dans la plate-forme d'environnement, vous pouvez les classer en rubriques afin de faciliter la recherche des organisations qui vous intéressent. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Classez les organisations membres de plate-forme en fonction des critères que vous sélectionnez. Par exemple, vous pouvez créer une rubrique pour les organisations associées à une application que vous vendez. Vous créez ensuite une vue de liste qui filtre par cette rubrique afin d'accélérer la recherche d'organisations. Salesforce mémorise les rubriques que vous créez et les propose en tant que suggestions dans les nouveaux membres de plate-forme.

1. Dans Configuration, saisissez *`Rubriques des objets`* dans la case `Recherche rapide`, puis sélectionnez **Rubriques des objets**.
2. Dans la liste des objets, sélectionnez **Membre de plate-forme**, puis **Activer les rubriques**.
3. Ajoutez des rubriques depuis la page Détail du membre de la plate-forme pour n'importe quelle organisation connectée à la plate-forme d'environnement.

Affichage et filtrage des organisations par type de membre dans la plate-forme d'environnement

Le suivi des organisations utilisées pour prendre en charge une application pendant son cycle de vie peut s'avérer difficile. Vous pouvez désormais afficher le type d'organisation membre (sandbox, correctif et version) dans la plate-forme d'environnement. Vous pouvez également créer des vues de liste et filtrer par type de membre afin de détecter rapidement les organisations selon leur rôle dans votre activité. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Le champ `Type de membre` est affiché dans la page Détail du membre de la plate-forme. Vous pouvez l'ajouter à une vue de liste de membres de plate-forme. Nous reconnaissons les types d'organisation suivants :

- Organisation filiale
- Organisation corrective
- Organisation de version
- Organisation Sandbox
- Organisation de gestion Trialforce (TMO)
- Organisation source Trialforce (TSO)

Affichage du statut de Mon domaine pour les organisations membres de la plate-forme d'environnement

Vous obtenez les meilleures performances d'authentification unique (SSO) dans la plate-forme d'environnement lorsque vous activez Mon domaine pour chaque organisation dans le réseau de la plate-forme. Dans la page Détail du membre de la plate-forme, un nouveau champ aide à déterminer si vous avez configuré Mon domaine dans une organisation. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Si vous avez configuré Mon domaine pour une organisation, un sous-domaine est affiché dans le fil. Sinon, le champ est vide. Le champ est également vide si l'organisation est un environnement sandbox.

Création d'organisations avec plus de flexibilité à l'aide de l'API SignupRequest

Vous pouvez désormais créer des organisations à des fins de développement, de test et de démonstration avec l'API SignupRequest. Vous pouvez également connecter des organisations directement à la plate-forme d'environnement et sélectionner la langue des organisations que vous créez. Vous pouvez en outre automatiser des processus métiers ISV à l'aide de l'objet Demande d'inscription dans Visual Workflow et dans le Générateur de processus Lightning.

Éditions

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

DANS CETTE SECTION :

Création d'organisations à des fins de développement, de test et de démonstration à l'aide de l'API SignupRequest

La plate-forme d'environnement est pratique lorsque vous distribuez une seule organisation pour les opérations de développement, de test et de démonstration. Néanmoins, si vous souhaitez créer plusieurs organisations à la fois ? Vous pouvez désormais provisionner par programmation des organisations de développement, de test et de démonstration à l'aide de l'API SignupRequest, ce qui facilite et accélère la création d'organisations en masse. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Sélection de la langue des organisations d'évaluation créées avec l'API SignupRequest

Lorsque l'API SignupRequest crée une organisation d'évaluation, la langue est attribuée en fonction des paramètres régionaux. Vous pouvez sélectionner une autre langue pour les organisations d'évaluation, ce qui facilite la distribution de versions d'évaluation dans des pays où plusieurs langues sont parlées. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Connexion des nouvelles organisations d'évaluation créées avec l'API SignupRequest dans la plate-forme d'environnement

Auparavant, vous deviez connecter manuellement et individuellement à la plate-forme d'environnement les organisations d'évaluation créées avec l'API SignupRequest. Vous pouvez désormais créer les nouvelles organisations d'évaluation à la plate-forme d'environnement directement à partir de l'API, ce qui permet de gagner du temps lors du provisionnement d'organisations d'évaluation en masse. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Utilisation de l'objet Demande description dans Visual Workflow et dans le Générateur de processus Lightning pour automatiser les processus métiers ISV

Exécutez-vous régulièrement les mêmes tâches après la création d'une organisation avec l'API SignupRequest ? Par exemple, envoyez-vous e-mail à votre équipe commerciale pour lui demander de suivre un prospect ? Vous pouvez désormais utiliser une interface pointer-cliquer intuitive pour automatiser ces tâches. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Création d'organisations à des fins de développement, de test et de démonstration à l'aide de l'API SignupRequest

La plate-forme d'environnement est pratique lorsque vous distribuez une seule organisation pour les opérations de développement, de test et de démonstration. Néanmoins, si vous souhaitez créer plusieurs organisations à la fois ? Vous pouvez désormais provisionner par programmation des organisations de développement, de test et de démonstration à l'aide de l'API SignupRequest, ce qui facilite et accélère la création d'organisations en masse. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Vous pouvez utiliser l'API SignupRequest pour créer le type d'organisation standard Salesforce suivant :

- Developer Edition

Vous pouvez également créer les organisations Salesforce orientées partenaires ci-dessous, qui offrent des périodes évaluation plus longues, davantage de licences et des personnalisations conçues pour les éditeurs de logiciels.

- Consulting Edition
- Partner Group Edition
- Partner Professional Edition
- Partner Enterprise Edition
- Partner Developer Edition

Pour pouvoir créer ces organisations, vous devez avoir la fonctionnalité partenaire activée dans votre organisation.

Sélection de la langue des organisations d'évaluation créées avec l'API SignupRequest

Lorsque l'API SignupRequest crée une organisation d'évaluation, la langue est attribuée en fonction des paramètres régionaux. Vous pouvez sélectionner une autre langue pour les organisations d'évaluation, ce qui facilite la distribution de versions d'évaluation dans des pays où plusieurs langues sont parlées. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Vous pouvez spécifier n'importe quelle langue prise en charge répertoriée dans « Quelles sont les langues prises en charge par Salesforce ? » dans l'aide de Salesforce. Notez les points suivants lors de la spécification d'une langue :

- Si vous spécifiez une langue qui n'est pas prise en charge par l'édition Salesforce associée à votre modèle d'évaluation, l'organisation d'évaluation applique par défaut l'anglais.
- Si vous spécifiez une langue non valide, l'organisation d'évaluation applique par défaut l'anglais.

Connexion des nouvelles organisations d'évaluation créées avec l'API SignupRequest dans la plate-forme d'environnement

Auparavant, vous deviez connecter manuellement et individuellement à la plate-forme d'environnement les organisations d'évaluation créées avec l'API SignupRequest. Vous pouvez désormais créer les nouvelles organisations d'évaluation à la plate-forme d'environnement directement à partir de l'API, ce qui permet de gagner du temps lors du provisionnement d'organisations d'évaluation en masse. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Pour connecter une organisation d'évaluation, la requête d'inscription doit provenir d'une organisation appartenant au réseau de la plate-forme, par exemple une organisation spoke (cliente) ou l'organisation principale (serveur) de la plate-forme.

Utilisation de l'objet Demande description dans Visual Workflow et dans le Générateur de processus Lightning pour automatiser les processus métiers ISV

Exécutez-vous régulièrement les mêmes tâches après la création d'une organisation avec l'API SignupRequest ? Par exemple, envoyez-vous e-mail à votre équipe commerciale pour lui demander de suivre un prospect ? Vous pouvez désormais utiliser une interface pointer-cliquer intuitive pour automatiser ces tâches. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Parmi les tâches que vous pouvez automatiser dans Visual Workflow et dans le Générateur de processus Lightning incluent :

- L'envoi d'un e-mail de bienvenue personnalisée à un prospect qui s'inscrit à une organisation d'évaluation
- La publication dans le fil Chatter de votre équipe de développement si une organisation teste arrive à expiration
- La création d'un enregistrement de tâche pour votre équipe de support lorsqu'une requête d'inscription échoue

Pour automatiser un processus métier ISV, sélectionnez un outil, puis suivez les étapes associées.

Outils	Étapes
Visual Workflow	1. Dans Configuration, saisissez *`Flux`* dans la case `Recherche rapide`, puis sélectionnez **Flux**. 2. Sélectionnez **Nouveau flux**.
Générateur de processus Lightning	1. Dans Configuration, saisissez *`Générateur de processus`* dans la case `Recherche rapide`, puis sélectionnez **Générateur de processus**. 2. Sélectionnez **Nouveau**.

AppExchange

La version Winter '16 comprend la disponibilité des composants Lightning dans AppExchange et une nouvelle expérience de publication.

DANS CETTE SECTION :

Composants Lightning maintenant disponibles dans AppExchange
Si vous êtes un administrateur ou un développeur, vous pouvez accélérer l'élaboration d'applications à l'aide de l'infrastructure de composants Lightning disponible dans la boutique AppExchange for Components. Si vous êtes un partenaire, vous avez accès à une approche totalement nouvelle pour améliorer l'expérience Salesforce des clients.

Création et gestion de listes dans la nouvelle expérience de publication d'AppExchange

Nous avons simplifié l'expérience de publication d'AppExchange pour vous aider à répertorier rapidement et aisément votre application, votre composant Lightning ou votre service de consultation. Pour vous rapprocher des ressources des partenaires, nous avons déplacé les outils de publication dans la communauté de partenaires. La console de publication arbore une toute nouvelle présentation, moderne et plus mobile.

Composants Lightning maintenant disponibles dans AppExchange

Si vous êtes un administrateur ou un développeur, vous pouvez accélérer l'élaboration d'applications à l'aide de l'infrastructure de composants Lightning disponible dans la boutique AppExchange for Components. Si vous êtes un partenaire, vous avez accès à une approche totalement nouvelle pour améliorer l'expérience Salesforce des clients.

DANS CETTE SECTION :

Accélération de l'élaboration d'applications avec la boutique AppExchange for Components

L'infrastructure de composants Lightning permet d'élaborer des applications rapidement en quelques clics, sans code. La boutique AppExchange for Components accélère ce processus. Sélectionnez parmi des centaines de composants Lightning prêts à l'emploi dans des outils tels que le Générateur d'applications Lightning. Grâce à AppExchange, chaque offre est totalement sécurisée.

Distribution de composants Lightning dans AppExchange

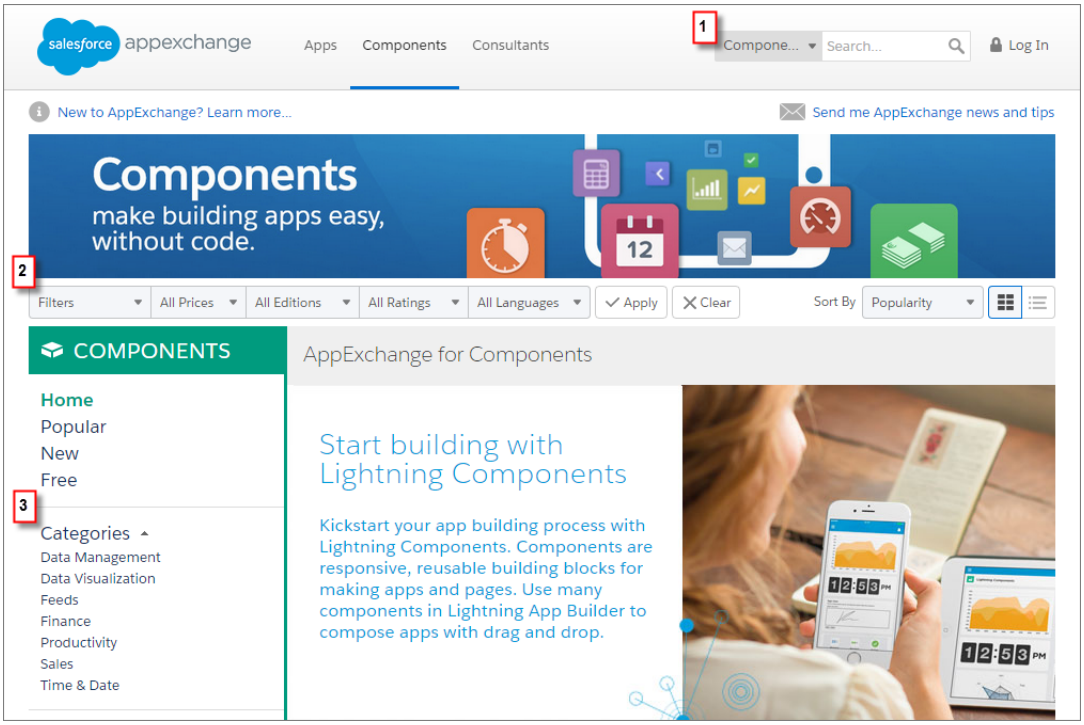
L'infrastructure de composants Lightning aide les clients à élaborer des applications réactives pour n'importe quel écran. En tant que partenaire, vous pouvez désormais distribuer des composants Lightning à des millions d'utilisateurs de Salesforce dans la première place de marché d'applications d'entreprise au monde.

Accélération de l'élaboration d'applications avec la boutique AppExchange for Components

L'infrastructure de composants Lightning permet d'élaborer des applications rapidement en quelques clics, sans code. La boutique AppExchange for Components accélère ce processus. Sélectionnez parmi des centaines de composants Lightning prêts à l'emploi dans des outils tels que le Générateur d'applications Lightning. Grâce à AppExchange, chaque offre est totalement sécurisée.

Visitez la boutique en ligne AppExchange for Components.

1. Accédez à AppExchange.
2. Recherchez un composant Lightning pour votre application avec l'une des méthodes ci-dessous.
   - Recherchez en utilisant les critères que vous spécifiez **(1)**.
   - Filtrez en fonction du prix, de l'édition Salesforce, de la note ou de la langue **(2)**.
   - Parcourez les composants dans l'une de nos catégories **(3)**.



Distribution de composants Lightning dans AppExchange

L'infrastructure de composants Lightning aide les clients à élaborer des applications réactives pour n'importe quel écran. En tant que partenaire, vous pouvez désormais distribuer des composants Lightning à des millions d'utilisateurs de Salesforce dans la première place de marché d'applications d'entreprise au monde.

Répertoriez un composant Lightning dans AppExchange en suivant les étapes ci-dessous.

1. Empaquetez votre fonctionnalité dans un package géré.
2. Chargez votre package dans la communauté de partenaires.
3. Connectez-vous à la communauté de partenaires et accédez à la page Publishing.
4. Sous l'onglet Organizations, connectez l'organisation de votre package.
5. Sous l'onglet Packages, soumettez votre composant Lightning au contrôle de sécurité.
6. Sous l'onglet Listings, créez et publiez votre liste.

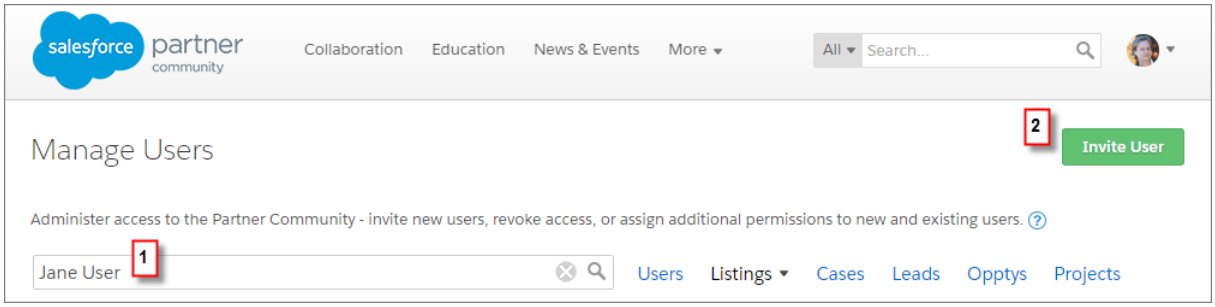
Pour plus d'informations sur la publication dans AppExchange, reportez-vous au guide *ISVforce*.

Création et gestion de listes dans la nouvelle expérience de publication d'AppExchange

Nous avons simplifié l'expérience de publication d'AppExchange pour vous aider à répertorier rapidement et aisément votre application, votre composant Lightning ou votre service de consultation. Pour vous rapprocher des ressources des partenaires, nous avons déplacé les outils de publication dans la communauté de partenaires. La console de publication arbore une toute nouvelle présentation, moderne et plus mobile.

Pour créer, publier ou mettre à jour des listes AppExchange, les utilisateurs doivent disposer de l'autorisation « Gérer les listes ». Attribuez cette autorisation dans la communauté de partenaires.

1. Connectez-vous à la communauté de partenaires et accédez à la page Gérer les utilisateurs.
2. À l'aide de la barre de recherche, retrouvez la personne à laquelle vous souhaitez attribuer l'autorisation d'utilisation **(1)**. Si cette personne n'est pas membre de la communauté de partenaires, sélectionnez à la place **Inviter un utilisateur (2)**.



3. Dans la liste déroulante Listes, sélectionnez *Gérer les listes*.

Pour plus d'informations sur la publication dans AppExchange, reportez-vous au guide *ISVforce*.

Marketing

Marketing Cloud la première plate-forme qui offre des parcours clients 1:1. Elle permet d'élaborer une vue d'ensemble des données de vos clients à partir de n'importe quelle source, de planifier et d'optimiser des parcours clients uniques en fonction de vos objectifs commerciaux. Diffusez des contenus personnalisés dans chaque canal et chaque appareil, au moment opportun, et mesurez l'impact de chaque interaction sur votre activité afin d'optimiser votre approche en temps réel et d'augmenter vos résultats.

Pour plus d'informations, reportez-vous aux Notes de publication de Marketing Cloud.

CONSULTER ÉGALEMENT :

- Marketing Cloud Overview
- Marketing Cloud June Release Notes
- Marketing Cloud July Release Notes
- Salesforce Marketing Cloud Facebook Page

Salesforce en général : définition de champs d'audit, amélioration de l'accessibilité, et plus encore

La version Winter '16 améliore votre expérience globale de Salesforce avec la possibilité de définir des champs d'audit lors de la création d'enregistrements via l'API, l'accessibilité améliorée pour Lightning Experience, et davantage !

DANS CETTE SECTION :

- Accès à Salesforce en mode Lecture seule pendant les périodes de maintenance planifiées (globalement disponibles)
  Afin de limiter l'interruption de votre activité, Salesforce offre désormais aux utilisateurs un accès en lecture seule pendant les opérations de séparation, de migration d'instance, de basculement d'instance et les autres événements de maintenance. Auparavant, Salesforce n'était pas disponible pendant ces opérations. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Exécution de requêtes SOQL asynchrones (pilote)

AsyncQuery est une méthode d'exécution en arrière-plan de requêtes SOQL sur des données d'entité de Salesforce, comprenant des sObjects, des BigObjects et des objets externes. Cette méthode est pratique pour interroger des volumes de données importants stockés dans des BigObjects.

Prise en charge d'objets supplémentaires par le journal d'audit des champs

Vous pouvez définir des politiques de Journal d'audit des champs pour des objets supplémentaires. Cela augmente les types de données dont vous pouvez archiver l'historique des champs.

Définition de champs d'audit et mise à jour des enregistrements avec des propriétaires inactifs

La migration des données vers Salesforce et la mise à jour en masse des enregistrements ont été simplifiées. Vous pouvez désormais définir des champs d'audit lors de la création d'enregistrements via l'API et de la mise à jour des enregistrements avec des propriétaires inactifs, sans contacter Salesforce.

Accessibilité dans Lightning Experience

Découvrez comment Salesforce a amélioré l'accessibilité dans Lightning Experience afin d'offrir une meilleure expérience à vos utilisateurs.

Amélioration de l'utilisation des Notes de publication

Ce n'est pas tout ! Nous avons réorganisé les rubriques pour faciliter et accélérer l'accès aux informations, et modifié la présentation des notes de publication HTML.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Disponibilité des améliorations générales : quand et comment

Accès à Salesforce en mode Lecture seule pendant les périodes de maintenance planifiées (globalement disponibles)

Éditions

Disponible avec : **Toutes les éditions**

Afin de limiter l'interruption de votre activité, Salesforce offre désormais aux utilisateurs un accès en lecture seule pendant les opérations de séparation, de migration d'instance, de basculement d'instance et les autres événements de maintenance. Auparavant, Salesforce n'était pas disponible pendant ces opérations. Cette fonctionnalité est disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Lorsque Salesforce est en mode lecture seule, vous pouvez naviguer dans l'application, et consulter et exécuter des rapports sur les données de votre activité.

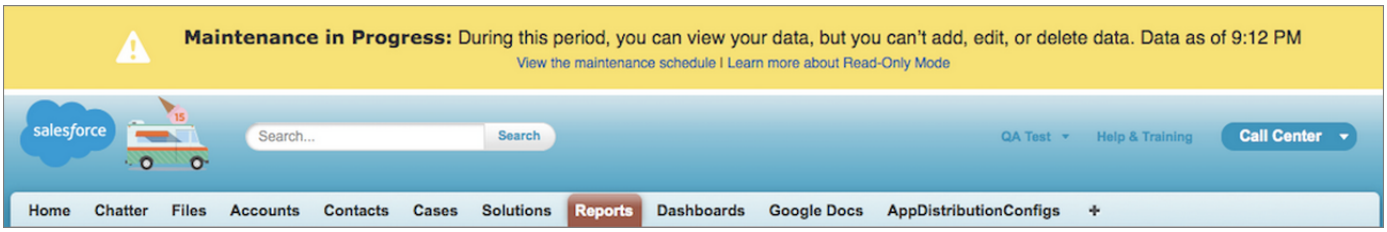
Pendant le mode lecture seule, vous **ne pouvez pas** :

- Ajouter, modifier ou supprimer des données
- Exécuter dans Salesforce des actions qui modifient vos données Salesforce. Par exemple :
  - Publier dans Chatter
  - Utiliser LiveAgent
  - Actualiser les tableaux de bord
  - Exécuter des actions d'écriture ou de modification API
  - Exécuter des actions de lecture API en masse
  - Enregistrer les rapports nouveaux ou modifiés

    Remarque: Vous pouvez toutefois exécuter les rapports existants.

Les rappels d'activité ne sont pas déclenchés et les listes Éléments récents ne sont pas mises à jour. L'historique des connexions est enregistré à des fins de conformité, mais il est reflété dans votre organisation seulement quelques minutes après la fin du mode lecture seule.

Lorsque votre organisation est en mode lecture seule, les utilisateurs de navigateurs de bureau et mobile affichent une bannière en haut de la fenêtre de leur navigateur :



Si un utilisateur tente d'exécuter une action qui n'est pas disponible en mode lecture seule, un message d'erreur l'informe que Salesforce est en lecture seule. Une fois la maintenance terminée, les utilisateurs sont invités à se reconnecter.

CONSULTER ÉGALEMENT :

https://help.salesforce.com/HTViewHelpDoc?id=basics_maintenance_mode_overview.htm#when_to_expect

Exécution de requêtes SOQL asynchrones (pilote)

AsyncQuery est une méthode d'exécution en arrière-plan de requêtes SOQL sur des données d'entité de Salesforce, comprenant des sObjects, des BigObjects et des objets externes. Cette méthode est pratique pour interroger des volumes de données importants stockés dans des BigObjects.

Remarque: AsyncQuery est disponible une sélection de clients via un programme pilote. Pour plus d'informations ou pour rejoindre le programme pilote, contactez votre responsable de compte Salesforce.

Éditions

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Les BigObjects permettent de conserver des milliards d'enregistrements sur la plate-forme. Salesforce met de nouveaux services de plate-forme à votre disposition afin de faciliter votre travail à cette nouvelle échelle, en combinant des données BigObject avec vos principales données commerciales. L'API AsyncQuery est un nouveau service de plate-forme Salesforce qui permet d'exécuter des requêtes robustes pilotées par SOQL, dont l'exécution est garantie, avec une capacité de requête fédérée.

AsyncQuery va devenir la méthode recommandée pour les requêtes spontanées sur des milliards d'enregistrements présents sur la plate-forme Salesforce, qui s'étend aux sObjects, aux BigObjects et aux objets externes (accessibles via Lightning Connect). Les résultats de chaque requête sont déposés dans un objet choisi par l'appelant.

AsyncQuery fournit également une nouvelle API RESTful qui inclut le langage de requête spécifique au domaine (SOQL), qui vous est familier, et qui permet de choisir l'enregistrement accédé. Pour utiliser efficacement AsyncQuery, il est nécessaire de comprendre ses principaux composants et les concepts associés. Pourquoi utiliser une requête SOQL asynchrone en plus du SOQL standard ? Le tableau ci-dessous fournit des éléments de décision dans plusieurs cas d'utilisation.

Raisons pour	Raisons contre
Fiabilité	Résultats immédiats
Résilience	Expérience utilisateur
Échelle	Échelle < 50 m

La méthode AsyncQuery est associée à Data Pipelines, mais se concentre sur la segmentation, l'agrégation et le filtrage au niveau de l'objet, et ne permet pas d'interagir avec Salesforce Files. AsyncQuery est très pratique pour interroger des enregistrements BigObject, par exemple les données d'un Journal d'audit des champs.

Prise en charge d'objets supplémentaires par le journal d'audit des champs

Éditions

Disponible avec : **Developer** Edition, **Enterprise** Edition, **Unlimited** Edition et **Performance** Edition

Vous pouvez définir des politiques de Journal d'audit des champs pour des objets supplémentaires. Cela augmente les types de données dont vous pouvez archiver l'historique des champs.

Les objets supplémentaires ci-dessous sont désormais pris en charge.

- Ressources
- Autorisations
- Contrats de service
- Éléments de contrat
- Solutions
- Produits
- Catalogues de prix

Définition de champs d'audit et mise à jour des enregistrements avec des propriétaires inactifs

Éditions

Disponible avec : **Developer** Edition, **Enterprise** Edition, **Unlimited** Edition et **Performance** Edition

La migration des données vers Salesforce et la mise à jour en masse des enregistrements ont été simplifiées. Vous pouvez désormais définir des champs d'audit lors de la création d'enregistrements via l'API et de la mise à jour des enregistrements avec des propriétaires inactifs, sans contacter Salesforce.

Dans certains cas, vous devez définir des valeurs pour des champs qui habituellement ne sont pas modifiables, par exemple, lors de la migration de données vers Salesforce. Dans ce type de situation, il est souvent préférable de remplacer la date de création de l'enregistrement dans Salesforce par sa date de création dans le système d'origine. De même, lors de l'utilisation d'un enregistrement dont le propriétaire est inactif, vous modifiez souvent la propriété de l'enregistrement pour l'associer à un propriétaire actif.

Pour les objets communs, nous avons créé deux autorisations utilisateur pour gérer ces situations, qui nécessitaient auparavant de contacter Salesforce.

Définir des champs d'audit à la création
: Définissez des champs d'audit, par exemple Créé par et Dernière modification par, lors de la création d'un enregistrement (API Uniquement).

Mettre à jour les enregistrements avec des propriétaires inactifs
: Mettez à jour le propriétaire et les champs basés sur le partage dans les enregistrements dont les propriétaires sont inactifs.

L'autorisation « Définir des champs d'audit à la création » est prise en charge pour les objets suivants : Compte, Version d'article, Pièce jointe, Membre de la campagne, Requête, Commentaire de requête, Contact, Version du contenu, Contrat, Événement, Idée, Commentaire d'idée, Piste, Opportunité, Question, Tâche, Vote, et tous les objets personnalisés.

L'autorisation « Mettre à jour les enregistrements avec des propriétaires inactifs » est prise en charge pour les objets suivants : Compte, Ressource, Requête, Contact, Piste, Note, Opportunité, Commande, Compte personnel, Contrat de service, Équipe commerciale, et tous les objets personnalisés.

Ces autorisations permettent aux utilisateurs de modifier des données d'enregistrement confidentielles. Par conséquent, nous les avons placées sous une préférence d'organisation appelée « Définir des champs d'audit à la création et Mettre à jour les enregistrements avec

des propriétaires inactifs ». Pour activer ces autorisations utilisateur, commencez par activer la préférence de l'organisation dans la page Interface utilisateur. Dans Configuration, saisissez *Interface utilisateur* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Interface utilisateur**. Une fois la préférence de l'organisation activée, activez une ou les deux autorisations utilisateur dans un ensemble d'autorisations ou dans un profil. Vous pouvez définir des champs d'audit uniquement dans des éditions l'API activée de Salesforce.

La préférence de l'organisation est désactivée par défaut, sauf si vous avez déjà contacté Salesforce pour activer l'autorisation « Créer des champs d'audit », que la préférence de l'organisation remplace.

CONSULTER ÉGALEMENT :

https://success.salesforce.com/ideaView?id=08730000000Br8MAAS

Accessibilité dans Lightning Experience

Découvrez comment Salesforce a amélioré l'accessibilité dans Lightning Experience afin d'offrir une meilleure expérience à vos utilisateurs.

Éditions

Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Prise en charge complète de l'accès au clavier

- **Suivi des meilleures pratiques par les composants interactifs :** Nous avons conçu les composants interactifs de Salesforce (notamment les menus, les fenêtres modales, les boîtes de dialogue, les ensembles d'onglets, les listes déroulantes à saisie automatique et les arborescences) en respectant les meilleures pratiques internationales définies par la recommandation W3C.
- **Amélioration de la position du curseur :** Au chargement d'une page, le curseur ou la sélection se situe sur le contenu principal, ce qui facilite la navigation.
- **Amélioration de la navigation avec des liens d'accès :** Pour accéder directement au menu de navigation, cliquez sur le lien **Aller à la navigation**. Pour accéder au début du contenu de la page principale, cliquez sur le lien **Aller au contenu principal**.

Prise en charge des lecteurs d'écran

- **Niveaux d'en-tête cohérents :** Nous avons utilisé des niveaux d'en-têtes cohérents afin de faciliter la tâche des utilisateurs qui parcourent les pages à l'aide de lecteurs d'écran. Par exemple, nous utilisons des en-têtes H1 pour le contenu de la page principale. Nous utilisons des en-têtes H2 pour les sections secondaires des pages, notamment les listes associées.
- **Amélioration de l'accessibilité des rapports de tableaux de bord à l'aide de raccourcis :** Pour afficher un graphique sous la forme d'un tableau, sélectionnez-le, puis appuyez sur **Entrée**.

Prise en charge des navigateurs et de technologies d'assistance

- **Test de lecteurs d'écran :** Nous avons testé Lightning Experience avec NVDA sur les toutes dernières versions de Firefox et d'Internet Explorer sous Windows, et sur la toute dernière version de Safari avec VoiceOver sur Mac OS X.
- **Conception conforme aux meilleures pratiques internationales et du gouvernement des États-Unis :** Les autres combinaisons de navigateurs et de lecteurs d'écran, qui respectent la Section 508 du « Rehabilitation Act » (loi américaine sur l'accessibilité aux personnes handicapées) et les Directives pour l'accessibilité aux contenus Web (WCAG) 2.0 de niveau AA, devraient également fonctionner.

Amélioration de l'utilisation des Notes de publication

Ce n'est pas tout ! Nous avons réorganisé les rubriques pour faciliter et accélérer l'accès aux informations, et modifié la présentation des notes de publication HTML.

DANS CETTE SECTION :

Mise en évidence des informations appropriées à l'aide des filtres des Notes de publication (bêta)

Les filtres permettent d'isoler les informations les plus importantes. Au lieu de parcourir les écrans successifs, vous pouvez accéder directement aux notes de publication qui vous intéressent. Ces filtres affinent la liste des notes de publication à droite de l'écran, jamais le contenu à gauche. Si vous préférez la recherche à la navigation, utilisez ces filtres pour obtenir des résultats de recherche précis.

Recherche d'informations plus rapide

Dans le nouveau format des Notes de publication, les concepts généraux sont ponctués par les modifications spécifiques qu'offre la nouvelle version et qui affectent votre organisation. Vous pouvez ainsi accéder aux informations dont vous avez besoin en quelques clics.

Améliorations visuelles des Notes de publication HTML

Nous avons apporté quelques modifications aux Notes de publication HTML. Parmi ces modifications figurent une nouvelle présentation et la possibilité de modifier la langue de lecture.

Mise en évidence des informations appropriées à l'aide des filtres des Notes de publication (bêta)

Les filtres permettent d'isoler les informations les plus importantes. Au lieu de parcourir les écrans successifs, vous pouvez accéder directement aux notes de publication qui vous intéressent. Ces filtres affinent la liste des notes de publication à droite de l'écran, jamais le contenu à gauche. Si vous préférez la recherche à la navigation, utilisez ces filtres pour obtenir des résultats de recherche précis.

Remarque: Les filtres des Notes de publication correspondent à une fonctionnalité bêta, disponible uniquement dans la version anglaise des notes de publication au format HTML. Si vous avez des commentaires sur les filtres disponibles, n'hésitez pas à nous les soumettre.

Édition

La disponibilité des fonctionnalités améliorées dans la version Winter '16 dépend de votre édition. Filtrez la liste des notes de publication pour afficher uniquement les améliorations disponibles dans votre édition.

Impact des fonctionnalités

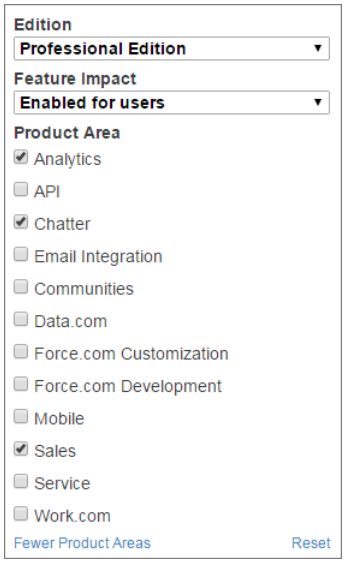
Chaque version comprend des fonctionnalités que vous devez activer ou configurer pour permettre aux utilisateurs d'en bénéficier. En tant qu'administrateur, vous pouvez filtrer les notes de publication pour mettre en évidence, ou masquer, ces fonctionnalités. Vous pouvez également afficher uniquement les fonctionnalités qui sont automatiquement activées pour vos utilisateurs.

Zone des produits

Filtrez la liste des notes de publication pour afficher uniquement les produits que votre organisation utilise. Si votre organisation vend sans assurer le support, configurez vos notes de publication afin d'afficher uniquement les informations commerciales.

Pour filtrer la liste des notes de publication, cliquez sur **Afficher les filtres** à droite de l'écran. [*Ajouter une image pour Winter '16*]

Exemple: Votre organisation Professional Edition utilise Sales Cloud, Chatter et Analytics Cloud. Vous souhaitez afficher toutes les notes de publications correspondantes auxquelles vos utilisateurs pourront accéder dès la publication de la version Winter '16. Utilisez ces filtres.



Une fois les filtres sélectionnés, vous pouvez partager votre liste affinée avec n'importe quel utilisateur. Copiez simplement l'URL après avoir sélectionné les filtres, puis envoyez-la aux utilisateurs. L'URL correspondant à l'exemple ci-dessus est la suivante : *`Ajouter une URL ici`*

Recherche d'informations plus rapide

Dans le nouveau format des Notes de publication, les concepts généraux sont ponctués par les modifications spécifiques qu'offre la nouvelle version et qui affectent votre organisation. Vous pouvez ainsi accéder aux informations dont vous avez besoin en quelques clics.

- Un résumé général de la version Winter '16, organisé par domaine d'application, est désormais affiché en haut des notes de publication. Sur le Web, il correspond à la première page affichée. Dans le fichier PDF, il suit immédiatement la table des matières. Il permet d'accéder rapidement aux diverses rubriques qui vous intéressent.
- Un résumé général des modifications effectuées est désormais affiché dans l'introduction de chaque domaine d'application. Découvrez les principes de base en un coup d'oeil ou cliquez pour accéder à des informations détaillées.

Améliorations visuelles des Notes de publication HTML

Nous avons apporté quelques modifications aux Notes de publication HTML. Parmi ces modifications figurent une nouvelle présentation et la possibilité de modifier la langue de lecture.

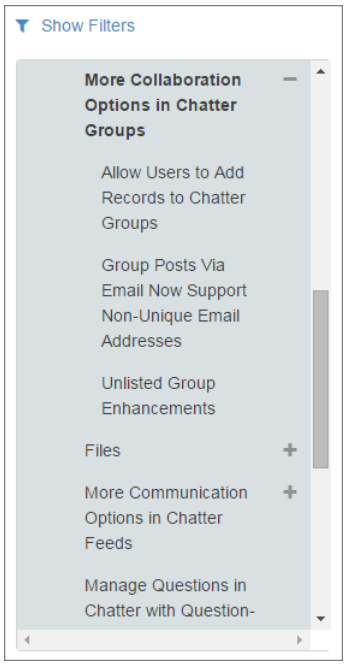
Apparence actualisée

Nous avons mis à jour les notes de publication HTML pour refléter notre nouvelle présentation.

Liste des notes de publication déplacée et mise en contexte

Nous avons déplacé la liste des notes de publication de gauche à droite de l'écran pour mettre en évidence leur contenu.

La liste des notes de publication est affichée dans une petite case, vous savez toujours où vous vous trouvez dans la liste. La note de publication que vous consultez est toujours visible et, la plupart du temps, indiquée en haut de la liste.



Sélection de la langue d'affichage des notes de publication

Par défaut, les paramètres de langue de votre navigateur déterminent la langue d'affichage des notes de publication HTML. Vous pouvez désormais modifier aisément la langue de consultation. Allez en bas de la page, cliquez sur **Modifier la langue**, puis sélectionnez la langue.

Mises à jour critiques

Cette version comprend des mises à jour qui améliorent les performances, la logique et le fonctionnement de Salesforce, mais peuvent affecter vos personnalisations existantes.

Pour garantir une transition sans heurt, chaque mise à jour critique inclut une période d'adoption, qui se termine à la date d'activation automatique affichée sur la page Mises à jour critiques, dans Configuration. Durant cette période, vous pouvez activer et désactiver manuellement la mise à jour autant que nécessaire, afin d'évaluer son impact sur votre organisation et de modifier les personnalisations affectées. Une fois la période d'adoption passée, la mise à jour est automatiquement activée. Pour plus d'informations, reportez-vous à Présentation des mises à jour critiques dans l'aide de Salesforce.

Activation de Mon domaine pour utiliser les composants Lightning

Pour des raisons de sécurité, les composants Lightning nécessitent désormais de définir un nom de domaine Salesforce personnalisé pour votre organisation. **Si vous utilisez maintenant des composants Lightning, prenez les mesures nécessaires pour éviter la désactivation des personnalisations basées sur des composants Lightning lors de la publication de Winter '16.**

Report de la mise à jour critique « Comportement des méthodes PageReference getContent() et getContentAsPDF() semblable à des appels externes »

Dans la version Summer '15, nous avons modifié le comportement des méthodes `getContent()` et `getContentAsPDF()` de l'objet `PageReference` . Cette modification a été publiée en tant que mise à jour critique sous le nom « Comportement des méthodes PageReference getContent() et getContentAsPDF() semblable à des appels externes » et son activation automatique était prévue avec la version Winter '16. La date d'activation automatique a été reportée à la version Spring '16.

Retrait de la mise à jour critique « Distribution de ressources statiques à partir du domaine Visualforce »

Dans Summer '15, nous avons modifié le domaine à partir duquel les ressources statiques sont distribuées. Cette modification a été publiée en tant que mise à jour critique sous le nom « Distribution de ressources statiques à partir du domaine Visualforce » et son activation automatique était prévue avec la version Winter '16. La date d'activation automatique a été reportée à la version Spring '16.

CONSULTER ÉGALEMENT :

- Activation de Mon domaine pour utiliser les composants Lightning
- Report de la mise à jour critique « Comportement des méthodes PageReference getContent() et getContentAsPDF() semblable à des appels externes »
- Appels à PageReference.getContent() dans un Apex asynchrone
- Retrait de la mise à jour critique « Distribution de ressources statiques à partir du domaine Visualforce »

Aide et formation

Nous avons mis en oeuvre une nouvelle stratégie, et ajouté des procédures guidées et des modules de formation Trailhead. Nous avons également mis à jour notre documentation relative à la confiance et à la conformité.

DANS CETTE SECTION :

Site Aide et formation amélioré

Retrouvez les contenus dont vous avez besoin au cœur de votre site Aide et formation redessiné.

Contenus plus pertinents aux emplacements appropriés

Accédez à une assistance utilisateur plus précise et plus efficace. Nous affichons uniquement les informations dont vous avez besoin à l'endroit où vous en avez besoin pour accroître votre productivité.

Procédures guidées

Suivez des procédures pas à pas interactives pour des tâches et des fonctionnalités spécifiques. Nous avons créé les procédures guidées ci-dessous afin de présenter les différentes fonctionnalités de Salesforce, et d'autres sont en préparation !

Modules Trailhead

Vous recherchez un moyen efficace de faire vos premiers pas avec Salesforce ou d'explorer une nouvelle fonctionnalité ? Découvrez Trailhead, un outil interactif, guidé et agréable pour faire l'apprentissage de Salesforce. Vous pouvez suivre des parcours de formation guidée pour administrateur ou développeur, ou choisir votre propre aventure avec des modules autonomes à consulter à votre rythme.

Documentation relative à la confiance et à la conformité

Les documents relatifs à la confiance et à la conformité de Salesforce ont été mis à jour.

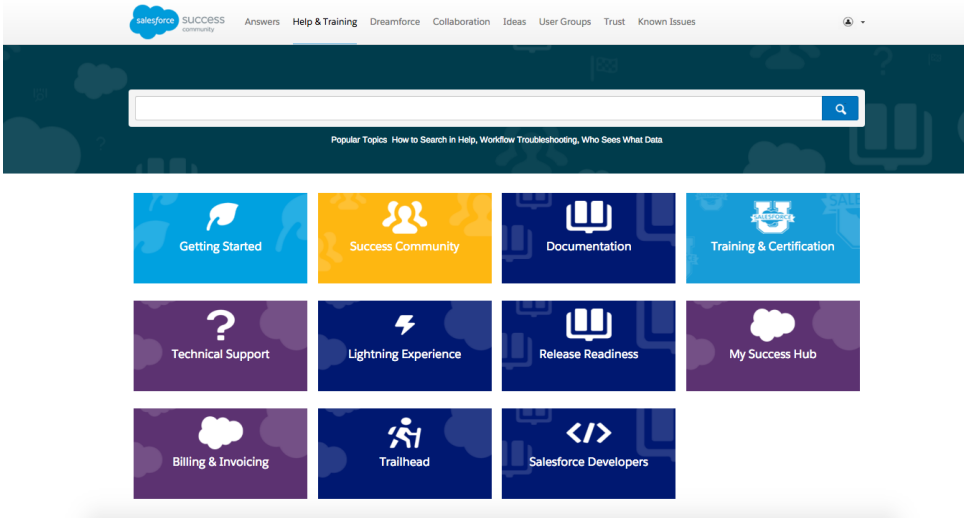
Lecture de la documentation Force.com IDE dans votre navigateur

Le guide *Force.com IDE Developer Guide* est désormais disponible sur le site Web Salesforce Developers sous le format HTML et dans un fichier PDF. Utilisez les outils de recherche de Salesforce ou l'outil de recherche de votre navigateur favori pour accéder à la documentation Eclipse. Auparavant, la documentation Force.com IDE était disponible avec le plug-in Force.com IDE pour Eclipse.

Site Aide et formation amélioré

Retrouvez les contenus dont vous avez besoin au cœur de votre site Aide et formation redessiné.

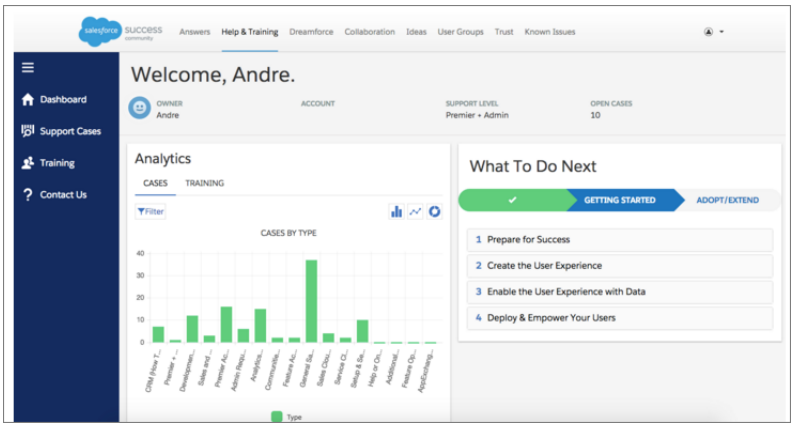
Nous avons commencé à améliorer le site Aide et formation que vous utilisez pour rechercher le contenu d'aide dont vous avez besoin pour réussir avec Salesforce.



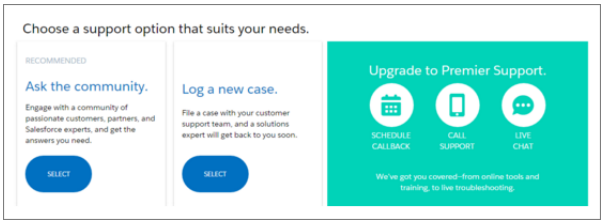
Le site redessiné présente des points d'accès plus efficaces pour retrouver :

- Des informations de mise en route, notamment des webinaires, les modules de formation Trailhead interactifs et des procédures guidées.
- Des ressources de résolution des problèmes, notamment des vidéos de démonstration, les rubriques d'aide et des articles de support technique.
- Les principales ressources et les meilleures pratiques de gestion des tâches courantes.
- Les méthodes de communication avec les autres membres Salesforce de votre communauté Salesforce Success Community.

De plus, le site redessiné comprend Success Hub. Consultez les requêtes de support que vous avez consignées, et filtrez les résultats sur les requêtes ouvertes et fermées. Vous pouvez également consulter les sessions de formation en cours, et même celles que vous avez planifiées ou déjà suivies.



Dans le nouveau site, la consignation et la gestion des requêtes n'a jamais été aussi simple.



Contenus plus pertinents aux emplacements appropriés

Accédez à une assistance utilisateur plus précise et plus efficace. Nous affichons uniquement les informations dont vous avez besoin à l'endroit où vous en avez besoin pour accroître votre productivité.

Menu Aide et formation de Lightning Experience

Chaque page de Lightning Experience contient menu d'aide avec des liens vers des ressources (rubriques d'aide, procédures guidées, vidéos, guides du développeur et fichiers PDF) associées à des tâches spécifiques de la page. Dans les pages d'objet, le menu remplace le lien habituel Aide sur cette page de Salesforce Classic.

Le lien d'origine Aide et formation reste affiché dans les pages de Configuration, mais nous encourageons l'utilisation du nouveau menu d'aide qui mène vers plus grande sélection d'informations utiles. Si vous avez créé des liens d'aide personnalisés, ils restent accessibles via les liens Aide sur cette page de Salesforce Classic. Cependant, les liens d'aide personnalisés ne sont pas affichés dans le nouveau menu d'aide.

Laissez-vous guider par Salesforce

Plus tôt cette année, nous avons lancé de nouvelles procédures guidée interactives qui aident à comprendre les concepts de base et à exécuter les tâches importantes. Si vous utilisez Lightning Experience, les liens vers ces procédures guidées se trouvent dans nos nouveaux menus d'aide.

Recherche intelligente

Les résultats de recherche diffèrent selon l'interface utilisateur affichée : Salesforce Classic ou Lightning Experience. Par exemple, si vous utilisez Lightning Experience et effectuez une recherche dans le site Aide et formation (help.salesforce.com), l'aide spécifique à Lightning est affichée en haut de vos résultats de recherche.

Trailhead

Les modules Tailhead durent moins de 20 minutes et incluent des contrôles de connaissances. Si vous utilisez une organisation Developer Edition, vous pouvez récolter des badges pour suivre votre progression.

Procédures guidées

Suivez des procédures pas à pas interactives pour des tâches et des fonctionnalités spécifiques. Nous avons créé les procédures guidées ci-dessous afin de présenter les différentes fonctionnalités de Salesforce, et d'autres sont en préparation !

Avant de lancer une procédure guidée, assurez-vous de disposer des autorisations utilisateur appropriées et de la licence associée à la fonctionnalité pour pouvoir accéder aux pages correspondantes dans Salesforce. Bon voyage !

Important: Notez que ces procédures vous guident en utilisant votre propre compte Salesforce. Par conséquent, les modifications apportées dans les étapes successives s'appliquent à vos propres données. Si vous ne souhaitez pas effectuer ces modifications, suivez la procédure dans un compte sandbox ou dans un autre environnement test.

Procédures guidées pour Lightning Experience

Fonctionnalité	Procédures guidées	Requis
Gestionnaire d'objet	Accès et modification d'objets avec le Gestionnaire d'objet	Accès à Lightning Experience Autorisation « Afficher la configuration »
Configuration	Vérification de la configuration dans Lightning Experience	Accès à Lightning Experience Autorisation « Afficher la configuration »
Accueil	Vérification de votre page d'accueil dans Lightning Experience	Accès à Lightning Experience
Ensembles d'autorisations	Création, modification et attribution d'un ensemble d'autorisations dans Lightning Experience	Accès à Lightning Experience Autorisation « Gérer les profils et les ensembles d'autorisations » Autorisation « Attribuer des ensembles d'autorisations »
Parcours de vente	Configuration d'un parcours de vente dans Lightning Experience	Accès à Lightning Experience Parcours de vente activé pour votre organisation Autorisation « Afficher la configuration » Autorisation « Modifier toutes les données »
Vues de liste	Création d'une vue de liste pour des opportunités	Accès à Lightning Experience Autorisation « Lire » sur le type d'enregistrement inclus dans la liste Autorisation « Créer et personnaliser des vues de liste »

Procédures guidées pour Salesforce Classic

Fonctionnalité	Procédures guidées	Requis
Partage	Accès d'un utilisateur à votre compte	Pour accorder l'accès à un enregistrement, vous devez être l'un des utilisateurs ci-dessous. • Le propriétaire de l'enregistrement • Un utilisateur de niveau supérieur au propriétaire dans la hiérarchie (si les paramètres de partage de votre organisation contrôlent l'accès via les hiérarchies)

Fonctionnalité	Procédures guidées	Requis
		• Tout utilisateur qui dispose d'un accès complet à l'enregistrement • Un administrateur
Analytics Cloud	Bienvenue dans Wave	Accès à Analytics Cloud
Omni-Channel	Une grande découverte : Omni-Channel	• Licence utilisateur Service Cloud • Autorisations « Personnaliser l'application » et « Gérer les utilisateurs »
Authentification à deux facteurs	Sécurité des connexions avec un code unique (authentification à deux facteurs)	• Autorisation « Afficher les paramètres et la configuration » • Autorisation « Gérer les profils et les ensembles d'autorisations » • Autorisation « Attribuer des ensembles d'autorisations » Le profil Administrateur système comprend ces autorisations.

Modules Trailhead

Vous recherchez un moyen efficace de faire vos premiers pas avec Salesforce ou d'explorer une nouvelle fonctionnalité ? Découvrez Trailhead, un outil interactif, guidé et agréable pour faire l'apprentissage de Salesforce. Vous pouvez suivre des parcours de formation guidée pour administrateur ou développeur, ou choisir votre propre aventure avec des modules autonomes à consulter à votre rythme.

Accédez à Trailhead à l'adresse https://developer.salesforce.com/trailhead, puis recherchez le parcours qui vous convient. Les tout derniers parcours de formation sont les suivants :

Parcours de l'administrateur : Migration vers Lightning Experience
Augmentez la productivité de vos équipes commerciales en migrant vers la nouvelle Lightning Experience. Cette formation montre comment préparer votre organisation existante pour de nouveaux outils de vente puissants.

Parcours du développeur : Lightning Experience
Développez de superbes applications intelligentes dans la nouvelle Lightning Experience. Cette formation aide à comprendre l'impact de la nouvelle expérience utilisateur sur les principales fonctionnalités de Force.com.

Parcours du commercial : Lightning Experience
Élevez votre expérience commerciale au niveau supérieur en libérant la puissance de Lightning Experience. Cette formation montre comment utiliser Salesforce pour vendre en un éclair avec un minimum de clics.

Parcours de l'administrateur : Premiers pas avec Lightning Experience
Optimisez la productivité de votre équipe commerciale en exploitant la nouvelle interface de Salesforce, pilotée par Lightning. Cette formation présente les compétences requises pour aider votre société à réussir avec Salesforce.

Documentation relative à la confiance et à la conformité

Les documents relatifs à la confiance et à la conformité de Salesforce ont été mis à jour.

Notices et licences

Nous avons modifié la documentation des notices et des licences.

Salesforce

Notices de tiers mises à jour pour refléter les offres produit en cours, notamment l'ajout de fournisseurs de contenus, de produits, de services et/ou de plate-formes tiers.

Tableau de source ouverte mis à jour.

Ajout d'informations sur la fonctionnalité SOS.

Ajout d'informations sur la fonctionnalité Files Connect.

Analytics Cloud

Tableau de source ouverte mis à jour.

ExactTarget

Notices de tiers mises à jour pour refléter les offres produit en cours, notamment l'ajout de services tiers.

Marketing Cloud

Section Données clients mise à jour pour tenir compte des exigences de suppression de plate-forme tierce.

Section Plates-formes tierces mise à jour.

Notices de tiers mises à jour pour refléter les offres produit en cours, notamment l'ajout de fournisseurs de contenu tiers.

Predictive Intelligence

Section Utilisations restreintes des informations mise à jour.

Notices de tiers mises à jour pour refléter les offres produit en cours.

Desk.com

Section « Applications tierces » mise à jour pour : (1) inclure les applications suivantes : Appbot, Argo, ClientSuccess, Custom Action, Elevio, Shopify et Wombat ; et (2) supprimer les applications suivantes : Cirrus, Constant Contact, Postmark, SumAll.

Heroku

Aucune modification.

Data.com

Aucune modification.

SalesforceIQ

Nom de produit renommé de RelateIQ en SalesforceIQ.

Sécurité, confidentialité et architecture

Nous avons modifié la documentation relative à la sécurité, la confidentialité et l'architecture.

Tous les services

Détection d'intrusion : ajout d'informations sur les contrôles Salesforce de détection des navigateurs Web compromis des utilisateurs.

Suivi et analyses : ajout d'une divulgation indiquant que Salesforce utilise les données d'utilisation pour des raisons de sécurité.

Salesforce

Infrastructure de Salesforce : mise à jour des informations sur l'emplacement géographique des centres de données principaux et secondaires des instances EU1 et EU4.

Suppression de données clients : ajout d'informations sur les contrôles relatifs au traitement des supports physiques sur lesquels des données clients sont stockées et du nettoyage avant le retrait de ces supports de nos centres de données.

Suivi et analyses : ajout d'informations sur les programmes Salesforce CloudPulse et Adoption Manager.

Work.com sur Salesforce

Audits et certifications : mise à jour des informations relatives à la recherche de la certification Limitation de responsabilité sur le site Web du Département de l'industrie et du commerce des États-Unis.

Suppression de données clients : ajout d'informations sur les contrôles relatifs au traitement des supports physiques sur lesquels des données clients sont stockées et du nettoyage avant le retrait de ces supports de nos centres de données.

Suivi et analyses : ajout d'informations sur les programmes Salesforce CloudPulse et Adoption Manager.

Analytics Cloud

Infrastructure de Salesforce : mise à jour des informations sur l'emplacement géographique des centres de données principaux et secondaires des instances EU1 et EU4.

Suppression de données clients : ajout d'informations sur les contrôles relatifs au traitement des supports physiques sur lesquels des données clients sont stockées et du nettoyage avant le retrait de ces supports de nos centres de données.

Suivi et analyses : ajout d'informations sur les programmes Salesforce CloudPulse et Adoption Manager.

ExactTarget

Architecture tierce : ajout d'informations à la clause existante de divulgation relative à l'utilisation de réseaux de livraison de contenus.

Predictive Intelligence

Architecture tierce : mise à jour indiquant que les clients peuvent désormais stocker des données au Brésil, mais plus à Singapour.

Social.com

Architecture tierce : insertion d'une section signalant l'ajout de Microsoft Corporation en tant que fournisseur d'hébergement tiers.

Audits et certifications : ajout d'une référence au site Web de conformité Microsoft Azure, qui présente des informations sur les audits et les certifications associés à Microsoft Corporation.

Suppression de données clients : mise à jour indiquant que les données de sauvegarde sont supprimées dans les 6 mois qui suivent la suppression de Données clients, et retirant des références à la rétention sous un statut inactif et sur un support de sauvegarde.

Virus : révision indiquant que les services de Social.com ont des dispositifs de contrôle empêchant l'introduction de virus.

SalesforceIQ

Données personnelles confidentielles : ajout d'une notice d'interdiction concernant la soumission de certaines « données personnelles » confidentielles aux services de SalesforceIQ, notamment des données personnelles révélant l'origine raciale ou ethnique, les opinions politiques, les croyances religieuses ou philosophiques, l'appartenance syndicale, et le traitement de données concernant la santé ou la vie sexuelle.

CONSULTER ÉGALEMENT :

https://help.salesforce.com/apex/HTViewSolution?urlname=Trust-and-Compliance-Documentation&language=en_US

Lecture de la documentation Force.com IDE dans votre navigateur

Le guide *Force.com IDE Developer Guide* est désormais disponible sur le site Web Salesforce Developers sous le format HTML et dans un fichier PDF. Utilisez les outils de recherche de Salesforce ou l'outil de recherche de votre navigateur favori pour accéder à la documentation Eclipse. Auparavant, la documentation Force.com IDE était disponible avec le plug-in Force.com IDE pour Eclipse.

Le guide *Force.com IDE Developer Guide* inclut un nouveau chapitre, « Getting Started with the Apex Debugger ».

CONSULTER ÉGALEMENT :

Débogage du code Apex dans Eclipse (globalement disponible)

Force.com IDE Developer Guide

Autres produits Salesforce

desk.com

Desk.com est une application de support client tout-en-un pour les petites entreprises et les équipes en pleine croissance.

Pour plus d'informations sur les nouvelles fonctionnalités, visitez le blog Desk.com Product Updates Blog.

Heroku

Heroku est une plate-forme applicative basée sur le Cloud pour la construction et le déploiement d'applications Web.

Pour plus d'informations sur les nouvelles fonctionnalités, visitez le page Heroku Changelog.