Notes de publication de Salesforce Winter '18

Salesforce, Winter '18

Tracez votre voie vers l'innovation



18

@salesforcedocs

Dernière mise à jour : 24/10/2017

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

© Copyright 2000–2017 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 '18 1

Comment utiliser les Notes de publication 4
Disponibilité des fonctionnalités : quand et comment 13
Navigateurs pris en charge 54
Salesforce globalement 57
Lightning Experience 75
Salesforce Einstein 90
Ventes 92
Marketing 148
Service 148
Analyses 232
Communautés 357
Chatter 416
Fichiers 425
Intégrations Salesforce 430
Mobile 432
Financial Services Cloud 453
Health Cloud 466
Personnalisation 470
Sécurité et identité 510
Développement 534
Mises à jour critiques 643
Contenu des documents 644
Autres produits et services Salesforce 651

Index 653

Notes de publication de Salesforce Winter ’18

Winter ’18 intègre l'intelligence artificielle (AI) directement à la plate-forme Salesforce. Vous pouvez ainsi élaborer des applications dont l'intelligence augmente à chaque interaction. Salesforce Einstein améliore le score des pistes, la découverte des données, la gestion des duplications et les recommandations. Lightning Partner Central étend Salesforce CRM à votre réseau de partenaires, et Lightning Omni-Channel facilite l'acheminement des requêtes de service client vers les agents compétents au moment opportun. Vous recevez de nouveaux outils qui facilitent l'adoption de Lightning Experience par vos utilisateurs, et bénéficiez de la vue fractionnée de la console Lightning qui permet d'ouvrir plusieurs enregistrements et enregistrements associés sur le même écran.

DANS CETTE SECTION :

Comment utiliser les Notes de publication

Les Notes de publication présentent des descriptions courtes et générales des améliorations et des nouvelles fonctionnalités. Nous avons également inclus des informations de configuration, des conseils de mise en route, ainsi que les meilleures pratiques pour garantir votre succès.

Disponibilité des fonctionnalités : quand et comment

Certaines fonctionnalités de la version Winter ’18 affectent tous les utilisateurs immédiatement après sa publication. Communiquez ces modifications le plus tôt possible 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.

Globalement dans Salesforce : productivité accrue avec la vérification de la préparation à Lightning Experience, la console et la recherche

Mesurez l'impact de Lightning Experience sur la productivité de votre équipe commerciale avec la vérification de la préparation révisée. La nouvelle présentation de Lightning Experience facilite considérablement votre travail. Le style reflète la nouvelle fonctionnalité avec une page de résultats de recherche Lightning Experience qui facilite le redimensionnement des colonnes, le renvoi du texte à la ligne et le tri des enregistrements. Les utilisateurs sont plus efficaces dans la console grâce aux favoris, à des règles de navigation et à deux nouveaux composants.

Lightning Experience : Une expérience utilisateur moderne et intelligente

Lightning Experience offre une interface entièrement repensée. Mieux encore, elle s'appuie sur la plate-forme de notre interface utilisateur. Par conséquent, l'expérience peut évoluer et s'adapter à vos besoins. Consultez les nouvelles fonctionnalités et les considérations présentées dans cette version.

Salesforce Einstein : le CRM le plus intelligent au monde avec l'intelligence artificielle (AI) pour tous

Salesforce Einstein est l'intelligence artificielle intégrée à la plate-forme Salesforce. Elle offre des capacités d'intelligence artificielle avancées aux équipes ventes, service et marketing. Elle permet à chacun d'utiliser des clics ou du code pour élaborer des applications pilotées par l'intelligence artificielle afin de générer des interactions plus intelligentes. Désormais, chaque pionnier, dans chaque rôle et chaque secteur d'activité, peut exploiter l'intelligence artificielle pour être plus efficace.

Ventes : score des pistes Einstein, prévisions collaboratives et influence de la campagne

Offrez à vos équipes commerciales des fonctionnalités Lightning Experience à fort impact leur permettant de rester concentrées sur les pistes et les affaires offrant les meilleures probabilités de générer des ventes. Aidez les commerciaux à se concentrer le pipeline des ventes directement dans Outlook et Gmail.

Marketing : partage de contenus, messages SMS et Push optimisés et autres fonctionnalités

Élaborez une vue unique des données clients recueillies dans n'importe quelle source. Planifiez et optimisez des parcours client uniques adaptés aux objectifs métiers de votre société. Livrez des contenus personnalisés dans chaque canal et chaque appareil au moment opportun. Marketing Cloud aide les agents marketing à mesurer l'impact de chaque interaction avec votre société afin d'optimiser votre approche et d'améliorer les résultats.

Service : Field Service pour Android, nouveaux comptes sociaux et augmentation de la prise en charge par Lightning Experience

Bénéficiez de la prise en charge par Lightning Experience de Live Agent, d'Omni-Channel, des contrats de service, des jalons de requêtes, des macros du clonage de requêtes, et plus encore. Développez vos opérations d'assistance sur site avec l'application mobile Field Service Lightning pour Android. Accélérez le partage de connaissances en incorporant des vidéos et des blocs de code dans les articles Knowledge. Prenez en charge jusqu'à 10 comptes sociaux avec le complément Service client social Pro.

Analyses : rapports et tableaux de bord Einstein Analytics

L'élaboration de tableaux de bord est désormais agréable (ou plus agréable, selon votre perspective) avec l'introduction du Générateur de rapport Lightning dans cette version. De plus, Einstein Analytics (auparavant appelé Wave) ajoute des fonctionnalités intelligentes, notamment une création d'applications plus intuitive, des suggestions de graphiques et une amélioration des récits Einstein Discovery.

Communautés : Customer Account Portal, personnalisation dynamique de la marque et Community Pulse

Spécialement conçu pour la gestion des comptes, Customer Account Portal offre aux clients un espace privé et sécurisé pour accéder aux informations sur leur compte et les mettre à jour. Les ensembles de personnalisations se conjuguent au ciblage d'audience, ce qui facilite la modification dynamique de la présentation et du style de votre communauté en fonction de l'audience qui visualise la page. De plus, Community Pulse affiche les métriques les plus importantes de votre communauté au centre de la zone Espaces de travail.

Chatter : cryptage pour Chatter, publications épinglées, principaux groupes et thème Trailhead

Le cryptage pour Chatter est globalement disponible et inclus un plus grand nombre de champs. Épinglez une publication en haut d'un groupe ou du fil de rubriques (bêta), et découvrez les groupes qui présentent l'activité la plus importante. Les profils de groupe et d'utilisateurs ont une nouvelle présentation Trailhead.

Fichiers : Quip, fichiers privés dans les enregistrements et recherche améliorée

Créez, partagez et collaborez sur des documents avec Quip sans fournisseur de fichier externe. Joignez un fichier à un enregistrement et gardez-le privé, ou partagez-le avec les personnes et les groupes de votre choix. Les résultats de recherche de fichiers peuvent désormais être triés avec davantage de champs.

Intégrations Salesforce : Cisco Spark et applications Microsoft et Google

Offrez aux professionnels de la vente et du service des capacités supplémentaires en connectant Salesforce à des applications d'entreprise leader.

Mobile : augmentation de la productivité embarquée

Les applications mobiles Salesforce augmentent la productivité des utilisateurs, où qu'ils soient, tout au long de leur journée chargée. Par conséquent, nous avons travaillé sans relâche pour ajouter des dispositifs qui favorisent la productivité hors du bureau. Salesforce offre des améliorations pour Chatter, les tâches et de nombreuses autres fonctionnalités de vente. Les commerciaux peuvent ainsi gérer plus d'affaires avec leur téléphone.

Financial Services Cloud : extensions de modèle de données et applications Lightning pour la banque, référents intelligents basés sur les besoins et scores, et plus encore

Désormais, les conseillers bancaires personnels, ainsi que les conseillers financiers, peuvent approfondir les relations clients et optimiser la productivité avec des extensions de modèle de données pour la banque et trois applications Lightning dédiées pour Financial Services Cloud : Retail Banking, Console Retail Banking et Wealth Management. Les référents intelligents basés sur les besoins et les scores aident les utilisateurs à créer, suivre et gérer les référents dans un simple flux. Nous avons optimisé les possibilités de personnalisation de Financial Services Cloud avec de nouvelles méthodes de configuration de composants d'interface utilisateur Compte financier et des champs récapitulatifs de cumul. Vous pouvez désormais récapituler le solde d'un compte financier pour plusieurs copropriétaires. Utilisez également de nouveaux composants Lightning, quatre nouveaux profils et une nouvelle autorisation pour accélérer le lancement de vos communautés de clients et de partenaires. Ce n'est pas tout ! Consultez la liste complète des améliorations relatives à l'utilisation.

Health Cloud : Lightning Experience dans la console, composant Chronologie de Health Cloud Empower, carte du foyer, et plus encore

Health Cloud a fait un grand pas en avant pour fournir les outils dont vos coordinateurs de soins, votre personnel soignant et vos patients ont besoin. Les coordinateurs de soins vont adorer l'interface utilisateur hors-pair et les composants Lightning Experience, ainsi que la vision globale du foyer d'un patient et les relations dans la carte Foyer. Les patients peuvent se connecter à la communauté et consulter la chronologie de leurs soins passés, actuels et futurs. De nombreuses autres fonctionnalités prennent en charge la santé des patients, notamment des chronologies filtrées et les comptes personnels.

Personnalisation : pages Lightning dynamiques, flux traduisibles, modèles de page Lightning personnalisés

Créez des pages Lightning dynamiques en définissant l'affichage de certains composants. Démarrez des processus lorsqu'un événement autre qu'une modification d'enregistrement se produit, dans ou hors de votre organisation. Distribuez le même flux à tous les utilisateurs, quelle que soit la langue, avec le Système de traduction. Si vous élargissez votre horizon au code, examinez nos modèles de page Lightning personnalisés.

Sécurité et identité : déconnexion unique, page de connexion personnalisée et cryptage Chatter

Avec la déconnexion unique, les utilisateurs peuvent se déconnecter de plusieurs applications à la fois lorsque Salesforce est le fournisseur d'identité ou le fournisseur de services. Vous pouvez appliquer une marque à votre page de connexion, à l'exécution, en fonction de la personne qui se connecte et de l'emplacement de connexion, et adopter la présentation Lightning dans vos flux de connexion. Vous pouvez également crypter plus de données, y compris vos fils Chatter.

Développement : création de votre propre application Salesforce

Salesforce DX est la nouvelle frontière du développement d'applications Salesforce, qui offre aux développeurs individuels comme aux équipes de développement un cycle de vie de bout en bout et intégré conçu pour le développement agile de haute performance. Que vous utilisiez des composants Lightning, Visualforce, Apex, ou nos API avec votre langage de programmation favori, les améliorations apportées à Force.com facilitent le développement d'applications, d'intégrations et de packages efficaces pour les revendre à d'autres organisations.

Mises à jour critiques

Nous appliquons la mise à jour critique qui bloque l'exécution de JavaScript dans la fonction HYPERLINK. Nous avons également reporté la mise à jour critique qui achemine les enregistrements vers le processus d'approbation approprié lorsqu'ils sont soumis en arrière-plan.

Aide et formation

Nous avons ajouté des modules Trailhead et des vidéos d'instruction. Nous avons également mis à jour notre documentation Confiance et conformité.

Autres produits et services Salesforce

Comment utiliser les Notes de publication

Les Notes de publication présentent des descriptions courtes et générales des améliorations et des nouvelles fonctionnalités. Nous avons également inclus des informations de configuration, des conseils de mise en route, ainsi que les meilleures pratiques pour garantir votre succès.

- Nous offrons des versions PDF et HTML.
- Avec la version HTML, les paramètres de votre navigateur déterminent la langue affichée. Pour changer la langue, accédez au bas de la page, cliquez sur **Changer la langue**, puis sélectionnez une langue.
- Les notes de publication comprennent des détails sur les fonctionnalités nouvelles et modifiées, les problèmes non connus, auxquels vous pouvez accéder depuis le site Problèmes connus de Salesforce.

Remarque: Tant que vous n'avez pas accès à la nouvelle version, les liens vers l'aide de Salesforce dans les notes de publication, les guides de mise en œuvre, les guides du développeur et les autres documents ne fonctionnent pas. Les liens pointent parfois vers des documents de la version précédente.

Pour certains documents, des aperçus de version sont disponibles plusieurs semaines avant la publication. Pour accéder aux versions antérieures dans Salesforce Developers, sélectionnez Aperçu dans la liste déroulante Version de la documentation.

DANS CETTE SECTION :

Utilisation de filtres pour sélectionner les actualités les plus importantes
Les filtres affinent la liste des notes de publication à droite de l'écran, pas le contenu à gauche.

Découverte du 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, de façon exclusive pendant quelques versions ou parallèlement à Lightning Experience à mesure qu'elle évolue.

Vous les avez demandées !
Nous vous offrons les fonctionnalités que vous avez demandées dans 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.

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.

Utilisation de filtres pour sélectionner les actualités les plus importantes

Les filtres affinent la liste des notes de publication à droite de l'écran, pas le contenu à gauche.

Expérience
Déterminez quelles fonctionnalités sont disponibles dans Lightning Experience, Mobile et Salesforce Classic.

Édition
La disponibilité des fonctionnalités améliorées dépend de votre édition. Filtrez les notes de publication pour afficher uniquement les améliorations disponibles dans votre édition.

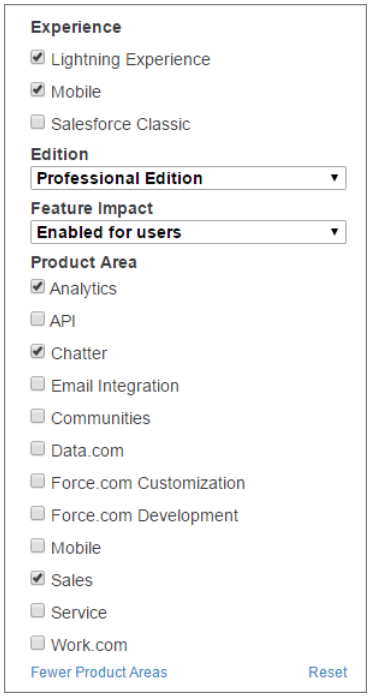
Impact de la fonctionnalité

Certaines fonctionnalités nécessitent une activation ou une configuration pour que les utilisateurs puissent en bénéficier. En tant qu'administrateur, filtrez les notes de publication pour mettre au premier plan, ou masquer, ces fonctionnalités. Vous pouvez également afficher uniquement les fonctionnalités qui sont automatiquement activées pour vos utilisateurs.

Domaine des produits

Affichez 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 affiner la liste des notes de publication, cliquez sur **Afficher les filtres** à droite de l'écran.



Vous pouvez partager votre liste de notes de publication avec n'importe quel utilisateur. Sélectionnez des filtres, copiez l'URL, puis distribuez cette URL comme vous le souhaitez.

Découverte du 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, de façon exclusive pendant quelques versions ou parallèlement à Lightning Experience à mesure qu'elle évolue.

Pendant cette transition, il est important est de bien comprendre les fonctionnalités qu'offrent l'une ou les deux expériences de Salesforce. Pour vous guider, nous avons ajouté à ces Notes de publication des informations générales, applicables à des clouds entiers ou à des fonctionnalités individuelles au sein de clouds. Prenons deux exemples.

- Fil de requête, une fonctionnalité de Service Cloud, est disponible dans *les deux expériences pour ordinateur de bureau*. Par conséquent, sa description indique « Cette fonctionnalité s'applique à Lightning Experience et à 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 s'applique uniquement à Lightning Experience ».

Si une fonctionnalité *clé* est également disponible pour Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS ou l'application Web mobile Salesforce, nous l'indiquons dans la description de la fonctionnalité. Vous pouvez également consulter la section Mobile qui présente la liste complète des nouvelles fonctionnalités.

Vous les avez demandées !

Nous vous offrons les fonctionnalités que vous avez demandées dans IdeaExchange.

IdeaExchange	Idée livrée
Ventes	
Lightning - Bouton Enregistrement et ajout de produits dans l'opportunité	Ajout de produits aux opportunités avec des invites aux utilisateurs
Modification de la catégorie de prévision dans Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS et l'application Web mobile Salesforce	Modification de la catégorie de prévision des opportunités
Simplification de la création d'e-mails en masse	Augmentation de la portée des e-mails de vos commerciaux avec E-mail de liste
Possibilité de transmettre des contenus en masse par e-mail	
E-mails en masse directement depuis une vue de liste	
Possibilité d'envoyer des e-mails en masse à des contacts dans Lightning	
Affichage de l'objet des e-mails en masse dans l'historique des activités	Suivi des e-mails de liste dans la chronologie des activités
	Nouvelle méthode de filtrage dans la chronologie des activités
Filtrage automatique des e-mails en masse dans les rapports d'activité	Suivi des e-mails de liste dans la chronologie des activités
	Nouvelle méthode de filtrage dans la chronologie des activités
Possibilité de repositionner les champs de rappel dans les présentations d'activité	Aide-mémoire pour les commerciaux avec les rappels de tâches
Affichage de rappels contextuels pour les tâches et les événements dans Lightning Experience	
Affichage des activités Lightning Experience archivées	Consultation des activités passées et archivées dans l'historique de toutes les activités
Fusion de comptes, contacts et de pistes Gestion des duplications Data.com : Bouton Fusionner dans les ensembles d'enregistrements dupliqués Fusion de comptes avec des noms de compte sans rapport Fonction de fusion des contacts limitée	Gestion des doublons à l'aide des ensembles d'enregistrements dupliqués dans Lightning Experience
Possibilité de fusionner des enregistrements en utilisant Lightning Experience	Fusion de comptes personnels dans Lightning Experience
Service	

IdeaExchange	Idée livrée
Envoi d'images dans des publications sociales sortantes	Ajout d'images aux publications sociales pour aider vos utilisateurs
Suivi des recherches et/ou des vues d'articles Knowledge par utilisateur	Suivi des vues d'articles dans la surveillance des événements
Filtre de date de visualisation / date de vote pour les articles Knowledge dans les rapports	Suivi des vues d'articles dans la surveillance des événements *(réponse partielle)*
Incorporation de vidéos Wistia dans les articles Knowledge	Incorporation de vidéos et de blocs de code dans des articles Knowledge
Incorporation de vidéos Youku dans les articles pour les clients chinois	Incorporation de vidéos et de blocs de code dans des articles Knowledge
Rapports sur l'attribution d'articles Knowledge	Suivi du flux avec les attributions d'articles
Personnalisation	
Plus de 4 champs dans la liste associée dans Lightning Experience	Consultation rapide des données des listes associées avec les Liens rapides de liste associée
Licences utilisées / licences totales globalement disponibles dans l'objet UserLicense	Objets modifiés
Traduction des étiquettes et des champs de Visual Workflow / Flow	Traduction de flux depuis le Système de traduction
Prise en charge des flux dans Lightning Experience et dans Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS ou l'application Web mobile Salesforce Ajout d'un attribut au composant flow:interview pour restituer les flux dans Lightning UX	Ajout de flux n'importe où dans Salesforce avec le composant Lightning Flow

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. Regardez de courtes vidéos de présentation des nouveautés de la version.
- Release Overview (en anglais). Créez une formation interne pour vos utilisateurs, consultez les écrans de configuration et apprenez à utiliser les fonctionnalités.
- Release Readiness & Feature Focus Event Calendar (en anglais). Inscrivez-vous aux « expert hours » et à d'autres événements.
- Release Readiness Live (en anglais). Inscrivez-vous et tirez le meilleur parti des nouvelles fonctionnalités.
- Version Winter '18. Examinez les nouvelles fonctionnalités.
- Module Version Winter '18. Obtenez le badge Trailhead Winter '18.
- Examens de maintenance. Actualisez votre certification.

Modifications des Notes de publication

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

1er novembre 2017

Salesforce1 s'intitule désormais Salesforce
Salesforce1 est désormais Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS et Application Web mobile Salesforce.

Localisation des objets image avec Einstein Object Detection (bêta)
Annonce de la disponibilité bêta d'Einstein Object Detection.

Exploration des fonctionnalités avec Trailhead
Ajout du nouveau module Trailhead Einstein Intent API Basics.

Valeur Email_Verified mise à jour dans le point de terminaison UserInfo et la réponse de l'URL d'identité
Ajout d'une note de publication sur la mise à jour de la définition `email_verified` lorsqu'un utilisateur de l'organisation ou de la communauté vérifie avec succès son adresse e-mail après avoir cliqué sur un lien dans un message de confirmation de l'adresse e-mail.

Écart des fonctionnalités Live Agent dans Lightning Experience
Ajout d'une limitation à Live Agent dans Lightning Experience relative à l'utilisation de sous-onglets et de règles de navigation avec les transcriptions Live Chat.

25 octobre 2017

Field Service Mobile : application Android globalement disponible et application iOS en version 3.0
Ajout d'une information sur la nouvelle autorisation requise pour exécuter des flux.

Options de création rapide (base) et personnalisée avec la dernière version de Service Analytics
Ajout d'une note sur le nouvel assistant de configuration VisualForce qui facilite la création et la configuration d'applications avec plus de précision.

Field Service Mobile : application Android globalement disponible et application iOS en version 3.0
Retrait de la note de publication qui a pour titre « Personnalisation des paramètres de l'application mobile pour différents utilisateurs », suite à la suppression de cette fonctionnalité de la version Winter '18. Pour plus d'informations, contactez Salesforce.

Contrôle de la visibilité des actions dans les pages d'enregistrement avec une autorisation système
Ajout d'informations sur une nouvelle autorisation utilisateur qui peut affecter l'affichage par les utilisateurs d'actions personnalisées dans la présentation de page d'un objet en visualisant des pages d'enregistrement.

Accueil : options de filtrage supplémentaires dans le composant Tâches
Rajout de la rubrique concernant le filtrage du composant tâches dans la page d'accueil de Lightning Experience.

Création de rôles de contact pour les opportunités à partir de contacts dans Lightning Experience
Ajout d'une note de publication sur une nouvelle fonctionnalité dans une liste associée de contacts dans une opportunité.

Mise à jour de votre fournisseur d'authentification Facebook pour la réception de l'adresse e-mail
Ajout d'une note de publication sur une modification apportée au fournisseur d'authentification Facebook par défaut pour renvoyer l'adresse e-mail de l'utilisateur.

AppExchange : site Web redessiné, nouveaux types de solution
Ajout de notes de publication annonçant la modification de la conception et de l'inventaire des produits d'AppExchange.

Autres modifications apportées à la console de publication AppExchange
Ajout d'informations sur le tarif minimum dans les listes AppExchange payantes.

Cycle de vie de développement raccourci avec des organisations test (globalement disponible)
Correction des informations sur l'allocation d'organisations test. Les allocations maximales et quotidiennes ont été modifiées.

API de métadonnées
Retrait de l'annonce concernant le champ `compactLayoutAssignment` dans le type de métadonnées CustomObject. Aucune modification dans cette version.

18 octobre 2017

Suivi de l'influence de campagnes multiples sur les opportunités par les services commerciaux et marketing
Clarification précisant que les modèles d'attribution multitouch Influence de la campagne nécessitent des licences Sales Cloud et Pardot, et ne sont pas disponibles dans Sales Cloud avant le 14 novembre 2017.

Nouveautés dans la toute dernière version de Salesforce pour Android et Salesforce pour iOS
Annonce de la disponibilité globale de la version 14.0 des applications Salesforce pour Android et Salesforce pour iOS la semaine du 16 octobre 2017. Découvrez les nouvelles améliorations disponibles pour vos utilisateurs.

Macros : des agents de support efficaces et des clients satisfaits
Ajoute une note concernant la prise en charge du texte rapide et des modèles d'e-mails pour les macros dans Lightning Experience.

Autres modifications d'API
Mise à jour de la section sur les API afin de préciser que les requêtes SOQL basées sur les types d'enregistrement renvoient des résultats uniquement pour les objets auxquels l'utilisateur qui exécute les requêtes a accès en lecture.

Échange, apprentissage et suivi collectif des parcours dans la nouvelle communauté Trailblazer
Annonce indiquant que la communauté Salesforce Success a été renommée en communauté Trailblazer.

Optimisation des comptes financiers avec les vues et les cumuls personnalisables
La fonctionnalité permettant de créer des règles de cumul et critères de filtrage de Compte financier, et de déterminer l'événement et les conditions de déclenchement d'un cumul, n'est pas prise en charge.

11 octobre 2017

Salesforce DX : la nouvelle frontière du développement d'applications Salesforce
Mise à jour de la section Salesforce DX des notes de publication pour refléter les modifications apportées aux fonctionnalités Salesforce DX, qui sont globalement disponibles depuis la mi-octobre.

API de métadonnées
Annonce concernant les modifications du champ `compactLayoutAssignment` dans le type de métadonnées CustomObject.

Personnalisation de votre communauté avec CMS Connect
Ajout d'un lien vers les instructions et le code de création de page JSP de connecteur requis pour configurer la personnalisation.

Modifications du traitement de l'expression $Label
Les méthodes non documentées d'accès aux étiquettes personnalisées utilisant le fournisseur de valeur globale `$Label` ne fonctionnent pas dans la toute dernière version.

Interfaces Lightning nouvelles et modifiées
Ajout de la prise en charge de l'interface `force:hasRecordId` pour les composants Lightning utilisés dans la barre d'utilitaires.

4 octobre 2017

Modifications requises de la configuration de G Suite pour continuer à synchroniser les événements
Lightning Sync avertit les clients de Google qui continuent à synchroniser les événements dans Winter '18 qu'ils doivent contacter leur administrateur Google pour mettre à jour leur configuration G Suite.

Champ ajouté à l'objet Network

Ajout du champ `enableUpDownVote` à l'objet Network dans l'API des métadonnées.

Pistes : accélération de la conversion des pistes avec plus de flexibilité

Clarification précisant que la nouvelle boîte de dialogue Convertir la piste nécessite que les organisations utilisent la conversion des pistes basée sur Apex, pas l'ancienne conversion des pistes basée sur PLSQL.

Prévisions collaboratives : possibilités supplémentaires avec les prédictions commerciales

Ajout d'informations sur la nouvelle vidéo sur les prévisions collaboratives dans Lightning Experience.

Gestion des contrats de service dans Lightning Experience (globalement disponible)

Clarification indiquant que les éléments de ligne de contrat ne peuvent pas être modifiés en masse dans Lightning Experience, et que les types d'enregistrement font l'objet d'une limitation.

Aide-mémoire pour les commerciaux avec les rappels de tâches

Clarification indiquant que les utilisateurs peuvent créer et modifier, mais pas recevoir, des rappels de tâche dans Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS et l'application Web mobile Salesforce. De plus, l'action globale Nouvelle tâche ne prend pas en charge les rappels de tâche.

Notifications de tâches pour les commerciaux

Clarification indiquant que les notifications et les rappels push de la zone de notification ne sont pas pris en charge dans Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS et l'application Web mobile Salesforce.

27 septembre 2017

Ajout de nouvelles valeurs de liste de sélection dans les mises à niveau de package géré

Nous avons retiré cette entrée des notes de publication. Cette fonctionnalité n'est plus disponible dans Winter '18. Nous l'évaluons pour une prochaine version.

Nouveaux objets

Ajout de deux nouvelles API : ListEmail et ListEmailRecipientSource.

Blocage des appels externes Apex en mode lecture seule

Ajout d'une note de publication relative aux meilleures pratiques des appels externes Apex en mode lecture seule. Une organisation Salesforce est en mode lecture seule pendant des opérations de maintenance telles que des basculements de site planifiés ou des actualisations d'instance.

Composants Lightning nouveaux et modifiés

Ajout d'informations sur les modifications apportées à `lightning:button` et à `lightning:buttonStateful`.

Aide et formation

Ajout d'une section Aide et formation.

Objets modifiés

Dans l'objet `DuplicateRecordSet`, l'étiquette du champ `DuplicateRuleId` a été rétablie sur `Duplicate Rule ID`. Auparavant dans Winter '18, l'étiquette était `Parent`.

Pardot disponible en japonais (bêta)

Ajout d'informations sur la version bêta en japonais de Pardot.

20 septembre 2017

Autres modifications apportées à Sales Cloud Einstein

Ajout d'informations sur les étiquettes modifiées dans Sales Cloud Einstein.

Navigateurs pris en charge pour Lightning Experience

Mise à jour des informations sur la prise en charge d'Internet Explorer 11 pour les applications Lightning.

Vous les avez demandées !
Ajout des idées que nous offrons.

Validation automatique du code des composants lors de l'enregistrement
Ajout d'un lien vers la section correspondante dans le guide du développeur, qui fournit des informations sur les validations effectuées.

Conversion de vos URL relatives en URL absolues (bêta)
Ajout de détails sur la conversion des URL relatives.

Utilisation de macros dans vos applications Lightning Console
Ajout d'informations sur la prise en charge des macros dans toutes les applications de console Lightning, notamment dans Sales Console.

Lightning Dialer : Enregistrement d'un message vocal personnalisé
Retrait de la rubrique relative à l'affichage d'un numéro de téléphone de société standard pendant les appels.

Ressources : vue d'ensemble des hiérarchies de ressources
Précision indiquant comment ajouter l'action Afficher la hiérarchie des ressources aux présentations de page de ressource.

Composants Lightning nouveaux et modifiés
Ajout d'informations sur les nouveaux composants `lightning:outputField` et `lightning:recordViewForm`, et sur les modifications apportées à `lightning:datatable` et `lightning:verticalNavigation`.

Objets modifiés
Ajout de la valeur de liste de sélection E-mail de liste à l'objet Task, dans le champ `TaskSubtype`.

Documents externes joints à des requêtes et génération de rapports correspondants
Précision indiquant que Chatter doit être activée pour les utilisateurs qui joignent des documents externes à des requêtes.

Personnalisation des applications de console avec l'API JavaScript Lightning Console (globalement disponible)
L'API Utility Bar, l'API Workspace et l'API Omni-Channel ont été déplacées vers l'espace de noms `lightning`. Les événements de l'onglet Console, tels que `lightning:tabClosed` et `lightning:tabFocused`, ont été déplacés vers l'espace de noms `lightning`.

Simplification de l'interaction avec Salesforce Authenticator grâce aux mises à jour apportées à l'accessibilité
Ajout d'informations sur les mises à jour de l'accessibilité dans Salesforce Authenticator 2.10.1.

Délai supplémentaire avant l'affichage des notifications de sauvegarde et de restauration
Ajout d'informations sur les modifications apportées aux notifications de sauvegarde et de restauration dans Salesforce Authenticator 2.10.1.

13 septembre 2017

Affichage des champs en lecture seule et de formule dans l'action rapide Mettre à jour un enregistrement
Ajout d'informations sur cette modification.

Simplification de la planification des équipes d'assistance
Précision indiquant que les champs de taille d'équipe, dans les types de travail, sont masqués par défaut pour tous les utilisateurs.

Actions supplémentaires avec les signatures multiples dans les rapports de service
Précision indiquant que le champ Type de signature est représenté par Type dans l'éditeur de modèle de rapport de service.

Affichage des champs en lecture seule dans le composant Enregistrement associé
Ajout d'informations sur les mises à jour du composant Enregistrement associé.

Création des tableaux de bord de nouvelle génération dès maintenant avec le Générateur de rapports Lightning (d'état)
Ajout d'une autre différence entre le générateur de rapport Salesforce Classic et le générateur de rapport Lightning Experience. Lors d'un regroupement par le champ de date dans le générateur de rapport Lightning Experience, vous ne pouvez pas personnaliser la précision de la date.

Organisation de réunions vidéo et envoi de messages instantanés par les utilisateurs directement à partir d'un enregistrement avec le composant Conversations de groupe Cisco Spark
Mise à jour des noms des composants.

Gestion des espaces de travail partagés par les utilisateurs dans Cisco Spark pour Salesforce
Mise à jour des noms des composants.

Cisco Spark pour Salesforce : communication avec des clients et des commerciaux sans quitter Salesforce (globalement disponible)
Mise à jour des noms des composants.

Nouveaux types d'enregistrements Financial Services Cloud
Ajout de nouveaux types d'enregistrement aux objets.

Modification de la catégorie de prévision des opportunités
Ajout d'informations sur la mise à jour de la catégorie de prévision dans les opportunités.

Mise à jour de vos données externes avec la capture des données modifiées (pilote)
Clarification indiquant que les événements de modification des données doivent être explicitement activés pour les objets personnalisés.

Enrichissement des pages de votre communauté avec un contenu JSON (bêta)
Ajout d'une note sur l'optimisation du moteur de recherche (SEO).

Modification du type CustomTab de S-Control à Page Visualforce
Clarification indiquant que vous pouvez désormais utiliser l'API des métadonnées pour modifier un type CustomTab.

6 septembre 2017

API REST Rapports et tableaux de bord
Ajout d'informations sur les ressources `folders` dans l'API REST Rapports et tableaux de bord.

Arrêt du lancement d'instances multiples en cliquant rapidement sur une action personnalisée
Ajout de détails sur le correctif de ce bogue.

Affichage des champs en lecture seule et de formule dans l'action rapide Mettre à jour un enregistrement
Ajout d'informations sur cette modification.

Empaquetage de vos recettes
Ajout d'informations sur la nécessité d'utiliser une recette dans un jeu de données avant l'empaquetage de la recette.

Intégration de l'héritage du partage avec des prédicats de sécurité
Ajout d'une note indiquant que vous pouvez choisir un seul objet pris en charge par jeu de données pour l'héritage du partage dans Analytics.

Mises à jour critiques pour les restrictions de la CSP plus stricte
Extension des mises à jour critiques aux organisations de production dans la version Spring '18, pas dans la version Winter '18 comme précédemment planifié.

30 août 2017

Consultation rapide des données des listes associées avec les Liens rapides de liste associée
Retrait de l'indication précisant que le composant est automatiquement ajouté aux pages d'enregistrement non personnalisées lors de la mise à niveau des organisations vers Winter '18.

Package géré Field Service : création de territoires plus intelligente, travail sur plusieurs jours et travail désigné
Retrait de l'indication précisant que le clonage profond est disponible dans les stratégies de planification.

Retrait du certificat de signature SAML
Clarification des instructions indiquant qui est affecté et les mesures à prendre.

21 août 2017

Notes de publication de Salesforce Winter '18
Aperçu des notes de publication publiées.

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 commentaires** : lorsque vous consultez notre documentation dans l'aide de Salesforce, les Notes de publication ou les guides du développeur, utilisez le formulaire de commentaires pour donner votre avis. Vous pouvez également ajouter des commentaires.
- **Twitter** : lorsque vous suivez @salesforcedocs sur Twitter, vous recevez une notification dès que nous publions un nouveau document ou des mises à jour importantes pour les documents existants. Envoyez-nous un tweet à @salesforcedocs.

Disponibilité des fonctionnalités : quand et comment

Certaines fonctionnalités de la version Winter '18 affectent tous les utilisateurs immédiatement après sa publication. Communiquez ces modifications le plus tôt possible 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.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Navigateurs pris en charge pour Lightning Experience	✅			
Extension de la prise en charge de l'accès à Lightning Experience en utilisant Microsoft Internet Explorer version 11			✅	
Navigateurs pris en charge pour Salesforce Classic	✅			

Salesforce globalement

Mesurez l'impact de Lightning Experience sur la productivité de votre équipe commerciale avec la vérification de la préparation révisée. La nouvelle présentation de Lightning Experience facilite considérablement votre travail. Le style reflète la nouvelle fonctionnalité avec

une page de résultats de recherche Lightning Experience qui facilite le redimensionnement des colonnes, le renvoi du texte à la ligne et le tri des enregistrements. Les utilisateurs sont plus efficaces dans la console grâce aux favoris, à des règles de navigation et à deux nouveaux composants.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Nouvelle présentation pour Lightning Experience	✅			
Recherche				
Colonnes redimensionnées, texte renvoyé à la ligne et tri simplifié dans la page des résultats de recherche	✅			
Accélération de l'accès à l'enregistrement approprié avec les résultats instantanés optimisés	✅			
Affichage d'objets pertinents supplémentaires dans les principaux résultats par défaut	✅			
Augmentation des objets renvoyés dans les résultats de recherche		✅		
Accélération de la recherche avec la recherche rapide optimisée	✅			
Applications de console Lightning : favoris et navigation personnalisée				
Utilisation de favoris dans les applications de console	✅			
Ouverture automatique d'enregistrements associés dans les applications de console avec des règles de navigation			✅	
Combinaison Cmd+clic pour plus d'efficacité dans les applications Lightning Console	✅			
Utilisation de macros dans vos applications Lightning Console			✅	
Ajout des composants Jalon et Accordéon aux pages de votre application de console			✅	
Affichage des champs en lecture seule dans le composant Enregistrement			✅	

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
associé pour les utilisateurs de la console				
Ouverture des favoris dans un nouvel onglet de navigateur	✅			
Accélération de la navigation avec les raccourcis clavier	✅			
Ajout d'onglets à des applications Lightning installées à partir de packages gérés		✅		
Échange, apprentissage et suivi collectif des parcours dans la nouvelle communauté Trailblazer	✅			

Ventes

Offrez à vos équipes commerciales des fonctionnalités Lightning Experience à fort impact leur permettant de rester concentrées sur les pistes et les affaires offrant les meilleures probabilités de générer des ventes. Aidez les commerciaux à se concentrer le pipeline des ventes directement dans Outlook et Gmail.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Trailhead			✅	
Sales Cloud Einstein				
Score des pistes Einstein				
Utilisation du score des pistes Einstein dans Salesforce Classic			✅	
Utilisation de types supplémentaires pour la conversion des pistes avec le Score des pistes Einstein			✅	
Suivi et contrôle de l'activation du score des pistes Einstein			✅	
Contacts automatisés Einstein				
Automatisation de la saisie des données de contact (bêta)			✅	
Affichage du nombre de contacts ajoutés par Einstein à Salesforce (bêta)			✅	

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Capture d'activité Einstein				
Accueil des comptes Microsoft® Exchange 2013 et 2016			✓	
Ajout des activités aux devis et aux contrats			✓	
Affichage des événements Microsoft® Office 365® automatiquement capturés dans le calendrier Salesforce			✓	
Choix de la durée de rétention de vos données				✓
Simplification de la gestion de la liste des adresses exclues			✓	
Einstein Wave Analytics			✓	
Autres modifications apportées à Sales Cloud Einstein	✓			
Principales fonctionnalités commerciales				
Pistes	✓			
Comptes				
Simplification de la configuration de comptes personnels			✓	
Ajout de comptes personnels à des campagnes à partir de rapport sur les comptes	✓			
Campagnes				
Suivi de l'influence de campagnes multiples sur les opportunités par les services commerciaux et marketing			✓	
Influence de la campagne plus flexible grâce à d'autres modifications			✓	
Prévisions collaboratives		✓		
Gestion des territoires d'entreprise		✓		
Opportunités				
Accélération de l'ajout de membres à une équipe d'opportunité	✓			

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Ajout de produits aux opportunités avec des invites aux utilisateurs			✅	
Création de rôles de contact pour les opportunités à partir de contacts dans Lightning Experience	✅			
Modification de la catégorie de prévision des opportunités	✅			
Fonctionnalités de productivité				
Sales Console			✅	
E-mail				
Augmentation de la portée des e-mails de vos commerciaux avec E-mail de liste	✅			
Suivi des e-mails de liste dans la chronologie des activités	✅			
Fin des erreurs avec les champs de fusion d'e-mails vides	✅			
Activités				
Aide-mémoire pour les commerciaux avec les rappels de tâches	✅			
Notifications de tâches pour les commerciaux	✅			
Consultation des activités passées et archivées dans l'historique de toutes les activités	✅			
Nouvelle méthode de filtrage dans la chronologie des activités	✅			
Vues de liste				
Ajustement dynamique des largeurs de colonnes au contenu dans les vues de liste	✅			
Définition de largeurs de colonne personnalisées dans des vues de liste supplémentaires	✅			
Réinitialisation de la largeur par défaut pour les colonnes de vue de liste	✅			

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Retour du texte à la ligne dans les vues de liste	✅			
Utilisation de Cloner ou Enregistrer sous pour vous approprier les vues de liste	✅			
Augmentation du nombre d'enregistrements modifiés en même temps avec l'édition en ligne en masse	✅			
Notes	✅			
Calendrier				
Intégration des détails des participants dans Salesforce avec Lightning Sync pour Google			✅	
Partage de calendriers avec des collaborateurs dans Lightning Experience	✅			
Retrait de Cloud Scheduler	✅			
Lightning Dialer			✅	
Accueil	✅			
Qualité des données				
Fusion de comptes personnels dans Lightning Experience			✅	
Gestion des doublons à l'aide des ensembles d'enregistrements dupliqués dans Lightning Experience			✅	
Optimisation des champs dans vos enregistrements Salesforce avec des données tierces dans Lightning Experience			✅	
Intégration de Google				
Lightning pour Gmail : fonctionnalités de gain de temps et nouvelles connaissances				
Fonctionnalités supplémentaires pour les modèles			✅	
Gestion des tâches Salesforce depuis Gmail	✅			
Simplification de la recherche et de l'association d'éléments aux enregistrements Salesforce appropriés	✅			

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Suivi des pistes prêtes à conclure			✅	
Lightning Sync				
Modifications requises de la configuration de G Suite pour continuer à synchroniser les événements			✅	
Configuration des utilisateurs détenteurs de licences Service Cloud et Force.com			✅	
Synchronisation des événements entre Google Agenda et Salesforce			✅	
Actions supplémentaires sur les participants aux réunions dans Événements Salesforce			✅	
Intégration de Microsoft®				
Lightning pour Outlook				
Fonctionnalités supplémentaires pour les modèles			✅	
Gestion des tâches Salesforce depuis Microsoft® Outlook®	✅			
Simplification de la recherche et de l'association d'éléments aux enregistrements Salesforce appropriés	✅			
Suivi des pistes prêtes à conclure			✅	
Connaissances sur l'activité des prospects avec Engage pour Outlook			✅	
Lightning Sync			✅	
Salesforce pour Outlook				
Mise à niveau critique requise pour continuer à utiliser Salesforce pour Outlook			✅	
Alternative aux mises à niveau manuelles			✅	
Sécurité				
Cryptage d'informations d'identification personnelle supplémentaires pour vos clients (globalement disponible)			✅	
Cryptage des champs Description et Étapes suivantes des opportunités (bêta)			✅	

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Cryptage du champ Nom de l'opportunité (pilote)		✓		
Autres modifications dans Sales Cloud				
Calendrier des événements Salesforce renommé Mes événements	✓			
Affichage des modifications récentes du calendrier dans Lightning Experience sans actualiser le navigateur	✓			
Retrait de l'évaluation des données de compte Data.com		✓		
Disponibilité de l'onglet Data.com uniquement pour les clients de Prospector		✓		
Pardot disponible en japonais (bêta)				

Service

Bénéficiez de la prise en charge par Lightning Experience de Live Agent, d'Omni-Channel, des contrats de service, des jalons de requêtes, des macros du clonage de requêtes, et plus encore. Développez vos opérations d'assistance sur site avec l'application mobile Field Service Lightning pour Android. Accélérez le partage de connaissances en incorporant des vidéos et des blocs de code dans les articles Knowledge. Prenez en charge jusqu'à 10 comptes sociaux avec le complément Service client social Pro.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Service Console				
Actions supplémentaires dans Service Console avec les macros, Live Agent et d'autres améliorations			✓	
Personnalisation de votre communauté dans le flux de configuration de Lightning Service		✓		
Simplification du flux de configuration de Lightning Knowledge		✓		
Informations précieuses sur les activités des clients avec Community 360 (globalement disponible)	✓			
Field Service				

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Simplification de la planification des équipes d'assistance			✅	
Nouvelles options d'attribution dans les rendez-vous de service			✅	
Attribution de modèles de rapport des service à des ordres d'exécution et à des éléments d'ordre d'exécution			✅	
Actions supplémentaires avec les signatures multiples dans les rapports de service	✅			
Fin de la réutilisation des signatures dans les rapports de service	✅			
Suivi des UGS (unités de gestion de stock) des produits			✅	
Planification de postes de nuit avec les créneaux horaires de 24 heures	✅			
Affichage des détails et des fichiers de hiérarchie des emplacements du service d'assistance				
Création de règles de partage pour des types de travail			✅	
Gain de temps avec les actions de flux de service d'assistance			✅	
Filtrage des ordres d'exécution par type d'enregistrement			✅	
Field Service pour Mobile				
Field Service Lightning sur Android (globalement disponible)			✅	
Capture de signatures multiples dans les rapports de service			✅	
Contrôle des rapports de service avec les aperçus de rapport de service optimisés			✅	
Définition des préférences de géolocalisation en mode arrière-plan			✅	

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Augmentation de la facilité d'utilisation des forces de travail internationales avec la localisation du flux			✅	
Gain de temps avec des requêtes produits plus intelligentes			✅	
Obtention des pièces dont vous avez besoin avec la recherche de produits optimisée			✅	
Package géré Field Service				
Dépôt de territoires sur la carte avec les polygones sur carte			✅	
Planification d'un travail sur plusieurs jours			✅	
Planification de dépendances de projets pour les travaux complexes			✅	
Réservation de créneaux horaires pour des travaux désignés			✅	
Affichage des ressources de service dans tous les territoires			✅	
Contrôle des absences affichées dans le graphique de Gantt des ressources			✅	
Planification des rendez-vous prioritaires par rapport aux rendez-vous moins urgents			✅	
Suivi automatique des rendez-vous pour les techniciens d'assistance			✅	
Affichage des itinéraires planifiés et réels dans la carte de la console			✅	
Définition d'autorisations personnalisées pour les utilisateurs de Field Service Lightning			✅	
Contrôle du paramètre de répartition de fil fragmentaire au niveau du territoire			✅	
Requêtes				

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Accélération de l'envoi d'e-mails à des clients avec les champs de fusion et les modèles Salesforce Classic	✓			
Utilisation des champs de destinataire pour associer des e-mails à des contacts de requête			✓	
Utilisation de jalons de requête dans Lightning Experience			✓	
Clonage transparent des requêtes	✓			
Ajout d'un commentaire de requête à partir d'une liste associée			✓	
Knowledge				
Accès aux articles Knowledge dans les organisations multilingues avec Lightning Experience (bêta)	✓			
Création d'articles depuis le composant Knowledge	✓			
Incorporation de vidéos et de blocs de code dans des articles Knowledge	✓			
Suivi des vues d'articles dans la surveillance des événements		✓		
Suivi du flux avec les attributions d'articles	✓			
Choix de vos catégories de données dans Lightning	✓			
Recherche dans Knowledge : tri des résultats d'articles et documents externes joints aux requêtes				
Tri des résultats de recherche d'articles Knowledge	✓			
Documents externes joints à des requêtes et génération de rapports correspondants			✓	
Live Agent				
Chat avec des clients dans Lightning Experience			✓	
Contrôle de la position et de la hauteur de la fenêtre de chat de l'agent			✓	

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Accès à toutes vos transcriptions de chat dans Lightning Experience			✓	
Conversation continue avec les chats passés des clients réguliers	✓			
Simplification du multitâche pour les agents avec des aperçus dans l'en-tête de chat	✓			
Barre d'outils optimisée pour les agents de chat	✓			
Écart des fonctionnalités Live Agent dans Lightning Experience	✓			
Omni-Channel				
Acheminement du travail aux agents dans Lightning Experience (globalement disponible)			✓	
Acheminement des chats Live Agent avec Omni-Channel dans Lightning Experience			✓	
Surveillance de votre centre de support avec Omni-Channel Supervisor dans Lightning Experience (bêta)			✓	
Filtrage sur les informations importantes pour les superviseurs dans Omni-Channel Supervisor (bêta)				✓
Utilisation d'une implémentation d'acheminement externe avec Omni-Channel (bêta)				✓
Productivité accrue grâce aux limitations allégées pour Omni-Channel	✓			
Utilisation de méthodes Omni-Channel dans l'API de la console et un nouveau composant dans Lightning Experience (bêta)		✓		
Clients en attente en première ligne avec le champ Date/heure demandée personnalisée		✓		

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Suppression des statuts de présence utilisateur pour libérer de la place dans votre organisation		✓		
Snap-ins pour le Web				
Chat avec des clients dans Lightning Experience en utilisant Snap-Ins Chat			✓	
Élimination des spammeurs avec le blocage des visiteurs			✓	
Enregistrements du formulaire préalable au chat automatiquement joints à la transcription de chat	✓			
Transmission des informations sur les clients après le chat			✓	
Gestion des autorisations				
Gestion des contrats de service dans Lightning Experience (globalement disponible)	✓			
Suivi de vos jalons de requête dans Lightning Experience			✓	
Macros				
Élaboration de macros et gain de temps dans Lightning Experience	✓			
Rien de tel que l'accueil des enregistrements de macro	✓			
Exécution de vos macros depuis la barre d'utilitaires			✓	
Ressources	✓			
CTI				
Création de numéros de téléphone Click-to-Dial avec le composant lightning:clickToDial.		✓		
Disponibilité de la méthode Open CTI notifyInitializationComplete dans Lightning Experience		✓		
Service client social				

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Augmentation de votre présence sociale avec le complément Service client social Pro (Publication reportée)				✓
Accélération de la configuration du service social avec les Règles métier sociales		✓		
Ajout d'images aux publications sociales pour aider vos utilisateurs	✓			
Prévisualisation des images jointes dans le fil de requête	✓			
Assistance privée pour les utilisateurs en masquant les commentaires et les réponses Facebook	✓			
Ajout de fichiers supplémentaires à une personne sociale pour recueillir plus d'informations sur les clients			✓	
Remplacement de Radian6 par Social Studio sur les boutons et dans le texte	✓			
Autres modifications				
Retrait de Réponses Chatter dans la version Spring '18	✓			
Configuration d'utilisateurs dans les licences Service Cloud pour Lightning Sync			✓	

Analyses

L'élaboration de tableaux de bord est désormais agréable (ou plus agréable, selon votre perspective) avec l'introduction du Générateur de rapport Lightning dans cette version. De plus, Einstein Analytics (auparavant appelé Wave) ajoute des fonctionnalités intelligentes, notamment une création d'applications plus intuitive, des suggestions de graphiques et une amélioration des récits Einstein Discovery.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Rapports et tableaux de bord				
Création des tableaux de bord de nouvelle génération dès maintenant			✓	

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
avec le Générateur de rapports Lightning (d'état)				
Ouverture de rapports dans Quip	✅			
Ajout de tableaux contenant jusqu'à 10 colonnes à un tableau de bord (bêta)	✅			
Incorporation de tableaux de bord à l'onglet Accueil et aux applications Lightning		✅		
Affichage de rapports filtrés en cliquant sur des segments de graphique dans des tableaux de bord	✅			
Toute la puissance du partage de dossiers optimisé dans Lightning Experience			✅	
Améliorations des graphiques pour les rapports et les tableaux de bord dans Lightning Experience	✅			
Autres améliorations des rapports et des tableaux de bord dans Lightning Experience	✅			
	Einstein Analytics			
Einstein Analytics, le nouveau nom de Wave Analytics	✅			
Applications prédéfinies Analytics				
Options de création rapide (base) et personnalisée avec la dernière version de Service Analytics	✅			
Visualisation de chaque étape de création de votre application			✅	
Conversion des données en dollars avec Sales Analytics, désormais pilotée par Einstein	✅			
Élimination de toute approximation lors de la création d'applications et connaissances approfondies sur les performances dans Service Analytics	✅			

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Connaissances approfondies des techniciens et des territoires mobiles avec Field Service Analytics	✅			
Accueil Analytics				
Organisation de l'expérience Analytics pour vos équipes	✅			
Augmentation de votre productivité avec Lightning Experience dans votre accueil Analytics	✅			
Localisation rapide des perspectives et des tableaux de bord Lightning avec la recherche globale Lightning Experience	✅			
Organisation avec les nouvelles pages Parcourir l'application et Détails de l'application	✅			
Exploration et visualisation Analytics				
Exploration simplifiée avec les améliorations de l'explorateur	✅			
Mise en forme du style de vos tableaux avec de nouvelles propriétés	✅			
Retour de votre focus	✅			
Glisser-déposer pour réorganiser les valeurs des colonnes de tableau	✅			
Contrôle de la visibilité des champs de vos jeux de données	✅			
Suggestion d'un graphique pour vos données par explorateur	✅			
Visualisation de vos flux de données avec un graphique Sankey	✅			
Dévoilement de vos données avec le graphique Origami	✅			
Personnalisation des info-bulles des graphiques	✅			
Contrôle de l'apparence des graphiques à carte	✅			
Autres améliorations des graphiques	✅			

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Concepteur de tableaux de bord Analytics				
Ajustement de votre tableau de bord en fonction des recommandations de l'inspecteur	✅			
Division des tableaux de bord monolithiques pour améliorer les performances (bêta)	✅			
Gain de temps en modifiant les étapes	✅			
Recherche de votre étape sans lampe de poche ni carte	✅			
Contrôle des filtres de tableau de bord avec un nouveau comportement de facettage	✅			
Enrichissement de votre tableau de bord avec un contenu Web associé	✅			
Création de contrôles de tableau de bord à l'aide de filtres globaux	✅			
Découverte des modifications JSON de tableau de bord pour le Concepteur Wave		✅		
Autres améliorations apportées au concepteur de tableau de bord Wave	✅			
Intégration de données Analytics				
Contrôle des réplications		✅		
Raccordement avec de nouveaux connecteurs		✅		
Préparation intelligente de données .csv lors de la création de jeux de données	✅			
Élaboration de jeux de données dans le flux de données de votre choix		✅		
Flux continu avec les améliorations du flux de données		✅		
Exportation de données vers Einstein Discovery avec la transformation export (bêta)				✅
Informations essentielles avec la page de modification de jeu de données actualisée	✅			

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Remonter le temps : restauration des versions antérieures de jeux de données		✓		
Préparation et nettoyage intelligents de vos données dans les recettes avec des suggestions intelligentes et des profils de colonne		✓		
Intégration de l'héritage du partage avec des prédicats de sécurité			✓	
Analytics Einstein Discovery				
Simplification de la connexion de vos données Salesforce avec Einstein Discovery				✓
Affichage des recommandations Einstein Discovery dans un objet Salesforce (pilote)				✓
Amélioration de votre récit avec Story Improver				✓
Découverte des facteurs qui entraînent des modifications au fil du temps avec la chronologie des récits				✓
Mise à jour de vos analyses avec l'actualisation des récits				✓
Création de jeux de données à partir d'un flux de données Einstein Analytics (bêta)				✓
Analytics Mobile				
Utilisation de nouveaux graphiques sur les appareils iOS	✓			
Exploration des tout derniers tableaux de bord et perspectives sur les appareils Android	✓			
Développement et personnalisation Analytics				
Renforcement des fonctionnalités des applications avec les modèles Analytics		✓		
Mises à jour de l'API REST		✓		
Découverte des tableaux de bord avec la nouvelle fonctionnalité SDK		✓		
Exploitation de la nouvelle fonctionnalité SAQL		✓		

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Collaboration sur les tableaux de bord à l'aide d'annotations dans les communautés			✓	
Contrôle de l'affichage et de la fonctionnalité des tableaux de bord incorporés		✓		
Intégration des capacités Apex aux tableaux de bord Analytics (bêta)		✓		
Empaquetage de vos recettes		✓		

Communautés

Spécialement conçu pour la gestion des comptes, Customer Account Portal offre aux clients un espace privé et sécurisé pour accéder aux informations sur leur compte et les mettre à jour. Les ensembles de personnalisations se conjuguent au ciblage d'audience, ce qui facilite la modification dynamique de la présentation et du style de votre communauté en fonction de l'audience qui visualise la page. De plus, Community Pulse affiche les métriques les plus importantes de votre communauté au centre de la zone Espaces de travail.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Modèles Lightning et solutions Bolt				
Mise à jour de votre communauté Customer Service (Napili)		✓		
Plus de possibilités avec la communauté Partner Central actualisée		✓		
Introduction du Customer Account Portal, une toute nouvelle méthode pour satisfaire vos clients		✓		
Élaboration d'une communauté personnalisée par les développeurs		✓		
Lightning Bolts sans limite		✓		
Personnalisation dynamique		✓		
Ciblage d'audience				
Création d'audiences basées sur des critères utilisateur		✓		
Priorité des informations visualisées par votre audience		✓		
CMS Connect (bêta)				

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Personnalisation de votre communauté avec CMS Connect				
Enrichissement des pages de votre communauté avec un contenu JSON (bêta)		✓		
Alignement des contenus de votre communauté et de votre site Web avec la prise en charge de fournisseurs CMS supplémentaires (bêta)		✓		
Conversion de vos URL relatives en URL absolues (bêta)		✓		
Améliorations de l'utilisation et des performances				
Augmentation des performances des communautés avec un réseau de distribution de contenu (bêta) gratuit			✓	
Personnalisation de la couleur d'arrière-plan et du texte de navigation		✓		
Simplification de l'ajout d'une famille de polices personnalisée		✓		
Amélioration des performances de communauté avec la mise en cache du navigateur	✓			
Informations sur les performances avec l'optimiseur Salesforce Community Page Optimizer (globalement disponible)		✓		
Suppression de composants du panneau Structure de la page		✓		
Modification de composants personnalisés dans Developer Console		✓		
Modification de la page actuellement publiée dans le Générateur de communauté		✓		
Affichage des modifications en actualisant la page active		✓		
Communautés Lightning				

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Introduction d'une expérience de navigation plus intuitive avec le menu de vignettes (bêta)		✅		
Accès des membres de portail à la modification de leur profil		✅		
Affichage de l'activité de vos clients dans la communauté avec Community 360 (globalement disponible)		✅		
Accès aux informations avec la recherche globale pour les communautés peer-to-peer		✅		
Nouveau menu du profil utilisateur pour les modèles mis à jour		✅		
Accès aux bibliothèques et plus avec la nouvelle page Ressources		✅		
Découverte des fichiers populaires		✅		
Utilisation de chemin dans des contrats, des commandes, des devis et des objets personnalisés		✅		
Incorporation de flux à des pages de communauté Lightning		✅		
Ajout d'actions globales à votre menu de navigation.		✅		
Modèles Koa et Kokua non disponibles dans les nouvelles communautés		✅		
Chatter dans les communautés Lightning				
Incorporation d'applications d'éditeur enrichi dans l'éditeur Chatter (globalement disponible)	✅			
Actions supplémentaires avec le bouton Demander	✅			
Création de vos propres fils gigantesques avec des flux	✅			
Affichage de tous les flux de votre communauté dans Salesforce (pilote)	✅			

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Augmentation de la visibilité des informations critiques avec les publications épinglées (bêta)	✅			
Attribution d'une communauté par défaut à un profil utilisateur	✅			
Animation de votre communauté avec des Emojis	✅			
Mise en évidence des meilleures solutions dans votre communauté	✅			
Activation des suggestions de rubriques par organisation et communauté		✅		
Ajout de rubriques avec des hashtags dans les communautés	✅			
Création d'un type de rapport personnalisé pour afficher les groupes les mieux notés (Publication reportée)		✅		
Affichage du nombre de personnes qui discutent d'une rubrique dans une communauté		✅		
Fichiers dans les communautés Lightning				
Accès aux fichiers externes depuis les communautés	✅			
Aperçu des bibliothèques et des dossiers dans la vue des vignettes (bêta)	✅			
Organisation de vos bibliothèques dans des communautés	✅			
Création de livraisons de contenu et de liens publics vers des fichiers par les partenaires (Publication reportée)	✅			
Création de composants Aperçu de fichier personnalisés	✅			
Amélioration de l'expérience de chargement avec le composant File Upload	✅			
Fichiers privés dans les enregistrements (Publication reportée)	✅			

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Création et collaboration sur des documents dans Salesforce avec Quip	✓			
Gestion des relations partenaires				
Gestion des partenaires avec les programmes et les niveaux de réseau		✓		
Optimisation de l'exposition de vos partenaires avec les Fonds de développement du marché		✓		
Simplification de la configuration des fonctionnalités avec la configuration guidée				
Enregistrement de leur propres affaires par les partenaires		✓		
Distribution simplifiée des pistes		✓		
Fonds de développement du marché pour les partenaires		✓		
Surveillance des performances avec les cartes de score de partenaire (bêta)		✓		
Création de campagnes partenaires en utilisant Distributed Marketing (pilote)		✓		
Analytiques de communauté				
Mise en évidence de vos statistiques avec Community Pulse		✓		
Collaboration dans les tableaux de bord Analytics avec des annotations			✓	
Modération				
Optimisation de l'engagement avec l'intégration de Community Cloud et de Marketing Cloud (bêta)		✓		
File d'attente d'engagement des membres		✓		
Simplification et renforcement de la file d'attente des discussions en attente		✓		
Basculement vers les espaces de travail des actions supplémentaires dans les communautés		✓		
Autres modifications apportées aux communautés				

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Simplification du déplacement des communautés avec la prise en charge des ensembles de modifications optimisés		✅		
Gestion des utilisateurs de communauté externes dans Lightning Experience		✅		
Utilisation d'objets supplémentaires dans les communautés		✅		
Création de communautés dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited, même sans licence de communauté		✅		
URL compatibles SEO pour les pages de détail de requêtes, de tableaux de bord, de groupes et de rapports		✅		
Retrait de l'ID d'enregistrement des URL d'article		✅		
Personnalisation de l'expérience de connexion à votre communauté basée sur l'utilisateur		✅		
Affichage au masquage du titre du composant Principaux articles par rubrique		✅		
Affichage des informations sur les groupes pour les modérateurs de communauté externes		✅		
Ouverture des rapports dans la page active		✅		

Chatter

Le cryptage pour Chatter est globalement disponible et inclus un plus grand nombre de champs. Épinglez une publication en haut d'un groupe ou du fil de rubriques (bêta), et découvrez les groupes qui présentent l'activité la plus importante. Les profils de groupe et d'utilisateurs ont une nouvelle présentation Trailhead.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Fils				

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Sécurité accrue avec le cryptage pour Chatter (globalement disponible)	✓			
Affichage de tous les flux de votre communauté dans Salesforce (pilote)	✓			
Augmentation de la visibilité des informations critiques avec les publications épinglées (bêta)	✓			
Animation de vos conversations avec des Emojis	✓			
Activation des suggestions de rubriques pour votre organisation		✓		
Groupes				
Création d'un type de rapport personnalisé pour afficher les groupes les mieux notés (Publication reportée)		✓		
Style Trailhead pour les groupes	✓			
Profils des utilisateurs				
Style Trailhead pour les profils utilisateur	✓			
Astro est votre avatar par défaut à de nouveaux emplacements	✓			
Congés sans remords avec Out of Office (globalement disponible)	✓			

Fichiers

Créez, partagez et collaborez sur des documents avec Quip sans fournisseur de fichier externe. Joignez un fichier à un enregistrement et gardez-le privé, ou partagez-le avec les personnes et les groupes de votre choix. Les résultats de recherche de fichiers peuvent désormais être triés avec davantage de champs.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Création et collaboration sur des documents Quip dans Salesforce	✓			
Fichiers privés dans les enregistrements (Publication reportée)	✓			

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Tri de vos résultats de recherche de fichiers avec de nouveaux champs	✅			
Renommage des autorisations pour la création de liens publics de livraison de contenu	✅			
Création de composants Aperçu de fichier personnalisés	✅			

Intégrations Salesforce

Offrez aux professionnels de la vente et du service des capacités supplémentaires en connectant Salesforce à des applications d'entreprise leader.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Cisco Spark pour Salesforce : communication avec des clients et des commerciaux sans quitter Salesforce (globalement disponible)			✅	
Intégration de Google : correspondance flexible des enregistrements, options de modèle supplémentaires, synchronisation bidirectionnelle des événements, et modifications requises pour la configuration de Lightning Sync			✅	
Skype pour Salesforce : chat et envoi de messages instantanés (globalement disponible)			✅	
Intégration de Microsoft® : gestion des tâches, engagement Pardot et synchronisation pour les masses			✅	

Mobile

Les applications mobiles Salesforce augmentent la productivité des utilisateurs, où qu'ils soient, tout au long de leur journée chargée. Par conséquent, nous avons travaillé sans relâche pour ajouter des dispositifs qui favorisent la productivité hors du bureau. Salesforce offre des améliorations pour Chatter, les tâches et de nombreuses autres fonctionnalités de vente. Les commerciaux peuvent ainsi gérer plus d'affaires avec leur téléphone.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS et l'application Web mobile Salesforce				
Nouveautés dans la toute dernière version de Salesforce pour Android et Salesforce pour iOS	✅			
Toutes les nouveautés de Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS et l'application Web mobile Salesforce				
Affichage d'objets pertinents supplémentaires dans la section Récent	✅	✅	✅	
Configurations requises pour Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS et l'application Web mobile Salesforce mises à jour	✅			
Gestion embarquée des territoires	✅			
Gestion des contrats de service dans Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS et l'application Web mobile Salesforce	✅			
Accès embarqué aux jalons de requête			✅	
Ajout d'un commentaire de requête à partir d'une liste associée			✅	
Clonage transparent des requêtes	✅			
Retrait des graphiques hérités dans Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS et l'application Web mobile Salesforce dans la version Spring '18 (phase de retrait)	✅			
Expérience Chatter moderne dans Salesforce pour iOS	✅	✅	✅	
Partage de contenus avec le nouvel éditeur de publication Chatter	✅	✅	✅	
Affichage des images en ligne et des pièces jointes multiples dans le fil Chatter	✅	✅	✅	
Salesforce1 s'intitule désormais Salesforce	✅			
Obtention rapide de réponses dans l'aide mise à jour pour Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS et l'application Web mobile Salesforce	✅			
Salesforce Authenticator	✅			
Salesforce Chatter : nouvelle méthode de travail avec Windows 10				

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Appareil pris en charge et installation de Salesforce Chatter	✅	✅	✅	
Fonctionnalités disponibles dans Salesforce Chatter	✅	✅	✅	
Salesforce Mobile Classic		✅		

Financial Services Cloud

Désormais, les conseillers bancaires personnels, ainsi que les conseillers financiers, peuvent approfondir les relations clients et optimiser la productivité avec des extensions de modèle de données pour la banque et trois applications Lightning dédiées pour Financial Services Cloud : Retail Banking, Console Retail Banking et Wealth Management. Les référents intelligents basés sur les besoins et les scores aident les utilisateurs à créer, suivre et gérer les référents dans un simple flux. Nous avons optimisé les possibilités de personnalisation de Financial Services Cloud avec de nouvelles méthodes de configuration de composants d'interface utilisateur Compte financier et des champs récapitulatifs de cumul. Vous pouvez désormais récapituler le solde d'un compte financier pour plusieurs copropriétaires. Utilisez également de nouveaux composants Lightning, quatre nouveaux profils et une nouvelle autorisation pour accélérer le lancement de vos communautés de clients et de partenaires. Ce n'est pas tout ! Consultez la liste complète des améliorations relatives à l'utilisation.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Optimisation de la productivité avec l'application Retail Banking et la console Retail Banking				
Optimisation de l'expérience de Financial Services Cloud avec Wealth Management, une nouvelle application Lightning				
Création et gestion des référents avec les référents intelligents basés sur les besoins et le score				
Optimisation des comptes financiers avec les vues et les cumuls personnalisables				
Accélération du lancement de vos communautés de clients et de partenaires				
Améliorations de l'utilisation dans Financial Services Cloud				

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Autres améliorations dans Financial Services Cloud				
Objets et champs nouveaux dans Financial Services Cloud				
Nouveaux types d'enregistrements Financial Services Cloud		✓		

Health Cloud

Health Cloud a fait un grand pas en avant pour fournir les outils dont vos coordinateurs de soins, votre personnel soignant et vos patients ont besoin. Les coordinateurs de soins vont adorer l'interface utilisateur hors-pair et les composants Lightning Experience, ainsi que la vision globale du foyer d'un patient et les relations dans la carte Foyer. Les patients peuvent se connecter à la communauté et consulter la chronologie de leurs soins passés, actuels et futurs. De nombreuses autres fonctionnalités prennent en charge la santé des patients, notamment des chronologies filtrées et les comptes personnels.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Lightning Experience dans Health Cloud Console			✓	
Affichage de la chronologie depuis la communauté pour les patients			✓	
Gestion des relations des patients avec la carte Foyer	✓			
Choix des enregistrements affichés dans Health Cloud Console et chronologies de communauté Health Cloud Empower			✓	
Prise en charge des comptes personnels dans Health Cloud			✓	
Composants Health Cloud Lightning nouveaux et modifiés			✓	
Objets Health Cloud modifiés		✓		

Personnalisation

Créez des pages Lightning dynamiques en définissant l'affichage de certains composants. Démarrez des processus lorsqu'un événement autre qu'une modification d'enregistrement se produit, dans ou hors de votre organisation. Distribuez le même flux à tous les utilisateurs, quelle que soit la langue, avec le Système de traduction. Si vous élargissez votre horizon au code, examinez nos modèles de page Lightning personnalisés.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Générateur d'applications Lightning				
Création de pages Lightning dynamiques		✅		
Personnalisation de page Lightning hors-pair avec les modèles personnalisés		✅		
Création de pages Lightning personnalisées en clonant des pages existantes		✅		
Consultation rapide des données des listes associées avec les Liens rapides de liste associée		✅		
Organisation de réunions vidéo et envoi de messages instantanés par les utilisateurs directement à partir d'un enregistrement avec le composant Conversations de groupe Cisco Spark		✅		
Gestion des espaces de travail partagés par les utilisateurs dans Cisco Spark pour Salesforce		✅		
Découverte du composant Liste de filtres mis à jour		✅		
Nouveau style pour les composants Texte enrichi		✅		
Diminution des restrictions de Mon domaine pour simplifier la configuration de pages Lightning avec des composants personnalisés		✅		
Ajout de jalons à des pages d'enregistrement de requête		✅		
Affichage des champs en lecture seule dans le composant Enregistrement associé		✅		
Définition de valeurs de variable supplémentaires dans le composant Flow		✅		
Nouveau nom « Liste associée - unique » pour le composant Liste associée		✅		

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Composant Performances trimestrielles désormais appelé Performances		✓		
Fin de la prise en charge des paramètres personnalisés du composant vue de liste		✓		
Visual Workflow				
Traduction de flux depuis le Système de traduction		✓		
Lancement d'un flux à partir d'une action spécifique à un objet (bêta)		✓		
Configuration d'un flux pour attendre le déclenchement d'un événement de plate-forme (Publication reportée)		✓		
Ajout de flux n'importe où dans Salesforce avec le composant Lightning Flow		✓		
Ajout de flux à des communautés Lightning		✓		
Définition de valeurs pour des variables de liste de sélection ou de liste à sélection multiple		✓		
Personnalisation de la présentation des interviews de flux avec l'API REST (pilote)				✓
Accès aux données cryptées dans vos flux (globalement disponible)			✓	
Générateur de processus				
Démarrage d'un processus lorsqu'un événement de plate-forme se produit (Publication reportée)		✓		
Référence rapide d'utilisateurs et de files d'attente spécifiques dans vos processus		✓		
Accès aux données cryptées dans le Générateur de processus (globalement disponible)			✓	
Globalisation : simplification de l'activation des devises multiples, prise en charge du format XLIFF et de Flow dans le Système de traduction				

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Activation des devises multiples sans contacter le support			✓	
Importation et exportation de fichiers traduits au format XLIFF		✓		
Prise en charge du flux par le Système de traduction		✓		
Salesforce Connect				
Traitement des jeux de données d'objets externes volumineux en utilisant Apex par lot		✓		
Vérification de l'accès aux données d'objets externes			✓	
Champs et listes de sélection				
Simplification de la gestion des valeurs de liste de sélection inactives avec la pagination		✓		
Partage				
Suppression asynchrone des partages obsolètes sans attendre la fin des opérations (globalement disponible)			✓	
Partage manuel des contacts dans les organisations qui utilisent des comptes personnels (globalement disponible)			✓	
AppExchange				
Accélération de la recherche de la solution parfaite sur la nouvelle version intelligente de la place de marché d'applications AppExchange		✓		
Bolt Solutions et Lightning Data désormais disponibles sur AppExchange		✓		
Configuration				
Prise en charge de Swagger dans les services externes (bêta)		✓		
Exécution de déclencheurs temporels de workflow supplémentaires par heure		✓		✓

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Application du blocage de l'exécution de JavaScript dans la fonction HYPERLINK (mise à jour critique)			✅	
Affichage des champs en lecture seule et de formule dans l'action rapide Mettre à jour un enregistrement		✅		
Fin de la suppression des actions incluses dans une présentation de page		✅		
Arrêt du lancement d'instances multiples en cliquant rapidement sur une action personnalisée	✅			
Report de la mise à jour critique « Acheminement des enregistrements soumis en arrière-plan vers le processus d'approbation approprié »			✅	
Configuration d'utilisateurs dans les licences Force.com pour Lightning Sync			✅	
Contrôle de la visibilité des actions dans les pages d'enregistrement avec une autorisation système		✅		

Sécurité et identité

Avec la déconnexion unique, les utilisateurs peuvent se déconnecter de plusieurs applications à la fois lorsque Salesforce est le fournisseur d'identité ou le fournisseur de services. Vous pouvez appliquer une marque à votre page de connexion, à l'exécution, en fonction de la personne qui se connecte et de l'emplacement de connexion, et adopter la présentation Lightning dans vos flux de connexion. Vous pouvez également crypter plus de données, y compris vos fils Chatter.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Authentification et identité				
Modification de l'expérience de connexion de vos utilisateurs avec la personnalisation dynamique		✅		
Déconnexion de toutes les applications en même temps avec la déconnexion unique (globalement disponible)		✅		
Modernisation de vos flux de connexion		✅		

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Retrait du certificat de signature SAML		✅		
Identifiants nommés : options de déploiement supplémentaires, application du schéma d'URL				
Déploiement d'options d'appel externe d'identifiant nommé via des ensembles de modifications, des packages ou l'API des métadonnées		✅		
Correction des schémas incorrects dans les URL d'identifiants nommés		✅		
Mise à jour de votre fournisseur d'authentification Facebook pour la réception de l'adresse e-mail		✅		
Valeur Email_Verified mise à jour dans le point de terminaison UserInfo et la réponse de l'URL d'identité		✅		
Salesforce Shield				
Cryptage de la plate-forme				
Filtrage des données cryptées avec le cryptage déterministe (pilote)			✅	
Extension du cryptage de la plate-forme et de la gestion des clés au Cloud public (globalement disponible)	✅			
Cryptage de vos données dans Chatter (globalement disponible)			✅	
Accès aux données cryptées avec des flux et le Générateur de processus (globalement disponible)			✅	
Session d'assurance élevée requise pour les tâches de gestion des clés (état)			✅	
Cryptage de champs PII supplémentaires dans les comptes, les comptes personnels, les contacts et les pistes (globalement disponible)			✅	
Cryptage du champ Nom de l'opportunité (pilote)		✅		
Compatibilité du cryptage avec les tableaux fins (bêta)			✅	

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Dernier rappel : activation automatique de la mise à jour critique Désactiver le masquage des données cryptées			✅	
Suivi de l'utilisation de la gestion des clés de cryptage dans les journaux Event Monitoring			✅	
Surveillance des événements				
Suivi des recherche déclic des utilisateurs avec les fichiers journaux d'événements		✅		
Suivi des vues d'articles de la base de connaissance avec les fichiers journaux d'événements		✅		
Visibilité de l'utilisation des secrets locataires avec les fichiers journaux d'événements		✅		
Valeur de chaîne dans le champ Client IP		✅		
Nouveaux noms, mais données aussi puissantes dans l'application Analytics Surveillance des événements		✅		
Retrait du type d'événement UI Tracking		✅		
Autres modifications				
Amélioration de la protection du navigateur pour les pages Visualforce, les sites et les communautés			✅	
Redirection des navigateurs par HSTS (HTTP Strict Transport Security) pour utiliser HTTPS			✅	
Contrôle d'intégrité : choix d'une norme par défaut et nommage des normes en fonction des besoins		✅		

Développement

Salesforce DX est la nouvelle frontière du développement d'applications Salesforce, qui offre aux développeurs individuels comme aux équipes de développement un cycle de vie de bout en bout et intégré conçu pour le développement agile de haute performance. Que vous utilisiez des composants Lightning, Visualforce, Apex, ou nos API avec votre langage de programmation favori, les améliorations apportées à Force.com facilitent le développement d'applications, d'intégrations et de packages efficaces pour les revendre à d'autres organisations.

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Salesforce DX (Publication reportée)				
Exploration de Salesforce DX (Publication reportée)		✅		
Productivité accrue avec Salesforce CLI (globalement disponible) (Publication reportée)		✅		
Cycle de vie de développement raccourci avec des organisations test (globalement disponible) (Publication reportée)		✅		
Gestion de vos organisations test avec la plate-forme du développeur (globalement disponible) (Publication reportée)		✅		
Suivi et synchronisation de votre source (globalement disponible)				
Accélération de la création avec les outils de développement Salesforce Developer Tools for Visual Studio Code (globalement disponible) (Publication reportée)			✅	
Possibilités offertes avec Second-Generation Packaging (bêta) (Publication reportée)				
Mise en forme de vos organisations test (pilote)				
Services de plate-forme Einstein				
Einstein Language (bêta) : élaboration d'un traitement en langage naturel dans vos applications		✅		
Einstein Vision : modèles à étiquettes multiples, commentaires sur les modèles et jeux de données globaux				
Basculement vers le nouveau point de terminaison d'API		✅		
Utilisation de commentaires pour optimiser votre modèle		✅		
Identification d'objets multiples dans un modèle à étiquettes multiples		✅		

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Classification d'images avec des modèles prédéfinis		✅		
Ajout de données à un modèle avec des jeux de données globaux		✅		
Type requis pour la création d'un jeu de données		✅		
Dépréciation des appels d'API Einstein Image Classification		✅		
Localisation des objets image avec Einstein Object Detection (bêta)		✅		
Composants Lightning				
Mises à jour critiques pour les restrictions de la CSP plus stricte			✅	
Élaboration d'interfaces utilisateur hors-pair avec les nouveaux composants de base Lightning		✅		
Introduction de la bibliothèque de composants (bêta)		✅		
Introduction du visualiseur d'API LockerService actualisé		✅		
Validation automatique du code des composants lors de l'enregistrement		✅		
Modifications du traitement de l'expression $Label		✅		
Création de modèles de page personnalisés pour des composants Lightning		✅		
Utilisation des services Apex dans lightning:container (globalement disponible)		✅		
Utilisation du service de données Lightning pour exécuter des opérations sur les enregistrements sans code Apex (globalement disponible)		✅		
Renvoi d'un résultat depuis aura:method		✅		

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Augmentation de la limitation à 4 Mo de données pour la charge de travail client		✅		
Traduction des onglets de composant Lightning			✅	
Dépréciation de la correspondance des caractères génériques dans aura:dependency		✅		
Composants Lightning nouveaux et modifiés				
Mise à jour de vos composants vers la dernière version de l'API utiliser le nouveau composant lightning: Composants			✅	
Définissez des composants de page Lightning sensibles à la largeur avec lightning:flexipageRegionInfo				
Événements Lightning nouveaux et modifiés		✅		
Interfaces Lightning nouvelles et modifiées		✅		
	Visualforce			
Application de l'autorisation de protection CSRF dans les requêtes GET vers des pages Visualforce (mise à jour critique)			✅	
Application automatique du style aux pages Visualforce existantes avec les feuilles de style Lightning Experience (bêta)		✅		
Préparation de vos pages pour Lightning Experience		✅		
Accès aux valeurs de cache de l'organisation Cache de la plate-forme à l'aide de variables globales Visualforce		✅		
Augmentation de la limitation en données de requêtes distantes JavaScript à 4 Mo			✅	
Autres modifications apportées à Visualforce			✅	

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Apex				
Exécution de tests parallèles à l'aide d'une nouvelle option dans l'annotation @isTest		✅		
Exécution de tests Apex via l'API en utilisant les noms de classe		✅		
Exécution de tests Apex synchrones sans déclencher de règles d'attribution de requête		✅		
Recompilation de tout le code Apex dans les déploiements		✅		
Nouvelles méthodes de recherche et de signalement des enregistrements dupliqués		✅		
Accès aux valeurs de cache de l'organisation Cache de la plate-forme à l'aide de variables globales Visualforce		✅		
Valeur de durée de vie Cache.Org.put correspondant à la documentation		✅		
Fin de la réinitialisation des allocations de mémoire cache de la plate-forme dans les déploiements d'ensembles de modifications et les mises à niveau de packages gérés		✅		
Amélioration de l'accès aux objets externes à partir d'Apex par lot		✅		
Contrôle de l'accès aux services REST Apex		✅		
Blocage des appels externes Apex en mode lecture seule		✅		
Apex : classes nouvelles et modifiées				
Nouvelles classes Apex		✅		
Classes Apex modifiées		✅		
ConnectApi (Chatter dans Apex) : classes et énumérations nouvelles et modifiées				
Classes Chatter dans Apex nouvelles et modifiées		✅		

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
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		✓		
ISVforce				
Accélération de la création de votre société d'édition de logiciels avec le package AppExchange Trailblazer Checklist	✓			
Gestion des plans d'affaires dans la console de publication d'AppExchange		✓		
Contrôle et suivi de l'accès à votre application avec les paramètres de fonctionnalité (globalement disponible) (Publication reportée)			✓	
Préservation des valeurs d'ensemble de valeurs globales désactivées et réactivées lors des mises à niveau de packages gérés		✓		
Activation automatique de Mon domaine dans les organisations correctives		✓		
Fin de la réinitialisation des allocations de mémoire cache de la plate-forme dans les déploiements d'ensembles de modifications et les mises à niveau de packages gérés		✓		
Suppression des commandes S-Controls des packages Géré-Publié		✓		
Modification du type CustomTab de S-Control à Page Visualforce		✓		
Fonctionnalités Salesforce DX pour les partenaires (globalement disponibles)				
Autres modifications apportées à la console de publication AppExchange	✓			
Débogage				

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Allongement de la rétention des journaux de débogage		✅		
Événements du journal de débogage pour les abonnements à des événements de plate-forme		✅		
API				
Objets nouveaux et modifiés				
Nouveaux objets		✅		
Objets modifiés		✅		
SOSL		✅		
API REST				
Nouvelles ressources : Flux et interviews de flux (pilote)				✅
API SOAP				
Appels et types nouveaux, modifiés et dépréciés		✅		
API REST Chatter				
Ressources nouvelles et modifiées de l'API REST Chatter		✅		
Corps de requête nouveaux et modifiés de l'API REST Chatter		✅		
Corps de réponse nouveaux et modifiés de l'API REST Chatter		✅		
API REST Rapports et tableaux de bord				
Ressources et paramètres nouveaux : Folders et Analytic Notifications		✅		
Méthodes nouvelles et modifiées : Instances de rapport		✅		
Ressources modifiées : Dashboard Describe et Dashboard Results		✅		
API de transfert en masse 2.0 (globalement disponible)		✅		
API Tooling				

Fonctionnalité	Activée pour les utilisateurs	Activée pour les administrateurs/ développeurs	Nécessite une configuration de l'administrateur	Contacter Salesforce pour l'activer
Prise en charge des opérations CRUD par l'API Tooling dans les organisations actives		✅		
Mise à jour des champs individuels d'objets API Tooling supplémentaires		✅		
Objets API Tooling nouveaux et modifiés		✅		
Appels et ressources modifiés de l'API Tooling		✅		
API de métadonnées		✅		
Services de données : utilisation de millions de données avec des Big Objects personnalisés et SOQL asynchrone				
Manipulation de millions (voire de milliards !) d'enregistrements avec les Big Objects personnalisés (globalement disponible)		✅		
Interrogation de millions d'enregistrements avec la méthode SOQL asynchrone (globalement disponible)		✅		
Messagerie d'entreprise				
Mise à jour de vos données externes avec la capture des données modifiées (pilote)				✅
Livraison de millions d'événements par jour avec les Événements de plate-forme à volume élevé (pilote)				✅
Personnalisation des applications de console avec l'API JavaScript Lightning Console (globalement disponible)		✅	✅	
API Open CTI		✅		
Autres modifications d'API				

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

Reportez-vous aux navigateurs pris en charge et aux limitations pour Lightning Experience.

Extension de la prise en charge de l'accès à Lightning Experience en utilisant Microsoft Internet Explorer version 11

Obtenez de la prise en charge étendue d'IE11 pour pouvoir continuer à utiliser Explorer 11 avec Lightning Experience après la date de retrait fixée au 16 décembre 2017.

Navigateurs pris en charge pour Salesforce Classic

Salesforce Classic est prise en charge avec Microsoft® Internet Explorer® versions 9, 10 et 11 et Apple® Safari® version 10.x sur macOS. Les dernières versions stables de Microsoft Edge, Mozilla® Firefox® et Google Chrome™ sont également prises en charge. Il existe toutefois des limitations.

Navigateurs pris en charge pour Lightning Experience

Reportez-vous aux navigateurs pris en charge et aux limitations pour Lightning Experience.

Éditions

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

Remarque:

- Salesforce ne prend pas en charge les applications hors navigateur qui incorporent des contrôles WebView ou similaires afin de restituer les contenus pour Salesforce Classic, Lightning Experience ou l'application Web mobile Salesforce. Par exemple, le contrôle WebBrowser de Microsoft, le navigateur incorporé Chromium d'Electron, UIWebView et WKWebView d'iOS et WebView d'Android sont des approches qui incorporent ce type de contrôle.
- Vous ne pouvez pas accéder à Lightning Experience avec un navigateur mobile. Nous recommandons d'utiliser l'application Salesforce lorsque vous travaillez avec un appareil mobile. Pour consulter la liste des navigateurs mobiles pris en charge dans Salesforce, reportez-vous à Configurations requises pour l'application Salesforce.

Important: La prise en charge d'Internet Explorer 11 pour accéder à Lightning Experience est retirée depuis la version Summer '16.

- Vous pouvez continuer à utiliser IE11 pour accéder à Lightning Experience jusqu'au 16 décembre 2017.
- Si vous optez pour le Support étendu pour IE11, vous pouvez continuer à utiliser IE11 pour accéder à Lightning Experience jusqu'au 31 décembre 2020.
- IE11 entraîne des problèmes de performance importants dans Lightning Experience.
- Cette modification l'impacte pas Salesforce Classic ou les utilisateurs d'organisation avec des communautés.

	Microsoft® Internet Explorer®	Microsoft® Edge	Google Chrome™	Mozilla® Firefox®	Apple® Safari®
Lightning Experience	IE 11 (jusqu'au 31 décembre 2020)	Dernière version	Dernière version	Dernière version	10.x+
Applications de console Lightning	IE 11 (jusqu'au 31 décembre 2020)	Dernière version	Dernière version	Dernière version	10.x+
Communautés Lightning	IE 11	Dernière version	Dernière version	Dernière version	10.x+
Considérations de configuration spéciales ?	Non	Non	Non	Non	Non

	Microsoft® Internet Explorer®	Microsoft® Edge	Google Chrome™	Mozilla® Firefox®	Apple® Safari®
Limitations ?	Oui	Oui	Non	Oui	Oui

Remarque: La mention « dernière version » est définie par les fournisseurs de navigateur. Utilisez le support de votre ou de vos navigateurs pour comprendre la mention « dernière version ».

Extension de la prise en charge de l'accès à Lightning Experience en utilisant Microsoft Internet Explorer version 11

Obtenez de la prise en charge étendue d'IE11 pour pouvoir continuer à utiliser Explorer 11 avec Lightning Experience après la date de retrait fixée au 16 décembre 2017.

La prise en charge étendue d'IE11 est disponible jusqu'au 31 décembre 2020. Ce délai supplémentaire vous laisse le temps de migrer depuis IE11 vers un navigateur plus moderne et plus sécurisé, tout en bénéficiant des avantages de Lightning Experience.

Pour consulter des informations complètes sur l'extension de la prise en charge d'IE11, notamment les éléments affectés ou non, et la procédure à suivre, reportez-vous à Prise en charge étendue de l'accès à Lightning Experience avec Microsoft Internet Explorer version 11.

Important: Notez qu'IE11 entraîne des problèmes de performance importants dans Lightning Experience.

Éditions

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

Navigateurs pris en charge pour Salesforce Classic

Salesforce Classic est prise en charge avec Microsoft® Internet Explorer® versions 9, 10 et 11 et Apple® Safari® version 10.x sur macOS. Les dernières versions stables de Microsoft Edge, Mozilla® Firefox® et Google Chrome™ sont également prises en charge. Il existe toutefois des limitations.

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

Éditions

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

	Microsoft® Internet Explorer®	Microsoft® Edge	Google Chrome™	Mozilla® Firefox®	Apple® Safari®
Salesforce Classic	IE 9+	Dernière version	Dernière version	Dernière version	10.x+
Salesforce Console	IE 9+	Dernière version	Dernière version	Dernière version	Non
Considérations de configuration spéciales ?	Oui	Non	Non	Oui	Non
Limitations ?	Oui	Oui	Non	Non	Oui

Remarque:

- La mention « dernière version » est définie par les fournisseurs de navigateur. Utilisez le support de votre ou de vos navigateurs pour comprendre la mention « dernière version ».
- La prise en charge de Salesforce Classic pour Microsoft® Internet Explorer® versions 7 et 8 est arrêtée depuis la version Summer '15.

Globalement dans Salesforce : productivité accrue avec la vérification de la préparation à Lightning Experience, la console et la recherche

Mesurez l'impact de Lightning Experience sur la productivité de votre équipe commerciale avec la vérification de la préparation révisée. La nouvelle présentation de Lightning Experience facilite considérablement votre travail. Le style reflète la nouvelle fonctionnalité avec une page de résultats de recherche Lightning Experience qui facilite le redimensionnement des colonnes, le renvoi du texte à la ligne et le tri des enregistrements. Les utilisateurs sont plus efficaces dans la console grâce aux favoris, à des règles de navigation et à deux nouveaux composants.

DANS CETTE SECTION :

Nouvelle présentation pour Lightning Experience

En réponse à vos commentaires, nous avons amélioré la densité, la lisibilité des informations et le contraste, et même ajouté un peu de couleur. La navigation et la consultation étant plus rapides, vous gagnez du temps pour les tâches plus importantes. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Recherche : colonnes ajustables dans les résultats de recherche et résultats instantanés plus intelligents

Deux fonctionnalités populaires ont été ajoutées à la liste déroulante des résultats instantanés. La correction orthographique sauve la mise, ou au moins la recherche, lorsque les utilisateurs saisissent un terme contestable. De plus, les utilisateurs peuvent rechercher des correspondances rapides avec des contacts et des opportunités en insérant le nom du compte dans les termes de recherche. Dans la page des résultats de recherche, les utilisateurs peuvent ajuster la largeur des colonnes et le retour du texte à la ligne, et trier aisément les résultats, y compris les résultats des articles Knowledge. Les agents du support peuvent joindre des documents externes à des requêtes, et les administrateurs peuvent générer des rapports sur les documents externes joints. La disponibilité de la fonctionnalité diffère entre Lightning Experience et Salesforce Classic.

Applications de console Lightning : favoris et navigation personnalisée

Nous migrons vers Lightning Experience d'autres fonctionnalités des applications de console de Salesforce Classic et nous ajoutons de nouvelles fonctionnalités. Augmentez la productivité de vos utilisateurs en définissant le mode d'ouverture des enregistrements dans les applications de console Lightning et en ajoutant de nouveaux composants aux pages Lightning. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Ouverture des favoris dans un nouvel onglet de navigateur

Nous avons facilité l'accès aux favoris. Vous pouvez désormais cliquer avec le bouton droit sur un favori pour l'ouvrir dans un nouvel onglet. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Accélération de la navigation avec les raccourcis clavier

De nouveaux raccourcis clavier accélèrent la navigation de vos utilisateurs dans la console et les applications Lightning. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Ajout d'onglets à des applications Lightning installées à partir de packages gérés

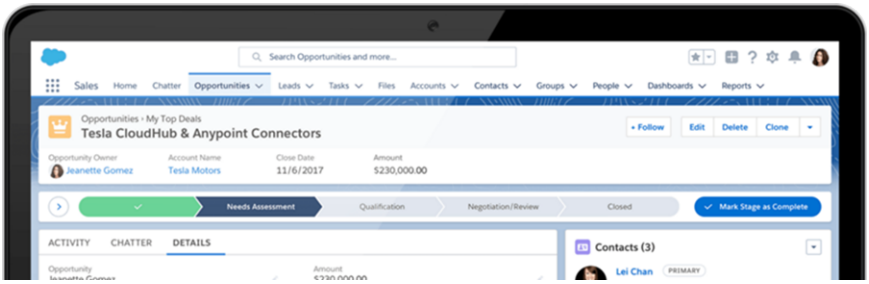
Accédez-vous fréquemment à une fonctionnalité Salesforce en travaillant avec un package géré ? Si vous installez une application Lightning à partir d'un package géré, vous pouvez ajouter des éléments de navigation standard ou des onglets personnalisés à l'application. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

Échange, apprentissage et suivi collectif des parcours dans la nouvelle communauté Trailblazer

La communauté Success s'intitule désormais Trailblazer Community. Pour accompagner ce nouveau nom, nous avons redessiné la page d'accueil afin de faciliter la recherche de réponses, le partage d'idées et la communication au sein de la communauté. Elle regroupe tout ce que vous appréciez dans la communauté Success, avec en plus la magie Trailhead.

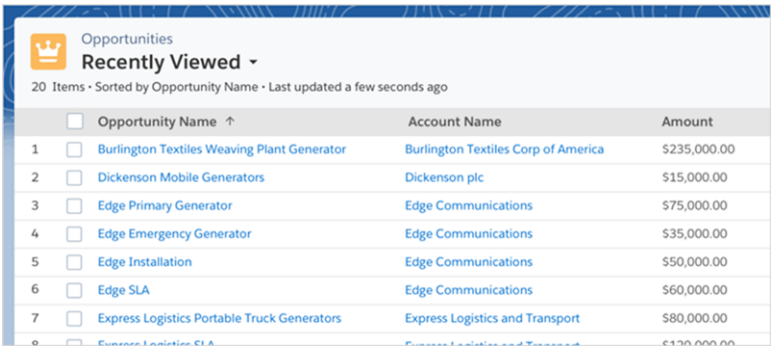
Nouvelle présentation pour Lightning Experience

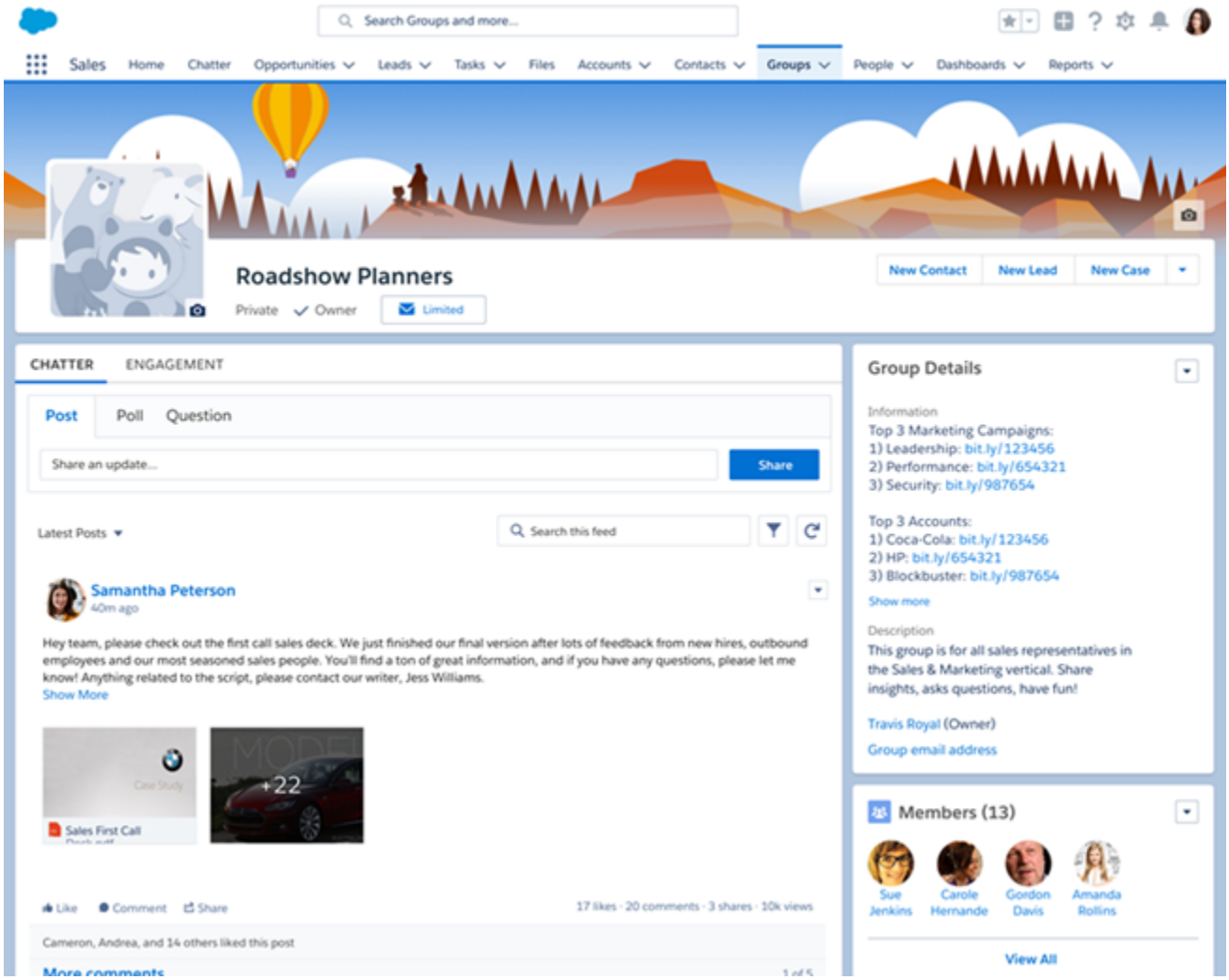
En réponse à vos commentaires, nous avons amélioré la densité, la lisibilité des informations et le contraste, et même ajouté un peu de couleur. La navigation et la consultation étant plus rapides, vous gagnez du temps pour les tâches plus importantes. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.



Voici ce qui a changé.

- Des informations plus denses et moins espacées, ce qui réduit le défilement.
- Lisibilité accrue (à l'aide d'une taille et d'une couleur de police) pour attirer l'attention vers les informations importantes.
- Amélioration du contraste entre le premier plan et l'arrière-plan, ce qui facilite la lecture et le défilement tout en restant concentré sur les informations. Nous avons ajouté de la couleur et une image d'arrière-plan qui reflète Trailhead.





Aucune configuration n'est requise pour profiter de ces améliorations. Vous pouvez toutefois changer l'image et la couleur bleue d'arrière-plan en une teinte gris neutre. Dans Configuration, saisissez *Thèmes et personnalisation* dans la case Recherche rapide, sélectionnez **Thèmes et personnalisation**, puis **Masquer**.

Recherche : colonnes ajustables dans les résultats de recherche et résultats instantanés plus intelligents

Deux fonctionnalités populaires ont été ajoutées à la liste déroulante des résultats instantanés. La correction orthographique sauve la mise, ou au moins la recherche, lorsque les utilisateurs saisissent un terme contestable. De plus, les utilisateurs peuvent rechercher des correspondances rapides avec des contacts et des opportunités en insérant le nom du compte dans les termes de recherche. Dans la page des résultats de recherche, les utilisateurs peuvent ajuster la largeur des colonnes et le retour du texte à la ligne, et trier aisément les résultats, y compris les résultats des articles Knowledge. Les agents du support peuvent joindre des documents externes à des requêtes, et les administrateurs peuvent générer des rapports sur les documents externes joints. La disponibilité de la fonctionnalité diffère entre Lightning Experience et Salesforce Classic.

Éditions

Disponible avec : **Toutes** les éditions à l'exception de **Database.com**

DANS CETTE SECTION :

Colonnes redimensionnées, texte renvoyé à la ligne et tri simplifié dans la page des résultats de recherche
Les utilisateurs peuvent ajuster les largeurs de colonne et renvoyer les longues listes de texte à la ligne dans les résultats de recherche, afin de faciliter la consultation des résultats sans défilement. De plus, un menu de tri amélioré organise les résultats de recherche. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Accélération de l'accès à l'enregistrement approprié avec les résultats instantanés optimisés
Retrouvez l'enregistrement approprié avant même d'atteindre la page des résultats de recherche. La correction orthographique est disponible dans les résultats instantanés. Si vous connaissez le compte associé au contact ou à l'opportunité, les résultats instantanés fournissent des suggestions plus pertinentes. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Affichage d'objets pertinents supplémentaires dans les principaux résultats par défaut
Lorsque les utilisateurs commencent à utiliser Salesforce, la section Principaux résultats de la page des résultats de recherche contient les mêmes éléments que la barre de navigation de Lightning Experience. Lorsque l'historique de recherche des utilisateurs commencent à s'étoffer, la liste par défaut est remplacée par leurs objets fréquemment utilisés. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Augmentation des objets renvoyés dans les résultats de recherche
Vous pouvez rechercher dans les enregistrements Analytics, de fonds de partenaires et d'équipe d'assistance. Cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce.

Accélération de la recherche avec la recherche rapide optimisée
La recherche rapide augmente les possibilités avec les résultats de recherches associées, des liens vers la recherche globale, et plus encore. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

CONSULTER ÉGALEMENT :

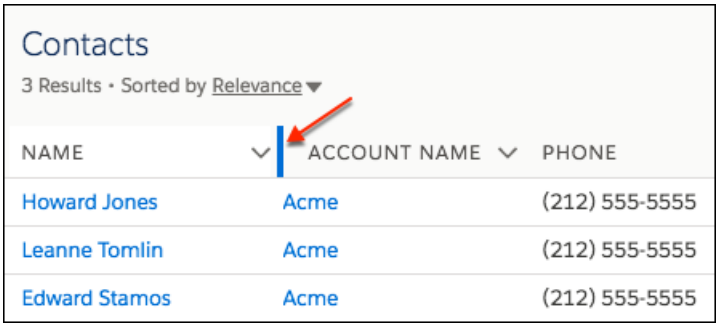
Recherche dans Knowledge : tri des résultats d'articles et documents externes joints aux requêtes
Tri de vos résultats de recherche de fichiers avec de nouveaux champs
Suivi des recherche déclic des utilisateurs avec les fichiers journaux d'événements

Colonnes redimensionnées, texte renvoyé à la ligne et tri simplifié dans la page des résultats de recherche

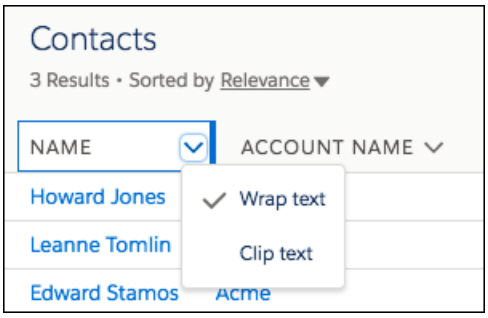
Les utilisateurs peuvent ajuster les largeurs de colonne et renvoyer les longues listes de texte à la ligne dans les résultats de recherche, afin de faciliter la consultation des résultats sans défilement. De plus, un menu de tri amélioré organise les résultats de recherche. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Redimensionnement et renvoi à la ligne

Pour ajuster la largeur d'une colonne, cliquez sur la bordure de l'en-tête de la colonne et faites-la glisser.

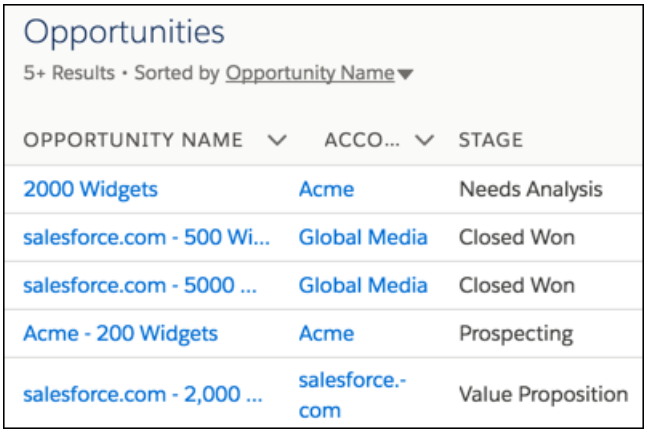


Pour modifier les préférences de renvoi du texte d'une colonne à la ligne, cliquez sur la flèche vers le bas dans l'en-tête de la colonne.



Les préférences de largeur de colonne et de renvoi du texte à la ligne sont mémorisées et appliquées aux futures recherches, à quelques exceptions près : les préférences par défaut sont rétablies pour les résultats de recherche de tâches, d'événements et de tableaux de bord.

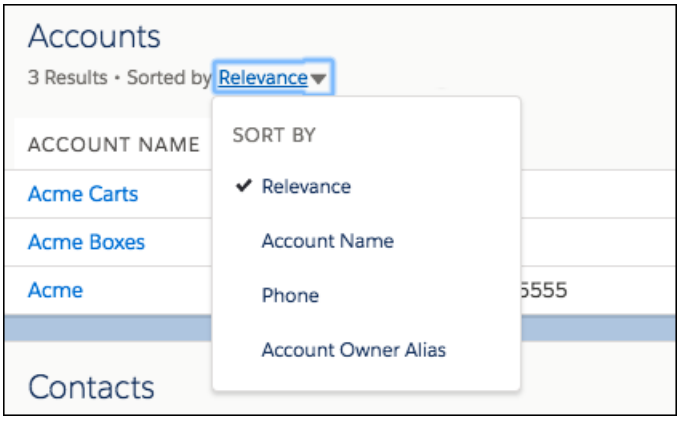
Le renvoi du texte à la ligne est activé par défaut. Lorsqu'un utilisateur désactive le renvoi du texte à la ligne, des points de suspension indiquent que le texte est trop long pour la colonne. La longueur de l'étiquette de l'en-tête de la colonne détermine la largeur minimale de la colonne.



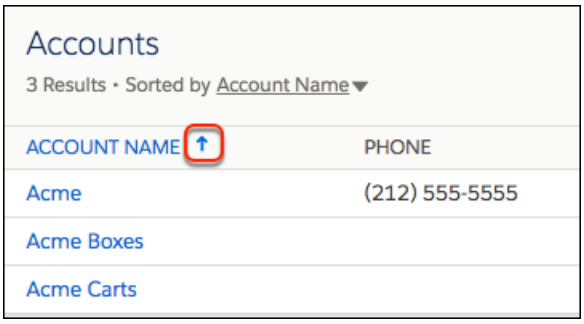
Le redimensionnement des colonnes et le renvoi du texte à la ligne sont disponibles dans les résultats de recherche dans des sources externes.

Tri des résultats

Pour trier les résultats de recherche, cliquez sur l'en-tête d'une colonne ou utilisez le menu de tri redessiné.

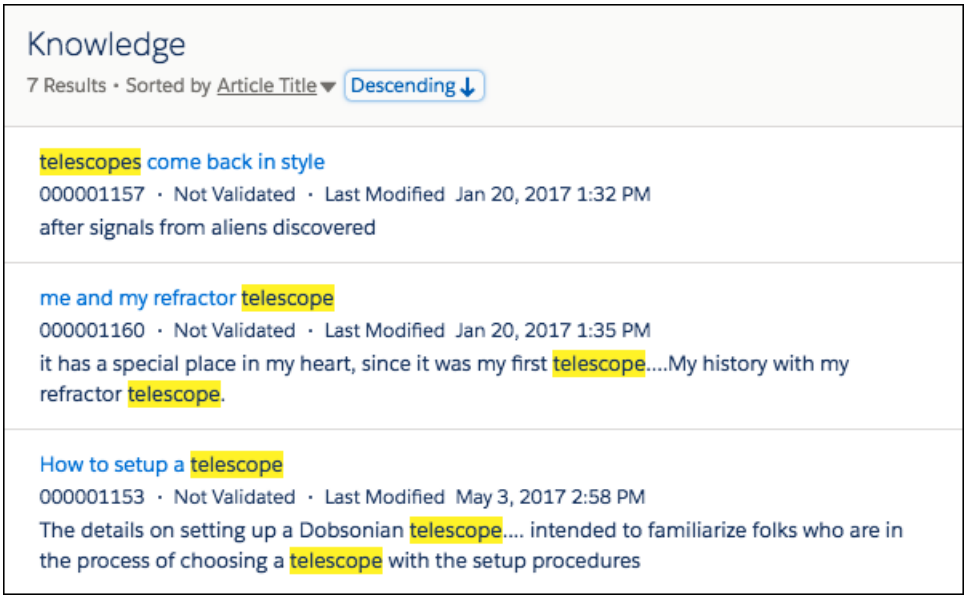


Pour changer la direction de tri, cliquez sur la flèche dans l'en-tête de la colonne.



Pour les résultats de recherche d'articles Knowledge, choisissez un champ de tri dans le menu, puis changez la direction du tri en utilisant le lien **Croissant** ou **Décroissant**.

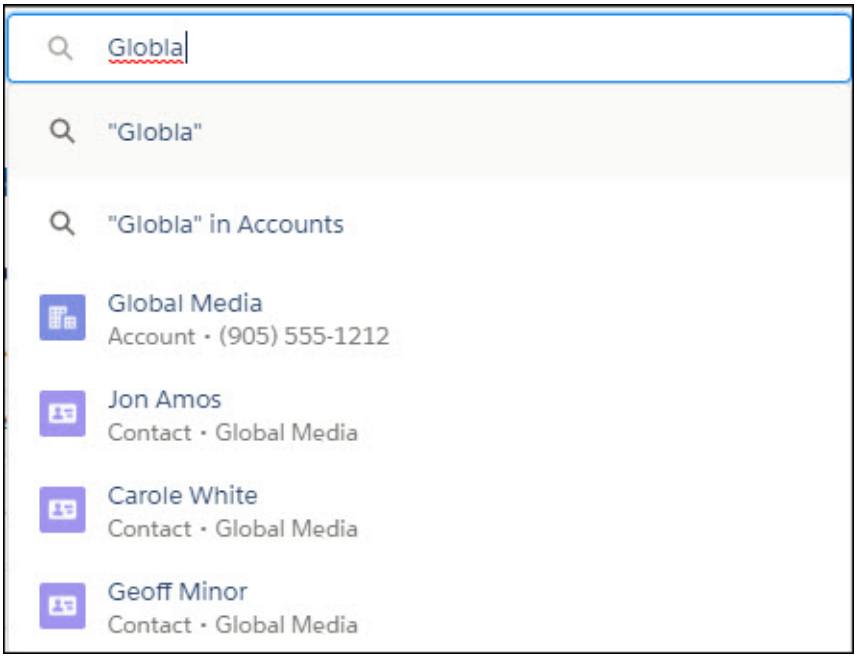
Les résultats triés par pertinence affichent toujours les résultats les plus pertinents en haut de la liste.



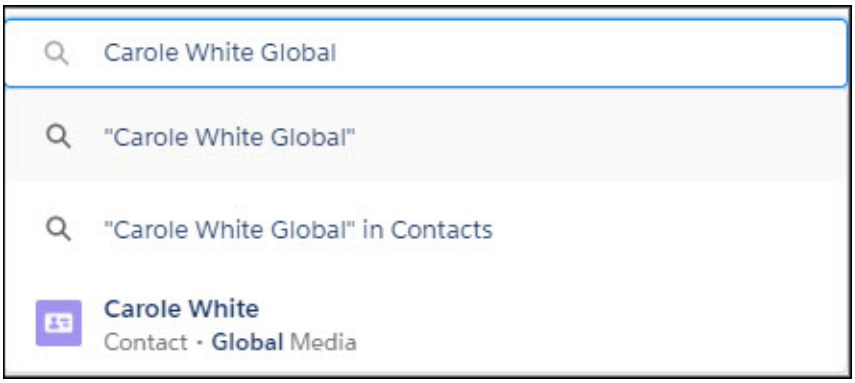
Accélération de l'accès à l'enregistrement approprié avec les résultats instantanés optimisés

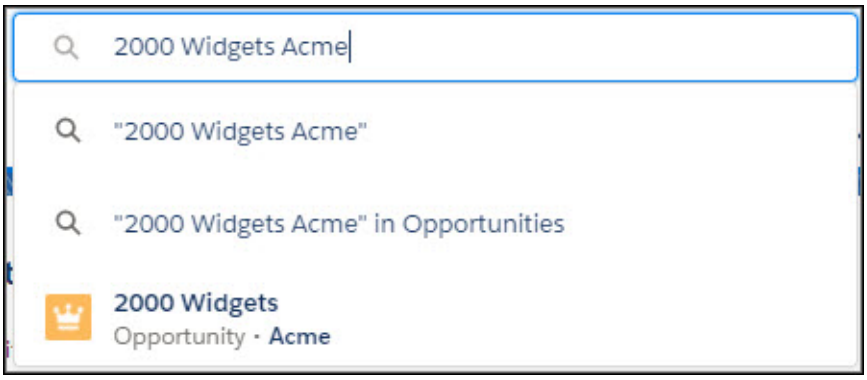
Retrouvez l'enregistrement approprié avant même d'atteindre la page des résultats de recherche. La correction orthographique est disponible dans les résultats instantanés. Si vous connaissez le compte associé au contact ou à l'opportunité, les résultats instantanés fournissent des suggestions plus pertinentes. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Lorsqu'un terme de recherche ne renvoie aucun résultat en raison d'une orthographe incorrecte, les suggestions correspondant au terme correctement orthographié sont affichées. Salesforce vérifie uniquement le nom de l'enregistrement. La correction orthographique fonctionne pour un seul terme, même si plusieurs thèmes sont saisis. Si plusieurs termes sont mal orthographiés, Salesforce corrige uniquement le premier d'entre eux.



Les utilisateurs qui incluent le nom du compte en recherchant un contact ou une opportunité obtiennent des résultats plus pertinents. Par exemple, accélérez la recherche du contact Carole White associé à la société Global Media en saisissant `Carole White Global`.





Cette fonctionnalité est disponible uniquement avec les contacts, les opportunités et les comptes.

Remarque: Cette fonctionnalité de recherche d'enregistrement associé est disponible progressivement pour les organisations durant le mois qui suit la publication. Pendant ce temps, les enregistrements sont réindexés. Une fois réindexés, ils peuvent être recherchés en utilisant la nouvelle fonctionnalité.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Pourquoi les résultats de recherche renvoient-ils des termes similaires ? (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Affichage d'objets pertinents supplémentaires dans les principaux résultats par défaut

Lorsque les utilisateurs commencent à utiliser Salesforce, la section Principaux résultats de la page des résultats de recherche contient les mêmes éléments que la barre de navigation de Lightning Experience. Lorsque l'historique de recherche des utilisateurs commencent à s'étoffer, la liste par défaut est remplacée par leurs objets fréquemment utilisés. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Vous déterminez les objets affichés par défaut dans les Principaux résultats en changeant la barre de navigation de Lightning Experience pour l'application Lightning. Si les utilisateurs utilisent Groupes et Personnes, assurez-vous d'inclure ces objets dans le menu.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Création d'applications Lightning (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Augmentation des objets renvoyés dans les résultats de recherche

Vous pouvez rechercher dans les enregistrements Analytics, de fonds de partenaires et d'équipe d'assistance. Cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce.

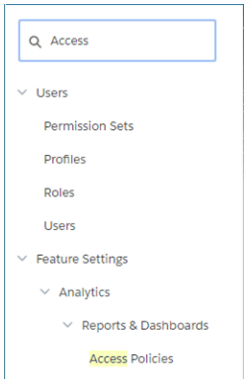
Objet	Nouveau dans Salesforce Classic	Nouveau dans Lightning Experience	Nouveau dans l'application Web mobile Salesforce	Nouveau dans Salesforce pour iOS et Android
Analytics (tableaux de bord et perspectives)		✓		
Programme réseau	✓	✓	✓	✓
Niveau du programme réseau	✓	✓	✓	✓
Allocation de fonds partenaires	✓	✓	✓	✓
Réclamation de fonds partenaires	✓	✓	✓	✓
Demande de fonds partenaires	✓	✓	✓	✓
Budget marketing partenaire	✓	✓	✓	✓
Équipe d'assistance	✓	✓	✓	✓

Objet	Nouveau dans Salesforce Classic	Nouveau dans Lightning Experience	Nouveau dans l'application Web mobile Salesforce	Nouveau dans Salesforce pour iOS et Android
Membre de l'équipe d'assistance	✓	✓	✓	✓

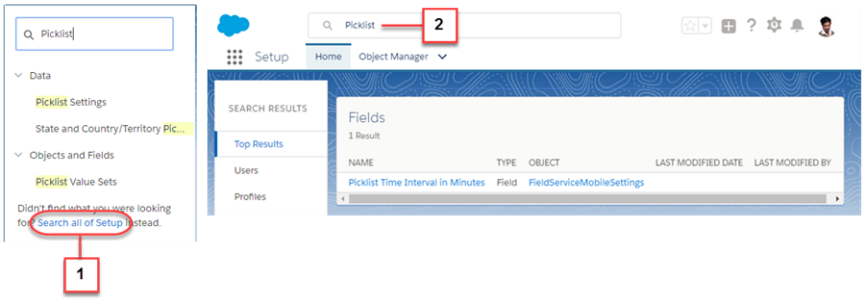
Accélération de la recherche avec la recherche rapide optimisée

La recherche rapide augmente les possibilités avec les résultats de recherches associées, des liens vers la recherche globale, et plus encore. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

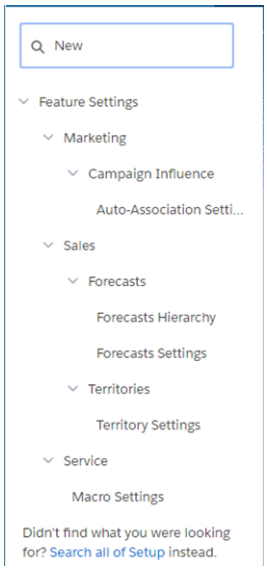
Vous ne connaissez pas le jargon Salesforce ou le contenu de la configuration ? Désormais, lorsque vous utilisez la recherche rapide, vous obtenez les résultats d'éléments associés. Par exemple, lorsque vous recherchez `Ressources`, `Ensembled'autorisations` sont affichés dans vos résultats de recherche.



Vous ne trouvez pas avec la recherche rapide ? Cliquez sur le lien (1) en bas de vos résultats pour rechercher votre terme dans toute la Configuration (2).



Vous souhaitez connaître les nouveautés dans la Configuration ? Recherchez `Nouveau` dans la recherche rapide pour afficher les nouveaux nœuds de configuration.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Objets de configuration qui peuvent être recherchés dans Lightning Experience (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Applications de console Lightning : favoris et navigation personnalisée

Nous migrons vers Lightning Experience d'autres fonctionnalités des applications de console de Salesforce Classic et nous ajoutons de nouvelles fonctionnalités. Augmentez la productivité de vos utilisateurs en définissant le mode d'ouverture des enregistrements dans les applications de console Lightning et en ajoutant de nouveaux composants aux pages Lightning. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Procédure : Exploration des applications de console Lightning

Remarque: Les applications de console Lightning ne sont pas encore totalement identiques aux applications de console Salesforce Classic. Par exemple, certaines fonctionnalités des applications de console Salesforce Classic, les notifications automatiques et le support multi écrans, ne sont pas disponibles dans les applications de console Lightning. En savoir plus.

De plus, vous ne pouvez pas migrer des applications de console Salesforce Classic vers Lightning Experience.

DANS CETTE SECTION :

Utilisation de favoris dans les applications de console

Les pages les plus visitées, les enregistrements, les listes, les groupes et les tableaux de bords les plus importants sont à portée de main des utilisateurs. Les favoris sont similaires à ceux d'un navigateur Web. Ils permettent d'accéder rapidement aux éléments fréquemment utilisés. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

Éditions

Disponible avec : Lightning Experience

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

Les applications de console Lightning sont disponibles moyennant un coût supplémentaire pour les utilisateurs qui disposent de licences Salesforce Platform avec certains produits. Certaines restrictions s'appliquent. Pour connaître les tarifs, contactez votre responsable de compte Salesforce.

Ouverture automatique d'enregistrements associés dans les applications de console avec des règles de navigation

Utilisez des règles de navigation pour donner plus d'efficacité aux workflows des utilisateurs de console. Vous pouvez par exemple configurer des règles de navigation de sorte que lorsqu'un utilisateur clique sur un contact, il s'ouvre dans un sous-onglet du compte associé de ce contact. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

Combinaison Cmd+clic pour plus d'efficacité dans les applications Lightning Console

Pour ouvrir de nouveaux onglets d'espace de travail en arrière-plan, il suffit d'appuyer sur Cmd et de cliquer. Les utilisateurs peuvent cliquer sur un lien dans une application de console Lightning et ouvrir des enregistrements sans perdre le focus sur leur travail en cours. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

Utilisation de macros dans vos applications Lightning Console

Utilisez des macros dans Lightning Experience pour automatiser les tâches répétitives courantes et résoudre les problèmes avec efficacité. Pour permettre aux utilisateurs de console d'utiliser des macros, ajoutez l'utilitaire Macro à votre application de console Lightning. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Ajout des composants Jalon et Accordéon aux pages de votre application de console

Le composant Jalon permet aux utilisateurs d'afficher les jalons actifs, terminés et violés pour leurs requêtes. Le composant Accordéon leur permet d'accéder rapidement aux informations dans une série de sections empilées verticalement qui présentent de multiples contenus. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

Affichage des champs en lecture seule dans le composant Enregistrement associé pour les utilisateurs de la console

Le composant Enregistrement associé affiche désormais les champs lecture seuls. Les utilisateurs de la console peuvent ainsi afficher les champs tels que Dernière modification par et Images de produits.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Limitations de Lightning Experience Console (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

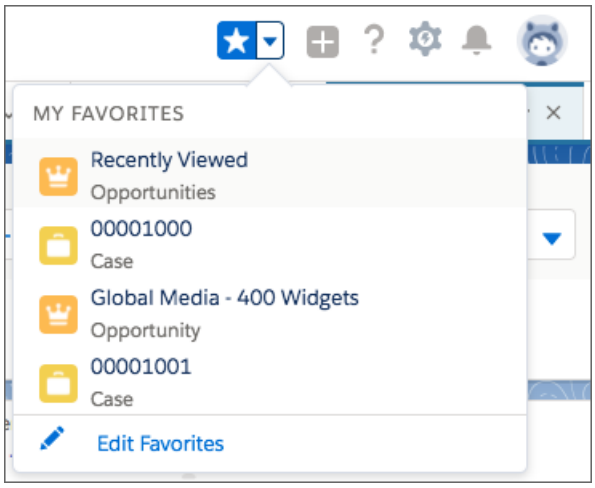
Aide de Salesforce : Quelles sont les fonctionnalités disponibles dans les applications Lightning Console ? (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Utilisation de favoris dans les applications de console

Les pages les plus visitées, les enregistrements, les listes, les groupes et les tableaux de bords les plus importants sont à portée de main des utilisateurs. Les favoris sont similaires à ceux d'un navigateur Web. Ils permettent d'accéder rapidement aux éléments fréquemment utilisés. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

Cliquez sur pour ajouter la page actuelle. Si l'étoile est en surbrillance, la page actuelle a déjà été ajoutée à vos favoris. Pour retirer un favori, cliquez sur l'étoile en surbrillance.

Affichez tous vos favoris dans la liste des favoris.



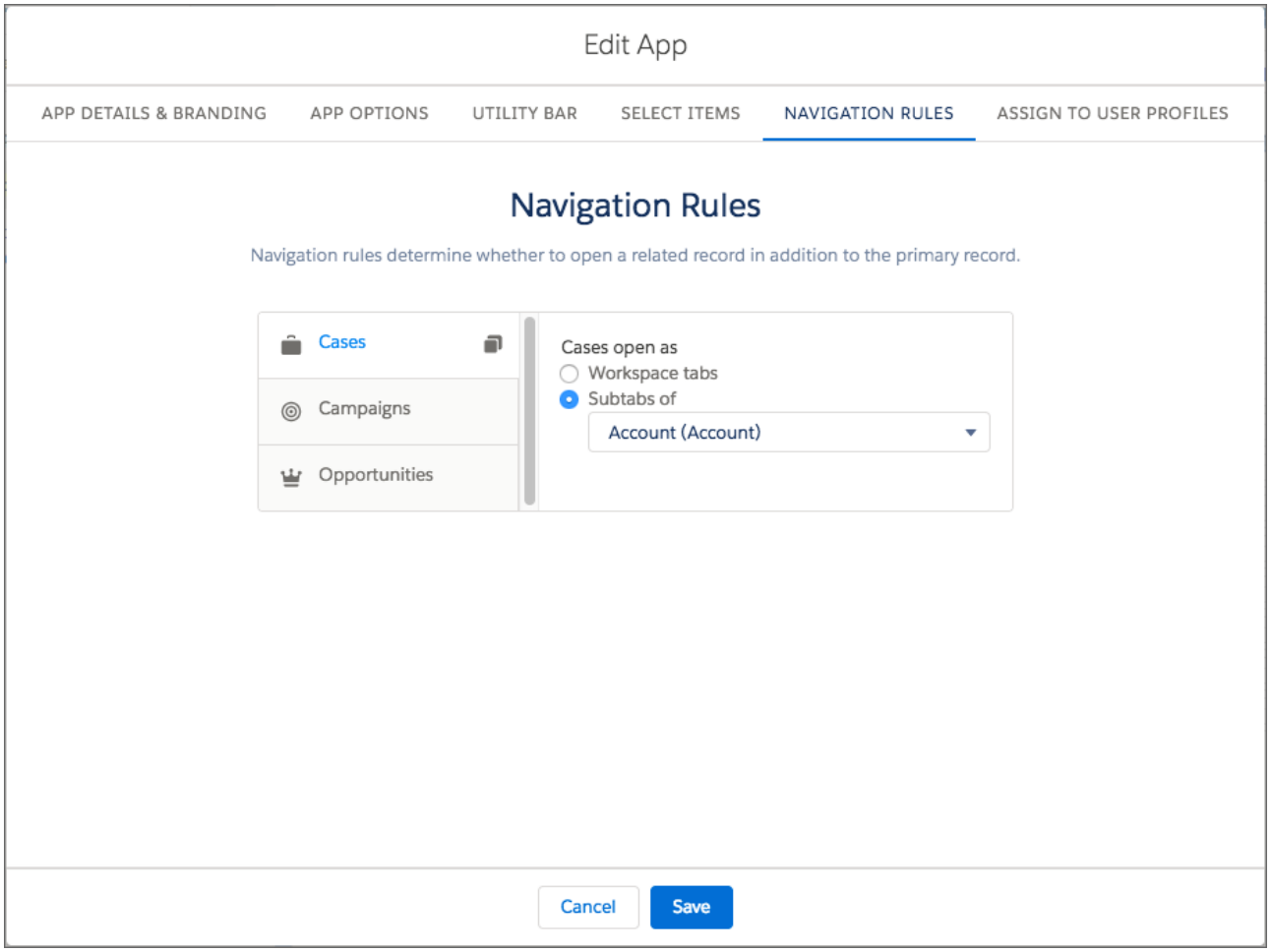
CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Création de raccourcis clavier pour vos pages Salesforce principales avec des favoris (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Ouverture automatique d'enregistrements associés dans les applications de console avec des règles de navigation

Utilisez des règles de navigation pour donner plus d'efficacité aux workflows des utilisateurs de console. Vous pouvez par exemple configurer des règles de navigation de sorte que lorsqu'un utilisateur clique sur un contact, il s'ouvre dans un sous-onglet du compte associé de ce contact. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

1. Dans Configuration, saisissez `Gestionnaire d'applications` dans la case Recherche rapide, puis cliquez sur **Gestionnaire d'applications**.
2. Cliquez sur la liste déroulante en regard de l'application que vous souhaitez personnaliser, puis sur **Modifier**.
3. Dans le Gestionnaire d'applications, cliquez sur l'onglet **Règles de navigation**.
4. Choisissez un objet et définissez s'il s'ouvre en tant qu'onglet d'espace de travail ou sous-onglet d'un enregistrement associé.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Création et modification d'une application de console Lightning personnalisée (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Combinaison Cmd+clic pour plus d'efficacité dans les applications Lightning Console

Pour ouvrir de nouveaux onglets d'espace de travail en arrière-plan, il suffit d'appuyer sur Cmd et de cliquer. Les utilisateurs peuvent cliquer sur un lien dans une application de console Lightning et ouvrir des enregistrements sans perdre le focus sur leur travail en cours. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Accélération de la navigation avec les raccourcis clavier

Utilisation de macros dans vos applications Lightning Console

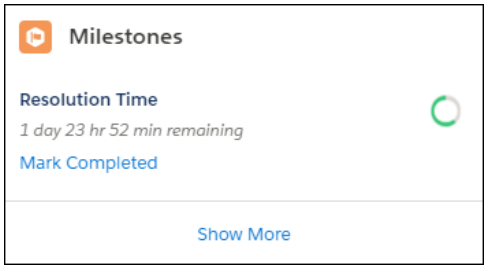
Utilisez des macros dans Lightning Experience pour automatiser les tâches répétitives courantes et résoudre les problèmes avec efficacité. Pour permettre aux utilisateurs de console d'utiliser des macros, ajoutez l'utilitaire Macro à votre application de console Lightning. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Pour plus d'informations, reportez-vous à Macros : des agents de support efficaces et des clients satisfaits.

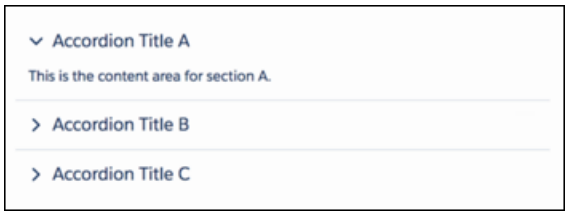
Ajout des composants Jalon et Accordéon aux pages de votre application de console

Le composant Jalon permet aux utilisateurs d'afficher les jalons actifs, terminés et violés pour leurs requêtes. Le composant Accordéon leur permet d'accéder rapidement aux informations dans une série de sections empilées verticalement qui présentent de multiples contenus. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

Le composant Jalon est similaire au suivi des jalons de requête dans Salesforce Classic. Pour ajouter ce composant, modifiez votre page d'enregistrement de requête dans le Générateur d'applications Lightning, puis faites glisser le composant Jalon vers la page. Vous pouvez utiliser ce composant uniquement pour des requêtes.



Le composant Accordéon est similaire au composant Onglet, mais avec un accordéon empilé verticalement à la place d'onglets horizontaux. Le composant Accordéon n'est pas disponible dans le Générateur de communauté Lightning. Pour l'obtenir, demandez à vos développeurs de créer un composant `lightning:accordion` via la Developer Console.



CONSULTER ÉGALEMENT :

- Suivi de vos jalons de requête dans Lightning Experience
- Composants Lightning nouveaux et modifiés

Affichage des champs en lecture seule dans le composant Enregistrement associé pour les utilisateurs de la console

Le composant Enregistrement associé affiche désormais les champs lecture seuls. Les utilisateurs de la console peuvent ainsi afficher les champs tels que Dernière modification par et Images de produits.

Pour plus d'informations, reportez-vous à Affichage des champs en lecture seule dans le composant Enregistrement associé.

Ouverture des favoris dans un nouvel onglet de navigateur

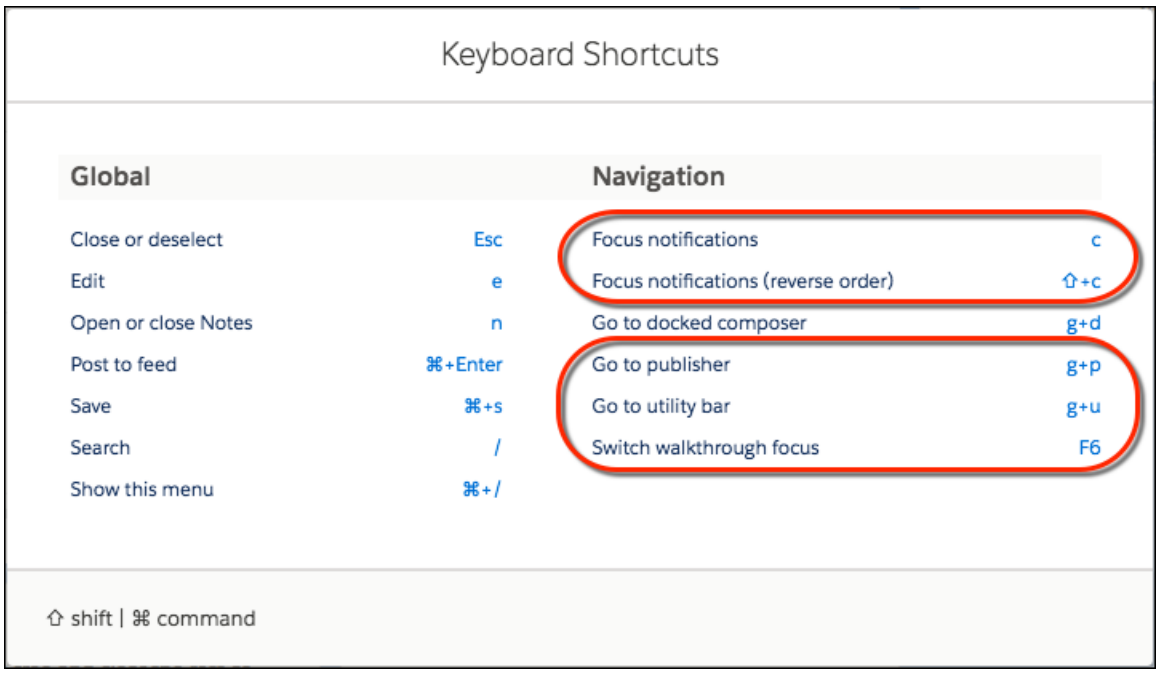
Nous avons facilité l'accès aux favoris. Vous pouvez désormais cliquer avec le bouton droit sur un favori pour l'ouvrir dans un nouvel onglet. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Accélération de la navigation avec les raccourcis clavier

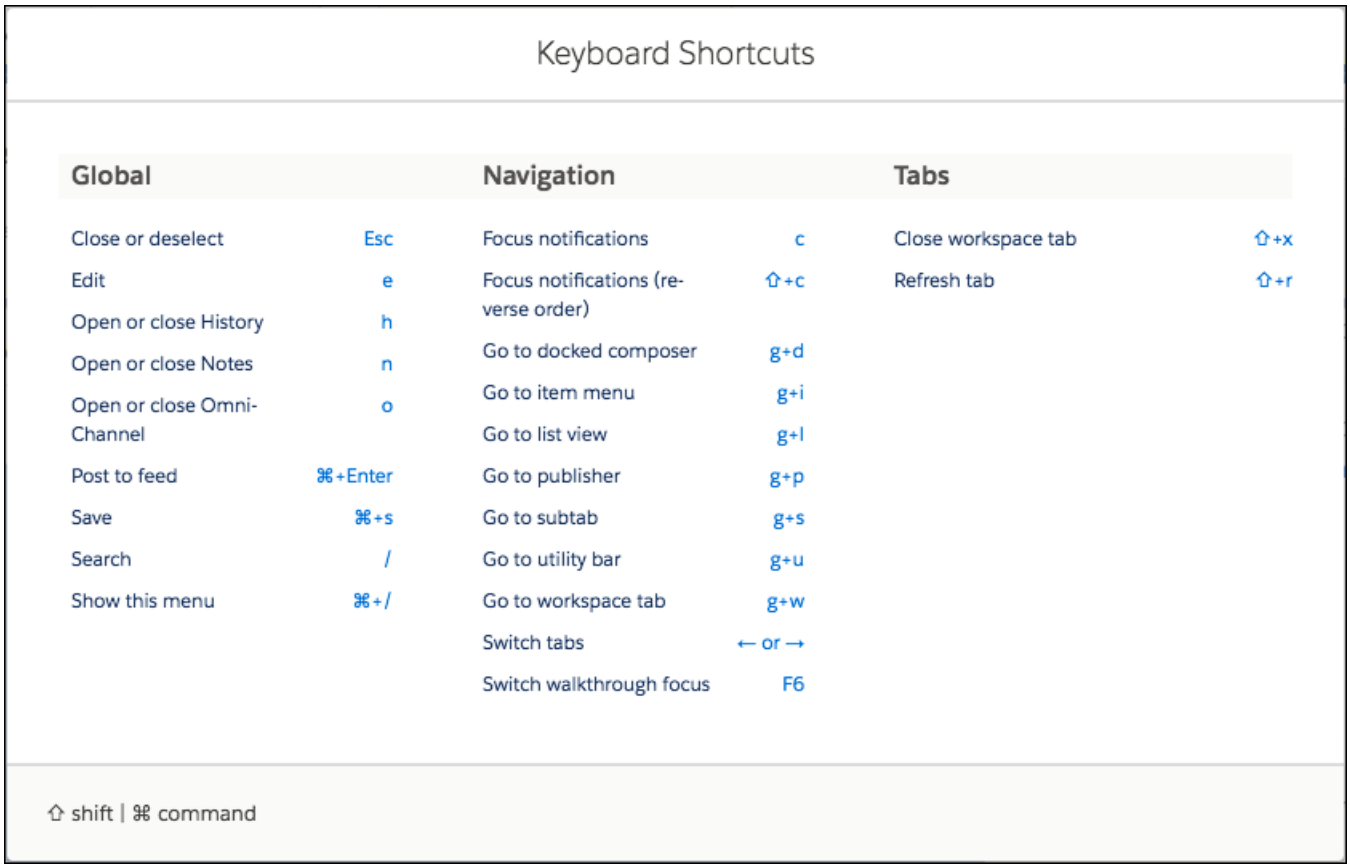
De nouveaux raccourcis clavier accélèrent la navigation de vos utilisateurs dans la console et les applications Lightning. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Pour afficher les raccourcis clavier disponibles, appuyez sur :

- Windows : Ctrl+/
- macOS : Cmd+/



Les applications de console Lightning ont des raccourcis clavier supplémentaires.



Les raccourcis ci-dessous sont nouveaux.

Basculer le focus de la procédure guidée	F6
Focus sur les notifications	C
Focus sur les notifications (ordre inverse)	Maj+C
Accéder à la barre d'utilitaires	G+U
Accéder à l'éditeur ancré	G+D

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Raccourcis clavier de Lightning Experience (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

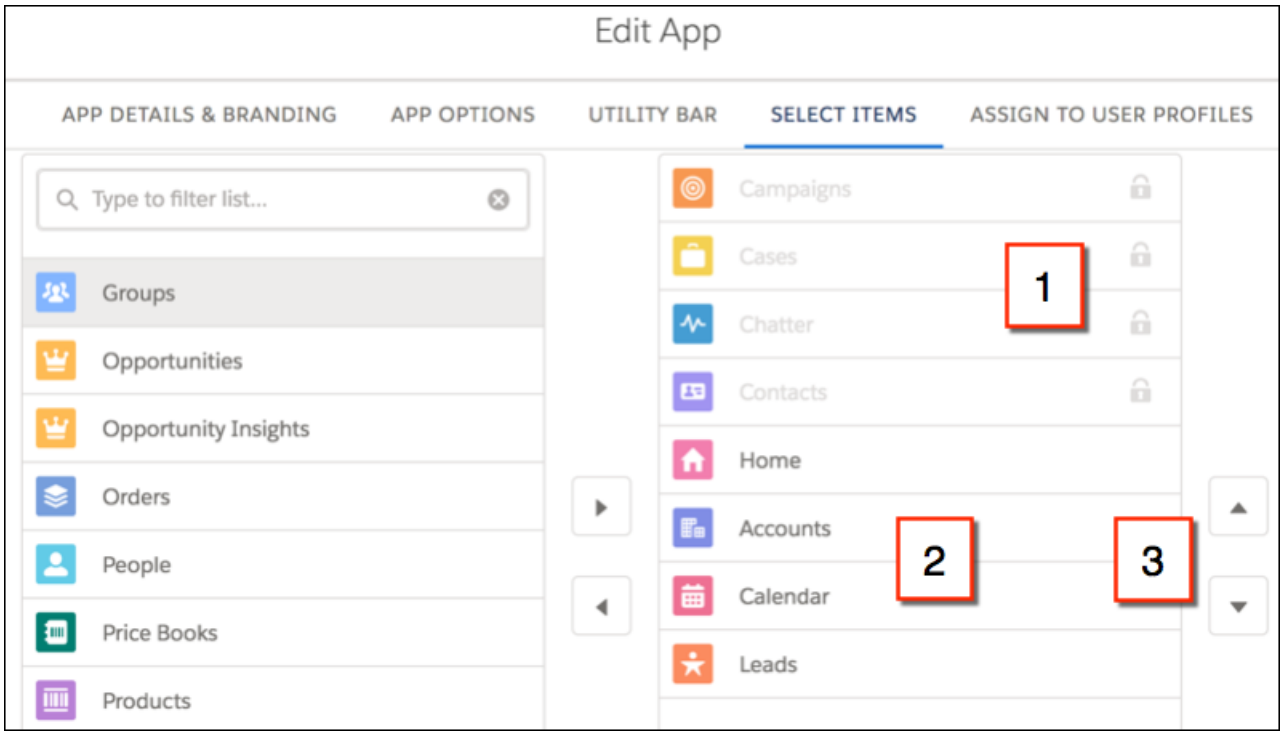
Aide de Salesforce : Raccourcis clavier des applications Lightning Console (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Ajout d'onglets à des applications Lightning installées à partir de packages gérés

Accédez-vous fréquemment à une fonctionnalité Salesforce en travaillant avec un package géré ? Si vous installez une application Lightning à partir d'un package géré, vous pouvez ajouter des éléments de navigation standard ou des onglets personnalisés à l'application. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

Par exemple, ajoutez un calendrier ou l'onglet Compte.

1. Dans configuration, ouvrez le Gestionnaire d'applications Lightning Experience pour afficher la liste de vos applications.
2. Sélectionnez l'application Lightning à laquelle vous souhaitez ajouter vos propres onglets, puis cliquez sur **Modifier**.



3. Dans la fenêtre Modifier l'application, cliquez sur **Éléments sélectionnés**.

   La liste des onglets inclus dans l'application Lightning s'affiche à droite. L'icône Verrouillé (1) indique que cette série d'onglets est fixe et ne peut pas être modifiée.

4. Dans la liste gauche, sélectionnez chaque onglet que vous souhaitez inclure et déplacez-les vers la liste droite (2).
5. Pour réorganiser les onglets, cliquez sur les flèches vers le haut et vers le bas (3).

   En tant que groupe, les onglets ajoutés sont toujours affichés sous les onglets de l'application Lightning.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Applications Lightning (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

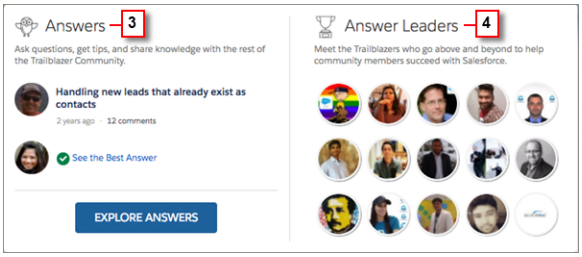
Échange, apprentissage et suivi collectif des parcours dans la nouvelle communauté Trailblazer

La communauté Success s'intitule désormais Trailblazer Community. Pour accompagner ce nouveau nom, nous avons redessiné la page d'accueil afin de faciliter la recherche de réponses, le partage d'idées et la communication au sein de la communauté. Elle regroupe tout ce que vous appréciez dans la communauté Success, avec en plus la magie Trailhead.

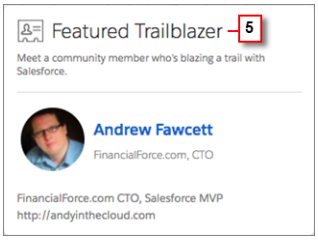
En haut de la page d'accueil, vous pouvez accéder rapidement aux ressources les plus populaires, notamment les réponses et les idées (1). Pour faciliter la recherche de personnes et de contenus, nous avons simplifié expérience de recherche en remplaçant les deux petites cases de recherche par une seule case plus grande (2).



La section Answers (3) présente désormais une question tendance dans la communauté et un aperçu de la meilleure réponse. En regard de la question tendance, vous pouvez observer les pionniers qui contribuent le plus en répondant et en partageant des connaissances (4).



La section Collaboration indique désormais l'emplacement des conversations. Vous pouvez aisément rejoindre et participer. Nous mettons également en évidence la richesse de la communauté : ses membres. La nouvelle section Featured Trailblazer (5) présente un utilisateur de la communauté qui développe sa carrière avec Salesforce.



En explorant la communauté Trailblazer, consultez votre profil pour vérifier vos informations personnelles et votre expérience professionnelle. Si la photo de votre profil n'est pas toute jeune, vous pouvez en charger une plus récente. Vous serez peut-être le prochain pionnier présenté dans la section Featured Trailblazer !

Lightning Experience : Une expérience utilisateur moderne et intelligente

Lightning Experience offre une interface entièrement repensée. Mieux encore, elle s'appuie sur la plate-forme de notre interface utilisateur. Par conséquent, l'expérience peut évoluer et s'adapter à vos besoins. Consultez les nouvelles fonctionnalités et les considérations présentées dans cette version.

Éditions

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

DANS CETTE SECTION :

Fonctionnalités de Lightning Experience dans cette version
Lightning Experience offre une interface entièrement repensée. Mieux encore, elle s'appuie sur la plate-forme de notre interface utilisateur. Par conséquent, l'expérience peut évoluer et s'adapter à vos besoins. Consultez les nouvelles fonctionnalités et les considérations présentées dans cette version.

Fonctionnalités différentes ou non disponibles dans Lightning Experience Winter '18
Pour connaître les nouvelles fonctionnalités et les améliorations de Lightning Experience, consultez ces rubriques qui indiquent si une fonctionnalité importante pour votre activité est limitée ou non disponible dans cette version.

Fonctionnalités de Lightning Experience dans cette version

Lightning Experience offre une interface entièrement repensée. Mieux encore, elle s'appuie sur la plate-forme de notre interface utilisateur. Par conséquent, l'expérience peut évoluer et s'adapter à vos besoins. Consultez les nouvelles fonctionnalités et les considérations présentées dans cette version.

Lightning Experience : Une expérience utilisateur moderne et intelligente

Salesforce globalement

Nouvelle présentation pour Lightning Experience

Applications de console Lightning : favoris et navigation personnalisée

Ouverture des favoris dans un nouvel onglet de navigateur

Accélération de la navigation avec les raccourcis clavier

Ajout d'onglets à des applications Lightning installées à partir de packages gérés

Échange, apprentissage et suivi collectif des parcours dans la nouvelle communauté Trailblazer

Recherche

Colonnes redimensionnées, texte renvoyé à la ligne et tri simplifié dans la page des résultats de recherche

Accélération de l'accès à l'enregistrement approprié avec les résultats instantanés optimisés

Affichage d'objets pertinents supplémentaires dans les principaux résultats par défaut

Augmentation des objets renvoyés dans les résultats de recherche

Accélération de la recherche avec la recherche rapide optimisée

Ventes

Trailhead : optimisation des fonctionnalités de Lightning Experience, et intégration d'Outlook et de Gmail

Sales Cloud Einstein : un processus commercial plus intelligent à chaque étape

Principales fonctionnalités commerciales

Pistes : accélération de la conversion des pistes avec plus de flexibilité

Comptes : simplification du processus d'activation, prise en charge de la fusion des comptes personnels dans Lightning Experience et amélioration du modèle de partage

Campagnes : influence des campagnes multitouch et autres améliorations

Prévisions collaboratives : possibilités supplémentaires avec les prédictions commerciales

Gestion des territoires d'entreprise : configuration et gestion des territoires d'entreprise dans Lightning Experience

Opportunités : équipes d'opportunité, produits d'opportunité, rôles de contact, catégorie de prévision

Fonctionnalités de productivité

Sales Console : accueil des prévisions dans la console

E-mail : introduction des e-mails de liste

Activités : activités archivées et passées, filtres de la chronologie des activités et rappels de tâche

Vues de liste : personnalisation, édition en ligne en masse et retour du texte à la ligne

Notes : protection des données confidentielles avec les notes privées

Calendrier : options de calendrier plus robustes dans Lightning Experience

Lightning Dialer : Enregistrement d'un message vocal personnalisé

Accueil : options de filtrage supplémentaires dans le composant Tâches

Qualité des données

Fusion de comptes personnels dans Lightning Experience

Gestion des doublons à l'aide des ensembles d'enregistrements dupliqués dans Lightning Experience

Optimisation des champs dans vos enregistrements Salesforce avec des données tierces dans Lightning Experience

Intégration de Google

Lightning pour Gmail : fonctionnalités de gain de temps et nouvelles connaissances

Lightning Sync pour Google : modification requise de la configuration de Lightning Sync, synchronisation bidirectionnelle des événements et prise en charge de licences supplémentaires

Intégration de Microsoft®

Lightning pour Outlook : fonctionnalités de gain de temps et nouvelles connaissances

Lightning Sync pour Microsoft Exchange : configuration des utilisateurs de Service Cloud et de Force.com

Salesforce pour Outlook : mise à jour critique requise, nouvelle génération de produits disponible

Sécurité

Cryptage d'informations d'identification personnelle supplémentaires pour vos clients (globalement disponible)

Cryptage des champs Description et Étapes suivantes des opportunités (bêta)

Cryptage du champ Nom de l'opportunité (pilote)

Autres modifications dans Sales Cloud

Calendrier des événements Salesforce renommé Mes événements

Affichage des modifications récentes du calendrier dans Lightning Experience sans actualiser le navigateur

Retrait de l'évaluation des données de compte Data.com

Service

Service Console : fonctionnalités de productivité supplémentaires, fonctionnalité de messagerie optimisée et configuration simplifiée

Lightning Knowledge : organisations multilingues, actions sur les articles mises à jour et prise en charge de la vidéo

Omni-Channel : améliorations dans Lightning Experience et Salesforce Classic

Macros : des agents de support efficaces et des clients satisfaits

Ressources : vue d'ensemble des hiérarchies de ressources

Field Service

Simplification de la planification des équipes d'assistance

Nouvelles options d'attribution dans les rendez-vous de service

Attribution de modèles de rapport des service à des ordres d'exécution et à des éléments d'ordre d'exécution

Actions supplémentaires avec les signatures multiples dans les rapports de service

Fin de la réutilisation des signatures dans les rapports de service

Suivi des UGS (unités de gestion de stock) des produits

Planification de postes de nuit avec les créneaux horaires de 24 heures

Création de règles de partage pour des types de travail

Gain de temps avec les actions de flux de service d'assistance

Filtrage des ordres d'exécution par type d'enregistrement

Field Service pour Mobile

Field Service Lightning sur Android (globalement disponible)

Capture de signatures multiples dans les rapports de service

Contrôle des rapports de service avec les aperçus de rapport de service optimisés

Définition des préférences de géolocalisation en mode arrière-plan

Augmentation de la facilité d'utilisation des forces de travail internationales avec la localisation du flux

Gain de temps avec des requêtes produits plus intelligentes

Obtention des pièces dont vous avez besoin avec la recherche de produits optimisée

Package géré Field Service

Dépôt de territoires sur la carte avec les polygones sur carte

Planification d'un travail sur plusieurs jours

Planification de dépendances de projets pour les travaux complexes

Réservation de créneaux horaires pour des travaux désignés

Affichage des ressources de service dans tous les territoires

Contrôle des absences affichées dans le graphique de Gantt des ressources

Planification des rendez-vous prioritaires par rapport aux rendez-vous moins urgents

Suivi automatique des rendez-vous pour les techniciens d'assistance

Affichage des itinéraires planifiés et réels dans la carte de la console

Définition d'autorisations personnalisées pour les utilisateurs de Field Service Lightning

Contrôle du paramètre de répartition de fil fragmentaire au niveau du territoire

Requêtes

Accélération de l'envoi d'e-mails à des clients avec les champs de fusion et les modèles Salesforce Classic

Utilisation des champs de destinataire pour associer des e-mails à des contacts de requête

Utilisation de jalons de requête dans Lightning Experience

Clonage transparent des requêtes

Ajout d'un commentaire de requête à partir d'une liste associée

Live Agent

Chat avec des clients dans Lightning Experience

Contrôle de la position et de la hauteur de la fenêtre de chat de l'agent

Accès à toutes vos transcriptions de chat dans Lightning Experience

Conversation continue avec les chats passés des clients réguliers

Simplification du multitâche pour les agents avec des aperçus dans l'en-tête de chat

Barre d'outils optimisée pour les agents de chat

Écart des fonctionnalités Live Agent dans Lightning Experience

Snap-ins pour le Web

Chat avec des clients dans Lightning Experience en utilisant Snap-Ins Chat

Élimination des spammeurs avec le blocage des visiteurs

Enregistrements du formulaire préalable au chat automatiquement joints à la transcription de chat

Transmission des informations sur les clients après le chat

Gestion des autorisations

Gestion des contrats de service dans Lightning Experience (globalement disponible)

Suivi de vos jalons de requête dans Lightning Experience

CTI

Création de numéros de téléphone Click-to-Dial avec le composant lightning:clickToDial.

Disponibilité de la méthode Open CTI notifyInitializationComplete dans Lightning Experience

Service client social

Augmentation de votre présence sociale avec le complément Service client social Pro

Accélération de la configuration du service social avec les Règles métier sociales

Ajout d'images aux publications sociales pour aider vos utilisateurs

Prévisualisation des images jointes dans le fil de requête

Assistance privée pour les utilisateurs en masquant les commentaires et les réponses Facebook

Ajout de fichiers supplémentaires à une personne sociale pour recueillir plus d'informations sur les clients

Remplacement de Radian6 par Social Studio sur les boutons et dans le texte

Autres modifications

Configuration d'utilisateurs dans les licences Service Cloud pour Lightning Sync

Analyses

Einstein Analytics : exploration intelligente, filtres globaux, assistant de changement

Rapports et tableaux de bord

Création des tableaux de bord de nouvelle génération dès maintenant avec le Générateur de rapports Lightning (d'état)

Ouverture de rapports dans Quip

Ajout de tableaux contenant jusqu'à 10 colonnes à un tableau de bord (bêta)

Incorporation de tableaux de bord à l'onglet Accueil et aux applications Lightning

Affichage de rapports filtrés en cliquant sur des segments de graphique dans des tableaux de bord

Toute la puissance du partage de dossiers optimisé dans Lightning Experience

Améliorations des graphiques pour les rapports et les tableaux de bord dans Lightning Experience

Autres améliorations des rapports et des tableaux de bord dans Lightning Experience

Communautés

Personnalisation dynamique : une seule communauté, avec une présentation différente pour chaque audience

CMS Connect : prise en charge de la personnalisation, JSON et plus de fournisseurs CMS

Modèles Lightning et solutions Bolt

Mise à jour de votre communauté Customer Service (Napili)

Plus de possibilités avec la communauté Partner Central actualisée

Introduction du Customer Account Portal, une toute nouvelle méthode pour satisfaire vos clients

Élaboration d'une communauté personnalisée par les développeurs

Lightning Bolts sans limite

Ciblage d'audience

Création d'audiences basées sur des critères utilisateur

Priorité des informations visualisées par votre audience

Améliorations de l'utilisation et des performances

Augmentation des performances des communautés avec un réseau de distribution de contenu (bêta) gratuit

Personnalisation de la couleur d'arrière-plan et du texte de navigation

Simplification de l'ajout d'une famille de polices personnalisée

Amélioration des performances de communauté avec la mise en cache du navigateur

Informations sur les performances avec l'optimiseur Salesforce Community Page Optimizer (globalement disponible)

Suppression de composants du panneau Structure de la page

Modification de composants personnalisés dans Developer Console

Modification de la page actuellement publiée dans le Générateur de communauté

Affichage des modifications en actualisant la page active

Communautés Lightning

Introduction d'une expérience de navigation plus intuitive avec le menu de vignettes (bêta)

Accès des membres de portail à la modification de leur profil
Affichage de l'activité de vos clients dans la communauté avec Community 360 (globalement disponible)
Accès aux informations avec la recherche globale pour les communautés peer-to-peer
Nouveau menu du profil utilisateur pour les modèles mis à jour
Découverte des fichiers populaires
Utilisation de chemin dans des contrats, des commandes, des devis et des objets personnalisés
Incorporation de flux à des pages de communauté Lightning
Ajout d'actions globales à votre menu de navigation.
Modèles Koa et Kokua non disponibles dans les nouvelles communautés
Chatter dans les communautés Lightning
Incorporation d'applications d'éditeur enrichi dans l'éditeur Chatter (globalement disponible)
Actions supplémentaires avec le bouton Demander
Création de vos propres fils gigantesques avec des flux
Affichage de tous les flux de votre communauté dans Salesforce (pilote)
Augmentation de la visibilité des informations critiques avec les publications épinglées (bêta)
Attribution d'une communauté par défaut à un profil utilisateur
Animation de votre communauté avec des Emojis
Mise en évidence des meilleures solutions dans votre communauté
Activation des suggestions de rubriques par organisation et communauté
Ajout de rubriques avec des hashtags dans les communautés
Création d'un type de rapport personnalisé pour afficher les groupes les mieux notés
Affichage du nombre de personnes qui discutent d'une rubrique dans une communauté
Fichiers dans les communautés Lightning
Accès aux fichiers externes depuis les communautés
Aperçu des bibliothèques et des dossiers dans la vue des vignettes (bêta)
Création de livraisons de contenu et de liens publics vers des fichiers par les partenaires
Création de composants Aperçu de fichier personnalisés
Amélioration de l'expérience de chargement avec le composant File Upload
Fichiers privés dans les enregistrements
Création et collaboration sur des documents dans Salesforce avec Quip
Gestion des relations partenaires
Gestion des partenaires avec les programmes et les niveaux de réseau
Optimisation de l'exposition de vos partenaires avec les Fonds de développement du marché
Création de campagnes partenaires en utilisant Distributed Marketing (pilote)
Analytiques de communauté
Mise en évidence de vos statistiques avec Community Pulse
Collaboration dans les tableaux de bord Analytics avec des annotations

Modération

Optimisation de l'engagement avec l'intégration de Community Cloud et de Marketing Cloud (bêta)

File d'attente d'engagement des membres

Simplification et renforcement de la file d'attente des discussions en attente

Basculement vers les espaces de travail des actions supplémentaires dans les communautés

Autres modifications apportées aux communautés

Simplification du déplacement des communautés avec la prise en charge des ensembles de modifications optimisés

Gestion des utilisateurs de communauté externes dans Lightning Experience

Utilisation d'objets supplémentaires dans les communautés

Création de communautés dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited, même sans licence de communauté

URL compatibles SEO pour les pages de détail de requêtes, de tableaux de bord, de groupes et de rapports

Retrait de l'ID d'enregistrement des URL d'article

Personnalisation de l'expérience de connexion à votre communauté basée sur l'utilisateur

Affichage au masquage du titre du composant Principaux articles par rubrique

Affichage des informations sur les groupes pour les modérateurs de communauté externes

Ouverture des rapports dans la page active

Chatter

Fils

Sécurité accrue avec le cryptage pour Chatter (globalement disponible)

Affichage de tous les flux de votre communauté dans Salesforce (pilote)

Augmentation de la visibilité des informations critiques avec les publications épinglées (bêta)

Animation de vos conversations avec des Emojis

Activation des suggestions de rubriques pour votre organisation

Groupes

Création d'un type de rapport personnalisé pour afficher les groupes les mieux notés

Style Trailhead pour les groupes

Profils des utilisateurs

Style Trailhead pour les profils utilisateur

Astro est votre avatar par défaut à de nouveaux emplacements

Congés sans remords avec Out of Office (globalement disponible)

Fichiers

Création et collaboration sur des documents Quip dans Salesforce

Fichiers privés dans les enregistrements

Tri de vos résultats de recherche de fichiers avec de nouveaux champs

Renommage des autorisations pour la création de liens publics de livraison de contenu

Création de composants Aperçu de fichier personnalisés

Intégrations Salesforce

Cisco Spark pour Salesforce : communication avec des clients et des commerciaux sans quitter Salesforce (globalement disponible)

Intégration de Google : correspondance flexible des enregistrements, options de modèle supplémentaires, synchronisation bidirectionnelle des événements, et modifications requises pour la configuration de Lightning Sync

Skype pour Salesforce : chat et envoi de messages instantanés (globalement disponible)

Intégration de Microsoft® : gestion des tâches, engagement Pardot et synchronisation pour les masses

Mobile

Salesforce Authenticator

Simplification de l'interaction avec Salesforce Authenticator grâce aux mises à jour apportées à l'accessibilité

Délai supplémentaire avant l'affichage des notifications de sauvegarde et de restauration

Financial Services Cloud

Optimisation de la productivité avec l'application Retail Banking et la console Retail Banking

Optimisation de l'expérience de Financial Services Cloud avec Wealth Management, une nouvelle application Lightning

Création et gestion des référents avec les référents intelligents basés sur les besoins et le score

Optimisation des comptes financiers avec les vues et les cumuls personnalisables

Accélération du lancement de vos communautés de clients et de partenaires

Améliorations de l'utilisation dans Financial Services Cloud

Autres améliorations dans Financial Services Cloud

Objets et champs nouveaux dans Financial Services Cloud

Nouveaux types d'enregistrements Financial Services Cloud

Personnalisation

Générateur d'applications Lightning

Création de pages Lightning dynamiques

Personnalisation de page Lightning hors-pair avec les modèles personnalisés

Création de pages Lightning personnalisées en clonant des pages existantes

Consultation rapide des données des listes associées avec les Liens rapides de liste associée

Organisation de réunions vidéo et envoi de messages instantanés par les utilisateurs directement à partir d'un enregistrement avec le composant Conversations de groupe Cisco Spark

Gestion des espaces de travail partagés par les utilisateurs dans Cisco Spark pour Salesforce

Découverte du composant Liste de filtres mis à jour

Nouveau style pour les composants Texte enrichi

Diminution des restrictions de Mon domaine pour simplifier la configuration de pages Lightning avec des composants personnalisés

Ajout de jalons à des pages d'enregistrement de requête

Affichage des champs en lecture seule dans le composant Enregistrement associé

Définition de valeurs de variable supplémentaires dans le composant Flow

Nouveau nom « Liste associée - unique » pour le composant Liste associée

Composant Performances trimestrielles désormais appelé Performances

Fin de la prise en charge des paramètres personnalisés du composant vue de liste

Visual Workflow

Traduction de flux depuis le Système de traduction

Lancement d'un flux à partir d'une action spécifique à un objet (bêta)

Configuration d'un flux pour attendre le déclenchement d'un événement de plate-forme

Ajout de flux n'importe où dans Salesforce avec le composant Lightning Flow

Ajout de flux à des communautés Lightning

Définition de valeurs pour des variables de liste de sélection ou de liste à sélection multiple

Personnalisation de la présentation des interviews de flux avec l'API REST (pilote)

Accès aux données cryptées dans vos flux (globalement disponible)

Générateur de processus

Démarrage d'un processus lorsqu'un événement de plate-forme se produit

Référence rapide d'utilisateurs et de files d'attente spécifiques dans vos processus

Accès aux données cryptées dans le Générateur de processus (globalement disponible)

Globalisation : simplification de l'activation des devises multiples, prise en charge du format XLIFF et de Flow dans le Système de traduction

Activation des devises multiples sans contacter le support

Importation et exportation de fichiers traduits au format XLIFF

Prise en charge du flux par le Système de traduction

Salesforce Connect

Traitement des jeux de données d'objets externes volumineux en utilisant Apex par lot

Vérification de l'accès aux données d'objets externes

Champs et listes de sélection

Simplification de la gestion des valeurs de liste de sélection inactives avec la pagination

Partage

Suppression asynchrone des partages obsolètes sans attendre la fin des opérations (globalement disponible)

Partage manuel des contacts dans les organisations qui utilisent des comptes personnels (globalement disponible)

AppExchange

Accélération de la recherche de la solution parfaite sur la nouvelle version intelligente de la place de marché d'applications AppExchange

Bolt Solutions et Lightning Data désormais disponibles sur AppExchange

Configuration

Prise en charge de Swagger dans les services externes (bêta)

Exécution de déclencheurs temporels de workflow supplémentaires par heure

Application du blocage de l'exécution de JavaScript dans la fonction HYPERLINK (mise à jour critique)

Affichage des champs en lecture seule et de formule dans l'action rapide Mettre à jour un enregistrement

Fin de la suppression des actions incluses dans une présentation de page

Arrêt du lancement d'instances multiples en cliquant rapidement sur une action personnalisée

Report de la mise à jour critique « Acheminement des enregistrements soumis en arrière-plan vers le processus d'approbation approprié »

Configuration d'utilisateurs dans les licences Force.com pour Lightning Sync

Contrôle de la visibilité des actions dans les pages d'enregistrement avec une autorisation système

Sécurité et identité

Authentification et identité

Modification de l'expérience de connexion de vos utilisateurs avec la personnalisation dynamique

Déconnexion de toutes les applications en même temps avec la déconnexion unique (globalement disponible)

Modernisation de vos flux de connexion

Retrait du certificat de signature SAML

Identifiants nommés : options de déploiement supplémentaires, application du schéma d'URL

Mise à jour de votre fournisseur d'authentification Facebook pour la réception de l'adresse e-mail

Valeur Email_Verified mise à jour dans le point de terminaison UserInfo et la réponse de l'URL d'identité

Salesforce Shield

Cryptage de la plate-forme : filtrage des données cryptées (pilote), surveillance des événements clés, utilisation de tableaux fins

Event Monitoring : nouveaux types d'événement pour la recherche, articles de base de connaissances et cryptage de la plate-forme

Autres modifications

Amélioration de la protection du navigateur pour les pages Visualforce, les sites et les communautés

Redirection des navigateurs par HSTS (HTTP Strict Transport Security) pour utiliser HTTPS

Contrôle d'intégrité : choix d'une norme par défaut et nommage des normes en fonction des besoins

Développement

Salesforce DX : la nouvelle frontière du développement d'applications Salesforce

Composants Lightning : sécurité, productivité des développeurs, puissance et flexibilité de l'interface utilisateur

Visualforce : préparation et style de Lightning Experience

Apex

Services de plate-forme Einstein

Einstein Language (bêta) : élaboration d'un traitement en langage naturel dans vos applications

Einstein Vision : modèles à étiquettes multiples, commentaires sur les modèles et jeux de données globaux

ISVforce

Accélération de la création de votre société d'édition de logiciels avec le package AppExchange Trailblazer Checklist

Gestion des plans d'affaires dans la console de publication d'AppExchange

Contrôle et suivi de l'accès à votre application avec les paramètres de fonctionnalité (globalement disponible)

Préservation des valeurs d'ensemble de valeurs globales désactivées et réactivées lors des mises à niveau de packages gérés

Activation automatique de Mon domaine dans les organisations correctives

Fin de la réinitialisation des allocations de mémoire cache de la plate-forme dans les déploiements d'ensembles de modifications et les mises à niveau de packages gérés

Suppression des commandes S-Controls des packages Géré-Publié

Modification du type CustomTab de S-Control à Page Visualforce

Fonctionnalités Salesforce DX pour les partenaires (globalement disponibles)

Autres modifications apportées à la console de publication AppExchange

Débogage

Allongement de la rétention des journaux de débogage

Événements du journal de débogage pour les abonnements à des événements de plate-forme

API

Objets nouveaux et modifiés

SOSL

API REST

API SOAP

API REST Chatter

API REST Rapports et tableaux de bord

API de transfert en masse 2.0 (globalement disponible)

API de métadonnées

Services de données : utilisation de millions de données avec des Big Objects personnalisés et SOQL asynchrone

Messagerie d'entreprise

Personnalisation des applications de console avec l'API JavaScript Lightning Console (globalement disponible)

API Open CTI

Autres modifications d'API

Contenu des documents

Vidéos à visionner (en anglais uniquement)

Fonctionnalités différentes ou non disponibles dans Lightning Experience Winter '18

Pour connaître les nouvelles fonctionnalités et les améliorations de Lightning Experience, consultez ces rubriques qui indiquent si une fonctionnalité importante pour votre activité est limitée ou non disponible dans cette version.

Remarque: Pour consulter la liste complète des différences et des limitations des fonctionnalités dans Lightning Experience, reportez-vous à « Différences entre Lightning Experience et Salesforce Classic » dans l'Aide de Salesforce.

Éditions

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

DANS CETTE SECTION :

Recherche : Considérations relatives à Lightning Experience

Fonctionnalités de vente : Considérations relatives à Lightning Experience

Fonctionnalités de productivité : Considérations relatives à Lightning Experience

Fonctionnalités du service client : Considérations relatives à Lightning Experience

Rapports et tableaux de bord : Considérations relatives à Lightning Experience

Recherche : Considérations relatives à Lightning Experience

Découvrez les problèmes connus avec la recherche dans Lightning Experience.

Tri des résultats de groupes non disponible
Le tri n'est pas disponible pour les résultats de recherche de groupes.

Résultats de recherche d'articles Knowledge
Vous ne pouvez pas personnaliser les colonnes affichées dans les résultats de recherche. Les colonnes par défaut correspondent au numéro d'article, au statut de publication (si activé par l'administrateur) et à la date de dernière modification.

Documents externes joints à des requêtes non disponibles dans le widget Knowledge One
Les documents de sources de données externes, notamment la recherche fédérée, ne peuvent pas être joints à des requêtes depuis le menu latéral de Knowledge.

Désactivation de la correction orthographique non disponible pour les articles Knowledge
L'option **Activer le correcteur orthographique en anglais uniquement pour la recherche Knowledge** dans la page des paramètres de recherche de Salesforce Classic, ne s'applique pas aux recherches Knowledge dans Lightning Experience.

Fonctionnalités de vente : Considérations relatives à Lightning Experience

Découvrez les problèmes que votre équipe commerciale peut rencontrer dans Lightning Experience.

Gestion des territoires d'entreprise

- La liste associée Territoires attribués dans les comptes est en lecture seule, même pour les utilisateurs qui disposent de l'autorisation Gérer les territoires.
- Dans les comptes, la liste associée Utilisateurs dans les territoires attribués n'est pas disponible.
- L'option d'évaluation d'un compte par rapport aux règles de territoire, lors de sa mise à jour et de son enregistrement, n'est pas disponible. Par conséquent, les règles d'attribution d'un compte actif sont automatiquement exécutées uniquement si la mise à jour est effectuée via l'API.
- Les paramètres de gestion d'objets associés à un territoire ne sont pas disponibles.

Opportunités

- Les utilisateurs sont invités à ajouter des produits dans les nouvelles opportunités créées par clonage.

Fonctionnalités de productivité : Considérations relatives à 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.

Activités : Événements et calendriers

Participants à un événement

Lightning Experience offre les participants à un événement, qui sont semblables aux invités à un événement dans Salesforce Classic. Les administrateurs et utilisateurs Salesforce doivent remplir plusieurs conditions pour pouvoir afficher, inviter ou retirer des participants dans Lightning Experience.

- Les initiateurs doivent configurer Lightning Sync pour les utilisateurs avec la direction de synchronisation bidirectionnelle. La sélection de la synchronisation bidirectionnelle limite certaines fonctionnalités de Salesforce Classic. Reportez-vous à Considérations relatives à Lightning Sync dans l'aide de Salesforce.
- Les administrateurs doivent ajouter le champ Participants à la présentation de page Événement ou à la présentation des actions rapides pour les événements. Le champ Participants n'est pas pris en charge pour les présentations compactes.
- Les utilisateurs doivent avoir accès à un calendrier associé à un compte pour Microsoft® Office 365® ou Google G Suite.
- Les utilisateurs doivent créer ou modifier les événements dans Lightning Experience, Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS ou l'application Web mobile Salesforce.

Invitations à un événement

Les administrateurs et utilisateurs Salesforce doivent remplir plusieurs conditions pour pouvoir envoyer des invitations à un événement Lightning Experience.

- Les initiateurs doivent configurer Lightning Sync pour les utilisateurs avec la direction de synchronisation bidirectionnelle. La sélection de la synchronisation bidirectionnelle limite certaines fonctionnalités de Salesforce Classic. Reportez-vous à Considérations relatives à Lightning Sync dans l'aide de Salesforce.
- Les administrateurs doivent ajouter le champ Participants à la présentation de page Événement ou à la présentation des actions rapides pour les événements. Le champ Participants n'est pas pris en charge pour les présentations compactes.
- Les utilisateurs doivent créer ou modifier les événements dans Lightning Experience, Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS ou l'application Web mobile Salesforce.

Les invitations initiées dans Lightning Experience sont envoyés par e-mail depuis Microsoft® Office 365® ou Google Agenda™. Les participants peuvent accepter ou refuser les invitations aux événements uniquement depuis ces e-mails ou ces applications de calendrier. Les réponses des participants sont ensuite synchronisées avec Salesforce, ce qui permet aux autres participants de consulter le statut de participation.

Partage et appartenance de calendrier

Vous pouvez partager votre calendrier Mes événements avec votre responsable et autres collègues, mais pas avec des groupes ou des rôles personnels et publics. Lorsque vous partagez votre calendrier, vous déterminez si vos collaborateurs peuvent afficher les détails des événements ou ajouter des événements, mais vous ne pouvez pas leur accorder un accès complet en modification à vos événements. Vous ne pouvez pas partager des calendriers que vous avez créés à partir d'objets Salesforce. Les responsables dans la hiérarchie des rôles peuvent utiliser des rapports pour afficher les événements appartenant à des utilisateurs de niveau inférieur dans la hiérarchie, mais ils ne peuvent pas les modifier. Une réunion ne peut appartenir qu'à une seule personne. Si vous réattribuez une réunion, elle ne figure plus dans votre calendrier.

Fonctionnalités du service client : Considérations relatives à Lightning Experience

Découvrez les problèmes connus lorsque votre organisation utilise des outils de service client.

Jalons

- La liste associée Jalons de requête n'est pas disponible dans les requêtes.
- Le moniteur de jalon n'est pas disponible dans les ordres d'exécution.
- Les pages de détail d'enregistrement de jalons de requêtes sont prises en charge, mais les champs Nom du jalon et Processus d'autorisation ne sont pas disponibles.
- Le champ Icône de statut du jalon n'est pas disponible dans les requêtes.
- Dans Lightning Experience, les jalons n'ont pas d'état d'avertissement.

Omni-Channel

Les paramètres Omni-Channel, notamment son activation, sont disponibles uniquement dans Salesforce Classic.

Les objets qui ne sont pas pris en charge dans Lightning Experience ne peuvent pas être acheminés à l'aide de l'utilitaire Omni-Channel. Actuellement, vous ne pouvez pas acheminer les sessions SOS.

Omni-Channel Supervisor est disponible dans Lightning Experience en tant que version bêta avec des limitations connues. Les paramètres Omni-Channel, notamment les paramètres d'Omni-Channel Supervisor, sont disponibles uniquement dans Salesforce Classic. Le survol de la chronologie de l'agent n'est pas pris en charge. Les fonctionnalités de superviseur Live Agent ne sont pas disponibles. Créez à la place une compétence pour les agents qui gèrent les chats acheminés avec Omni-Channel et pour les superviseurs qui utilisent Live Agent Supervisor dans Salesforce Classic.

L'acheminement externe (bêta) n'est pas pris en charge dans Lightning Experience.

Live Agent

Les paramètres Live Agent, notamment son activation, sont disponibles uniquement dans Salesforce Classic.

Vous devez acheminer les chats avec Omni-Channel pour discuter dans Lightning Experience. Assurez-vous qu'Omni-Channel est prêt pour Lightning Experience et que vous avez configuré votre bouton de chat ou snap-in pour acheminer avec Omni-Channel. Les considérations relatives à l'acheminement Omni-Channel s'appliquent.

Les fonctionnalités de chat ne sont pas disponibles dans Omni-Channel Supervisor. Les superviseurs du support peuvent utiliser Live Agent Supervisor dans Salesforce Classic pour les fonctionnalités de surveillance de chat, même lorsque les agents utilisent l'acheminement Omni-Channel. Créez une compétence pour les agents qui gèrent les chats acheminés avec Omni-Channel. Leurs chats sont ainsi affichés dans Live Agent Supervisor avec ceux acheminés avec Live Agent.

Les méthodes de la boîte à outils d'intégration de la console pour Live Agent sont disponibles uniquement dans Salesforce Classic.

Vous pouvez utiliser le composant Lightning Knowledge uniquement dans des requêtes, par conséquent pas avec Live Agent dans Lightning Experience. Pour intégrer Knowledge à des chats, utilisez Salesforce Classic.

Le texte rapide n'est pas pris en charge avec Live Agent pour Lightning Experience.

L'aperçu des fichiers n'est pas disponible avec le transfert de fichiers dans Lightning Experience. À la place, les fichiers sont téléchargés sur l'ordinateur de l'agent.

Les agents peuvent rencontrer des onglets Éléments non pris en charge en ouvrant des enregistrements Live Agent qui ne sont pas encore pris en charge dans Lightning Experience. Ils peuvent afficher ces enregistrements dans Salesforce Classic.

Lorsque vous discutez avec des clients, nous recommandons d'ouvrir les transcriptions Live Chat en tant qu'onglets principaux, pas dans des sous-onglets. Si vous envisagez d'utiliser le chat, ne définissez pas de règles de navigation personnalisées pour les transcriptions Live Chat.

Field Service Lightning

- Les rapports de service ne peuvent pas être supprimés dans Lightning Experience. Pour supprimer un rapport de service, basculez vers Salesforce Classic.

- Les rapports de service ne peuvent pas être visualisés dans Lightning Experience. Pour visualiser un rapport de service, téléchargez-le ou basculez vers Salesforce Classic.

Contrats de service

- Le champ Icône de statut n'est pas disponible dans Lightning Experience.
- Lorsque vous ajoutez plusieurs éléments de ligne de contrat à un contrat de service, les champs de liste de sélection des éléments de ligue de contrat affichent toutes les valeurs de votre organisation, pas seulement les valeurs correspondant au type d'enregistrement de l'élément de ligne. Cependant, la sélection d'une valeur correspondant à un type d'enregistrement différent entraîne une erreur. Ce problème ne se produit pas lorsque vous modifiez un élément de ligne unique.

Rapports et tableaux de bord : Considérations relatives à Lightning Experience

Découvrez les problèmes connus avec l'utilisation de rapports et tableaux de bord dans Lightning Experience.

Générateur de rapports Lightning (bêta)

Ces fonctionnalités ne sont pas disponibles dans la version bêta du Générateur de rapports Lightning, mais nous préparons leur implémentation dans une prochaine version.

- Rapports joints
- Compartimentage
- Formules récapitulatives personnalisées
- Filtres croisés
- Filtres de limitation de ligne
- Filtres de hiérarchie des rôles
- Menu Paramètres du tableau de bord
- Menu Propriétés du rapport

Tableaux Lightning, le composant Tableau de bord (bêta)

Ces fonctionnalités ne sont pas disponibles dans la version bêta des tableaux Lightning, mais nous préparons leur implémentation dans une prochaine version.

- Photos Chatter
- Sélection conditionnelle
- Les filtres de tableau de bord ne sont pas appliqués aux tableaux Lightning.

Affichage de rapports filtrés après un clic sur un composant tableau de bord

Si un graphique affiche l'un des types de données suivants, le rapport source n'est pas filtré :

- Chaînes cryptées
- Champs de date avec une précision mois de l'année ou jour du mois

Tableaux de bord incorporés

Vous ne pouvez pas incorporer des tableaux de bord dans des pages d'enregistrement.

Salesforce Einstein : le CRM le plus intelligent au monde avec l'intelligence artificielle (AI) pour tous

Salesforce Einstein est l'intelligence artificielle intégrée à la plate-forme Salesforce. Elle offre des capacités d'intelligence artificielle avancées aux équipes ventes, service et marketing. Elle permet à chacun d'utiliser des clics ou du code pour élaborer des applications pilotées par l'intelligence artificielle afin de générer des interactions plus intelligentes. Désormais, chaque pionnier, dans chaque rôle et chaque secteur d'activité, peut exploiter l'intelligence artificielle pour être plus efficace.

Voici la liste des fonctionnalités Einstein qui aident Salesforce à offrir le CRM le plus intelligent au monde.

Présentation

Trailhead : Premiers pas avec SalesforceEinstein

Observez comment l'intelligence artificielle transforme le CRM avec des prédictions intelligentes, des recommandations intelligentes et l'automatisation au moment opportun. Découvrez les nombreuses fonctionnalités d'Einstein disponibles aujourd'hui, et comment les utiliser pour recueillir des connaissances et prédire les résultats.

Analytiques

Einstein Analytics, le nouveau nom de Wave Analytics

La marque Wave Analytics a été rebaptisée Einstein Analytics. Elle inclut plusieurs produits : Einstein Analytics Platform, des applications prédéfinies et Einstein Data Discovery qui s'intitule désormais Einstein Discovery. Les applications prédéfinies, des licences d'ensembles d'autorisations et des autorisations utilisateur ont également été modifiés. Depuis la version Summer '17 et jusqu'à la version Winter '18, nous avons utilisé les nouveaux noms pour les produits et dans la documentation.

Einstein Discovery : Amélioration des réponses, des explications et des recommandations

Les nouvelles fonctionnalités d'Einstein Discovery facilitent l'accès à la puissance de la science des données pour tous les utilisateurs. Les analyses statistiques et prédictives fournissent des réponses, des explications et des recommandations.

Trailhead : Concepts de base d'Einstein Discovery

Suivez le module Concepts de base d'Einstein Discovery pour apprendre à écouter les récits que vos données peuvent révéler. Suivez ensuite le module Intégration des données Einstein Discovery pour apprendre comment intégrer vos données Salesforce, Oracle et Postgres dans Einstein Discovery afin d'obtenir des réponses, de recueillir des connaissances et le recevoir des recommandations.

Commerce

Dictionnaires de recherche Einstein (bêta) : Amélioration des résultats de recherche pour les acheteurs

En exploitant la puissance que l'intelligence artificielle, les dictionnaires de recherche Einstein renvoient les termes de recherche qui ne figurent pas dans votre dictionnaire et suggère une liste de synonymes à leur ajouter. Vous gagnez du temps et de l'argent, et vos acheteurs obtiennent des résultats de recherche plus puissants et plus complets.

Trailhead : Découverte de Commerce Cloud Einstein

Découvrez les fonctionnalités et les capacités de Commerce Cloud Einstein

Communautés

Découverte des fichiers populaires

Utilisez le nouveau composant Recommandations dans les communautés Partner Central pour indiquer aux membres les fichiers populaires. La popularité est déterminée par le nombre de personnes qui ont récemment visualisé le fichier, et s'il inclut un texte et figure dans une bibliothèque.

Développement

Einstein Language (bêta) : élaboration d'un traitement en langage naturel dans vos applications

Utilisez les API Einstein Language pour élaborer un traitement en langage naturel dans vos applications et recueillir des connaissances puissantes dans un texte. Les API de langage incluent l'API Intention Einstein et l'API Sentiment Einstein.

Einstein Vision : modèles à étiquettes multiples, commentaires sur les modèles et jeux de données globaux

Einstein Vision Version 2.0 a été publiée. Avec cette version, Einstein Vision est le terme générique qui représente toutes les API de reconnaissance d'image. L'API Einstein Vision s'intitule désormais API Image Classification. Les nouvelles fonctionnalités de l'API Image Classification comprennent des modèles à étiquettes multiples, la possibilité d'ajouter un commentaire à vos modèles et des jeux de données globaux.

Trailhead : Démarrage rapide d'Einstein Vision

Découvrez en profondeur Einstein Vision en utilisant Apex pour créer une simple application de reconnaissance et de classification d'images.

Trailhead : Élaboration d'une application de sauvetage de chats qui reconnaît les espèces de chats

Utilisez Apex, des composants Lightning et Einstein Vision pour reconnaître et classer les images de chat.

Trailhead : Einstein Intent API Basics

Élaborez un modèle personnalisé d'apprentissage profond pour catégoriser le texte et automatiser les processus métiers.

Marketing

Score d'engagement Einstein : services dynamisés de ciblage, d'engagement et de souscription des clients

En exploitant la puissance de l'intelligence artificielle, le Score d'engagement Einstein détermine la probabilité d'ouverture d'un e-mail, de clic sur des liens et de poursuite de l'abonnement par vos abonnés. Vous pouvez surveiller la santé de votre liste d'abonnés engagés, créer une audience avec des attributs similaires à vos abonnés les plus performants, segmenter votre liste d'abonnés pour mieux cibler une audience spécifique et cibler aisément des abonnés via d'autres applications Marketing Cloud.

Ventes

Score des pistes Einstein : disponibilité dans Salesforce Classic et amélioration de la configuration

Utilisez le score des pistes Einstein dans Salesforce Classic, configurez le score des pistes avec des types de conversion de pistes plus nombreux et consultez des informations détaillées sur les problèmes rencontrés durant la configuration.

Contacts automatisés Einstein : nouvelle options automatisées et rapport

Nous avons « automatisé » les Contacts automatisés Einstein. Nous avons également ajouté un tableau de bord pratique qui facilite le suivi des performances d'Einstein.

Capture d'activité Einstein : prise en charge de Microsoft® Exchange et d'enregistrements Salesforce supplémentaires

Capture d'activité Einstein est désormais disponible pour les utilisateurs de Microsoft Exchange 2013 et 2016. Nous avons également étendu la fonctionnalité Capture d'activité Einstein pour inclure des devis et des contrats. Enfin, vous déterminez la durée pendant laquelle Salesforce conserve vos données de Capture d'activité Einstein.

Sales Cloud Einstein Analytics : des tableaux de bord plus nombreux et de nouveaux noms
Nous avons ajouté une application Analytics aux Contacts automatisés Einstein qui permet de suivre le nombre de contacts ajoutés par Einstein à Salesforce. Nous avons en outre amélioré la navigation en renommant quelques éléments.

Autres modifications apportées à Sales Cloud Einstein
Nous avons changé le nom de certains champs et composants pour plus de cohérence et de convivialité.

Trailhead : Sales Cloud Einstein
Apprenez comment l'intelligence artificielle et Sales Cloud Einstein peuvent transformer la productivité commerciale de votre équipe.

Trailhead : Einstein High Velocity Sales Cloud
Apprenez comment dynamiser les ventes en associant des fonctionnalités commerciales puissantes à l'intelligence d'Einstein.

Sécurité et identité

Nouveaux noms, mais données aussi puissantes dans l'application Event Monitoring Analytics
Dans la version Summer '17, l'application Event Monitoring Wave a été renommée Event Monitoring Analytics. Le nom Analytics figure désormais dans toutes les pages associées aux applications, notamment l'assistant de configuration, les ensembles d'autorisations standard, la licence d'ensemble d'autorisations et les tableaux de bord prédéfinis. Les noms des types d'événement Modification Wave, Interaction Wave et Performances Wave restent inchangés.

Ventes : score des pistes Einstein, prévisions collaboratives et influence de la campagne

Offrez à vos équipes commerciales des fonctionnalités Lightning Experience à fort impact leur permettant de rester concentrées sur les pistes et les affaires offrant les meilleures probabilités de générer des ventes. Aidez les commerciaux à se concentrer le pipeline des ventes directement dans Outlook et Gmail.

DANS CETTE SECTION :

Trailhead : optimisation des fonctionnalités de Lightning Experience, et intégration d'Outlook et de Gmail
Apprenez comment configurer votre équipe commerciale pour accompagner sa réussite en optimisant les fonctionnalités commerciales dans Lightning Experience. Vous pouvez également aider les commerciaux à gérer leurs affaires depuis Outlook ou Gmail.

Sales Cloud Einstein : un processus commercial plus intelligent à chaque étape
Le score des pistes Einstein est disponible dans Salesforce Classic. Nous avons également amélioré la configuration du score des pistes et augmenté votre contrôle des éléments de base de votre modèle de score des pistes. Les contacts automatisés Einstein sont automatisés et contiennent un nouveau tableau de bord. La Capture d'activité automatique est mieux intégrée à Microsoft et sa prise en charge des devis et des contrats a été améliorée. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Principales fonctionnalités commerciales : influence des campagnes, prévisions collaboratives et gestion des territoires d'entreprise
Suivez l'influence de campagnes multiples sur une opportunité. Accédez également à des informations supplémentaires en projetant les ventes. Configurez la Gestion des territoires d'entreprise dans Lightning Experience. Ce n'est pas tout !

Fonctionnalités de productivité : rappel de tâches, vues de liste avancées et prévisions dans Sales Console
Aidez vos commerciaux à optimiser leur productivité dans Lightning Experience avec des rappels de tâche, les améliorations des vues de liste et de nouvelles options de calendrier. Les prévisions collaboratives sont également disponibles dans Sales Console.

Qualité des données : fusion des comptes personnels et ensembles d'enregistrements dupliqués dans Lightning Experience, intégration de données tierces

La gestion des duplications couvre désormais les comptes personnels. Les ensembles d'enregistrements dupliqués sont disponibles dans Lightning Experience et, dans Lightning Experience seulement, vous pouvez les utiliser pour fusionner les doublons. De plus, en utilisant une nouvelle action dans les enregistrements de compte et de contact de Salesforce, votre équipe commerciale peut comparer et intégrer les données de secteurs d'activité tiers dans des champs individuels.

Intégration de Google : correspondance flexible des enregistrements, options de modèle supplémentaires, synchronisation bidirectionnelle des événements, et modifications requises pour la configuration de Lightning Sync

Vos commerciaux peuvent gérer leurs affaires Salesforce dans Gmail™ et Google Agenda™. Lightning pour Gmail offre plus de flexibilité aux commerciaux pour mapper les destinataires des e-mails avec des enregistrements Salesforce appropriés. Des options de modèles d'e-mail supplémentaires, le score des pistes Einstein et les tâches Salesforce permettent aux commerciaux de travailler plus intelligemment, pas plus dur. Lightning Sync inclut désormais la synchronisation bidirectionnelle des événements pour les utilisateurs de Lightning Experience, Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS et de l'application Web mobile Salesforce. De plus, les clients qui synchronisent des événements depuis Google Agenda vers Salesforce doivent mettre à jour leur configuration Lightning Sync pour pouvoir continuer à synchroniser les événements dans Winter '18. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce.

Intégration de Microsoft® : gestion des tâches, engagement Pardot et synchronisation pour les masses

Vos commerciaux peuvent gérer leurs affaires avec la messagerie et les agendas Outlook. L'accès aux tâches Salesforce, les options de modèle d'e-mail supplémentaires, et même les fonctionnalités Pardot Engage, aident vos commerciaux à maîtriser le processus commercial. Quelles sont les nouveautés avec Lightning Sync ? Les licences Service et Force.com. Découvrez-les ! Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce.

Sécurité : cryptage des données commerciales

Renforcez la protection de vos données commerciales critiques, notamment les informations personnelles identifiables(PII) des clients en utilisant le Cryptage de la plate-forme Shield.

Autres modifications dans Sales Cloud

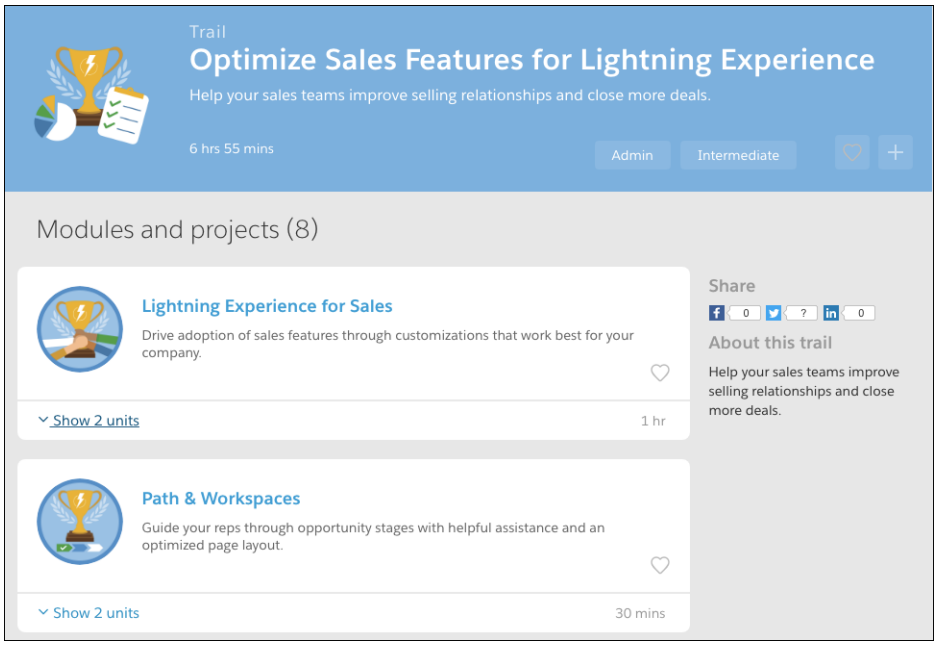
Découvrez les autres améliorations que nous avons apportées pour le confort d'utilisation.

Trailhead : optimisation des fonctionnalités de Lightning Experience, et intégration d'Outlook et de Gmail

Apprenez comment configurer votre équipe commerciale pour accompagner sa réussite en optimisant les fonctionnalités commerciales dans Lightning Experience. Vous pouvez également aider les commerciaux à gérer leurs affaires depuis Outlook ou Gmail.

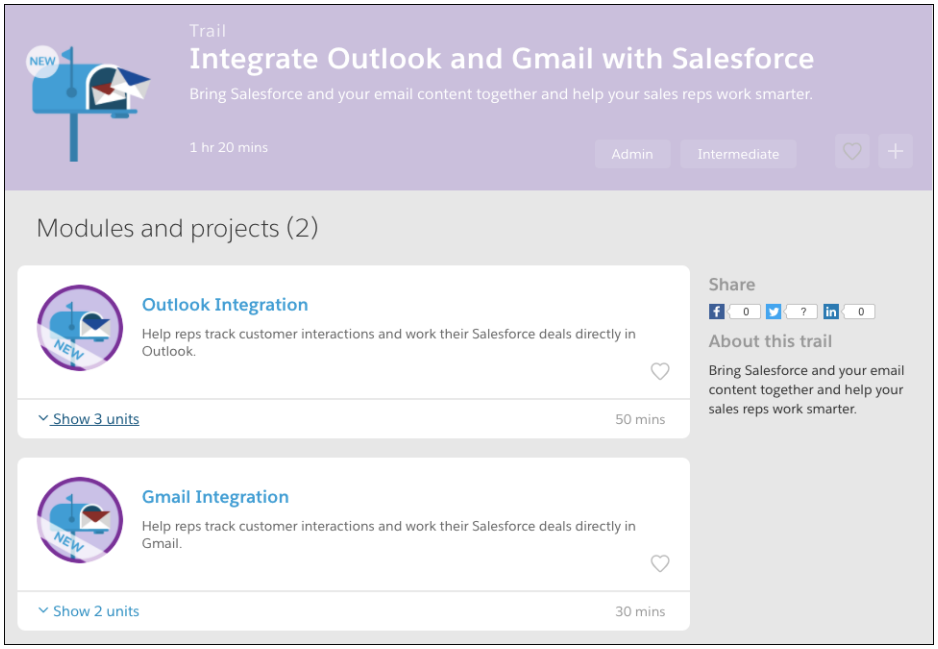
Optimisation des fonctionnalités commerciales de Lightning Experience

Aidez à vos équipes commerciales à améliorer leurs relations commerciales et à conclure plus d'affaires. Optimisation des fonctionnalités commerciales de Lightning Experience inclut des modules qui facilitent la configuration des principales fonctionnalités et l'optimisation de l'expérience commerciale.



Intégration d'Outlook et de Gmail à Salesforce

Aidez les commerciaux à gérer les ventes dans Outlook et Gmail. Éliminez les saisies de données redondantes en configurant la synchronisation des contacts et des événements pour votre équipe commerciale. Intégration d'Outlook et de Gmail à Salesforce vous montre comment permettre à vos commerciaux de rester concentrés sur leur pipeline en travaillant dans Outlook et Gmail.



Sales Cloud Einstein : un processus commercial plus intelligent à chaque étape

Le score des pistes Einstein est disponible dans Salesforce Classic. Nous avons également amélioré la configuration du score des pistes et augmenté votre contrôle des éléments de base de votre modèle de score des pistes. Les contacts automatisés Einstein sont automatisés et contiennent un nouveau tableau de bord. La Capture d'activité automatique est mieux intégrée à Microsoft et sa prise en charge des devis et des contrats a été améliorée. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Remarque: Certains services et abonnements incluent cette fonctionnalité moyennant un coût supplémentaire. Pour connaître les tarifs, contactez votre responsable de compte Salesforce.

Éditions

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec : **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

DANS CETTE SECTION :

Score des pistes Einstein : scores des pistes dans Salesforce Classic, flexibilité de la conversion des pistes et statut d'activation détaillé

Utilisez le score des pistes Einstein dans Salesforce Classic, configurez le score des pistes avec des types de conversion de pistes plus nombreux et consultez des informations détaillées sur les problèmes rencontrés durant la configuration. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Contacts automatisés Einstein : nouvelle options automatisées et rapport

Nous avons « automatisé » les Contacts automatisés Einstein. Nous avons également ajouté un tableau de bord pratique qui facilite le suivi des performances d'Einstein. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

Capture d'activité Einstein : prise en charge de Microsoft® Exchange et d'enregistrements Salesforce supplémentaires

Capture d'activité Einstein est désormais disponible pour les utilisateurs de Microsoft Exchange 2013 et 2016. Nous avons également étendu la fonctionnalité Capture d'activité Einstein pour inclure des devis et des contrats. Enfin, vous déterminez la durée pendant laquelle Salesforce conserve vos données de Capture d'activité Einstein. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

Sales Cloud Einstein Analytics : des tableaux de bord plus nombreux et de nouveaux noms

Nous avons ajouté une application Analytics aux Contacts automatisés Einstein qui permet de suivre le nombre de contacts ajoutés par Einstein à Salesforce. Nous avons en outre amélioré la navigation en renommant quelques éléments. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

Autres modifications apportées à Sales Cloud Einstein

Nous avons changé le nom de certains champs et composants pour plus de cohérence et de convivialité. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Configuration de Sales Cloud Einstein (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Score des pistes Einstein : scores des pistes dans Salesforce Classic, flexibilité de la conversion des pistes et statut d'activation détaillé

Utilisez le score des pistes Einstein dans Salesforce Classic, configurez le score des pistes avec des types de conversion de pistes plus nombreux et consultez des informations détaillées sur les problèmes rencontrés durant la configuration. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Éditions

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

DANS CETTE SECTION :

Utilisation du score des pistes Einstein dans Salesforce Classic

Ajoutez le champ Score Einstein à vos présentations de page de piste Salesforce Classic afin de permettre aux commerciaux de consulter les scores de leurs pistes et les facteurs associés. Cette modification s'applique uniquement à Salesforce Classic.

Utilisation de types supplémentaires pour la conversion des pistes avec le Score des pistes Einstein

Tirez parti du score des pistes, que votre activité génère ou non des opportunités lors de la conversion des pistes. Auparavant, Einstein pouvait analyser vos pistes historiques uniquement si les commerciaux créaient des opportunités durant la conversion. Désormais, Einstein peut opérer sa magie même lorsque les pistes sont converties en comptes et en contacts seulement. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Suivi et contrôle de l'activation du score des pistes Einstein

Nous avons simplifié la configuration avec des informations pratiques sur les problèmes rencontrés lors de l'activation du score des pistes et de l'analyse initiale. Après l'activation, si nécessaire, vous pouvez désactiver le score des pistes. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Utilisation du score des pistes Einstein dans Salesforce Classic

Ajoutez le champ Score Einstein à vos présentations de page de piste Salesforce Classic afin de permettre aux commerciaux de consulter les scores de leurs pistes et les facteurs associés. Cette modification s'applique uniquement à Salesforce Classic.

L'ajout du composant Éditeur de présentation de page est aisé.

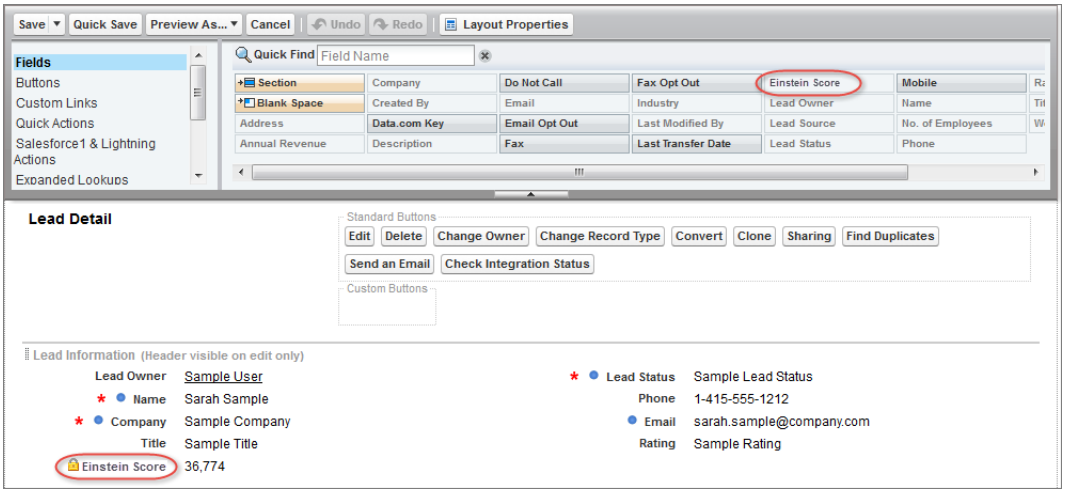
Éditions

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour afficher l'onglet Pistes :
- Lire sur les pistes

Pour afficher des pistes :
- Lire sur les pistes



Une fois le composant ajouté à vos présentations de page, les utilisateurs de Salesforce Classic peuvent définir des pistes prioritaires et accélérer la conversion des pistes. Dans le composant, les commerciaux peuvent consulter le score ainsi que les champs qui affectent le score.



Auparavant, seul le champ Score était disponible dans Salesforce Classic, et uniquement dans les vues de liste.

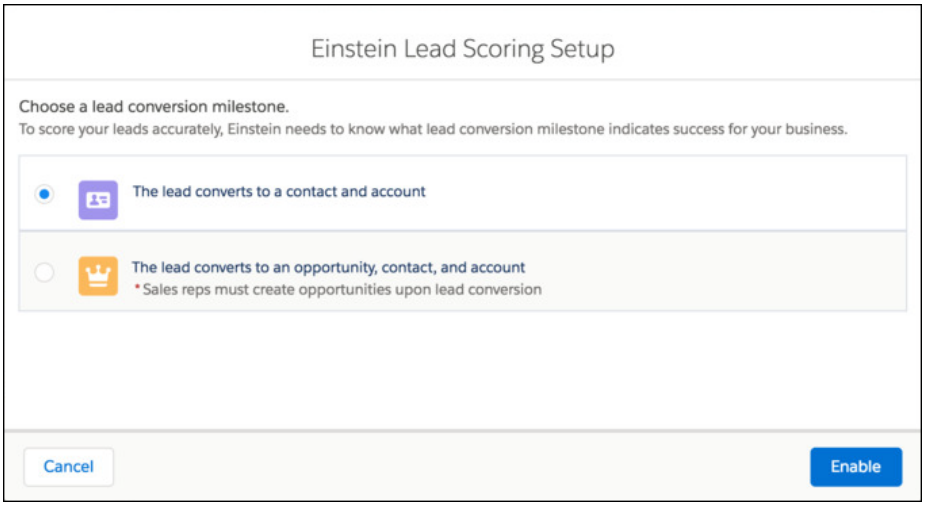
Utilisation de types supplémentaires pour la conversion des pistes avec le Score des pistes Einstein

Tirez parti du score des pistes, que votre activité génère ou non des opportunités lors de la conversion des pistes. Auparavant, Einstein pouvait analyser vos pistes historiques uniquement si les commerciaux créaient des opportunités durant la conversion. Désormais, Einstein peut opérer sa magie même lorsque les pistes sont converties en comptes et en contacts seulement. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Le score des pistes Einstein recherche des modèles dans votre historique de conversion des pistes et détermine le score de vos pistes selon leur correspondance avec vos modèles. Lorsque vous activez le score des pistes, la Configuration vous invite à sélectionner le jalon de conversion des pistes qui correspond aux pratiques de votre équipe commerciale.

Éditions

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition



Suivi et contrôle de l'activation du score des pistes Einstein

Nous avons simplifié la configuration avec des informations pratiques sur les problèmes rencontrés lors de l'activation du score des pistes et de l'analyse initiale. Après l'activation, si nécessaire, vous pouvez désactiver le score des pistes. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

À l'arrière-plan, l'activation du score des pistes Einstein suit les étapes ci-dessous. Auparavant, aucune information sur la progression de ces étapes n'était disponible.

1. Vérifie si vous remplissez les prérequis.
2. Active la fonctionnalité.
3. Analyse votre historique de conversion des pistes.
4. Détermine le score de vos pistes actuelles.

Éditions

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour activer le score des pistes Einstein :

- Personnaliser l'application et Modifier toutes les données

Contacts automatisés Einstein : nouvelle options automatisées et rapport

Nous avons « automatisé » les Contacts automatisés Einstein. Nous avons également ajouté un tableau de bord pratique qui facilite le suivi des performances d'Einstein. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

DANS CETTE SECTION :

Automatisation de la saisie des données de contact (bêta)

Laissez Einstein ajouter des contacts et des rôles de contact à Salesforce. La saisie est automatique, vos commerciaux peuvent se concentrer sur la vente. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

Affichage du nombre de contacts ajoutés par Einstein à Salesforce (bêta)

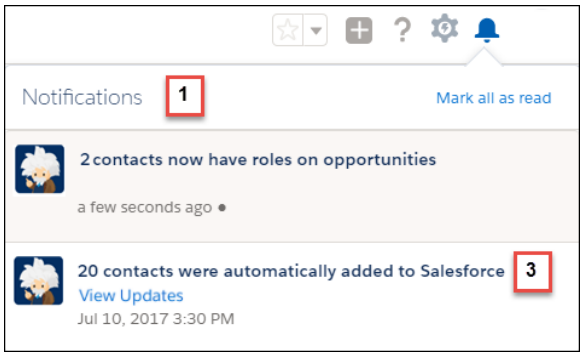
Le tableau de bord Contacts automatisés Einstein montre l'activité de recherche et d'ajout de contacts par Einstein. À chaque contact ajouté par Einstein, vos commerciaux ont gagné du temps pour se consacrer à d'autres tâches. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

Automatisation de la saisie des données de contact (bêta)

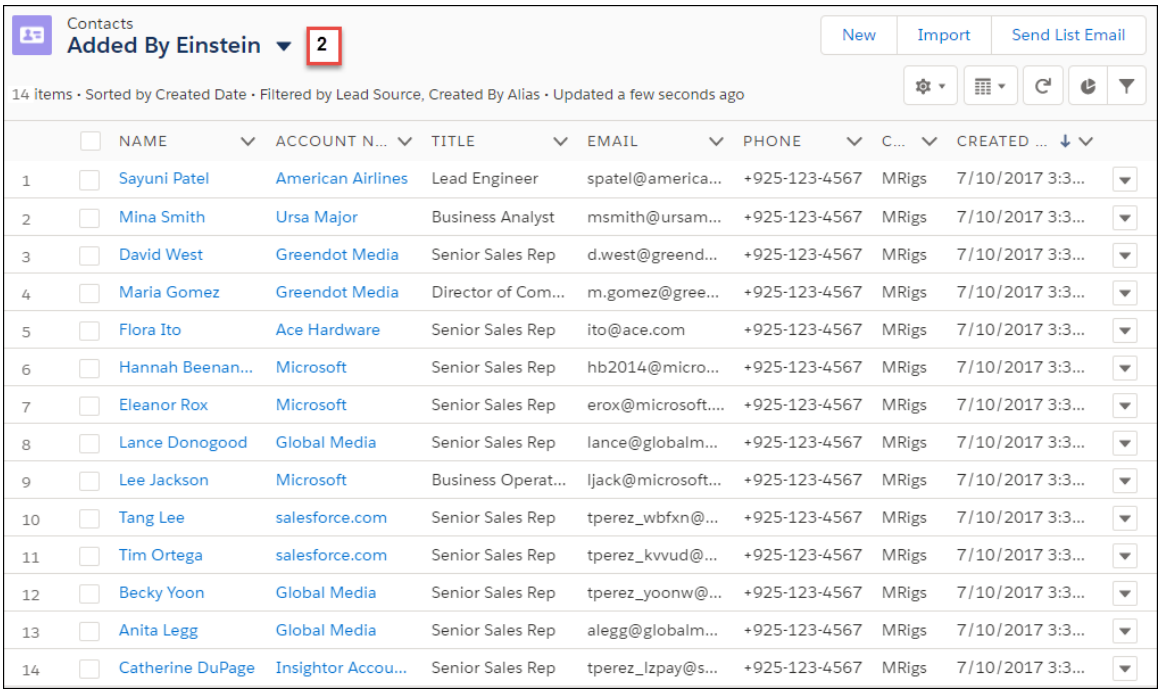
Laissez Einstein ajouter des contacts et des rôles de contact à Salesforce. La saisie est automatique, vos commerciaux peuvent se concentrer sur la vente. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

Remarque: Cette version contient une version bêta de l'option automatique Contacts automatisés Einstein. Cela signifie que cette fonctionnalité est de grande qualité avec des limitations connues. Les Contacts automatisés Einstein ne sont pas globalement disponibles tant que Salesforce n'a pas annoncé leur disponibilité dans la documentation, des bulletins d'actualité ou des annonces publiques. Nous ne pouvons pas garantir la disponibilité globale sur une période spécifique ou à terme. Motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités globalement disponibles.

Lors de la configuration des Contacts automatisés Einstein, choisissez l'ajout automatique des contacts et des rôles de contact d'opportunité à Salesforce.



Les commerciaux sont notifiés lorsque de nouvelles données sont ajoutées (1).



	NAME	ACCOUNT N...	TITLE	EMAIL	PHONE	C...	CREATED ...
1	Sayuni Patel	American Airlines	Lead Engineer	spatel@america...	+925-123-4567	MRigs	7/10/2017 3:3...
2	Mina Smith	Ursa Major	Business Analyst	msmith@ursam...	+925-123-4567	MRigs	7/10/2017 3:3...
3	David West	Greendot Media	Senior Sales Rep	d.west@greend...	+925-123-4567	MRigs	7/10/2017 3:3...
4	Maria Gomez	Greendot Media	Director of Com...	m.gomez@gree...	+925-123-4567	MRigs	7/10/2017 3:3...
5	Flora Ito	Ace Hardware	Senior Sales Rep	ito@ace.com	+925-123-4567	MRigs	7/10/2017 3:3...
6	Hannah Beenan...	Microsoft	Senior Sales Rep	hb2014@micro...	+925-123-4567	MRigs	7/10/2017 3:3...
7	Eleanor Rox	Microsoft	Senior Sales Rep	erox@microsoft....	+925-123-4567	MRigs	7/10/2017 3:3...
8	Lance Donogood	Global Media	Senior Sales Rep	lance@globalm...	+925-123-4567	MRigs	7/10/2017 3:3...
9	Lee Jackson	Microsoft	Business Operat...	ljack@microsoft...	+925-123-4567	MRigs	7/10/2017 3:3...
10	Tang Lee	salesforce.com	Senior Sales Rep	tperez_wbfxn@...	+925-123-4567	MRigs	7/10/2017 3:3...
11	Tim Ortega	salesforce.com	Senior Sales Rep	tperez_kvvud@...	+925-123-4567	MRigs	7/10/2017 3:3...
12	Becky Yoon	Global Media	Senior Sales Rep	tperez_yoonw@...	+925-123-4567	MRigs	7/10/2017 3:3...
13	Anita Legg	Global Media	Senior Sales Rep	alegg@globalm...	+925-123-4567	MRigs	7/10/2017 3:3...
14	Catherine DuPage	Insightor Accou...	Senior Sales Rep	tperez_lzpay@s...	+925-123-4567	MRigs	7/10/2017 3:3...

Une nouvelle vue de liste montre aux commerciaux les contacts qui ont été ajoutés par Einstein (2). Ils peuvent cliquer sur le texte de la notification (3) pour accéder à la vue de liste. Si un contact ne peut pas être ajouté en raison d'une erreur, par exemple une valeur par

défaut est manquante dans un champ obligatoire, le contact est affiché sous forme de suggestion. Le commercial peut ainsi corriger l'erreur en ajoutant le contact.

Vous pouvez toujours sélectionner l'affichage des nouvelles données sous forme de suggestions afin de laisser les commerciaux exécuter manuellement des actions. Mais à quoi bon ?

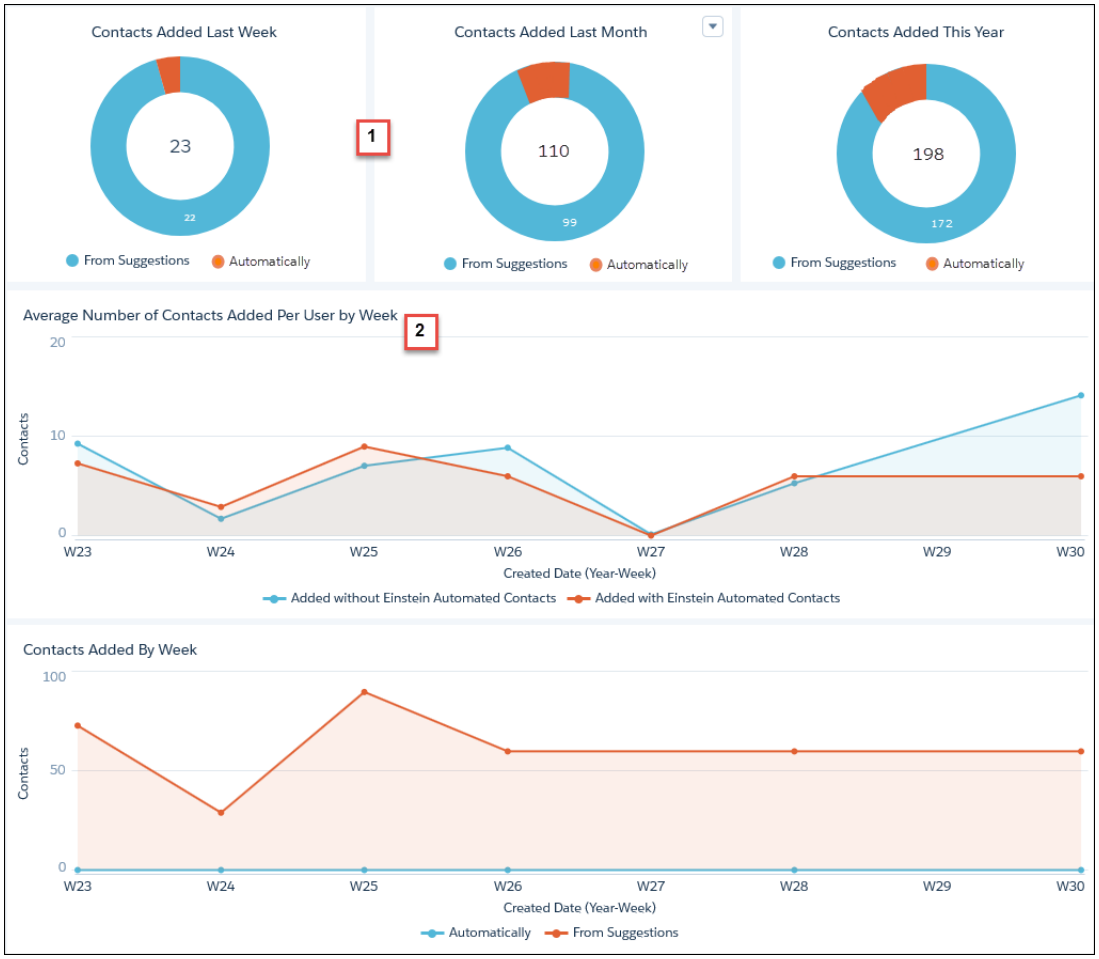
Affichage du nombre de contacts ajoutés par Einstein à Salesforce (bêta)

Le tableau de bord Contacts automatisés Einstein montre l'activité de recherche et d'ajout de contacts par Einstein. À chaque contact ajouté par Einstein, vos commerciaux ont gagné du temps pour se consacrer à d'autres tâches. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

Remarque: Cette version contient une version bêta du tableau de bord Contacts automatisés Einstein. Cela signifie que cette fonctionnalité est de grande qualité avec des limitations connues. Ce tableau de bord n'est pas globalement disponible tant que Salesforce n'a pas annoncé sa disponibilité dans la documentation, des bulletins d'actualité ou des annonces publiques. Nous ne pouvons pas garantir la disponibilité globale sur une période spécifique ou à terme. Motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités globalement disponibles.

Sales Cloud Einstein est disponible dans cinq licences Einstein Sales Analytics. Lorsque vous les attribuez à des utilisateurs de Contact automatisé Einstein, ces utilisateurs peuvent afficher un tableau de bord pratique.

Cliquez sur l'onglet Sales Cloud Einstein, puis sur **Contacts**.



Déterminez le nombre de contacts ajoutés à l'aide des Contacts automatisés Einstein, automatiquement ou avec des suggestions. Les données sont décomposées par semaine, par mois et par année (1).

Comparez le nombre de contacts ajoutés par les Contacts automatisés Einstein au nombre de contacts ajoutés manuellement. Les données sont décomposées par nombre moyen de contacts par utilisateur et par semaine (2).

CONSULTER ÉGALEMENT :

Automatisation de la saisie des données de contact (bêta)

Capture d'activité Einstein : prise en charge de Microsoft® Exchange et d'enregistrements Salesforce supplémentaires

Capture d'activité Einstein est désormais disponible pour les utilisateurs de Microsoft Exchange 2013 et 2016. Nous avons également étendu la fonctionnalité Capture d'activité Einstein pour inclure des devis et des contrats. Enfin, vous déterminez la durée pendant laquelle Salesforce conserve vos données de Capture d'activité Einstein. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

Éditions

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec Sales Cloud Einstein et Inbox dans : **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

DANS CETTE SECTION :

Accueil des comptes Microsoft® Exchange 2013 et 2016

Les commerciaux qui utilisent des comptes Microsoft Exchange 2013 et 2016 peuvent désormais connecter leur messagerie et leur calendrier à Salesforce. Les administrateurs peuvent même créer et enregistrer des configurations pour chaque domaine Microsoft Exchange afin d'accélérer la connexion des comptes pour les commerciaux. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

Ajout des activités aux devis et aux contrats

Vos équipes peuvent abandonner la consignation des activités pour d'autres types d'enregistrement. La Capture d'activité Einstein prend en charge les devis et les contacts. Par conséquent, les événements et les e-mails sont automatiquement ajoutés à ces enregistrements et utilisés par Einstein pour générer des connaissances. L'application Activités affiche également l'activité des devis et des contrats. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

Affichage des événements Microsoft® Office 365® automatiquement capturés dans le calendrier Salesforce

Lorsque vous configurez les commerciaux pour la Capture d'activité Einstein, leurs événements Microsoft sont affichés dans leur calendrier Salesforce. Les événements sont ajoutés à un calendrier appelé Calendrier Microsoft. Les commerciaux peuvent ainsi séparer les événements ajoutés automatiquement des événements de leur calendrier Salesforce par défaut. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Choix de la durée de rétention de vos données

Vous souhaitez contrôler la durée pendant laquelle Salesforce stocke vos données ? Nous le comprenons. Contactez le Support client de Salesforce pour spécifier le nombre de mois de rétention des données de Capture d'activité Einstein. Salesforce peut conserver vos données de Capture d'activité Einstein pendant cinq ans et la période par défaut est de 24 mois. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Simplification de la gestion de la liste des adresses exclues

Afin de simplifier les étapes d'exclusion d'adresses et de domaines, et éviter des erreurs, nous offrons une interface d'assistant conviviale pour ce processus. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Accueil des comptes Microsoft® Exchange 2013 et 2016

Les commerciaux qui utilisent des comptes Microsoft Exchange 2013 et 2016 peuvent désormais connecter leur messagerie et leur calendrier à Salesforce. Les administrateurs peuvent même créer et enregistrer des configurations pour chaque domaine Microsoft Exchange afin d'accélérer la connexion des comptes pour les commerciaux. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

1. Dans Configuration, saisissez *Paramètres Microsoft Exchange* dans la case Recherche rapide, puis cliquez sur **Nouveau**.
2. Saisissez vos paramètres de connexion Microsoft Exchange, puis cliquez sur **Enregistrer**.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour configurer une connexion entre Microsoft Exchange et Salesforce :

- Accès administratif pour configurer une nouvelle connexion entre Microsoft Exchange et Salesforce

Ajout des activités aux devis et aux contrats

Vos équipes peuvent abandonner la consignation des activités pour d'autres types d'enregistrement. La Capture d'activité Einstein prend en charge les devis et les contacts. Par conséquent, les événements et les e-mails sont automatiquement ajoutés à ces enregistrements et utilisés par Einstein pour générer des connaissances. L'application Activités affiche également l'activité des devis et des contrats. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

1. Dans Configuration, saisissez *Capture d'activité Einstein* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Paramètres** sous Capture d'activité Einstein.
2. Cliquez sur **Modifier les enregistrements**.
3. Sélectionnez les types d'enregistrement auxquels les activités sont ajoutées.
4. Cliquez sur **Enregistrer**.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour ajouter des activités aux devis et aux contrats :

- Personnaliser l'application et Modifier toutes les données

Affichage des événements Microsoft® Office 365® automatiquement capturés dans le calendrier Salesforce

Lorsque vous configurez les commerciaux pour la Capture d'activité Einstein, leurs événements Microsoft sont affichés dans leur calendrier Salesforce. Les événements sont ajoutés à un calendrier appelé Calendrier Microsoft. Les commerciaux peuvent ainsi séparer les événements ajoutés automatiquement des événements de leur calendrier Salesforce par défaut. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Pour afficher le Calendrier Microsoft, les commerciaux le sélectionne dans **Mes calendriers**.

Choix de la durée de rétention de vos données

Vous souhaitez contrôler la durée pendant laquelle Salesforce stocke vos données ? Nous le comprenons. Contactez le Support client de Salesforce pour spécifier le nombre de mois de rétention des données de Capture d'activité Einstein. Salesforce peut conserver vos données de Capture d'activité Einstein pendant cinq ans et la période par défaut est de 24 mois. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Une fois le Support client de Salesforce contacté, la prise en compte de votre demande peut prendre jusqu'à 48 heures.

Remarque: Nous considérons chaque mois comme une période de 30 jours.

Simplification de la gestion de la liste des adresses exclues

Afin de simplifier les étapes d'exclusion d'adresses et de domaines, et éviter des erreurs, nous offrons une interface d'assistant conviviale pour ce processus. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Sales Cloud Einstein Analytics : des tableaux de bord plus nombreux et de nouveaux noms

Nous avons ajouté une application Analytics aux Contacts automatisés Einstein qui permet de suivre le nombre de contacts ajoutés par Einstein à Salesforce. Nous avons en outre amélioré la navigation en renommant quelques éléments. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.



Les Contacts automatisés Einstein contiennent un nouveau tableau de bord, sous l'onglet renommé Sales Cloud Einstein, qui montre l'activité de recherche et d'ajout de contacts par Einstein (1).

Nous avons renommé l'onglet Einstein Sales Analytics en Sales Cloud Einstein (2). Il inclut des tableaux de bord Einstein pratiques, notamment pour la Capture d'activité Einstein (3) et le Score des pistes Einstein (4). Nous avons également renommé le tableau de bord « Métriques d'activité » de Capture d'activité Einstein en « Activités ».

CONSULTER ÉGALEMENT :

Contacts automatisés Einstein : nouvelle options automatisées et rapport

Autres modifications apportées à Sales Cloud Einstein

Nous avons changé le nom de certains champs et composants pour plus de cohérence et de convivialité. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Quoi	Nouveau nom
Score des pistes Einstein : champ de score dans les enregistrements et les vues de liste de pistes	Score Einstein
Score des pistes Einstein : composant Einstein dans les enregistrements de pistes	Score Einstein
Score des pistes Einstein : composant Einstein dans le Générateur d'application Lightning	Score des pistes Einstein
Connaissances Einstein : composant Einstein dans les comptes, les opportunités, la page d'accueil et le Générateur d'application Lightning	Connaissances Einstein
Contacts automatisés Einstein : composant Einstein dans les comptes, les opportunités, la page d'accueil et le Générateur d'application Lightning	Connaissances Einstein
Connaissances des opportunités : champ Connaissances principales dans les vues de liste d'opportunités	Connaissances principales Einstein

Principales fonctionnalités commerciales : influence des campagnes, prévisions collaboratives et gestion des territoires d'entreprise

Suivez l'influence de campagnes multiples sur une opportunité. Accédez également à des informations supplémentaires en projetant les ventes. Configurez la Gestion des territoires d'entreprise dans Lightning Experience. Ce n'est pas tout !

DANS CETTE SECTION :

Pistes : accélération de la conversion des pistes avec plus de flexibilité

Vos commerciaux peuvent gagner du temps lors de la conversion des pistes. Le nouveau processus de conversion mappe les pistes avec des contacts et des comptes existants dans Salesforce. En même temps, les commerciaux créent une opportunité ou sélectionnent une opportunité existante. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Comptes : simplification du processus d'activation, prise en charge de la fusion des comptes personnels dans Lightning Experience et amélioration du modèle de partage

Nous avons amélioré le processus d'activation, ajouté la possibilité de fusionner des comptes personnels dans Lightning Experience et augmenté la flexibilité du partage de contacts dans les organisations qui utilisent des comptes personnels. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Campagnes : influence des campagnes multitouch et autres améliorations

Offrez à votre service commercial et à votre service marketing la possibilité de suivre l'influence de campagnes multiples sur les opportunités. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce.

Prévisions collaboratives : possibilités supplémentaires avec les prédictions commerciales

Configurez les prévisions collaboratives dans Lightning Experience. Les utilisateurs des prévisions reçoivent également des informations supplémentaires et exécutent plus d'actions en projetant les ventes. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

Gestion des territoires d'entreprise : configuration et gestion des territoires d'entreprise dans Lightning Experience

Configurez la gestion des territoires d'entreprise dans la Configuration sans basculer vers Salesforce Classic. Les commerciaux peuvent également gérer leurs territoires de vente dans Lightning Experience. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

Opportunités : équipes d'opportunité, produits d'opportunité, rôles de contact, catégorie de prévision

L'utilisation d'opportunités dans Lightning Experience n'a jamais été aussi efficace ! Vos utilisateurs peuvent désormais ajouter une équipe d'opportunité complète en quelques clics. Vous pouvez également vous assurer que les opportunités sont complètes en invitant les utilisateurs à ajouter des produits immédiatement lorsqu'ils créent ou clonent une opportunité. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

Pistes : accélération de la conversion des pistes avec plus de flexibilité

Vos commerciaux peuvent gagner du temps lors de la conversion des pistes. Le nouveau processus de conversion mappe les pistes avec des contacts et des comptes existants dans Salesforce. En même temps, les commerciaux créent une opportunité ou sélectionnent une opportunité existante. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

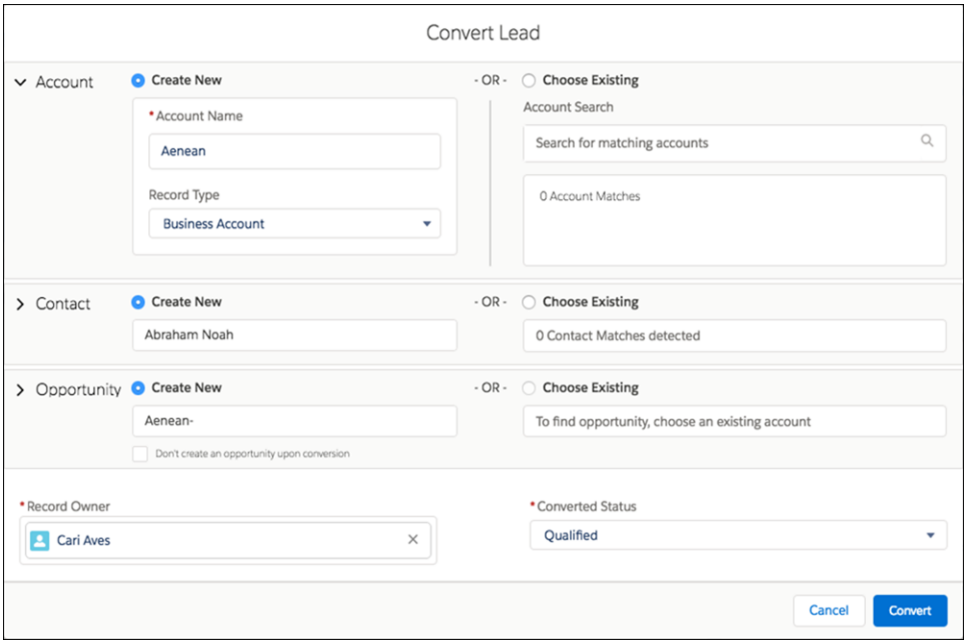
Avec la nouvelle fenêtre de conversion efficace, les commerciaux peuvent rapidement :

- Créer en un seul clic un compte, un contact et une opportunité à partir de données de pistes
- Mettre à jour les valeurs fournies par la piste pour chaque nouvel enregistrement
- Choisir les types d'enregistrement
- Associer la piste à des enregistrements de compte, de contact et d'opportunité existants correspondant à la piste en utilisant vos règles de gestion des duplications
- Afficher les détails des enregistrements correspondants
- Rechercher plus d'enregistrements à associer à la piste
- Créer une tâche de suivi

Ces fonctionnalités sont affichées dans des sections de comptes, de contacts et d'opportunités séparées et extensibles. Les commerciaux peuvent convertir les pistes comme ils le souhaitent à un emplacement pratique.

Éditions

Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition lors de l'utilisation de la conversion des pistes Apex



Remarque: Pour pouvoir utiliser la nouvelle fenêtre de conversion des pistes, votre organisation doit avoir activé la Conversion des pistes Apex. Les clients qui utilisent l'ancien outil de conversion des pistes construit sur PLSQL affichent la même fenêtre que dans les versions antérieures. Dotée de capacités, d'une flexibilité et d'une efficacité accrues, la nouvelle fenêtre de conversion des pistes offre la possibilité de basculer gratuitement vers la Conversion des pistes Apex. Pour activer la Conversion des pistes Apex, lisez cet article Knowledge, puis contactez le support de Salesforce.

Comptes : simplification du processus d'activation, prise en charge de la fusion des comptes personnels dans Lightning Experience et amélioration du modèle de partage

Nous avons amélioré le processus d'activation, ajouté la possibilité de fusionner des comptes personnels dans Lightning Experience et augmenté la flexibilité du partage de contacts dans les organisations qui utilisent des comptes personnels. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Simplification de la configuration de comptes personnels

Vous êtes prêt(e) à commencer à utiliser des comptes personnels ? Vous avez choisi le bon moment, car nous avons simplifié le processus d'activation.

Fusion de comptes personnels dans Lightning Experience

Les commerciaux peuvent désormais visualiser les doublons dans les comptes personnels dans Lightning Experience de la même façon que dans les comptes professionnels, les contacts et les pistes. Les utilisateurs qui disposent de l'autorisation requise peuvent également fusionner des comptes personnels.

Partage manuel des contacts dans les organisations qui utilisent des comptes personnels (globalement disponible)

Les organisations qui utilisent des comptes personnels peuvent modifier le partage par défaut des contacts de l'organisation. Vous pouvez désormais partager des contacts professionnels avec plus de flexibilité, notamment définir des règles de partage de contacts et partager manuellement des contacts professionnels.

Ajout de comptes personnels à des campagnes à partir de rapport sur les comptes

Si vous utilisez des comptes personnels, votre service marketing peut rapidement cibler des personnes en les ajoutant à des campagnes directement depuis des rapports standard et personnalisés basés sur les comptes. Auparavant, les utilisateurs pouvaient ajouter des comptes personnels à des campagnes uniquement depuis des rapports basés sur les contacts. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Simplification de la configuration de comptes personnels

Vous êtes prêt(e) à commencer à utiliser des comptes personnels ? Vous avez choisi le bon moment, car nous avons simplifié le processus d'activation. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

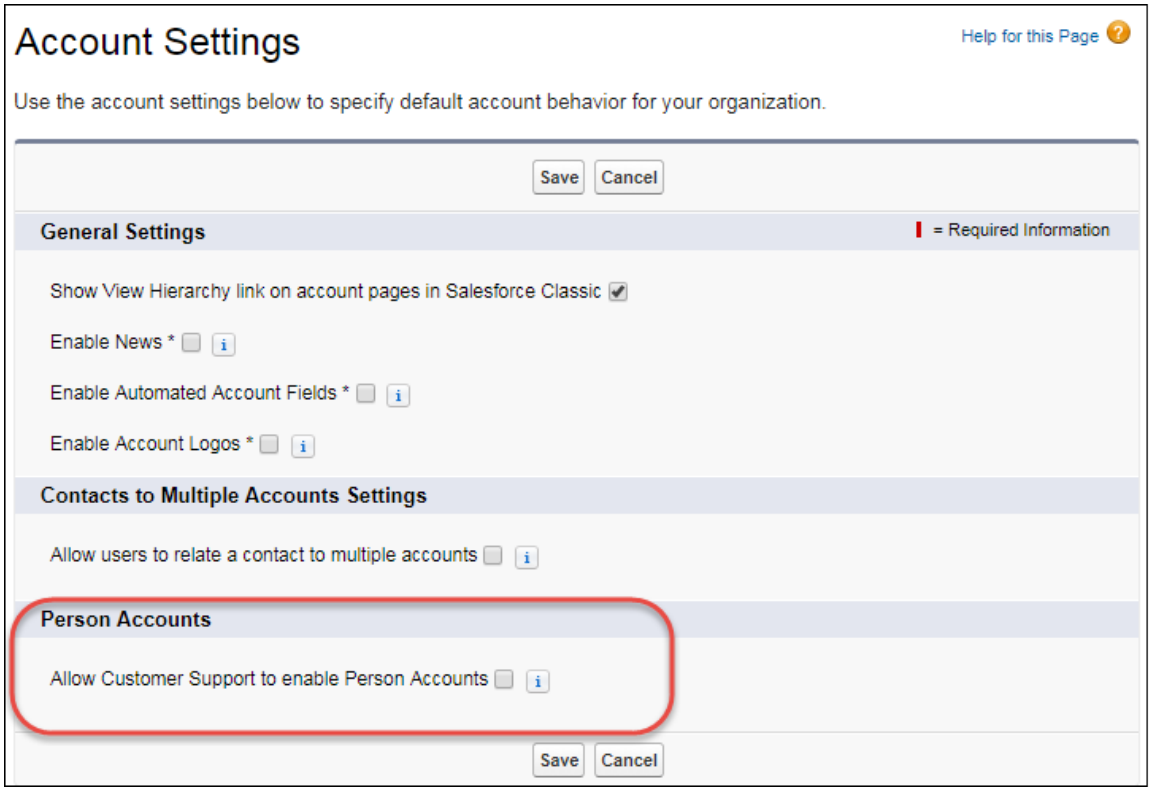
Un processus automatisé vérifie si votre organisation remplit les exigences d'utilisation de comptes personnels. Les exigences sont les suivantes :

- Au moins un type d'enregistrement pour les comptes.
- Les utilisateurs qui disposent d'une autorisation de lecture sur les comptes ont une autorisation de lecture sur les contacts.
- Le partage par défaut de l'organisation définit Contact sur **Contrôlé par parent** ou Compte et Contact sur **Privé**.

Éditions

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

Dans Configuration, saisissez *Paramètres des comptes* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Autoriser le Support client à activer les comptes personnels**. Après avoir confirmé que votre organisation est prête pour les comptes personnels, nous envoyons un e-mail contenant des informations supplémentaires sur la consignation d'une requête de support.



Votre organisation n'est pas la seule à se préparer pour les comptes personnels. Vous devez vous préparer également. Vous ne pouvez pas désactiver les comptes personnels. Par conséquent, nous recommandons de créer une organisation sandbox afin de prévisualiser comment ils affectent votre organisation.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Activation des comptes personnels (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

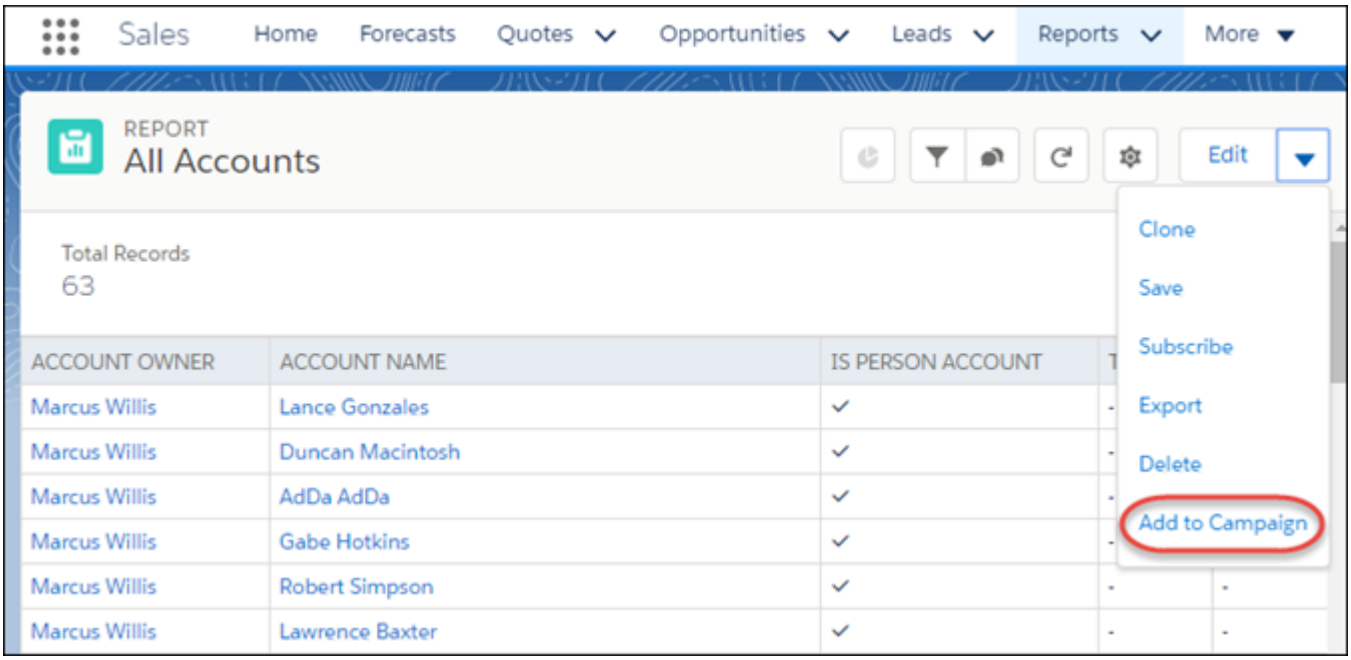
Ajout de comptes personnels à des campagnes à partir de rapport sur les comptes

Si vous utilisez des comptes personnels, votre service marketing peut rapidement cibler des personnes en les ajoutant à des campagnes directement depuis des rapports standard et personnalisés basés sur les comptes. Auparavant, les utilisateurs pouvaient ajouter des comptes personnels à des campagnes uniquement depuis des rapports basés sur les contacts. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Les utilisateurs peuvent ajouter jusqu'à 50 000 comptes personnels à des campagnes en cliquant sur **Ajouter à la campagne** dans un rapport. Pour ajouter des comptes personnels à des campagnes à partir de rapports, l'objet principal du rapport doit être Compte.

Éditions

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



Pour les types de rapport personnalisés, le champ Compte personnel est automatiquement inclus en tant que champ disponible. Ne le retirez pas.

Campagnes : influence des campagnes multitouch et autres améliorations

Offrez à votre service commercial et à votre service marketing la possibilité de suivre l'influence de campagnes multiples sur les opportunités. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce.

Éditions

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

DANS CETTE SECTION :

Suivi de l'influence de campagnes multiples sur les opportunités par les services commerciaux et marketing

Avec les modèles d'influence de campagnes multitouch, votre service marketing peut consulter les détails d'influence les plus intéressants. Des modèles distincts suivent la première touche, la dernière touche et même la distribution uniforme du chiffre d'affaires à toutes les campagnes qui influencent une opportunité. Cette modification s'applique aux utilisateurs de Sales Cloud des organisations qui ont également acheté Pardot.

Influence de la campagne plus flexible grâce à d'autres modifications

Les paramètres Influence de la campagne sont séparés dans des pages différentes, qui facilitent leur utilisation. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Suivi de l'influence de campagnes multiples sur les opportunités par les services commerciaux et marketing

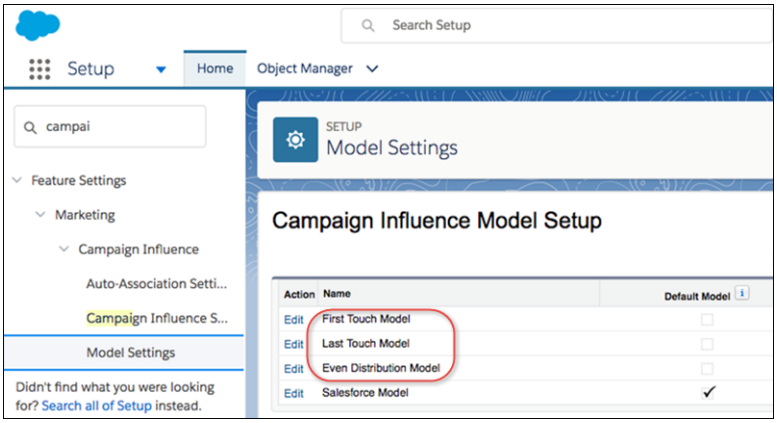
Éditions

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

Avec les modèles d'influence de campagnes multitouch, votre service marketing peut consulter les détails d'influence les plus intéressants. Des modèles distincts suivent la première touche, la dernière touche et même la distribution uniforme du chiffre d'affaires à toutes les campagnes qui influencent une opportunité. Cette modification s'applique aux utilisateurs de Sales Cloud des organisations qui ont également acheté Pardot.

En plus du modèle Source de la campagne principale, vous pouvez désormais activer jusqu'à trois nouveaux modèles pour les utilisateurs de Pardot qui utilisent également l'Influence de la campagne personnalisable dans Sales Cloud.

- Le modèle Première touche suit la première interaction de votre marque avec les prospects.
- Le modèle Dernière touche suit les campagnes qui contribuent à la conclusion d'affaires.
- Le modèle Distribution uniforme analyse les performances des campagnes dans toutes les interactions avec des prospects.



Les enregistrements du modèle que vous choisissez par défaut dans la Configuration sont affichés dans la liste associée Influence de la campagne dans les Opportunités.

Remarque: Cette fonctionnalité nécessite les deux licences Pardot et Sales Cloud. Nous pensons que cette fonctionnalité sera globalement disponible entre novembre 2017 et janvier 2018. Les services ou fonctionnalités non publiés et référencés dans ce document ou des annonces publiques, ne sont pas disponibles actuellement et peuvent ne pas être livrés à temps ni à terme. Les clients qui achètent des applications salesforce.com doivent motiver leur décision d'achat en tenant compte des fonctionnalités actuellement disponibles.

Influence de la campagne plus flexible grâce à d'autres modifications

Les paramètres Influence de la campagne sont séparés dans des pages différentes, qui facilitent leur utilisation. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

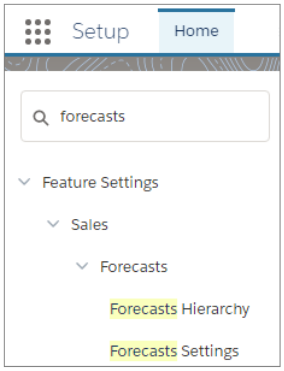
- Dans Configuration, la page Influence de la campagne est divisée en trois pages distinctes.
  - Paramètres d'influence de campagne
  - Paramètres d'association automatique
  - Paramètres du modèle
- Dans Configuration, vous pouvez déterminer pour chaque modèle la création d'enregistrements d'influence de campagne en fonction de l'attribution du chiffre d'affaires. Vous pouvez choisir de toujours créer des enregistrements ou uniquement lorsque l'attribution du chiffre d'affaires est supérieure à 0 %. Le nouveau paramètre **Préférence d'enregistrement** de chaque modèle d'influence de la campagne remplace **Migrer uniquement les enregistrements d'influence de la campagne principale dans les opportunités**.

Éditions

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

Prévisions collaboratives : possibilités supplémentaires avec les prédictions commerciales

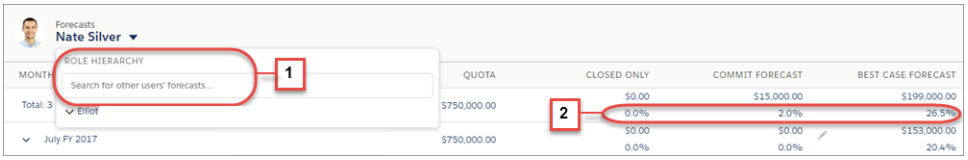
Configurez les prévisions collaboratives dans Lightning Experience. Les utilisateurs des prévisions reçoivent également des informations supplémentaires et exécutent plus d'actions en projetant les ventes. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.



Éditions

Disponible avec : **Professional** Edition (sans prévision de champ personnalisé), **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Les administrateurs Salesforce peuvent accéder la hiérarchie des prévisions et aux paramètres des prévisions dans la Configuration.



Les utilisateurs des prévisions peuvent :

- Accéder aux prévisions des utilisateurs auxquels ils ont accès en lecture (1).
- Afficher les informations de réalisation de quotas (2).
- Accéder aux prévisions collaboratives dans Lightning Sales Console.
- Ajuster leurs propres prévisions de familles de produits. Cette fonctionnalité est unique à Lightning Experience.

  Les totaux des prévisions de familles de produits ne sont pas disponibles dans Salesforce Classic. Si les utilisateurs ajustent leurs prévisions de familles de produits dans Lightning Experience, les totaux de la grille des prévisions de Salesforce Classic ne reflètent pas tous les ajustements.

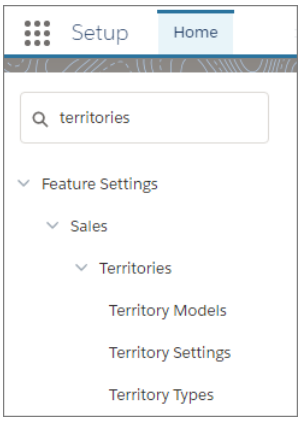
Votre équipe commerciale découvre les prévisions collaboratives dans Lightning Experience ? Partagez cette vidéo pour présenter les toutes dernières fonctionnalités : Forecast Accurately with Collaborative Forecasts in Lightning Experience (en anglais uniquement).

Gestion des territoires d'entreprise : configuration et gestion des territoires d'entreprise dans Lightning Experience

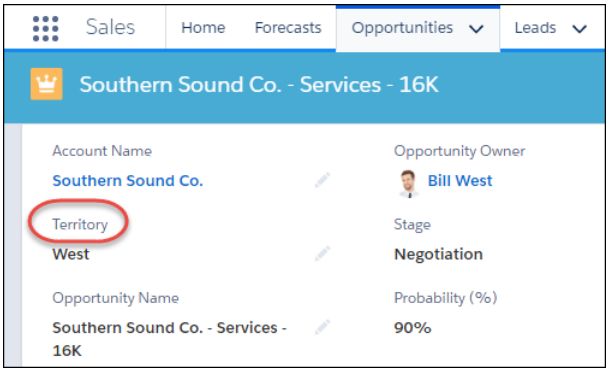
Configurez la gestion des territoires d'entreprise dans la Configuration sans basculer vers Salesforce Classic. Les commerciaux peuvent également gérer leurs territoires de vente dans Lightning Experience. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

Éditions

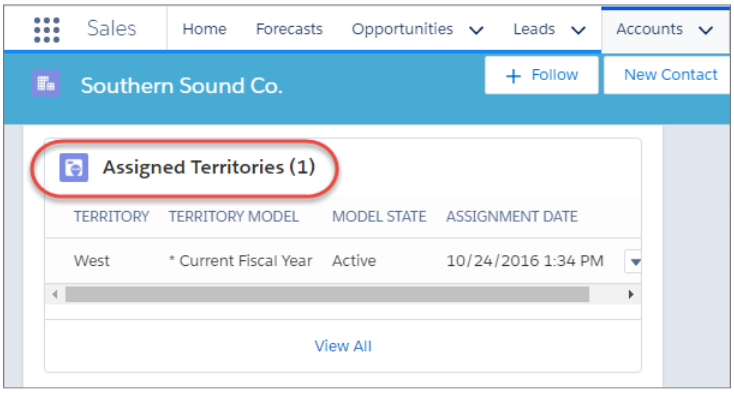
Disponible avec : **Developer** Edition et **Performance** Edition, et **Enterprise** Edition et **Unlimited** Edition avec Sales Cloud



Accédez aux Modèles de territoire, aux Paramètres de territoire et aux Types de territoire dans la Configuration.



Les commerciaux peuvent modifier le territoire attribué dans les détails d'opportunité.



Les commerciaux peuvent également afficher la liste associée Territoires attribués dans les comptes, mais cette liste est en lecture seule, même pour les utilisateurs qui disposent de l'autorisation Gérer les territoires.

CONSULTER ÉGALEMENT :

- Gestion embarquée des territoires
- Fonctionnalités de vente : Considérations relatives à Lightning Experience

Opportunités : équipes d'opportunité, produits d'opportunité, rôles de contact, catégorie de prévision

L'utilisation d'opportunités dans Lightning Experience n'a jamais été aussi efficace ! Vos utilisateurs peuvent désormais ajouter une équipe d'opportunité complète en quelques clics. Vous pouvez également vous assurer que les opportunités sont complètes en invitant les utilisateurs à ajouter des produits immédiatement lorsqu'ils créent ou clonent une opportunité. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

Éditions

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

DANS CETTE SECTION :

Accélération de l'ajout de membres à une équipe d'opportunité
Vos commerciaux peuvent ajouter plusieurs membres à une équipe d'opportunités dans une seule page. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

Ajout de produits aux opportunités avec des invites aux utilisateurs
Assurez-vous que les opportunités sont complètes en configurant Salesforce pour inviter les commerciaux à ajouter des produits aux nouvelles opportunités. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Création de rôles de contact pour les opportunités à partir de contacts dans Lightning Experience
Créez une opportunité et un rôle de contact en un tour de main. Lorsque les commerciaux créent une opportunité depuis une liste associée d'opportunité dans un contact, Salesforce ajoute le contact à un rôle de contact dans l'opportunité. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience et à l'application Salesforce.

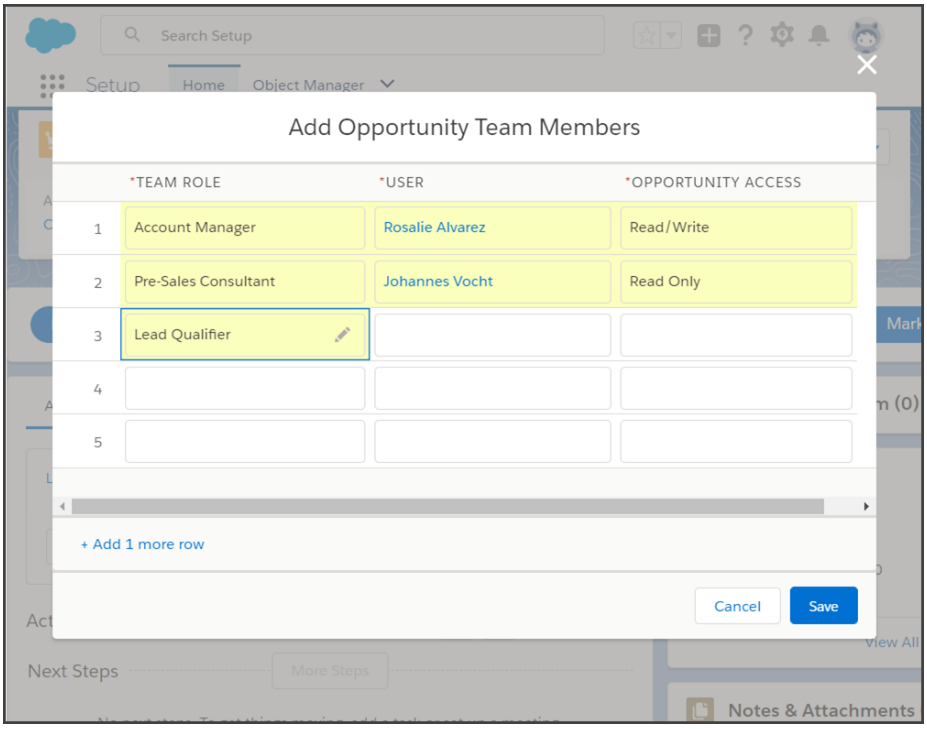
Modification de la catégorie de prévision des opportunités
Ajustez les prévisions en modifiant la catégorie de prévision d'une opportunité, quelle que soit son étape. Cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce pour Android, à Salesforce pour iOS et à l'application Web mobile Salesforce.

Accélération de l'ajout de membres à une équipe d'opportunité

Vos commerciaux peuvent ajouter plusieurs membres à une équipe d'opportunités dans une seule page. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

Éditions

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

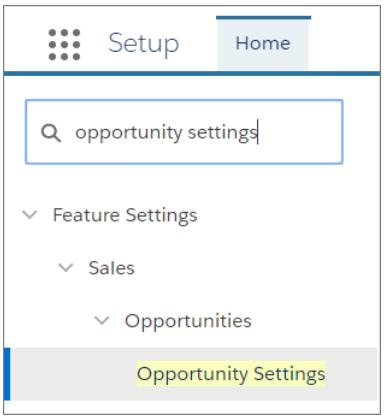


Ajout de produits aux opportunités avec des invites aux utilisateurs

Assurez-vous que les opportunités sont complètes en configurant Salesforce pour inviter les commerciaux à ajouter des produits aux nouvelles opportunités. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Éditions

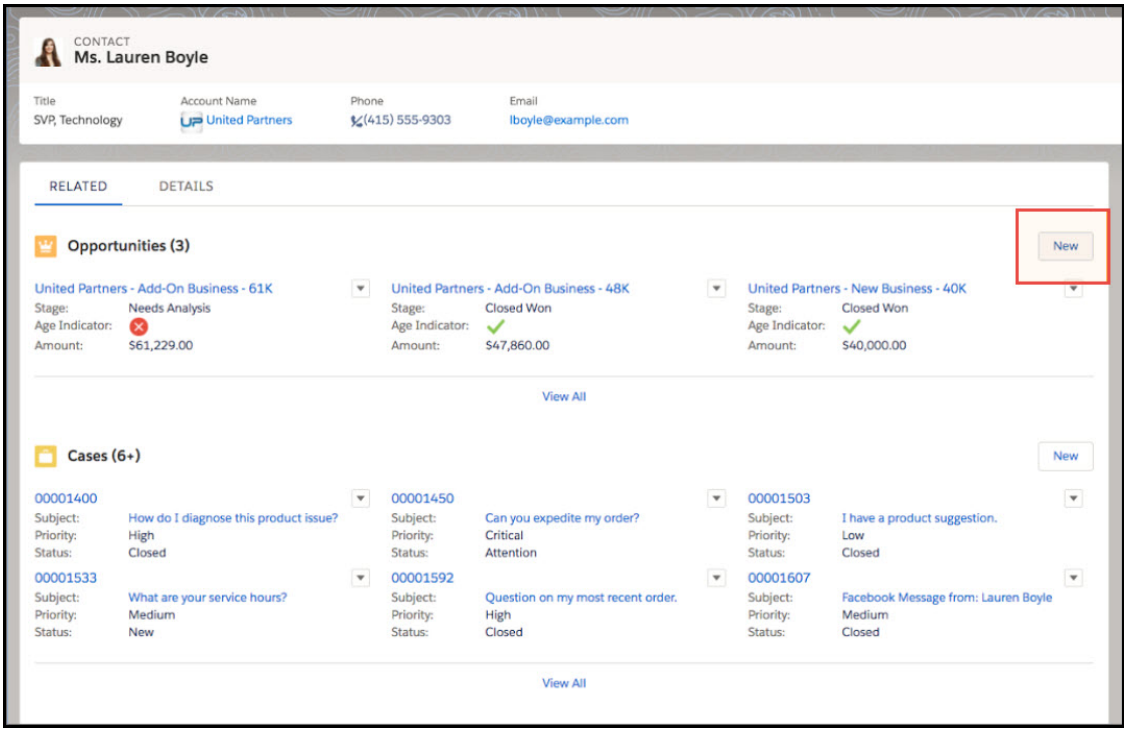
Disponible dans Lightning Experience avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition



Pour inviter les utilisateurs à ajouter des produits à des opportunités, saisissez `Paramètres d'opportunité` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Paramètres d'opportunité**. Activez **Inviter les utilisateurs à ajouter des produits aux opportunités**.

Création de rôles de contact pour les opportunités à partir de contacts dans Lightning Experience

Créez une opportunité et un rôle de contact en un tour de main. Lorsque les commerciaux créent une opportunité depuis une liste associée d'opportunité dans un contact, Salesforce ajoute le contact à un rôle de contact dans l'opportunité. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience et à l'application Salesforce.

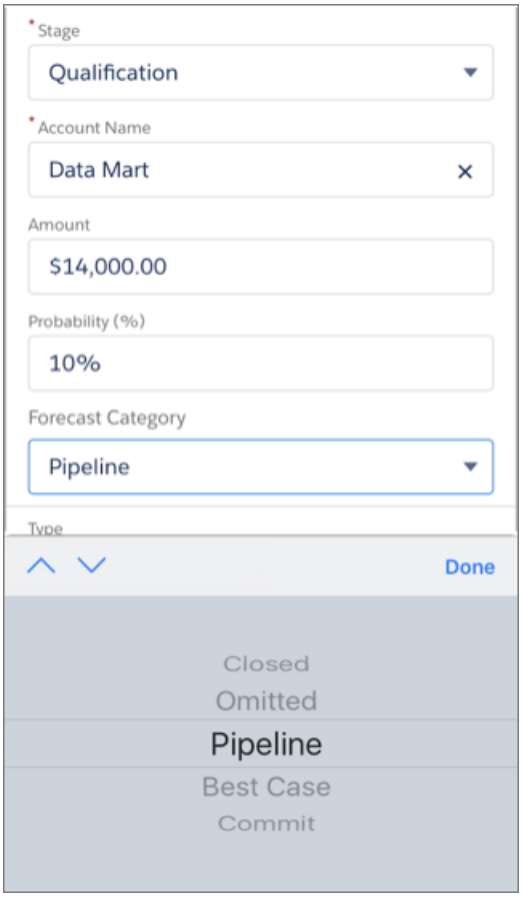


Modification de la catégorie de prévision des opportunités

Ajustez les prévisions en modifiant la catégorie de prévision d'une opportunité, quelle que soit son étape. Cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce pour Android, à Salesforce pour iOS et à l'application Web mobile Salesforce.

Éditions

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



Fonctionnalités de productivité : rappel de tâches, vues de liste avancées et prévisions dans Sales Console

Aidez vos commerciaux à optimiser leur productivité dans Lightning Experience avec des rappels de tâche, les améliorations des vues de liste et de nouvelles options de calendrier. Les prévisions collaboratives sont également disponibles dans Sales Console.

DANS CETTE SECTION :

Sales Console : accueil des prévisions dans la console

Vous avez attendu patiemment les prévisions collaboratives dans Lightning Sales Console. N'attendez plus ! Nous avons aussi considérablement amélioré les applications de console Lightning, avec notamment la possibilité d'ajouter des favoris, des règles de navigation, pour accroître l'efficacité des workflows de vos utilisateurs, et d'ajouter des raccourcis clavier.

E-mail : introduction des e-mails de liste

Avec les e-mails de liste, les équipes marketing et commerciale de votre société peuvent optimiser leurs activités de marketing par e-mail. Ils peuvent organiser une vue de liste de contacts, de pistes et de comptes personnels ciblés. Ils peuvent également envoyer des e-mails distincts et personnalisés à chaque destinataire inscrit dans la liste. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

Activités : activités archivées et passées, filtres de la chronologie des activités et rappels de tâche

Vos commerciaux peuvent parcourir les tâches pour visualiser toutes les activités passées et archivées. Ils peuvent utiliser de nouveaux filtres dans la chronologie des activités. Enfin, ils peuvent définir des rappels de tâche pour ne rien oublier. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application Salesforce.

Vues de liste : personnalisation, édition en ligne en masse et retour du texte à la ligne

Les commerciaux peuvent travailler plus vite et réduire le nombre de clics en utilisant des vues de listes. Modifiez plusieurs enregistrements à partir d'une vue de liste et renvoyez le texte des colonnes à la ligne pour afficher plus d'informations.

Notes : protection des données confidentielles avec les notes privées

Vos commerciaux s'appuient sur des notes pour rationaliser leur workflow et améliorer leur productivité. Grâce aux notes privées, ils peuvent enregistrer des informations confidentielles en contexte. Ils peuvent également sélectionner des notes privées individuelles à partager. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application Salesforce.

Calendrier : options de calendrier plus robustes dans Lightning Experience

Collaborez plus efficacement avec vos collègues dans Lightning Experience. Les commerciaux peuvent partager des calendriers et ajouter des participants aux événements synchronisés avec Google Agenda. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience, à Salesforce Classic, à Salesforce pour Android, à Salesforce pour iOS et à l'application Web mobile Salesforce.

Lightning Dialer : Enregistrement d'un message vocal personnalisé

Ajoutez une touche personnelle au message de votre boîte vocale. Les commerciaux peuvent enregistrer un message personnel dans leur boîte vocale Lightning Dialer. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Accueil : options de filtrage supplémentaires dans le composant Tâches

Vous souhaitez que vos commerciaux affichent d'autres vues de leurs tâches à accomplir ? Votre équipe commerciale peut désormais filtrer le composant tâche directement dans la page d'accueil. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Sales Console : accueil des prévisions dans la console

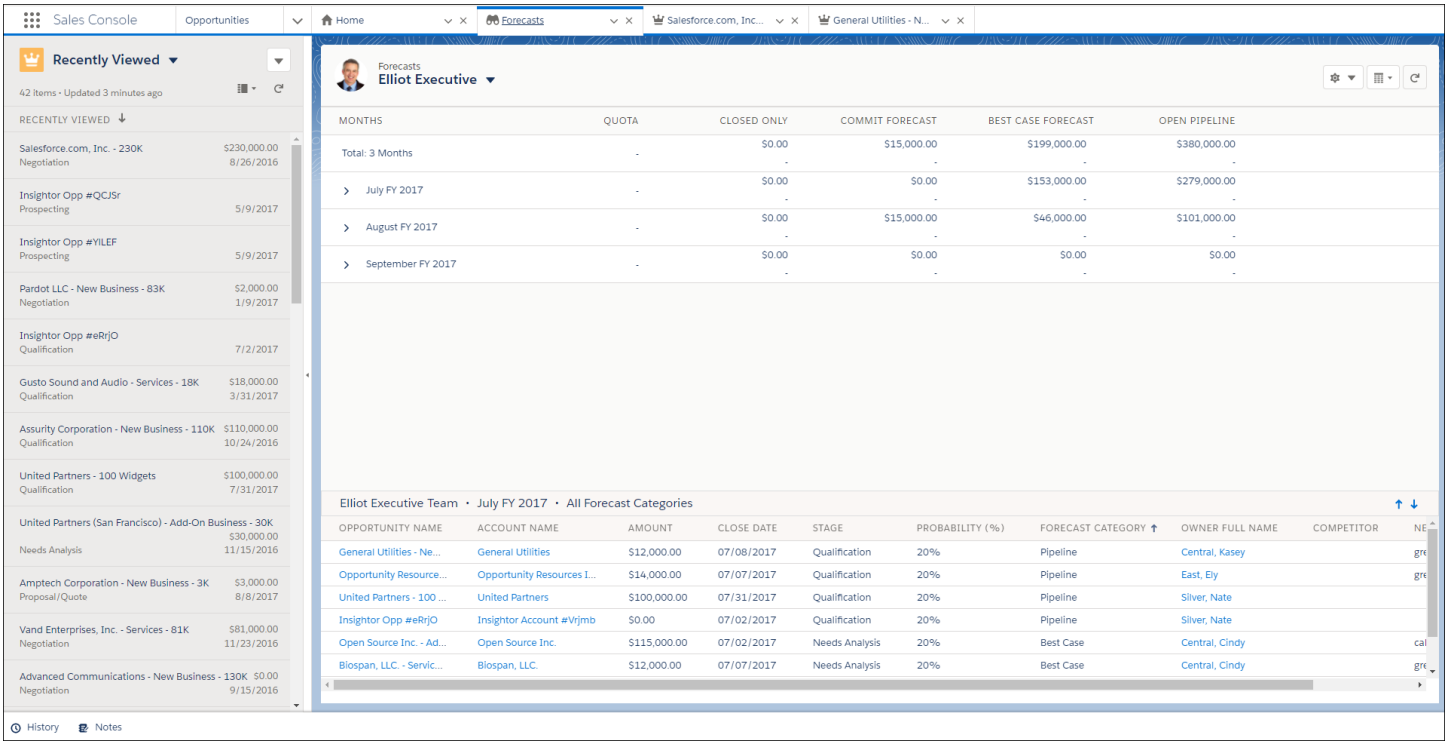
Vous avez attendu patiemment les prévisions collaboratives dans Lightning Sales Console. N'attendez plus ! Nous avons aussi considérablement amélioré les applications de console Lightning, avec notamment la possibilité d'ajouter des favoris, des règles de navigation, pour accroître l'efficacité des workflows de vos utilisateurs, et d'ajouter des raccourcis clavier.

Remarque: Les applications de console Lightning ne sont pas encore totalement identiques aux applications de console Salesforce Classic. Par exemple, certaines fonctionnalités des applications de console Salesforce Classic, les notifications automatiques et le support multi écrans, ne sont pas disponibles dans les applications de console Lightning. En savoir plus.

De plus, vous ne pouvez pas migrer des applications de console Salesforce Classic vers Lightning Experience.

Éditions

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



Utilisation de favoris dans les applications de console

Les pages les plus visitées, les enregistrements, les listes, les groupes et les tableaux de bords les plus importants sont à portée de main des utilisateurs. Les favoris sont similaires à ceux d'un navigateur Web. Ils permettent d'accéder rapidement aux éléments fréquemment utilisés.

Ouverture automatique d'enregistrements associés dans les applications de console avec des règles de navigation

Utilisez des règles de navigation pour donner plus d'efficacité aux workflows des utilisateurs de console. Vous pouvez par exemple configurer des règles de navigation de sorte que lorsqu'un utilisateur clique sur un contact, il s'ouvre dans un sous-onglet du compte associé de ce contact.

Accélération de la navigation avec les raccourcis clavier

De nouveaux raccourcis clavier accélèrent la navigation de vos utilisateurs dans la console et les applications Lightning.

Utilisation de macros dans Lightning Experience

Les commerciaux peuvent utiliser des macros pour automatiser les tâches répétitives courantes. Pour permettre aux commerciaux d'utiliser des macros, ajoutez l'utilitaire Macro à l'application Sales Console.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Prévisions collaboratives : possibilités supplémentaires avec les prédictions commerciales

Aide de Salesforce : Limitations de Lightning Experience Console (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Aide de Salesforce : Quelles sont les fonctionnalités disponibles dans les applications Lightning Console ? (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

E-mail : introduction des e-mails de liste

Avec les e-mails de liste, les équipes marketing et commerciale de votre société peuvent optimiser leurs activités de marketing par e-mail. Ils peuvent organiser une vue de liste de contacts, de pistes et de comptes personnels ciblés. Ils peuvent également envoyer des e-mails distincts et personnalisés à chaque destinataire inscrit dans la liste. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

Éditions

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

DANS CETTE SECTION :

Augmentation de la portée des e-mails de vos commerciaux avec E-mail de liste

Faites passer les activités de diffusion d'e-mails de votre société au niveau supérieur. Les commerciaux peuvent envoyer un e-mail aux destinataires figurant dans une liste de contacts, de pistes et de comptes personnels sans craindre de leur imposer les retours de type Répondre à tous. Ils peuvent aussi choisir des enregistrements individuels dans une vue de liste. E-mail de liste envoie un e-mail individuel à chaque destinataire au lieu d'un e-mail à tout le groupe. Les commerciaux peuvent l'optimiser en utilisant des modèles d'e-mail et des champs de fusion afin de personnaliser chaque e-mail. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Suivi des e-mails de liste dans la chronologie des activités

Pour vos commerciaux, la chronologie des activités détermine l'affichage à l'écran. La chronologie affiche maintenant une activité lorsqu'un e-mail de liste a été envoyé à une piste ou un contact. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Fin des erreurs avec les champs de fusion d'e-mails vides

Les e-mails et les modèles d'e-mail peuvent inclure des champs de fusion qui fournissent la personnalisation. Dans les versions Summer '17 et antérieures, lorsque les données d'un enregistrement de destinataire étaient manquantes pour un champ de fusion, une erreur s'affichait. Cette erreur a disparu et le champ de fusion reste vide lorsque l'e-mail est envoyé. Cette modification s'applique à l'action Envoyer un e-mail et aux e-mails de liste, et uniquement à Lightning Experience.

Augmentation de la portée des e-mails de vos commerciaux avec E-mail de liste

Faites passer les activités de diffusion d'e-mails de votre société au niveau supérieur. Les commerciaux peuvent envoyer un e-mail aux destinataires figurant dans une liste de contacts, de pistes et de comptes personnels sans craindre de leur imposer les retours de type Répondre à tous. Ils peuvent aussi choisir des enregistrements individuels dans une vue de liste. E-mail de liste envoie un e-mail individuel à chaque destinataire au lieu d'un e-mail à tout le groupe. Les commerciaux peuvent l'optimiser en utilisant des modèles d'e-mail et des champs de fusion afin de personnaliser chaque e-mail. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Pour l'utiliser, les autorisations e-mail de liste et e-mail en masse sont requises.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Envoi d'un e-mail à un groupe : e-mails de liste et e-mails en masse (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Aide de Salesforce : Considérations relatives à l'envoi d'e-mails de liste dans Lightning Experience (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

IdeaExchange : Easy Way to Create Mass Email

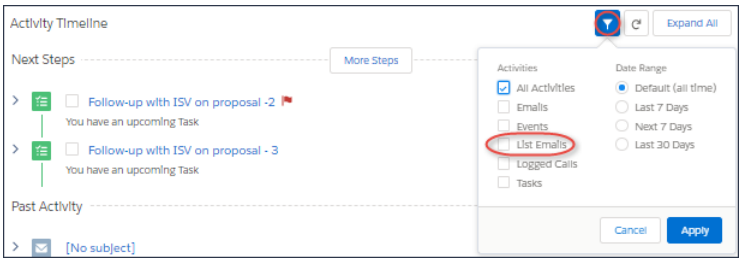
IdeaExchange : Allow Mass Content Delivery via Email

IdeaExchange : Mass Email Directly from a List View

IdeaExchange : Ability to Mass Email Contacts within Lightning

Suivi des e-mails de liste dans la chronologie des activités

Pour vos commerciaux, la chronologie des activités détermine l'affichage à l'écran. La chronologie affiche maintenant une activité lorsqu'un e-mail de liste a été envoyé à une piste ou un contact. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.



Les activités d'e-mails de liste sont affichées dans la chronologie des activités uniquement si la consignation des activités d'e-mail de liste est activée. Cette option est activée par défaut.

Vos commerciaux ne peuvent pas créer un e-mail de liste dans Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS ou l'application Web mobile Salesforce, mais ils peuvent afficher l'activité.

Remarque: Dans Salesforce Classic, les e-mails en masse sont consignés en tant que tâches, pas en tant qu'activités. Ils sont consignés en texte brut (même les e-mails HTML), ne contiennent pas de pièces jointes et n'affichent pas les destinataires.

CONSULTER ÉGALEMENT :

- Nouvelle méthode de filtrage dans la chronologie des activités
- *IdeaExchange* : Display the Email Subject for Mass Emails in Activity History
- *IdeaExchange* : Automatically Filter Out Mass Emails from Activity Reporting

Fin des erreurs avec les champs de fusion d'e-mails vides

Les e-mails et les modèles d'e-mail peuvent inclure des champs de fusion qui fournissent la personnalisation. Dans les versions Summer '17 et antérieures, lorsque les données d'un enregistrement de destinataire étaient manquantes pour un champ de fusion, une erreur s'affichait. Cette erreur a disparu et le champ de fusion reste vide lorsque l'e-mail est envoyé. Cette modification s'applique à l'action Envoyer un e-mail et aux e-mails de liste, et uniquement à Lightning Experience.

CONSULTER ÉGALEMENT :

- *Aide de Salesforce* : Considérations relatives à l'utilisation de champs de fusion dans des modèles d'e-mail (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Activités : activités archivées et passées, filtres de la chronologie des activités et rappels de tâche

Vos commerciaux peuvent parcourir les tâches pour visualiser toutes les activités passées et archivées. Ils peuvent utiliser de nouveaux filtres dans la chronologie des activités. Enfin, ils peuvent définir des rappels de tâche pour ne rien oublier. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application Salesforce.

Éditions

Disponible avec : **Toutes** les éditions

DANS CETTE SECTION :

Aide-mémoire pour les commerciaux avec les rappels de tâches
Lorsque les commerciaux définissent des rappels pour leurs tâches, ils n'oublient pas ce qu'ils doivent faire. Qu'ils définissent une échéance ou la vérification d'un jalon, les rappels les aident à respecter les délais. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application Salesforce.

Notifications de tâches pour les commerciaux
Des indicateurs visuels aident les commerciaux à tenir les délais et à accomplir les tâches. Des notifications affichées dans la zone de notification et les icônes de tâches rappellent aux commerciaux les actions qu'ils doivent réaliser. Cette modification s'applique à Lightning Experience.

Consultation des activités passées et archivées dans l'historique de toutes les activités
Vos commerciaux peuvent examiner les activités de chaque compte, chaque opportunité et chaque contact. Comment peuvent-ils consulter toutes les activités déjà réalisées ? La page Historique de toutes les activités leur permet de remonter le temps. La vue présente toutes les activités passées et archivées. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Nouvelle méthode de filtrage dans la chronologie des activités
Les commerciaux peuvent affiner les informations affichées dans la chronologie des activités avec une nouvelle méthode, en filtrant les e-mails de liste. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Aide-mémoire pour les commerciaux avec les rappels de tâches

Lorsque les commerciaux définissent des rappels pour leurs tâches, ils n'oublient pas ce qu'ils doivent faire. Qu'ils définissent une échéance ou la vérification d'un jalon, les rappels les aident à respecter les délais. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application Salesforce.

Pour activer les rappels de tâche pour vos commerciaux, ajoutez le champ Définition du rappel à vos présentations de page Tâche. Placez le champ dans la section Détails de la tâche.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour modifier une présentation de page
- Personnaliser l'application

Pour créer et modifier des rappels de tâche dans Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS et l'application Web mobile Salesforce, assurez-vous également que le paramètre Afficher le formulaire Nouvelle tâche simplifié est désactivé. Dans Configuration, saisissez `Paramètres d'activité` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Paramètres d'activité**. Désélectionnez Afficher le formulaire Nouvelle tâche simplifié.

Remarque: La réception de rappels n'est pas prise en charge dans Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS ou l'application Web mobile Salesforce.

Pour que les commerciaux reçoivent les rappels, vous devez activer Universal Notification Service (UNS). Le service UNS est utilisé pour les notifications dans le rappel de notification Lightning Experience, et il est activé par défaut.

Remarque: L'action globale Nouvelle tâche ne prend pas en charge les rappels de tâche.

CONSULTER ÉGALEMENT :

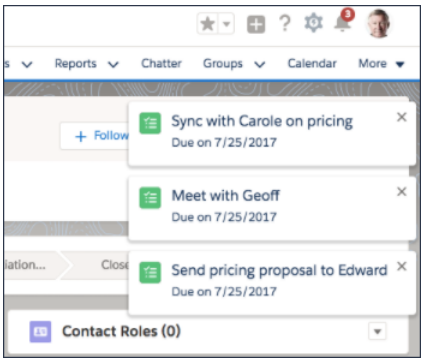
IdeaExchange : Ability to Reposition Reminder Fields in Activity Layouts

IdeaExchange : Bring Pop Up Reminders for Tasks and Events to Lightning Experience

Notifications de tâches pour les commerciaux

Des indicateurs visuels aident les commerciaux à tenir les délais et à accomplir les tâches. Des notifications affichées dans la zone de notification et les icônes de tâches rappellent aux commerciaux les actions qu'ils doivent réaliser. Cette modification s'applique à Lightning Experience.

Lorsqu'un rappel est dû, une carte de notification s'affiche dans Salesforce et dans la zone de notification.



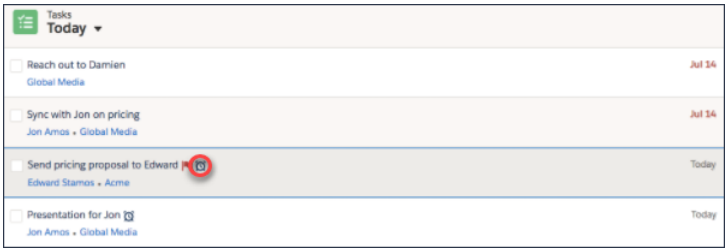
Le commercial peut afficher jusqu'à trois cartes de notification à la fois. Des cartes supplémentaires s'affichent lorsqu'il clique sur une carte pour accéder à la tâche ou sur **X** pour ignorer la notification.

Le rappel reste dans la zone de notification.

Le commercial peut cliquer sur l'icône de la zone de notification pour afficher la liste des notifications.

L'icône est affichée en regard des tâches contenant des rappels, partout où les commerciaux affichent les tâches.





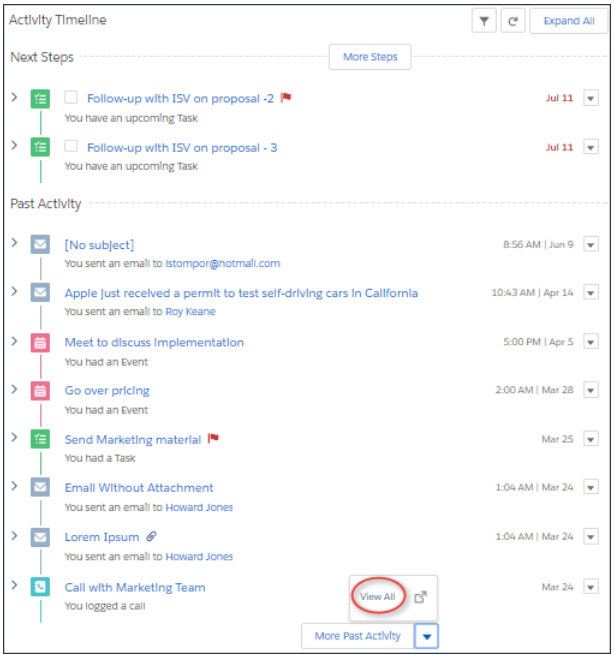
Remarque: Les notifications et les rappels push de la zone de notification ne sont pas pris en charge dans Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS ou l'application Web mobile Salesforce.

Consultation des activités passées et archivées dans l'historique de toutes les activités

Vos commerciaux peuvent examiner les activités de chaque compte, chaque opportunité et chaque contact. Comment peuvent-ils consulter toutes les activités déjà réalisées ? La page Historique de toutes les activités leur permet de remonter le temps. La vue présente toutes les activités passées et archivées. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Les commerciaux peuvent consulter l'onglet Historique de toutes les activités pour comprendre le contexte de l'engagement des clients et effectuer une recherche par mot-clé pour retrouver des activités spécifiques. Les activités sont affichées sur une seule page, ce qui évite de parcourir différentes pages pour accéder aux informations voulues.

Dans la liste déroulante **Autres activités passées** de la chronologie des activités, sélectionnez **Afficher tout**.



CONSULTER ÉGALEMENT :

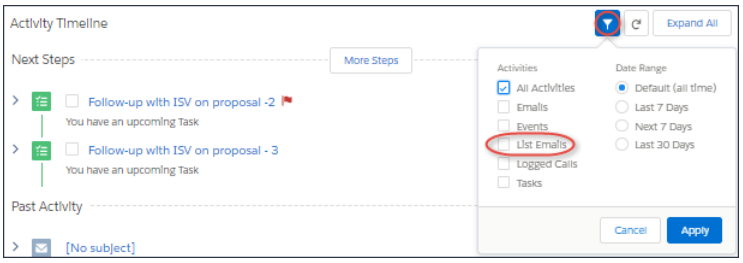
IdeaExchange : Lightning Experience Should Display Archived Activities

Nouvelle méthode de filtrage dans la chronologie des activités

Les commerciaux peuvent affiner les informations affichées dans la chronologie des activités avec une nouvelle méthode, en filtrant les e-mails de liste. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Éditions

Disponible avec : **Toutes** les éditions



Accédez au filtre en cliquant sur l'icône d'entonnoir. Filtrez les e-mails de liste en sélectionnant cette option.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Suivi des e-mails de liste dans la chronologie des activités

IdeaExchange : Display the Email Subject for Mass Emails in Activity History

IdeaExchange : Automatically Filter Out Mass Emails from Activity Reporting

Vues de liste : personnalisation, édition en ligne en masse et retour du texte à la ligne

Les commerciaux peuvent travailler plus vite et réduire le nombre de clics en utilisant des vues de listes. Modifiez plusieurs enregistrements à partir d'une vue de liste et renvoyez le texte des colonnes à la ligne pour afficher plus d'informations.

Éditions

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

DANS CETTE SECTION :

Ajustement dynamique des largeurs de colonnes au contenu dans les vues de liste

Oubliez les espaces excessifs dans les colonnes ou les contenus hors de vue. Dans les vues de liste, les résultats de recherche, les listes associées et ailleurs, notamment dans le Générateur d'applications de la Configuration, les colonnes s'ajustent désormais à la longueur des données qu'elles contiennent. Lorsque vous redimensionnez votre écran, les colonnes s'adaptent en conséquence. Cette fonctionnalité est désactivée lorsque vous définissez une largeur de colonne fixe. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Définition de largeurs de colonne personnalisées dans des vues de liste supplémentaires

Les largeurs de colonnes fixes sont disponibles pour les vues de liste Récemment visualisé, les liste associées et les résultats de recherche ! Modifiez la largeur de vos colonnes, poursuivez votre navigation, puis revenez : les largeurs de colonnes personnalisées ont été préservées. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Réinitialisation de la largeur par défaut pour les colonnes de vue de liste

Vous pouvez modifier la largeur des colonnes de vues de liste, de listes associées et de résultats de recherche. Comment rétablir toutes ces modifications ? Il suffit d'utiliser le nouveau paramètre Réinitialiser les largeurs de colonnes dans les contrôles de vue de liste pour rétablir les largeurs par défaut. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Retour du texte à la ligne dans les vues de liste

Vous en avez assez d'afficher une partie seulement de chaque champ dans une vue de liste ? Nous avons résolu ce problème. Vous pouvez désormais renvoyer le texte à la ligne dans les colonnes de vue de liste. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Utilisation de Cloner ou Enregistrer sous pour vous approprier les vues de liste

Vous aimez une vue de liste, mais vous n'êtes pas autorisé(e) à la modifier et à enregistrer vos modifications ? Vous pouvez aisément créer une vue de liste en utilisant Enregistrer sous ou Cloner, puis lui apporter les modifications. Si vous suiviez cette méthode pour créer des vues de liste dans Salesforce Classic, vous pouvez désormais en faire autant dans Lightning Experience. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Augmentation du nombre d'enregistrements modifiés en même temps avec l'édition en ligne en masse

Vos commerciaux peuvent désormais mettre à jour jusqu'à 200 enregistrements sans quitter la vue de liste. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

Ajustement dynamique des largeurs de colonnes au contenu dans les vues de liste

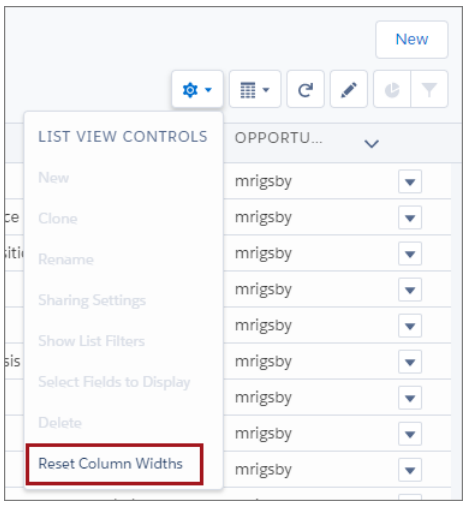
Oubliez les espaces excessifs dans les colonnes ou les contenus hors de vue. Dans les vues de liste, les résultats de recherche, les listes associées et ailleurs, notamment dans le Générateur d'applications de la Configuration, les colonnes s'ajustent désormais à la longueur des données qu'elles contiennent. Lorsque vous redimensionnez votre écran, les colonnes s'adaptent en conséquence. Cette fonctionnalité est désactivée lorsque vous définissez une largeur de colonne fixe. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Définition de largeurs de colonne personnalisées dans des vues de liste supplémentaires

Les largeurs de colonnes fixes sont disponibles pour les vues de liste Récemment visualisé, les liste associées et les résultats de recherche ! Modifiez la largeur de vos colonnes, poursuivez votre navigation, puis revenez : les largeurs de colonnes personnalisées ont été préservées. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

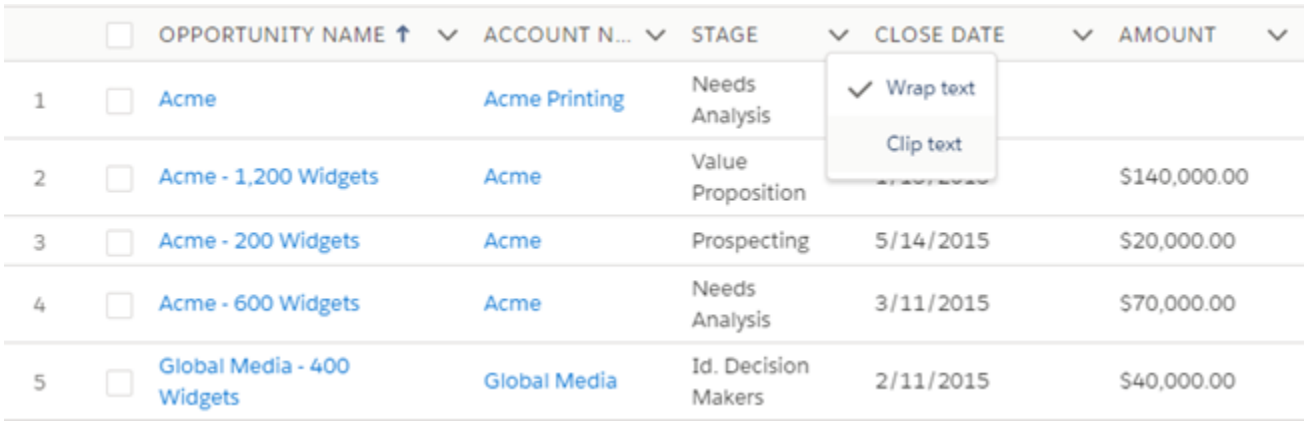
Réinitialisation de la largeur par défaut pour les colonnes de vue de liste

Vous pouvez modifier la largeur des colonnes de vues de liste, de listes associées et de résultats de recherche. Comment rétablir toutes ces modifications ? Il suffit d'utiliser le nouveau paramètre Réinitialiser les largeurs de colonnes dans les contrôles de vue de liste pour rétablir les largeurs par défaut. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.



Retour du texte à la ligne dans les vues de liste

Vous en avez assez d'afficher une partie seulement de chaque champ dans une vue de liste ? Nous avons résolu ce problème. Vous pouvez désormais renvoyer le texte à la ligne dans les colonnes de vue de liste. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

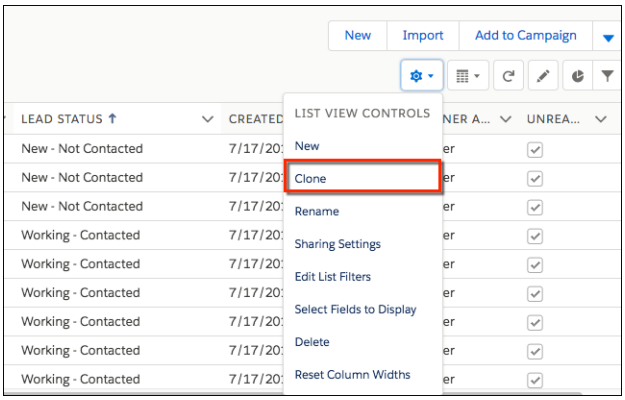


La procédure est simple. Sélectionnez **Renvoyer le texte à la ligne** ou **Épingler le texte** en haut de la colonne de la vue de liste.

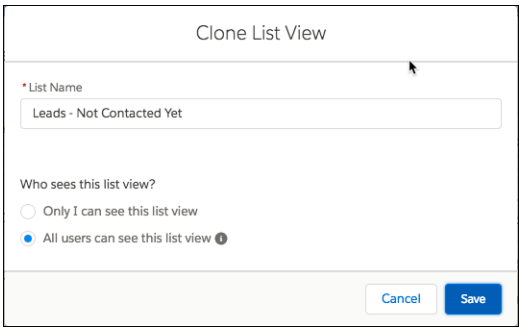
Utilisation de Cloner ou Enregistrer sous pour vous approprier les vues de liste

Vous aimez une vue de liste, mais vous n'êtes pas autorisé(e) à la modifier et à enregistrer vos modifications ? Vous pouvez aisément créer une vue de liste en utilisant Enregistrer sous ou Cloner, puis lui apporter les modifications. Si vous suiviez cette méthode pour créer des vues de liste dans Salesforce Classic, vous pouvez désormais en faire autant dans Lightning Experience. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

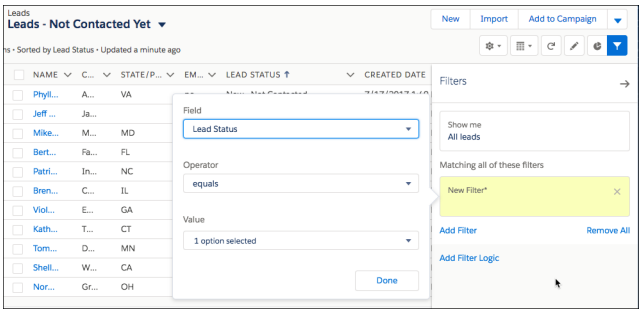
Vous souhaitez une copie exacte d'une vue de liste ? Le clonage est la solution. Commencez par sélectionner votre vue de liste favorite. Ouvrez Contrôles de vue de liste, puis cliquez sur **Cloner**.



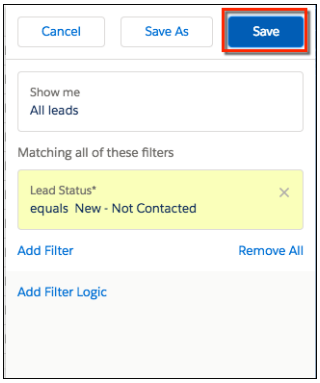
Vous pouvez enregistrer la vue de liste sous un nouveau nom et la partager ou non.



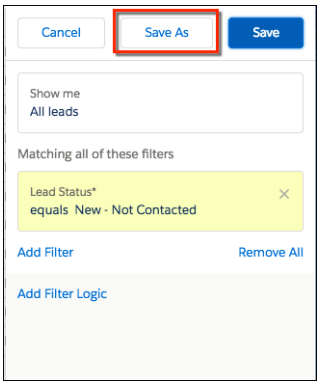
Modifiez les filtres et les options d'affichage pour personnaliser la présentation si nécessaire.



Cliquez sur **Enregistrer**.



Vous avez commencé à modifier les filtres dans une vue de liste existante sans la cloner ? Aucun problème ! Cliquez simplement sur **Enregistrer sous** dans le panneau de filtrage et saisissez un nouveau nom.



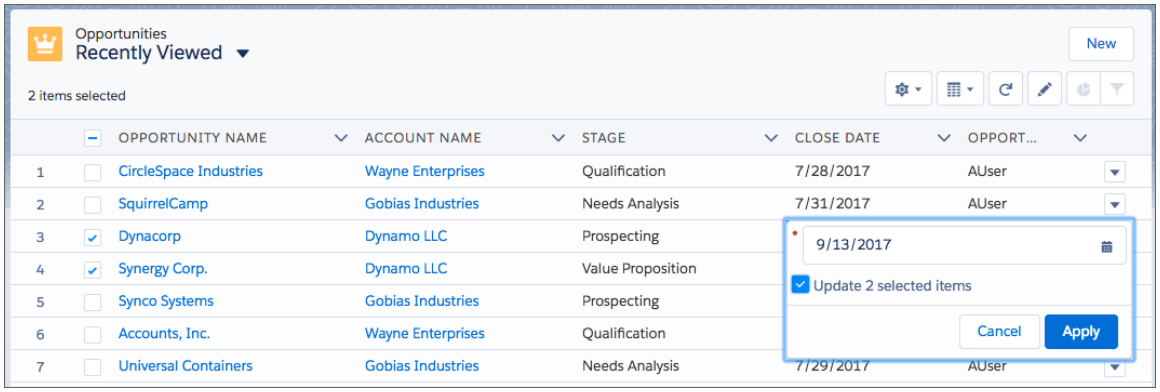
CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Création d'une vue de liste dans Lightning Experience (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Augmentation du nombre d'enregistrements modifiés en même temps avec l'édition en ligne en masse

Vos commerciaux peuvent désormais mettre à jour jusqu'à 200 enregistrements sans quitter la vue de liste. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

Sélectionnez plusieurs enregistrements dans une vue de liste, puis cliquez sur l'icône de modification en regard de champ que vous souhaitez mettre à jour. Saisissez la nouvelle valeur du champ, puis cliquez sur **Appliquer** pour mettre à jour les enregistrements sélectionnés.



Notes : protection des données confidentielles avec les notes privées

Vos commerciaux s'appuient sur des notes pour rationaliser leur workflow et améliorer leur productivité. Grâce aux notes privées, ils peuvent enregistrer des informations confidentielles en contexte. Ils peuvent également sélectionner des notes privées individuelles à partager. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application Salesforce.

À mesure qu'ils développent des relations professionnelles avec leurs clients, les commerciaux recueillent des informations confidentielles. Ils peuvent apprendre le lancement imminent d'un produit ou découvrir le calendrier d'une nouvelle initiative. Ils souhaitent enregistrer cette information, mais sans la partager. Les notes privées sont idéales.

Les notes privées offrent à vos commerciaux les options ci-dessous.

Visible dans les enregistrements
Tout utilisateur qui a accès en lecture à l'enregistrement associé peut consulter la note.

Partagé en privé
La note est visible uniquement pour le commercial ou les personnes avec lesquelles le commercial l'a partagée.

Privé
Seul de commercial peut consulter la note.

Éditions

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

Calendrier : options de calendrier plus robustes dans Lightning Experience

Collaborez plus efficacement avec vos collègues dans Lightning Experience. Les commerciaux peuvent partager des calendriers et ajouter des participants aux événements synchronisés avec Google Agenda. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience, à Salesforce Classic, à Salesforce pour Android, à Salesforce pour iOS et à l'application Web mobile Salesforce.

Éditions

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

DANS CETTE SECTION :

Intégration des détails des participants dans Salesforce avec Lightning Sync pour Google

Insérez des options de planification avancées en configurant la synchronisation des événements entre Google Agenda et Salesforce. Les commerciaux peuvent ensuite inviter des contacts, des pistes et d'autres utilisateurs Salesforce à participer à leurs réunions, et tous les utilisateurs Salesforce peuvent consulter les réponses des participants. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience, à Salesforce pour Android, à Salesforce pour iOS et à l'application Web mobile Salesforce. Cette fonctionnalité nécessite la configuration de la synchronisation bidirectionnelle entre G Suite et Lightning Sync.

Partage de calendriers avec des collaborateurs dans Lightning Experience

Vous recherchez un commercial pour conclure une affaire avec un prospect dont vous vous occupez ? En partageant leur calendrier avec des collègues, les commerciaux montrent leurs disponibilités. Les collègues peuvent leur confier la gestion de prospects en ajoutant des réunions directement à leur calendrier. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

Retrait de Cloud Scheduler

Cloud Scheduler n'est plus disponible. Les commerciaux ne peuvent plus proposer de réunions avec le bouton Nouvelle demande de réunion dans les événements. Les propositions existantes indiquent que la fonctionnalité n'est plus disponible et suggèrent aux invités de contacter l'organisateur. Cette modification s'applique uniquement à Salesforce Classic.

Intégration des détails des participants dans Salesforce avec Lightning Sync pour Google

Insérez des options de planification avancées en configurant la synchronisation des événements entre Google Agenda et Salesforce. Les commerciaux peuvent ensuite inviter des contacts, des pistes et d'autres utilisateurs Salesforce à participer à leurs réunions, et tous les utilisateurs Salesforce peuvent consulter les réponses des participants. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience, à Salesforce pour Android, à Salesforce pour iOS et à l'application Web mobile Salesforce. Cette fonctionnalité nécessite la configuration de la synchronisation bidirectionnelle entre G Suite et Lightning Sync.

Les réunions planifiées dans Google Agenda sont synchronisées avec Salesforce. Vos équipes peuvent ainsi accéder aux données des événements depuis les deux applications. En intégrant les données des réunions de vos commerciaux dans Salesforce, toute votre société peut partager, suivre et analyser ces données.

Pour pouvoir afficher, inviter et gérer les participants aux événements, vous et vos commerciaux devez procéder comme suit :

- Configurez vos commerciaux pour Lightning Sync en utilisant OAuth 2.0 avec la synchronisation directionnelle, afin de synchroniser les événements entre Salesforce et Google Agenda.
- Ajoutez le champ Participants à la présentation de page Événement.
- Les utilisateurs doivent créer et modifier l'événement dans Google Agenda, Lightning Experience, Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS ou l'application Web mobile Salesforce.

La sélection de la **Synchronisation bidirectionnelle** limite certaines fonctionnalités de calendrier dans Salesforce Classic. Reportez-vous à « Considérations relatives à Lightning Sync » dans l'aide de Salesforce.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Fonctionnalités de productivité : Considérations relatives à Lightning Experience

Aide de Salesforce : Considérations relatives à la synchronisation bidirectionnelle des événements (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

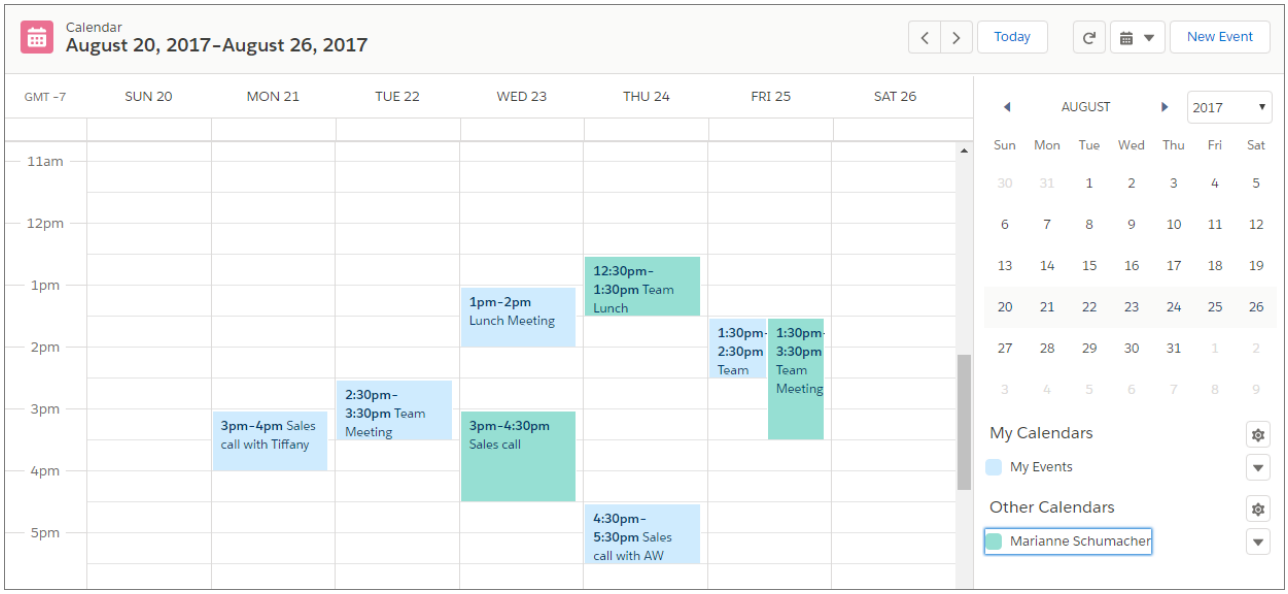
Partage de calendriers avec des collaborateurs dans Lightning Experience

Vous recherchez un commercial pour conclure une affaire avec un prospect dont vous vous occupez ? En partageant leur calendrier avec des collègues, les commerciaux montrent leurs disponibilités. Les collègues peuvent leur confier la gestion de prospects en ajoutant des réunions directement à leur calendrier. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

Les commerciaux peuvent accorder l'accès à leur calendrier Mes événements à des collègues qui peuvent ainsi consulter leur disponibilité, les détails des événements ou même ajouter des événements pour eux. Pour accorder l'accès à leur calendrier, les commerciaux cliquent sur en regard de Mes événement et sélectionnent **Partager le calendrier**. Ils choisissent ensuite le collaborateur avec lequel partager et sélectionnent le niveau d'accès.

Pour afficher le calendrier du commercial, les collaborateurs cliquent sur  en regard de Autres calendriers et sélectionnent **Ajouter un calendrier**.

Une fois le calendrier à partager sélectionné, il est affiché dans la liste Autres calendriers. Les commerciaux peuvent afficher et masquer les événements dans leur vue du calendrier.



Selon le niveau d'accès que le commercial leur a accordé, les collaborateurs peuvent ajouter des événements directement dans le calendrier du commercial ou associer l'événement aux enregistrements appropriés.

Si les commerciaux ne partagent pas leur calendrier Mes événements, les collaborateurs peuvent l'afficher, mais sans aucun détail, avec seulement des blocs horaires libres ou disponibles. Vous pouvez augmenter l'accès par défaut au calendrier des collaborateurs en changeant le niveau d'accès en partage minimal dans les Paramètres de partage, dans Configuration.

Retrait de Cloud Scheduler

Cloud Scheduler n'est plus disponible. Les commerciaux ne peuvent plus proposer de réunions avec le bouton Nouvelle demande de réunion dans les événements. Les propositions existantes indiquent que la fonctionnalité n'est plus disponible et suggèrent aux invités de contacter l'organisateur. Cette modification s'applique uniquement à Salesforce Classic.

Éditions

Disponible avec : **Toutes** les éditions, à l'exception de **Personal Edition** et de **Database.com**

CONSULTER ÉGALEMENT :

Article Knowledge : Retrait de Cloud Scheduler

Lightning Dialer : Enregistrement d'un message vocal personnalisé

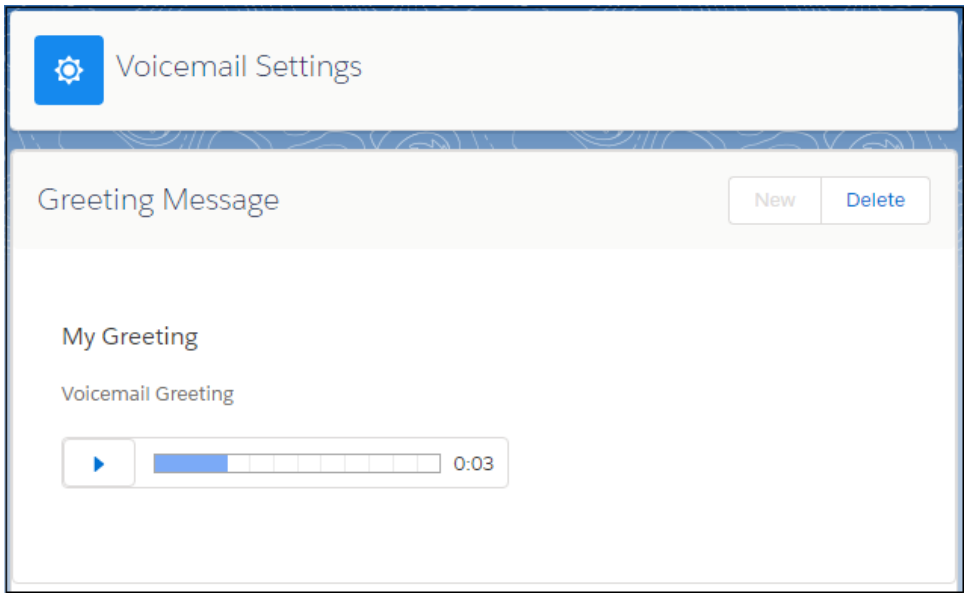
Ajoutez une touche personnelle au message de votre boîte vocale. Les commerciaux peuvent enregistrer un message personnel dans leur boîte vocale Lightning Dialer. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Remarque: Pour le moment, nous prenons en charge les appels sortants uniquement aux États-Unis et au Canada.

Ils peuvent aisément remplacer le message standard par un enregistrement personnel en sélectionnant **Paramètres de Voicemail** dans le panneau d'appel ou leurs paramètres personnels.

Éditions

Dialer est disponible moyennant un coût supplémentaire avec **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

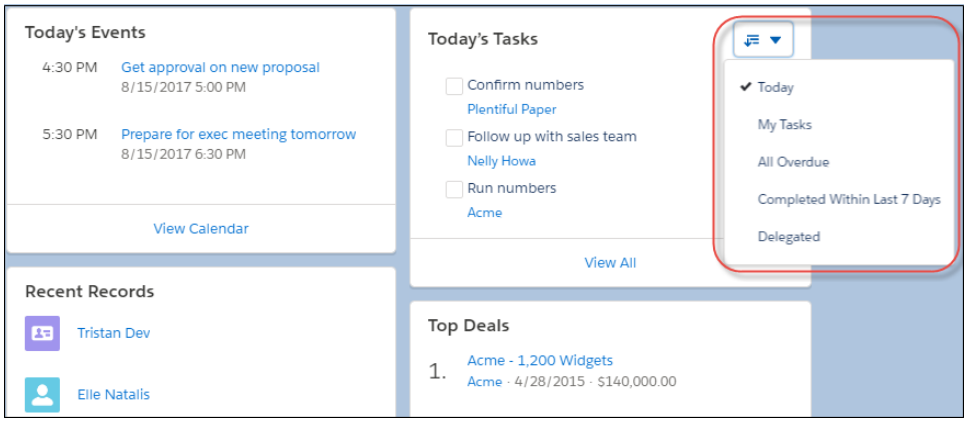


Cette fonctionnalité est disponible uniquement pour les utilisateurs qui ont accès aux appels sortants *et* entrants.

Pour pouvoir utiliser les messages vocaux, la protection par mot de passe ne peut pas être exigée par défaut pour les livraisons de contenu. Dans Configuration, saisissez `Livraisons de contenu` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Livraisons de contenu**. Assurez-vous que l'option **La protection par mot de passe est requise** n'est pas sélectionnée.

Accueil : options de filtrage supplémentaires dans le composant Tâches

Vous souhaitez que vos commerciaux affichent d'autres vues de leurs tâches à accomplir ? Votre équipe commerciale peut désormais filtrer le composant tâche directement dans la page d'accueil. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.



Qualité des données : fusion des comptes personnels et ensembles d'enregistrements dupliqués dans Lightning Experience, intégration de données tierces

La gestion des duplications couvre désormais les comptes personnels. Les ensembles d'enregistrements dupliqués sont disponibles dans Lightning Experience et, dans Lightning Experience seulement, vous pouvez les utiliser pour fusionner les doublons. De plus, en utilisant une nouvelle action dans les enregistrements de compte et de contact de Salesforce, votre équipe commerciale peut comparer et intégrer les données de secteurs d'activité tiers dans des champs individuels.

Éditions

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

DANS CETTE SECTION :

Fusion de comptes personnels dans Lightning Experience

Les commerciaux peuvent désormais visualiser les doublons dans les comptes personnels dans Lightning Experience de la même façon que dans les comptes professionnels, les contacts et les pistes. Les utilisateurs qui disposent de l'autorisation requise peuvent également fusionner des comptes personnels. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Gestion des doublons à l'aide des ensembles d'enregistrements dupliqués dans Lightning Experience

Vous pouvez désormais utiliser les ensembles d'enregistrements dupliqués dans Lightning Experience. Lorsque l'option Rapport est sélectionnée dans une règle de duplication, la gestion des duplications crée des ensembles d'enregistrements dupliqués contenant les doublons détectés par la règle. Vous pouvez également créer des ensembles d'enregistrements dupliqués, en enregistrant tous les enregistrements que vous souhaitez en tant qu'éléments d'enregistrements dupliqués. Dans Lightning Experience seulement, vous pouvez même utiliser des ensembles d'enregistrements dupliqués pour fusionner les éléments dans un même objet.

Optimisation des champs dans vos enregistrements Salesforce avec des données tierces dans Lightning Experience

Votre équipe commerciale peut désormais intégrer des données tierces dans vos données Salesforce, pas seulement par enregistrement, mais dans les champs individuels. AppExchange offre des packages adaptés aux secteurs d'activité avec des comptes, des contacts et des pistes. Essayez les données gratuitement avec l'application Data Assessment for AppExchange Packages. Pour mettre les données à disposition de vos équipes, achetez un package et activez ses règles d'intégration de données. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Retrait de l'évaluation des données de compte Data.com

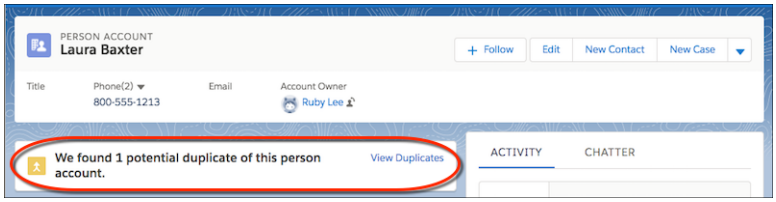
Disponibilité de l'onglet Data.com uniquement pour les clients de Prospector

Fusion de comptes personnels dans Lightning Experience

Les commerciaux peuvent désormais visualiser les doublons dans les comptes personnels dans Lightning Experience de la même façon que dans les comptes professionnels, les contacts et les pistes. Les utilisateurs qui disposent de l'autorisation requise peuvent également fusionner des comptes personnels. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

1. Dans Configuration, assurez-vous qu'une règle de duplication est active pour les comptes personnels.
2. Configurez le composant Doublons possibles dans le Générateur d'applications Lightning.

Cette alerte s'affiche lorsque le compte personnel visualisé par votre équipe commerciale contient un doublon.



AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour visualiser les règles de duplication et de correspondance :

- Afficher la configuration

Pour créer, modifier, supprimer, activer et désactiver des règles de duplication et de correspondance :

- Personnaliser l'application

Pour ajouter le composant Doublons possibles :

- Personnaliser l'application

CONSULTER ÉGALEMENT :

Simplification de la configuration de comptes personnels

Comptes : simplification du processus d'activation, prise en charge de la fusion des comptes personnels dans Lightning Experience et amélioration du modèle de partage

Gestion des doublons à l'aide des ensembles d'enregistrements dupliqués dans Lightning Experience

Vous pouvez désormais utiliser les ensembles d'enregistrements dupliqués dans Lightning Experience. Lorsque l'option Rapport est sélectionnée dans une règle de duplication, la gestion des duplications crée des ensembles d'enregistrements dupliqués contenant les doublons détectés par la règle. Vous pouvez également créer des ensembles d'enregistrements dupliqués, en enregistrant tous les enregistrements que vous souhaitez en tant qu'éléments d'enregistrements dupliqués. Dans Lightning Experience seulement, vous pouvez même utiliser des ensembles d'enregistrements dupliqués pour fusionner les éléments dans un même objet.

Éditions

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

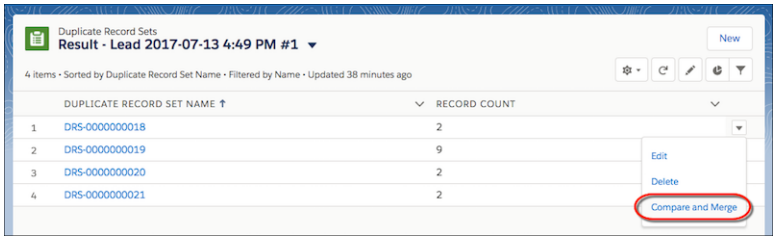
Pour afficher les éléments d'enregistrements dupliqués :

- Visualiser sur les comptes, les contacts ou les pistes

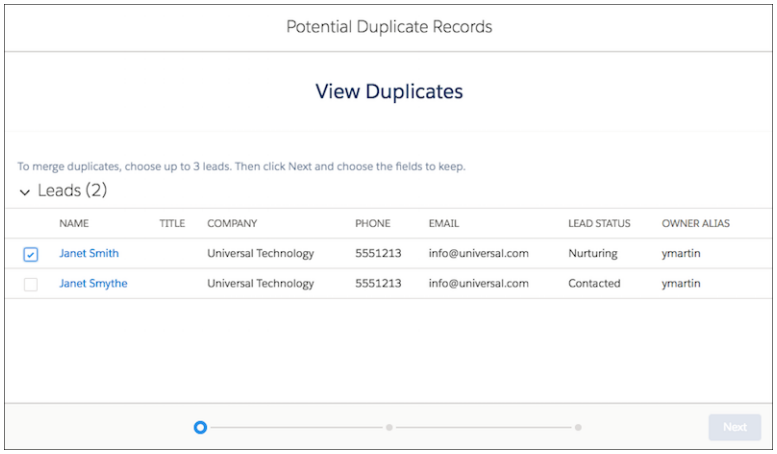
Pour fusionner les éléments d'enregistrements dupliqués (Lightning Experience uniquement) :

- Modifier et supprimer sur les comptes, les contacts ou les pistes

1. Ouvrez le Lanceur d'applications et recherchez **Ensembles d'enregistrements dupliqués**.



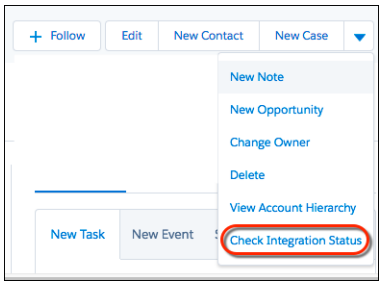
2. Créez un ensemble d'enregistrements, ajoutez des enregistrements à un ensemble existant ou supprimez un ensemble. Vous pouvez également comparer les enregistrements d'un ensemble et les fusionner.



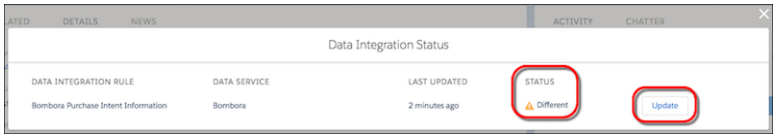
Optimisation des champs dans vos enregistrements Salesforce avec des données tierces dans Lightning Experience

Votre équipe commerciale peut désormais intégrer des données tierces dans vos données Salesforce, pas seulement par enregistrement, mais dans les champs individuels. AppExchange offre des packages adaptés aux secteurs d'activité avec des comptes, des contacts et des pistes. Essayez les données gratuitement avec l'application Data Assessment for AppExchange Packages. Pour mettre les données à disposition de vos équipes, achetez un package et activez ses règles d'intégration de données. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

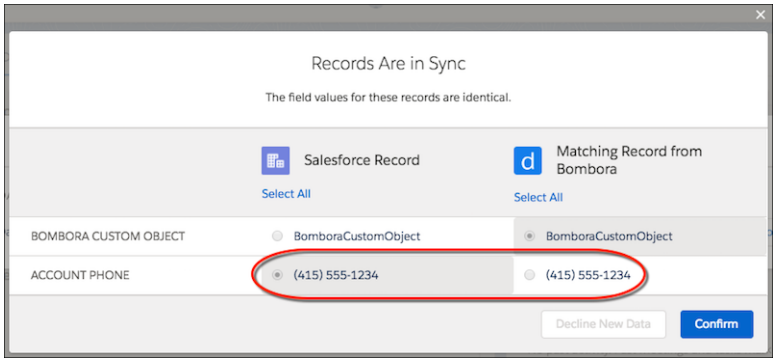
Lorsque vous activez la règle d'intégration des données dans un package de données AppExchange, l'action **Vérifier le statut d'intégration** est ajoutée à la présentation de page.



Votre équipe commerciale peut utiliser l'action afin de visualiser le statut d'intégration des données de chaque règle appliquée à l'enregistrement.



Les commerciaux peuvent comparer les valeurs de champ de l'enregistrement aux valeurs du service de données en cliquant sur **Mettre à jour**. Ils peuvent confirmer les valeurs, sélectionner des valeurs différentes ou refuser des données du service.



CONSULTER ÉGALEMENT :

AppExchange : Bombora Intent Data

AppExchange : HG Connect Product and Technology Data

Intégration de Google : correspondance flexible des enregistrements, options de modèle supplémentaires, synchronisation bidirectionnelle des

Intégration de Google : correspondance flexible des enregistrements, options de modèle supplémentaires, synchronisation bidirectionnelle des événements, et modifications requises pour la configuration de Lightning Sync

Vos commerciaux peuvent gérer leurs affaires Salesforce dans Gmail™ et Google Agenda™. Lightning pour Gmail offre plus de flexibilité aux commerciaux pour mapper les destinataires des e-mails avec des enregistrements Salesforce appropriés. Des options de modèles d'e-mail supplémentaires, le score des pistes Einstein et les tâches Salesforce permettent aux commerciaux de travailler plus intelligemment, pas plus dur. Lightning Sync inclut désormais la synchronisation bidirectionnelle des événements pour les utilisateurs de Lightning Experience, Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS et de l'application Web mobile Salesforce. De plus, les clients qui synchronisent des événements depuis Google Agenda vers Salesforce doivent mettre à jour leur configuration Lightning Sync pour pouvoir continuer à synchroniser les événements dans Winter '18. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce.

DANS CETTE SECTION :

Lightning pour Gmail : fonctionnalités de gain de temps et nouvelles connaissances

Il est désormais possible d'utiliser les modèles Salesforce Classic dans Lightning pour Gmail. Lightning pour Gmail facilite la consultation des listes de tâches à faire pour votre équipe commerciale. Bénéficiez de l'intelligence artificielle avec les Scores des pistes Einstein dans vos e-mails. Cette fonctionnalité peut être gérée dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Lightning Sync pour Google : modification requise de la configuration de Lightning Sync, synchronisation bidirectionnelle des événements et prise en charge de licences supplémentaires

Offrez un gain de productivité à votre équipe en configurant la synchronisation bidirectionnelle des événements entre Google Agenda™ et Salesforce. Vous bénéficiez ainsi d'un accès exclusif aux fonctionnalités du calendrier Salesforce spécialement conçues pour Lightning Sync. Nous introduisons également la prise en charge des utilisateurs détenteurs de licences Service Cloud et Force.com. Vous pouvez ainsi synchroniser encore plus d'utilisateurs entre Salesforce et les applications Google. De plus, les clients qui synchronisent des événements depuis Google Agenda vers Salesforce doivent mettre à jour leur configuration Lightning Sync pour pouvoir continuer à synchroniser les événements dans Winter '18. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience, à Salesforce Classic, à Salesforce pour Android, à Salesforce pour iOS et à l'application Web mobile Salesforce.

Lightning pour Gmail : fonctionnalités de gain de temps et nouvelles connaissances

Il est désormais possible d'utiliser les modèles Salesforce Classic dans Lightning pour Gmail. Lightning pour Gmail facilite la consultation des listes de tâches à faire pour votre équipe commerciale. Bénéficiez de l'intelligence artificielle avec les Scores des pistes Einstein dans vos e-mails. Cette fonctionnalité peut être gérée dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Éditions

Disponible pour la gestion avec Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec Sales Cloud, Service Cloud et Force.com dans **toutes** les éditions

DANS CETTE SECTION :

Fonctionnalités supplémentaires pour les modèles

Offrez des modèles plus puissants et plus attrayants dans le composant Générateur d'applications Lightning. Vos commerciaux peuvent également utiliser les modèles d'e-mail créés dans Salesforce Classic dans Gmail. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Gestion des tâches Salesforce depuis Gmail

Consulter simultanément les e-mails et les tâches peut s'avérer difficile. Bonne nouvelle : les commerciaux peuvent afficher, modifier et créer des tâches Salesforce dans Lightning pour Gmail. Il n'est plus nécessaire d'accéder à Salesforce pour ajouter ou valider des éléments dans les listes de tâches à faire. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Simplification de la recherche et de l'association d'éléments aux enregistrements Salesforce associés

Pour mieux gérer leur pipeline et communiquer avec les clients, vos commerciaux peuvent associer des contenus Gmail à des enregistrements Salesforce. Lightning pour Gmail inclut une fonctionnalité de recherche avancée qui affiche plus d'enregistrements de personnes auxquels les commerciaux peuvent associer leurs contenus Gmail. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Suivi des pistes prêtes à conclure

Suivez les pistes les plus prometteuses pour aider les commerciaux à conclure plus d'affaires. Le Score des pistes Einstein dans Lightning pour Gmail aide les commerciaux à détecter les pistes les plus susceptibles de convertir ! Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Fonctionnalités supplémentaires pour les modèles

Offrez des modèles plus puissants et plus attrayants dans le composant Générateur d'applications Lightning. Vos commerciaux peuvent également utiliser les modèles d'e-mail créés dans Salesforce Classic dans Gmail. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Les commerciaux peuvent exploiter leurs modèles Salesforce Classic sous le format texte, HTML ou personnalisé dans Lightning pour Gmail. Lorsque vous ajoutez les champs de fusion à ces modèles, ils peuvent inclure des enregistrements Salesforce dans leurs e-mails. Pour augmenter leur productivité, les commerciaux peuvent accéder aux dossiers de modèles Classic partagés depuis Gmail.

Ils peuvent également créer leurs propres modèles d'e-mail Lightning à partir des messages qu'ils composent.

Important: Si vous avez configuré les commerciaux avec des volets d'application de messagerie personnalisés en utilisant le Générateur d'applications, vous devez ajouter le composant Modèle à ces volets.

Gestion des tâches Salesforce depuis Gmail

Consulter simultanément les e-mails et les tâches peut s'avérer difficile. Bonne nouvelle : les commerciaux peuvent afficher, modifier et créer des tâches Salesforce dans Lightning pour Gmail. Il n'est plus nécessaire d'accéder à Salesforce pour ajouter ou valider des éléments dans les listes de tâches à faire. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

En utilisant des vues de liste standard, les commerciaux peuvent rapidement consulter dans Gmail les tâches Salesforce suivantes :

- Les tâches qui leur ont été attribuées
- Les tâches dues le jour même
- Les tâches en retard
- Les tâches déléguées à des membres de l'équipe
- Les tâches réalisées au cours des sept derniers jours

Le tout depuis Gmail ! Lightning pour Gmail mémorise également la sélection de vues de liste récente de vos commerciaux pour les prochaines consultations. Les détails sont accessibles en un clic. Comment les commerciaux peuvent-ils mettre à jour leurs tâches gérant les e-mails ? Grâce à la modification en ligne, les commerciaux peuvent mettre à jour le statut de leurs tâches et d'autres informations sur-le-champ.

Vous souhaitez mettre en évidence les tâches dans Lightning pour Gmail pour vos commerciaux ? Aucune difficulté. Dans le Générateur d'applications Lightning, glissez-déposez le composant Tâche pour l'afficher en haut du volet de l'application de messagerie.

Simplification de la recherche et de l'association d'éléments aux enregistrements Salesforce appropriés

Pour mieux gérer leur pipeline et communiquer avec les clients, vos commerciaux peuvent associer des contenus Gmail à des enregistrements Salesforce. Lightning pour Gmail inclut une fonctionnalité de recherche avancée qui affiche plus d'enregistrements de personnes auxquels les commerciaux peuvent associer leurs contenus Gmail. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Lightning pour Gmail recherche dans les champs standard et personnalisés des contacts, des pistes et des utilisateurs pour suggérer des enregistrements contenant des adresses e-mail correspondantes. La nouvelle interface facilite l'identification du nombre d'enregistrements correspondants, et l'association du contenu des e-mails aux enregistrements Salesforce que vos commerciaux sélectionnent. Lightning pour Gmail mémorise également les sélections de vos commerciaux pour suggérer les prochains enregistrements de personnes.

Suivi des pistes prêtes à conclure

Suivez les pistes les plus prometteuses pour aider les commerciaux à conclure plus d'affaires. Le Score des pistes Einstein dans Lightning pour Gmail aide les commerciaux à détecter les pistes les plus susceptibles de convertir ! Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Si vous avez activé Sales Cloud Einstein et configuré le Score des pistes Einstein, Lightning pour Gmail affiche maintenant les scores de pistes suggérées. En fonction de ces scores, votre équipe commerciale peut définir les pistes prioritaires et augmenter les taux de conversion. Pour consulter plus de connaissances et d'informations, il suffit de survoler le score.

Lightning Sync pour Google : modification requise de la configuration de Lightning Sync, synchronisation bidirectionnelle des événements et prise en charge de licences supplémentaires

Offrez un gain de productivité à votre équipe en configurant la synchronisation bidirectionnelle des événements entre Google Agenda™ et Salesforce. Vous bénéficiez ainsi d'un accès exclusif aux fonctionnalités du calendrier Salesforce spécialement conçues pour Lightning Sync. Nous introduisons également la prise en charge des utilisateurs détenteurs de licences Service Cloud et Force.com. Vous pouvez ainsi synchroniser encore plus d'utilisateurs entre Salesforce et les applications Google. De plus, les clients qui synchronisent des événements depuis Google Agenda vers Salesforce doivent mettre à jour leur configuration Lightning Sync pour pouvoir continuer à synchroniser les événements dans Winter '18. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience, à Salesforce Classic, à Salesforce pour Android, à Salesforce pour iOS et à l'application Web mobile Salesforce.

Éditions

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

DANS CETTE SECTION :

Modifications requises de la configuration de G Suite pour continuer à synchroniser les événements

Si vos utilisateurs synchronisent les événements, vous devez modifier la configuration de l'administration de G Suite afin d'empêcher les interruptions de synchronisation dans Winter '18.

Configuration des utilisateurs détenteurs de licences Service Cloud et Force.com

Lightning Sync est disponible pour les licences utilisateur Service Cloud et Force.com. Selon les objets disponibles via la licence, les commerciaux peuvent synchroniser des contacts, des événements, ou les deux, entre leur compte G Suite et Salesforce. Cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic, à Salesforce pour Android, à Salesforce pour iOS et à l'application Web mobile Salesforce.

Synchronisation des événements entre Google Agenda et Salesforce

Faites gagner du temps aux commerciaux et éliminez la saisie de données en configurant la synchronisation des événements entre Google Agenda et Salesforce. Les commerciaux peuvent ainsi créer et modifier des réunions depuis l'une ou l'autre application. Les administrateurs peuvent favoriser l'adoption de Salesforce en simplifiant l'intégration des réunions importantes dans Salesforce. Cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce pour Android, à Salesforce pour iOS et à l'application Web mobile Salesforce.

Actions supplémentaires sur les participants aux réunions dans Événements Salesforce

Lorsque vous configurez nos options de planification avancées pour Calendrier Salesforce, les commerciaux affichent les détails et les réponses des participants de Google Agenda™ dans les deux systèmes. Cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce pour Android, à Salesforce pour iOS et à l'application Web mobile Salesforce.

Modifications requises de la configuration de G Suite pour continuer à synchroniser les événements

Si vos utilisateurs synchronisent les événements, vous devez modifier la configuration de l'administration de G Suite afin d'empêcher les interruptions de synchronisation dans Winter '18.

À compter de la version Winter '18, votre administrateur Google doit autoriser une nouvelle étendue pour l'accès au calendrier dans le compte G Suite de votre société. Avant la version Winter '18, l'étendue de synchronisation des événements était définie en lecture seule. Avec Winter '18, l'étendue de synchronisation doit être définie en lecture-écriture pour les clients qui synchronisent des événements, quel que soit le sens de synchronisation des utilisateurs.

Pour mettre à jour l'étendue du calendrier, les administrateurs Google peuvent se connecter au compte G Suite de votre société avec un accès administratif et définir la nouvelle étendue dans la Google API Console.

Si vous mettez à jour l'étendue avant la publication de Winter '18, les administrateurs Google peuvent ajouter la nouvelle étendue `https://www.googleapis.com/auth/calendar` à votre configuration existante. Si vous mettez à jour l'étendue après la publication de Winter '18 (et que la synchronisation des événements a été interrompue pour vos utilisateurs), les administrateurs Google peuvent ajouter la nouvelle étendue `https://www.googleapis.com/auth/calendar` et, s'ils le souhaitent, retirer l'étendue précédente `https://www.googleapis.com/auth/calendar.readonly`.

Configuration des utilisateurs détenteurs de licences Service Cloud et Force.com

Lightning Sync est disponible pour les licences utilisateur Service Cloud et Force.com. Selon les objets disponibles via la licence, les commerciaux peuvent synchroniser des contacts, des événements, ou les deux, entre leur compte G Suite et Salesforce. Cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic, à Salesforce pour Android, à Salesforce pour iOS et à l'application Web mobile Salesforce.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Prise en charge de la licence Utilisateur de Lightning Sync (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Aide de Salesforce : Vue d'ensemble de la configuration de Lightning Sync pour Google (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Synchronisation des événements entre Google Agenda et Salesforce

Faites gagner du temps aux commerciaux et éliminez la saisie de données en configurant la synchronisation des événements entre Google Agenda et Salesforce. Les commerciaux peuvent ainsi créer et modifier des réunions depuis l'une ou l'autre application. Les administrateurs peuvent favoriser l'adoption de Salesforce en simplifiant l'intégration des réunions importantes dans Salesforce. Cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce pour Android, à Salesforce pour iOS et à l'application Web mobile Salesforce.

Pour utiliser la synchronisation bidirectionnelle des événements, vos commerciaux doivent remplir les conditions ci-dessous.

- Créer ou modifier des événements hors de Salesforce en utilisant Google Agenda dans le compte G Suite de votre société.
- Créez et modifiez des événements en utilisant Lightning Experience, Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS ou l'application Web mobile Salesforce. Les événements créés ou modifiés depuis Salesforce Classic ne sont pas synchronisés avec Google Agenda.

Si vous remplissez ces conditions, vous pouvez utiliser la synchronisation bidirectionnelle pour les événements de vos commerciaux. Au préalable, avec l'administrateur de l'API Google, préparez votre compte G Suite pour la synchronisation d'événements. Ensuite, dans les configurations Lightning Sync de vos commerciaux, sélectionnez **Synchronisation bidirectionnelle** pour les événements.

La sélection de la **Synchronisation bidirectionnelle** limite certaines fonctionnalités de calendrier dans Salesforce Classic. Pour en savoir plus, reportez-vous à « Considérations relatives à Lightning Sync » dans l'aide de Salesforce.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Fonctionnalités de productivité : Considérations relatives à Lightning Experience

Aide de Salesforce : Vue d'ensemble de la configuration de Lightning Sync pour Google (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Aide de Salesforce : Considérations relatives à la synchronisation bidirectionnelle des événements (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Actions supplémentaires sur les participants aux réunions dans Événements Salesforce

Lorsque vous configurez nos options de planification avancées pour Calendrier Salesforce, les commerciaux affichent les détails et les réponses des participants de Google Agenda™ dans les deux systèmes. Cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce pour Android, à Salesforce pour iOS et à l'application Web mobile Salesforce.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Intégration des détails des participants dans Salesforce avec Lightning Sync pour Google

Fonctionnalités de productivité : Considérations relatives à Lightning Experience

Intégration de Microsoft® : gestion des tâches, engagement Pardot et synchronisation pour les masses

Vos commerciaux peuvent gérer leurs affaires avec la messagerie et les agendas Outlook. L'accès aux tâches Salesforce, les options de modèle d'e-mail supplémentaires, et même les fonctionnalités Pardot Engage, aident vos commerciaux à maîtriser le processus commercial. Quelles sont les nouveautés avec Lightning Sync ? Les licences Service et Force.com. Découvrez-les ! Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce.

DANS CETTE SECTION :

Lightning pour Outlook : fonctionnalités de gain de temps et nouvelles connaissances

Il est désormais possible d'utiliser les modèles Salesforce Classic dans Lightning pour Outlook. Lightning pour Outlook facilite la consultation des listes de tâches à faire pour votre équipe commerciale. Bénéficiez de l'intelligence artificielle avec les Scores des pistes Einstein dans vos e-mails. Cette fonctionnalité peut être gérée dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Lightning Sync pour Microsoft Exchange : configuration des utilisateurs de Service Cloud et de Force.com

Lightning Sync est disponible pour les licences utilisateur Service Cloud et Force.com. Selon les objets disponibles via la licence, les commerciaux peuvent synchroniser des contacts, des événements, ou les deux, entre leur application Microsoft® et Salesforce. Cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic, à Salesforce pour Android, à Salesforce pour iOS et à l'application Web mobile Salesforce.

Salesforce pour Outlook : mise à jour critique requise, nouvelle génération de produits disponible

Prenez connaissance de la mise à niveau requise pour les commerciaux qui utilisent Salesforce pour Outlook version 2.9.3 et antérieure. Mieux encore, si vous respectez la configuration système requise pour nos tout derniers produits d'intégration Microsoft, Lightning pour Outlook et Lightning Sync, migrez vos commerciaux vers cette fonctionnalité maintenant. Vous bénéficierez ainsi des toutes dernières fonctionnalités et éviterez les futures mises à jour manuelles. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Lightning pour Outlook : fonctionnalités de gain de temps et nouvelles connaissances

Il est désormais possible d'utiliser les modèles Salesforce Classic dans Lightning pour Outlook. Lightning pour Outlook facilite la consultation des listes de tâches à faire pour votre équipe commerciale. Bénéficiez de l'intelligence artificielle avec les Scores des pistes Einstein dans vos e-mails. Cette fonctionnalité peut être gérée dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Éditions

Disponible pour la gestion avec Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec Sales Cloud, Service Cloud et Force.com dans **toutes** les éditions

DANS CETTE SECTION :

Fonctionnalités supplémentaires pour les modèles

Offrez des modèles plus puissants et plus attrayants dans le composant Générateur d'applications Lightning. Vos commerciaux peuvent également utiliser les modèles d'e-mail créés dans Salesforce Classic dans Microsoft® Outlook®. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Gestion des tâches Salesforce depuis Microsoft® Outlook®

Consulter simultanément les e-mails et les tâches peut s'avérer difficile. Bonne nouvelle : les commerciaux peuvent afficher, modifier et créer des tâches Salesforce dans Lightning pour Outlook. Il n'est plus nécessaire d'accéder à Salesforce pour ajouter ou valider des éléments dans les listes de tâches à faire. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Simplification de la recherche et de l'association d'éléments aux enregistrements Salesforce appropriés

Pour mieux gérer leur pipeline et communiquer avec les clients, vos commerciaux peuvent associer des contenus Outlook à des enregistrements Salesforce. Lightning pour Outlook inclut une fonctionnalité de recherche avancée qui affiche plus d'enregistrements de personnes auxquels les commerciaux peuvent associer leurs contenus Outlook. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Suivi des pistes prêtes à conclure

Suivez les pistes les plus prometteuses pour aider les commerciaux à conclure plus d'affaires. Le Score des pistes Einstein dans Lightning pour Outlook aide les commerciaux à détecter les pistes les plus susceptibles de convertir ! Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Connaissances sur l'activité des prospects avec Engage pour Outlook

Vos équipes commerciales souhaitent déterminer le taux de réussite lorsqu'ils contactent leurs prospects par e-mail. Engage pour Outlook leur procure cette information. Les commerciaux peuvent suivre l'engagement des prospects, visualiser les scores et consulter l'historique d'engagement. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Fonctionnalités supplémentaires pour les modèles

Offrez des modèles plus puissants et plus attrayants dans le composant Générateur d'applications Lightning. Vos commerciaux peuvent également utiliser les modèles d'e-mail créés dans Salesforce Classic dans Microsoft® Outlook®. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Les commerciaux peuvent exploiter leurs modèles Salesforce Classic sous le format texte, HTML ou personnalisé dans Lightning pour Outlook. Lorsque vous ajoutez les champs de fusion à ces modèles, ils peuvent inclure des enregistrements Salesforce dans leurs e-mails. Pour augmenter leur productivité, les commerciaux peuvent accéder aux dossiers de modèles Classic partagés depuis Outlook.

Ils peuvent également créer leurs propres modèles d'e-mail Lightning à partir des messages qu'ils composent.

Important: Si vous avez configuré les commerciaux avec des volets d'application de messagerie personnalisés en utilisant le Générateur d'applications, vous devez ajouter le composant Modèle à ces volets.

Gestion des tâches Salesforce depuis Microsoft® Outlook®

Consulter simultanément les e-mails et les tâches peut s'avérer difficile. Bonne nouvelle : les commerciaux peuvent afficher, modifier et créer des tâches Salesforce dans Lightning pour Outlook. Il n'est plus nécessaire d'accéder à Salesforce pour ajouter ou valider des éléments dans les listes de tâches à faire. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

En utilisant des vues de liste standard, les commerciaux peuvent rapidement consulter dans Outlook les tâches Salesforce suivantes :

- Les tâches qui leur ont été attribuées
- Les tâches dues le jour même
- Les tâches en retard
- Les tâches déléguées à des membres de l'équipe
- Les tâches réalisées au cours des sept derniers jours

Le tout depuis Outlook ! Lightning pour Outlook mémorise également la sélection de vues de liste récente de vos commerciaux pour les prochaines consultations. Les détails sont accessibles en un clic. Comment les commerciaux peuvent-ils mettre à jour leurs tâches gérant les e-mails ? Grâce à la modification en ligne, les commerciaux peuvent mettre à jour le statut de leurs tâches et d'autres informations sur-le-champ.

Vous souhaitez mettre en évidence les tâches dans Lightning pour Outlook pour vos commerciaux ? Aucune difficulté. Dans le Générateur d'applications Lightning, glissez-déposez le composant Tâche pour l'afficher en haut du volet de l'application de messagerie.

Simplification de la recherche et de l'association d'éléments aux enregistrements Salesforce appropriés

Pour mieux gérer leur pipeline et communiquer avec les clients, vos commerciaux peuvent associer des contenus Outlook à des enregistrements Salesforce. Lightning pour Outlook inclut une fonctionnalité de recherche avancée qui affiche plus d'enregistrements de personnes auxquels les commerciaux peuvent associer leurs contenus Outlook. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Lightning pour Outlook recherche dans les champs standard et personnalisés des contacts, des pistes et des utilisateurs pour suggérer des enregistrements contenant des adresses e-mail correspondantes. La nouvelle interface facilite l'identification du nombre d'enregistrements correspondants, et l'association du contenu des e-mails aux enregistrements Salesforce que vos commerciaux sélectionnent. Lightning pour Outlook mémorise également les sélections de vos commerciaux pour suggérer les prochains enregistrements de personnes.

Suivi des pistes prêtes à conclure

Suivez les pistes les plus prometteuses pour aider les commerciaux à conclure plus d'affaires. Le Score des pistes Einstein dans Lightning pour Outlook aide les commerciaux à détecter les pistes les plus susceptibles de convertir ! Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Si vous avez activé Sales Cloud Einstein et configuré le Score des pistes Einstein, Lightning pour Outlook affiche maintenant les scores de pistes suggérées. En fonction de ces scores, votre équipe commerciale peut définir les pistes prioritaires et augmenter les taux de conversion. Pour consulter plus de connaissances et d'informations, il suffit de survoler le score.

Connaissances sur l'activité des prospects avec Engage pour Outlook

Vos équipes commerciales souhaitent déterminer le taux de réussite lorsqu'ils contactent leurs prospects par e-mail. Engage pour Outlook leur procure cette information. Les commerciaux peuvent suivre l'engagement des prospects, visualiser les scores et consulter l'historique d'engagement. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Avec une licence Salesforce Engage, Lightning pour Outlook présente aux commerciaux :

- Les destinataires des e-mails et les prospects qui les ont ouverts
- Le score Pardot et l'historique d'engagement des destinataires des e-mails
- Une alerte Engage dans Salesforce
- Les envois et les ouvertures d'e-mails capturés dans les rapports d'équipe Engage

Même sans licence Salesforce Engage, votre équipe peut consulter l'historique d'engagement dans les e-mails et les liens Web depuis Lightning pour Outlook. Il suffit d'installer le package AppExchange Pardot.

Pour permettre aux commerciaux de découvrir Engage pour Outlook avec l'historique d'engagement, Mon domaine doit être activé pour votre organisation. Activez ensuite **Engage pour Outlook** dans la page **Paramètres de Lightning pour Outlook**. Assurez enfin que le composant Personne est disponible dans Lightning pour Outlook.

Lightning Sync pour Microsoft Exchange : configuration des utilisateurs de Service Cloud et de Force.com

Lightning Sync est disponible pour les licences utilisateur Service Cloud et Force.com. Selon les objets disponibles via la licence, les commerciaux peuvent synchroniser des contacts, des événements, ou les deux, entre leur application Microsoft® et Salesforce. Cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic, à Salesforce pour Android, à Salesforce pour iOS et à l'application Web mobile Salesforce.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Vue d'ensemble de la configuration de Lightning Sync pour Microsoft® Exchange (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Salesforce pour Outlook : mise à jour critique requise, nouvelle génération de produits disponible

Prenez connaissance de la mise à niveau requise pour les commerciaux qui utilisent Salesforce pour Outlook version 2.9.3 et antérieure. Mieux encore, si vous respectez la configuration système requise pour nos tout derniers produits d'intégration Microsoft, Lightning pour Outlook et Lightning Sync, migrez vos commerciaux vers cette fonctionnalité maintenant. Vous bénéficierez ainsi des toutes dernières fonctionnalités et éviterez les futures mises à jour manuelles. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Éditions

Disponible avec : **Toutes** les éditions

DANS CETTE SECTION :

Mise à niveau critique requise pour continuer à utiliser Salesforce pour Outlook

Vos commerciaux ne parviennent pas à accéder à Salesforce en utilisant Salesforce pour Outlook ? Pour rétablir l'accès aux produits, de nouvelles normes de sécurité Web exigent de mettre à niveau vers la version 3.0.0 ou supérieure. Alternativement, pour éviter toute mise à niveau manuelle, demander aux commerciaux de mettre à niveau vers nos dernières fonctionnalités d'intégration de Microsoft, à savoir Lightning pour Outlook et Lightning Sync. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Alternative aux mises à niveau manuelles

Adoptez la dernière génération de nos produits d'intégration Microsoft®, Lightning pour Outlook et Lightning Sync. La configuration système requise vous indique si vous êtes prêt(e) à basculer. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Mise à niveau critique requise pour continuer à utiliser Salesforce pour Outlook

Vos commerciaux ne parviennent pas à accéder à Salesforce en utilisant Salesforce pour Outlook ? Pour rétablir l'accès aux produits, de nouvelles normes de sécurité Web exigent de mettre à niveau vers la version 3.0.0 ou supérieure. Alternativement, pour éviter toute mise à niveau manuelle, demander aux commerciaux de mettre à niveau vers nos dernières fonctionnalités d'intégration de Microsoft, à savoir Lightning pour Outlook et Lightning Sync. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Éditions

Disponible avec : **Toutes** les éditions

Assurez-vous en outre que vos commerciaux respectent les exigences de compatibilité avec les protocoles TLS 1.1 et 1.2 de Salesforce pour Outlook. Si vous ne connaissez pas les versions de Salesforce pour Outlook qu'utilisent aux commerciaux, vérifiez cette information auprès de Salesforce.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Article Knowledge : Préparation de vos utilisateurs pour continuer à utiliser Salesforce pour Outlook après la désactivation du protocole TLS 1.0

Article Knowledge : Désactivation du protocole TLS 1.0 par Salesforce

Aide de Salesforce : Suivi des versions de Salesforce pour Outlook que vos utilisateurs peuvent exécuter (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Alternative aux mises à niveau manuelles

Adoptez la dernière génération de nos produits d'intégration Microsoft®, Lightning pour Outlook et Lightning Sync. La configuration système requise vous indique si vous êtes prêt(e) à basculer. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Éditions

Disponible avec : **Toutes** les éditions

Lightning pour Outlook et Lightning Sync sont semblables à Salesforce pour Outlook. Ces produits permettent à vos équipes d'afficher, d'accéder à et de mettre à jour des contenus Salesforce directement depuis Microsoft Outlook®. Elles peuvent en outre synchroniser les contacts et les événements importants qu'elles mettent à jour depuis les deux systèmes.

Pourquoi basculer ? Par rapport aux fonctionnalités de Salesforce pour Outlook, la principale différence est l'absence de toute mise à niveau manuelle requise avec nos produits basés sur le cloud. Nous effectuons automatiquement les mises à niveau pour vous. Lorsqu'ils doivent gérer les logiciels, vos commerciaux perdent un temps précieux qui les éloigne de leur mission importante : satisfaire vos clients. Lightning pour Outlook et Lightning Sync prennent en charge les récentes applications Microsoft. Par conséquent, nous introduisons les toutes dernières innovations de ces produits.

Lightning pour Outlook et Lightning Sync incluent de nouvelles fonctionnalités qui nécessitent Lightning Experience. Cependant, la plupart des fonctionnalités sont disponibles aussi bien pour Salesforce Classic que Lightning Experience.

Prêt(e) à commencer ? La première étape consiste à consulter la configuration système requise pour Lightning pour Outlook et Lightning Sync et à vous assurer que vous la respectez. Si votre système est correctement configuré, lisez la documentation produit afin de connaître

les fonctionnalités disponibles pour ces produits. Enfin, lisez notre documentation de configuration et de migration pour pouvoir accorder l'accès à vos équipes.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Trailhead : Intégration d'Outlook et de Gmail à Salesforce

Aide de Salesforce : Configuration requise pour Lightning pour Outlook (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Aide de Salesforce : Configuration requise pour Lightning Sync (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Sécurité : cryptage des données commerciales

Renforcez la protection de vos données commerciales critiques, notamment les informations personnelles identifiables(PII) des clients en utilisant le Cryptage de la plate-forme Shield.

DANS CETTE SECTION :

Cryptage d'informations d'identification personnelle supplémentaires pour vos clients (globalement disponible)
Renforcez la protection des informations d'identification personnelle (PII) dans les champs standard des comptes, des contacts et des pistes. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience, dans Salesforce Classic et dans toutes les versions de l'application Salesforce.

Cryptage des champs Description et Étapes suivantes des opportunités (bêta)
Vous pouvez crypter les champs Description et Étapes suivantes des opportunités dans des environnements sandbox et de production. Pour activer cette fonctionnalité, contactez Salesforce. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience, dans Salesforce Classic et dans toutes les versions de l'application Salesforce.

Cryptage du champ Nom de l'opportunité (pilote)
Vous pouvez crypter le champ Nom de l'opportunité uniquement dans les environnements sandbox et Developer Edition. Pour participer à ce pilote, contactez votre responsable de compte ou le responsable du groupe Success de Salesforce. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience, dans Salesforce Classic et dans toutes les versions de l'application Salesforce.

Cryptage d'informations d'identification personnelle supplémentaires pour vos clients (globalement disponible)

Renforcez la protection des informations d'identification personnelle (PII) dans les champs standard des comptes, des contacts et des pistes. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience, dans Salesforce Classic et dans toutes les versions de l'application Salesforce.

Dans les pistes, vous pouvez crypter :

- Adresse (rue, ville)
- Société
- Description
- E-mail
- Télécopie
- Téléphone mobile
- Nom (prénom, deuxième prénom, nom)
- Téléphone

- Fonction
- Site Web

Dans les comptes et les comptes personnels, vous pouvez crypter :

- Facturation (rue, ville)
- Expédition (rue, ville)
- Site

Dans les contacts, vous pouvez crypter :

- Assistant
- Téléphone de l'assistant(e)
- Autre adresse (rue, ville)
- Fonction

Remarque: Cela s'applique également aux comptes personnels.

Pour utiliser cette fonctionnalité, vous devez activer la mise à jour critique « Désactiver le masquage des données cryptées ».

Cryptage des champs Description et Étapes suivantes des opportunités (bêta)

Vous pouvez crypter les champs Description et Étapes suivantes des opportunités dans des environnements sandbox et de production. Pour activer cette fonctionnalité, contactez Salesforce. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience, dans Salesforce Classic et dans toutes les versions de l'application Salesforce.

Remarque: Pour utiliser cette fonctionnalité, vous devez activer la mise à jour critique « Désactiver le masquage des données cryptées ».

Remarque: Cette version contient une version bêta de la prise en charge du cryptage pour les champs Description et Étapes suivantes dans les opportunités. Cela signifie que cette fonctionnalité est de grande qualité avec des limitations connues. La prise en charge du cryptage pour Description et Étapes suivantes n'est pas globalement disponible tant que Salesforce n'a pas annoncé sa disponibilité dans la documentation, des bulletins d'actualité ou des annonces publiques. Nous ne pouvons pas garantir la disponibilité globale sur une période spécifique ou à terme. Motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités globalement disponibles.

Cryptage du champ Nom de l'opportunité (pilote)

Vous pouvez crypter le champ Nom de l'opportunité uniquement dans les environnements sandbox et Developer Edition. Pour participer à ce pilote, contactez votre responsable de compte ou le responsable du groupe Success de Salesforce. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience, dans Salesforce Classic et dans toutes les versions de l'application Salesforce.

Remarque: Pour utiliser cette fonctionnalité, vous devez activer la mise à jour critique « Désactiver le masquage des données cryptées ».

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 la disponibilité globale sur une période spécifique ou à terme. Nous recommandons de motiver vos décisions d'achat en fonction des fonctionnalités actuellement disponibles.

Autres modifications dans Sales Cloud

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

DANS CETTE SECTION :

Calendrier des événements Salesforce renommé Mes événements

Tout le monde fait des erreurs. Même nous. Nous avons changé le nom de votre calendrier par défaut Événements Salesforce en Mes événements, car il n'est pas nécessaire de vous rappeler que vous travaillez dans Salesforce. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Affichage des modifications récentes du calendrier dans Lightning Experience sans actualiser le navigateur

Lorsque vous laissez votre calendrier ouvert, il est actualisé toutes les 60 secondes. Ainsi, lorsque des collaborateurs vous invitent à des événements ou mettent à jour des événements auxquels vous avez accès, vous consultez toujours les toutes dernières informations. Il n'est pas nécessaire d'actualiser le navigateur. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Retrait de l'évaluation des données de compte Data.com

Les évaluations gratuites des données de compte, qui utilisent la règle d'intégration de données Informations sur les sociétés des comptes, ont été retirées de Salesforce. Vous ne pouvez plus accéder aux évaluations qui ont été exécutées avant la version Winter '18. Si vous détenez une licence Data.com Premium Clean, vous pouvez toujours utiliser la règle pour mettre à jour vos comptes avec les informations sur les sociétés. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Disponibilité de l'onglet Data.com uniquement pour les clients de Prospector

L'onglet Data.com de Salesforce Classic est désormais disponible uniquement dans les organisations qui disposent d'une licence Data.com Prospector. Auparavant, tous les clients de Salesforce pouvaient utiliser l'onglet pour rechercher des enregistrements. Cette modification s'applique uniquement à Salesforce Classic.

Pardot disponible en japonais (bêta)

Pardot a été traduit en japonais et la version bêta est disponible pour tous les clients.

Calendrier des événements Salesforce renommé Mes événements

Tout le monde fait des erreurs. Même nous. Nous avons changé le nom de votre calendrier par défaut Événements Salesforce en Mes événements, car il n'est pas nécessaire de vous rappeler que vous travaillez dans Salesforce. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Éditions

Disponible avec : **Toutes** les éditions à l'exception de **Group** Edition et **Contact Manager** Edition

Affichage des modifications récentes du calendrier dans Lightning Experience sans actualiser le navigateur

Lorsque vous laissez votre calendrier ouvert, il est actualisé toutes les 60 secondes. Ainsi, lorsque des collaborateurs vous invitent à des événements ou mettent à jour des événements auxquels vous avez accès, vous consultez toujours les toutes dernières informations. Il n'est pas nécessaire d'actualiser le navigateur. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Éditions

Disponible avec : **Toutes** les éditions à l'exception de **Group** Edition et **Contact Manager** Edition

Retrait de l'évaluation des données de compte Data.com

Les évaluations gratuites des données de compte, qui utilisent la règle d'intégration de données Informations sur les sociétés des comptes, ont été retirées de Salesforce. Vous ne pouvez plus accéder aux évaluations qui ont été exécutées avant la version Winter '18. Si vous détenez une licence Data.com Premium Clean, vous pouvez toujours utiliser la règle pour mettre à jour vos comptes avec les informations sur les sociétés. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Éditions

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

Disponibilité de l'onglet Data.com uniquement pour les clients de Prospector

L'onglet Data.com de Salesforce Classic est désormais disponible uniquement dans les organisations qui disposent d'une licence Data.com Prospector. Auparavant, tous les clients de Salesforce pouvaient utiliser l'onglet pour rechercher des enregistrements. Cette modification s'applique uniquement à Salesforce Classic.

Éditions

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

Pardot disponible en japonais (bêta)

Pardot a été traduit en japonais et la version bêta est disponible pour tous les clients.

Éditions

Disponible avec : **Toutes** les éditions Pardot

Remarque: Les fonctionnalités marquées bêta, aperçu du développeur, évaluation, version limitée, non-production, pilote ou pré-version (appelées « Fonctionnalités préliminaires ») sont en mode Aperçu et ne sont pas considérées comme des « Services » dans le Contrat d'abonnement principal conclu avec Salesforce. Salesforce ne garantit pas la disponibilité générale des fonctionnalités préliminaires sur une période spécifique ou à terme. Si une fonctionnalité préliminaire est disponible après la dernière date de disponibilité globale annoncée par Salesforce pour cette version, la fonctionnalité préliminaire est devenue globalement disponible et n'est plus considérée comme une fonctionnalité préliminaire à compter de cette date. Motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités globalement disponibles. Vous pouvez choisir d'essayer une fonctionnalité préliminaire à votre seule discrétion. Les fonctionnalités préliminaires sont offertes telles quelles, ont été conçues à des fins d'évaluation, pas pour un usage en production, ne font pas l'objet d'un support et peuvent être soumises à des conditions supplémentaires. Notez que l'ensemble des restrictions, des droits réservés de Salesforce et des obligations du Client à l'égard des Services, ainsi que l'utilisation des applications et des contenus non-SFDC associés, s'appliquent à l'utilisation par le Client des fonctionnalités préliminaires. Vous pouvez arrêter d'utiliser les fonctionnalités préliminaires à tout moment à votre seule discrétion. Nous ne serons en aucun cas tenus responsable de tout préjudice ou dommage résultant d'une fonctionnalité préliminaire ou en relation avec une fonctionnalité préliminaire.

Marketing : partage de contenus, messages SMS et Push optimisés et autres fonctionnalités

Élaborez une vue unique des données clients recueillies dans n'importe quelle source. Planifiez et optimisez des parcours client uniques adaptés aux objectifs métiers de votre société. Livrez des contenus personnalisés dans chaque canal et chaque appareil au moment opportun. Marketing Cloud aide les agents marketing à mesurer l'impact de chaque interaction avec votre société afin d'optimiser votre approche et d'améliorer les résultats.

Prenez connaissance des toutes dernières fonctionnalités et améliorations présentées dans les notes de publication de Marketing Cloud.

- Version d'octobre 2017
- Version d'août 2017
- Version de juillet 2017

CONSULTER ÉGALEMENT :

Marketing Cloud Overview

Notes de publication de Marketing Cloud (toutes les versions)

Service : Field Service pour Android, nouveaux comptes sociaux et augmentation de la prise en charge par Lightning Experience

Bénéficiez de la prise en charge par Lightning Experience de Live Agent, d'Omni-Channel, des contrats de service, des jalons de requêtes, des macros du clonage de requêtes, et plus encore. Développez vos opérations d'assistance sur site avec l'application mobile Field Service Lightning pour Android. Accélérez le partage de connaissances en incorporant des vidéos et des blocs de code dans les articles Knowledge. Prenez en charge jusqu'à 10 comptes sociaux avec le complément Service client social Pro.

Éditions

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

DANS CETTE SECTION :

Service Console : fonctionnalités de productivité supplémentaires, fonctionnalité de messagerie optimisée et configuration simplifiée

L'application Lightning Service Console offre de nouvelles fonctionnalités Service Cloud. Vos agents peuvent utiliser des macros, Omni-Channel Supervisor et Live Agent dans la console. Nous avons amélioré la fonctionnalité de messagerie pour les requêtes et ajusté certains flux de configuration du service. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

Service d'assistance : équipes d'assistance, unités de gestion de stock de produits et rapports de service améliorés

Votre boîte à outils de services d'assistance s'enrichit en permanence. Créez des équipes d'assistance inarrêtables, étayez vos rapports de service avec plusieurs signatures, suivez les unités de gestion de stock de produits, et plus encore.

Field Service Mobile : application Android globalement disponible et application iOS en version 3.0

Field Service Lightning continue à révolutionner l'univers du mobile avec la publication de l'application mobile Field Service Lightning pour Android. Les recherches et les requêtes de produits de l'application iOS sont plus intelligentes. Dans les deux plates-formes, vous pouvez désormais ajouter plusieurs signatures à des modèles de rapport de service afin de permettre à tous les utilisateurs de signer leur travail.

Package géré Field Service : création de territoires plus intelligente, travail sur plusieurs jours et travail désigné

Dessinez vos territoires directement sur la carte, planifiez un travail sur plusieurs jours, créez des dépenses de rendez-vous pour des projets complexes, réservez des créneaux pour un travail désigné comme urgent, et plus encore.

Requêtes : clonage des requêtes, utilisation de jalons, outils de messagerie optimisés, et plus encore

Dans Lightning Experience, les agents peuvent exécuter plus d'opérations avec les requêtes. Ils peuvent cloner des requêtes, créer des commentaires de requête directement depuis la liste associée Commentaires de requête et suivre les jalons de requête. L'envoi d'e-mails de requête est plus facile avec les nouveaux éléments de la barre d'outils. Les agents peuvent utiliser des champs de fusion, prévisualiser des e-mails et insérer des modèles Salesforce Classic. La plupart de ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience, mais quelques-unes s'appliquent à Salesforce pour Android, à Salesforce pour iOS et à l'application Web mobile Salesforce.

Lightning Knowledge : organisations multilingues, actions sur les articles mises à jour et prise en charge de la vidéo

Les organisations multilingues peuvent désormais migrer vers Lightning Knowledge. Lors de la visualisation d'une requête dans la console, les auteurs peuvent créer un article depuis le composant Knowledge. Les auteurs bénéficient d'une expérience d'édition de texte enrichie avec la vidéo et peuvent déterminer qui visualise les articles avec la surveillance des événements. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Live Agent : chat Web pour vos agents de support dans Lightning Experience

Offrez à vos agents une expérience de chat optimisée dans Lightning Service Console. La fenêtre de chat de l'agent est mise en évidence dans la console et vous pouvez la déplacer en fonction des besoins de vos agents. Les chats passés dans les enregistrements de contact permettent consulter les chats antérieurs d'un client avec votre société.

Omni-Channel : améliorations dans Lightning Experience et Salesforce Classic

L'utilitaire Omni-Channel dans l'application Lightning Service Console est désormais globalement disponible. Utilisez Omni-Channel Supervisor dans Lightning Experience (bêta). Les améliorations de Salesforce Classic comprennent la prise en charge de l'attribution d'agents aussi bien à des files d'attente dans Omni-Channel et qu'à des files d'attente en utilisant l'acheminement externe (bêta).

Snap-Ins pour le Web : chat avec des clients dans Lightning Experience, amélioration de la prise en charge avant et après le chat

Les agents qui discutent avec des clients avec Snap-ins Chat peuvent utiliser Live Agent dans Lightning Service Console. Les enregistrements créés avec les informations fournies par vos clients dans un formulaire préalable au chat, sont joints à la transcription du chat. Les détails des clients sont transmis à votre formulaire postérieur au chat, de la même façon que dans Live Agent.

Gestion des autorisations : contrats de service et jalons de requête dans Lightning Experience

Les contrats de service et les jalons de requêtes sont désormais disponibles dans Lightning Experience. Ils facilitent la gestion de vos tâches de gestion des autorisations dans la nouvelle interface utilisateur.

Macros : des agents de support efficaces et des clients satisfaits

Les macros Lightning Experience peuvent révolutionner les méthodes de travail de vos agents de support ! Les agents peuvent envoyer un e-mail à un client et mettre à jour le statut de la requête d'un simple clic. Elle permet d'automatiser les tâches répétitives courantes et de résoudre efficacement les problèmes. Vos agents peuvent consacrer plus de temps à leur mission première : contribuer au succès des clients. Ajoutez l'utilitaire Macro à votre application de console Lightning, telle que l'application Service Console ou Sales Console, et donnez aux utilisateurs de la console les outils nécessaires pour résoudre rapidement les problèmes. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Ressources : vue d'ensemble des hiérarchies de ressources

Visualisez rapidement les hiérarchies de ressources avec un nouvel outil magnifique dans Lightning Experience. La vue de grille arborescente des hiérarchies de ressource aide les assistants sur site à identifier les pièces, à évaluer la liste des pièces et à comprendre les associations entre les ressources.

CTI : nouvelle méthode d'initialisation et composant Click-to-Dial

Vous pouvez désormais utiliser la méthode `notifyInitializationComplete()` dans Lightning Experience. Nous introduisons également un composant Lightning Click-to-Dial. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

Service client social : nouveau complément Service Pro et configuration de règles métier sociales

Ajoutez des comptes sociaux à votre organisation avec le complément Service Pro. Utilisez la page de configuration Règles métier sociales pour commencer à utiliser sans attendre le Service client social. Les agents de support peuvent maintenant joindre des images aux publications sociales.

Autres modifications dans Service Cloud

Découvrez les autres améliorations que nous avons apportées à Service Cloud.

Service Console : fonctionnalités de productivité supplémentaires, fonctionnalité de messagerie optimisée et configuration simplifiée

L'application Lightning Service Console offre de nouvelles fonctionnalités Service Cloud. Vos agents peuvent utiliser des macros, Omni-Channel Supervisor et Live Agent dans la console. Nous avons amélioré la fonctionnalité de messagerie pour les requêtes et ajusté certains flux de configuration du service. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

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

Remarque: Les applications de console Lightning ne sont pas encore totalement identiques aux applications de console Salesforce Classic. Par exemple, certaines fonctionnalités des applications de console Salesforce Classic, les notifications automatiques et le support multi écrans, ne sont pas disponibles dans les applications de console Lightning. En savoir plus.

De plus, vous ne pouvez pas migrer des applications de console Salesforce Classic vers Lightning Experience.

DANS CETTE SECTION :

Actions supplémentaires dans Service Console avec les macros, Live Agent et d'autres améliorations

Vous pouvez augmenter la productivité des agents avec des macros, des favoris, des capacités de messagerie optimisées et les mises à jour de fil de requête. Spécifiez les objets qui s'ouvrent en tant que sous-onglets, accélérez les workflows de vos agents de service. Les utilisateurs de la base de connaissances peuvent créer des articles sans quitter la console. De plus, vos agents peuvent discuter avec des clients dans la console en utilisant Live Agent. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

Personnalisation de votre communauté dans le flux de configuration de Lightning Service

Vous souhaitez élaborer votre nouvelle communauté en la personnalisant par glisser-déposer ? Vous voulez ajouter un formulaire de contact à votre communauté pour vos invités ? Nous avons ajouté des fonctionnalités à la fenêtre Catégories de données, ainsi que des activations automatiques pour Web vers requête et Knowledge. Votre nouvelle communauté sera plus puissante que jamais ! Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Simplification du flux de configuration de Lightning Knowledge

Il n'est plus nécessaire d'accéder aux Paramètres pour créer des présentations de page ou des forums aux questions, le flux de configuration s'en charge pour vous ! Les présentations de page par défaut et les autorisations d'auteur sont automatiquement activées dans le flux de configuration de Knowledge. Ces améliorations aident les auteurs à visualiser les articles dans votre base de connaissances. Les forums questions ont également une nouvelle présentation de page et un nouveau type d'enregistrement par défaut. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

Informations précieuses sur les activités des clients avec Community 360 (globalement disponible)

Community 360 est le composant du Générateur d'applications Lightning que vous pouvez ajouter à votre console pour consulter l'activité de vos clients dans la communauté. Il offre quelques surprises dans cette version. Avant tout, la fonctionnalité perd son statut pilote et devient globalement disponible. Ensuite, elle ajoute de nouvelles capacités qui offrent aux agents de support une vue globale des clients. Le tout au nom d'un service client hors-pair. Cette fonctionnalité est disponible dans Salesforce Classic et dans Lightning Experience.

CONSULTER ÉGALEMENT :

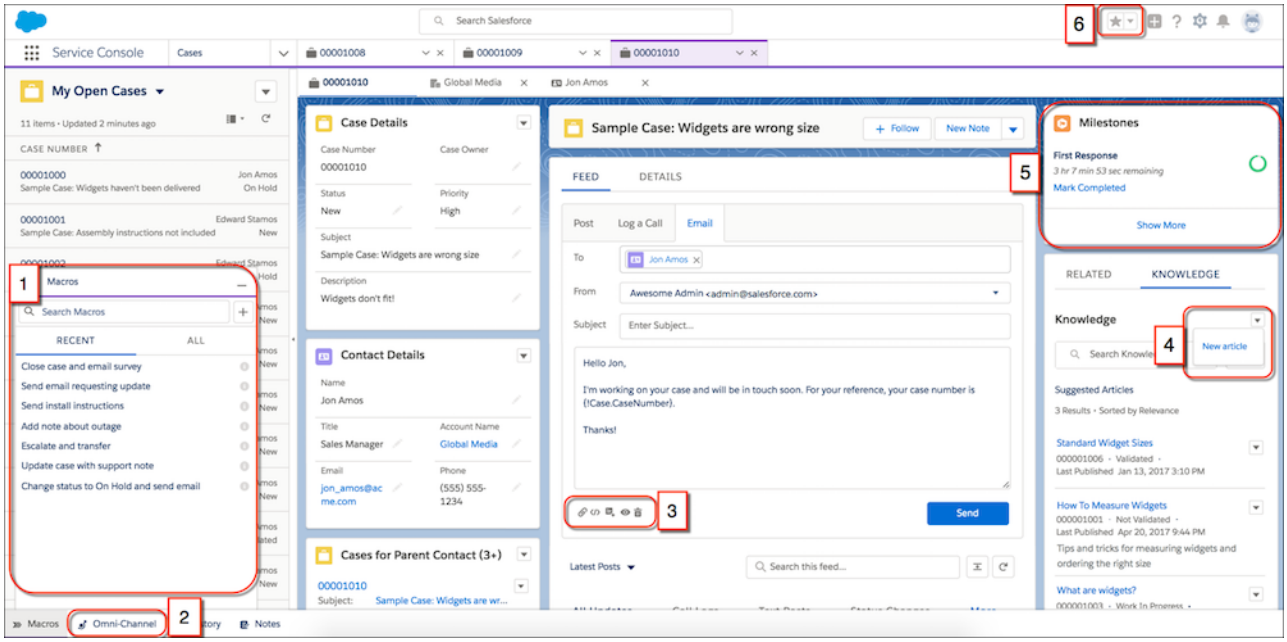
Aide de Salesforce : Limitations de Lightning Experience Console (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Aide de Salesforce : Quelles sont les fonctionnalités disponibles dans les applications Lightning Console ? (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Actions supplémentaires dans Service Console avec les macros, Live Agent et d'autres améliorations

Vous pouvez augmenter la productivité des agents avec des macros, des favoris, des capacités de messagerie optimisées et les mises à jour de fil de requête. Spécifiez les objets qui s'ouvrent en tant que sous-onglets, accélérez les workflows de vos agents de service. Les utilisateurs de la base de connaissances peuvent créer des articles sans quitter la console. De plus, vos agents peuvent discuter avec des clients dans la console en utilisant Live Agent. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

Procédure : Exploration des applications de console Lightning



Exécution des tâches répétitives avec l'utilitaire macros (1)

Les agents peuvent exécuter les tâches répétitives en un seul clic, par exemple envoyer un e-mail à un client et mettre à jour le statut de la requête.

Acheminement des chats Live Agent avec l'utilitaire Omni-Channel (2)
Les agents peuvent changer leur statut de présence, et accepter ou refuser des requêtes de travail. Vous pouvez également acheminer les chats depuis Live Agent.

Gain de temps avec la barre d'outils E-mail optimisé (3)
Les agents peuvent insérer des champs de fusion, prévisualiser les e-mails et effacer les e-mails de l'éditeur de messagerie pour les requêtes. Ils peuvent également insérer des modèles d'e-mail Salesforce Classic, joindre des fichiers et retirer des pièces jointes s'ils changent d'avis.

Création d'articles Knowledge depuis la console (4)
Il n'est plus nécessaire de quitter la console pour créer des articles. Les agents peuvent les créer directement depuis le composant Knowledge.

Suivi des jalons de requête dans la console (5)
Vos agents peuvent afficher les jalons actifs, terminés et violés dans la page d'enregistrement de requête pour consulter les détails.

Utilisation de favoris dans les applications de console (6)
Les agents peuvent gagner du temps et suivre leurs pages les plus visitées.

Accélération de la navigation avec les raccourcis clavier
Les utilisateurs travaillent plus vite grâce à de nouveaux raccourcis, par exemple pour accéder à la barre d'utilitaires.

Ouverture d'enregistrements associés dans les applications de console avec des règles de navigation
Configurez des règles de navigation pour spécifier les objets qui s'ouvrent en tant que sous-onglets, accélérez les workflows de vos agents de service. Pour personnaliser les règles de navigation de Service Console, modifier l'application dans la page Gestionnaire des applications dans la Configuration.

Affichage des champs en lecture seule dans le composant Enregistrement associé
Le composant Enregistrement associé affiche maintenant les champs en lecture seule. Utilisez ce composant afin de permettre aux utilisateurs de Service Console de mettre à jour des enregistrements, de créer des enregistrements et de lier des enregistrements, le tout sans quitter la page.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Limitations de Lightning Experience Console (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

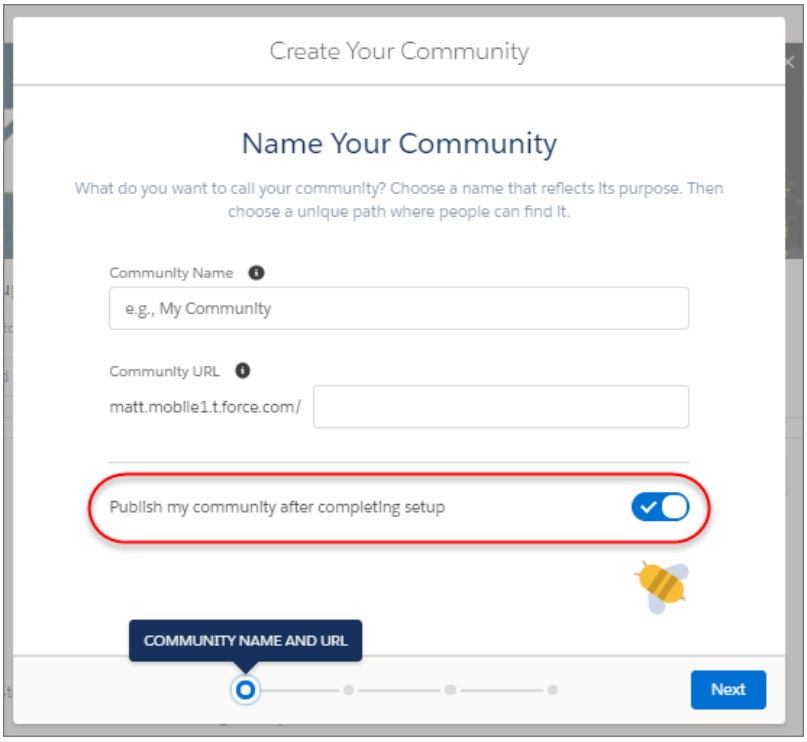
Aide de Salesforce : Quelles sont les fonctionnalités disponibles dans les applications Lightning Console ? (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Personnalisation de votre communauté dans le flux de configuration de Lightning Service

Vous souhaitez élaborer votre nouvelle communauté en la personnalisant par glisser-déposer ? Vous voulez ajouter un formulaire de contact à votre communauté pour vos invités ? Nous avons ajouté des fonctionnalités à la fenêtre Catégories de données, ainsi que des activations automatiques pour Web vers requête et Knowledge. Votre nouvelle communauté sera plus puissante que jamais ! Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Fonction Publish dans le flux de configuration de la communauté

Nous avons ajouté le commutateur **Publier ma communauté une fois la configuration terminée** à la fenêtre Nom et URL de la communauté.

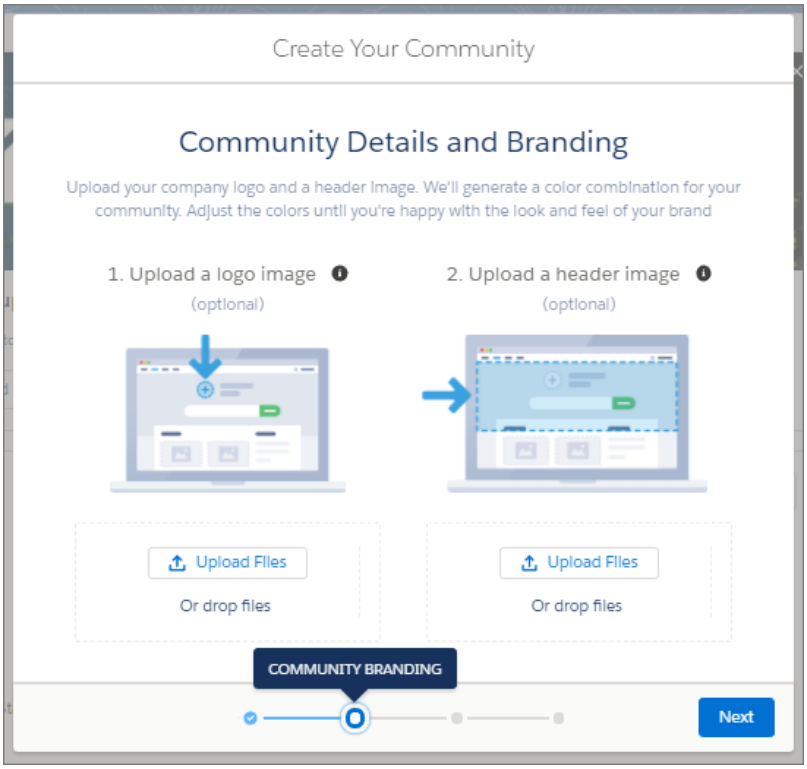


s

Activez ce commutateur pour publier automatiquement votre nouvelle communauté à la fin du flux de configuration. Vous avez déjà publié votre communauté et vous souhaitez apporter des modifications ? Aucun problème. Une fois le flux de configuration terminée, vous pouvez mettre votre communauté hors-ligne, modifier la copie et les paramètres, puis la republier. Alternativement, si vous préférez la publier plus tard, laissez cette option désactivée et passez à l'étape suivante du flux de configuration.

Votre communauté

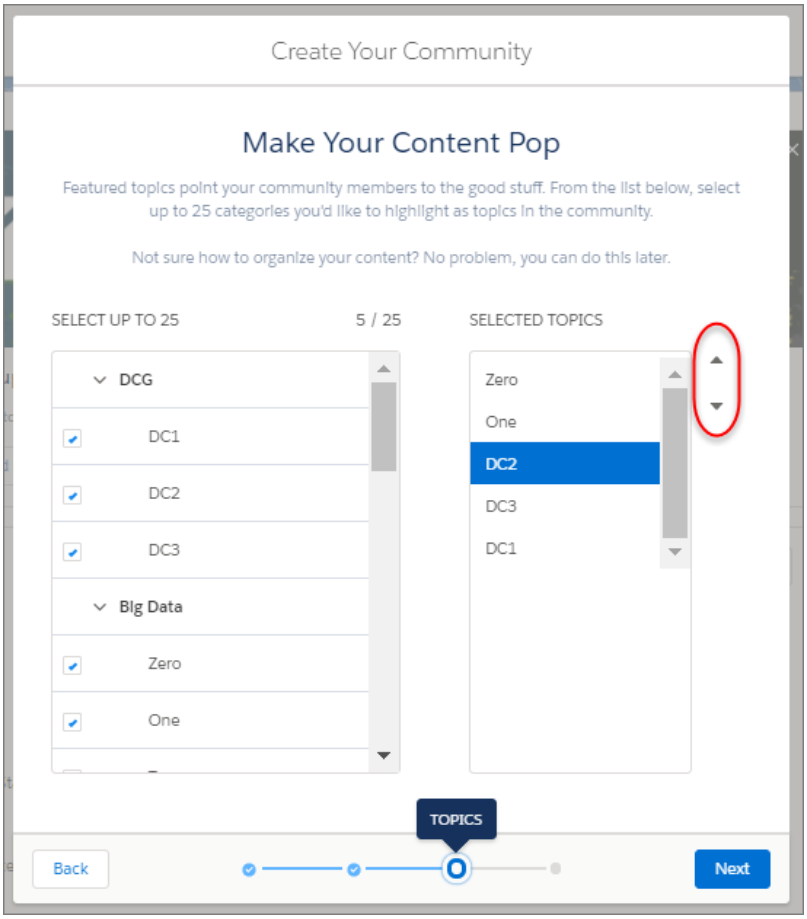
Le flux de configuration de la communauté contient une nouvelle fenêtre de personnalisation. Vous pouvez charger des fichiers ou faire glisser le logo de votre société et d'autres ressources de personnalisation directement dans le flux de configuration.



Voici comment la magie opère : En fonction des couleurs de votre logo et ressources de personnalisation, Communautés Lightning génère une charte couleur pour la communauté. Une fois le flux terminé, vous pouvez ajuster la présentation de votre palette dans le Générateur de communauté. En moins de 10 étapes, vous avez une toute nouvelle communauté !

Catégories de données des communautés avec des listes de sélection doubles et jusqu'à 25 rubriques d'actualité

L'ajout de rubriques d'actualité est un jeu d'enfant. Ouvrez les listes, puis cliquez sur les cases des rubriques que vous souhaitez ajouter. Vous pouvez ajouter jusqu'à 25 rubriques d'actualité durant le flux de configuration.



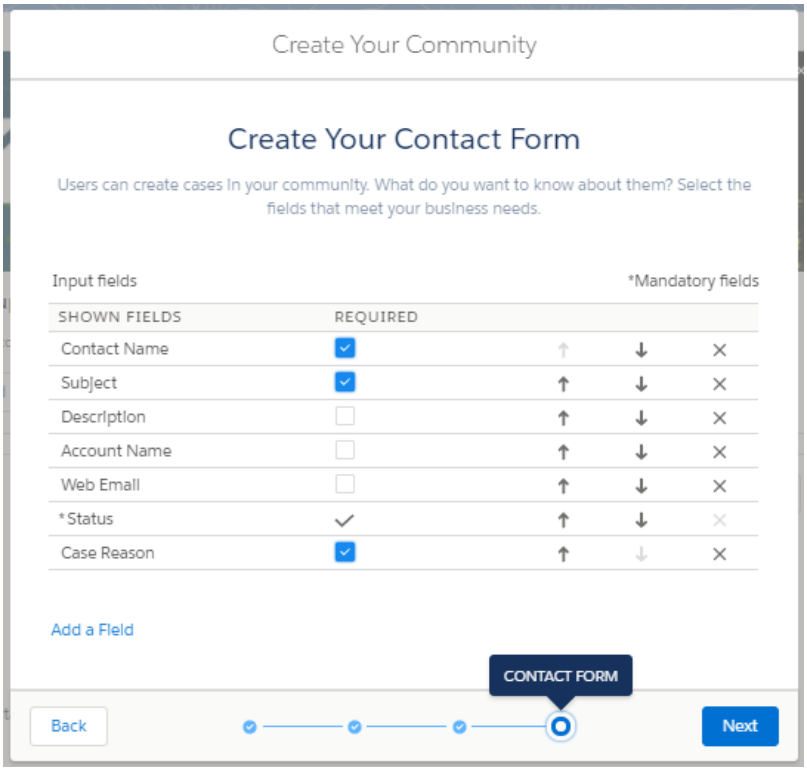
Pour réorganiser les rubriques, cliquez sur la flèche pour les monter ou les descendre. Les rubriques sont affichées dans cet ordre lorsque vous publiez votre communauté.

Remarque: La fenêtre Catégories de données n'est pas affichée pendant le flux de configuration de Lightning Community dans les cas suivants :

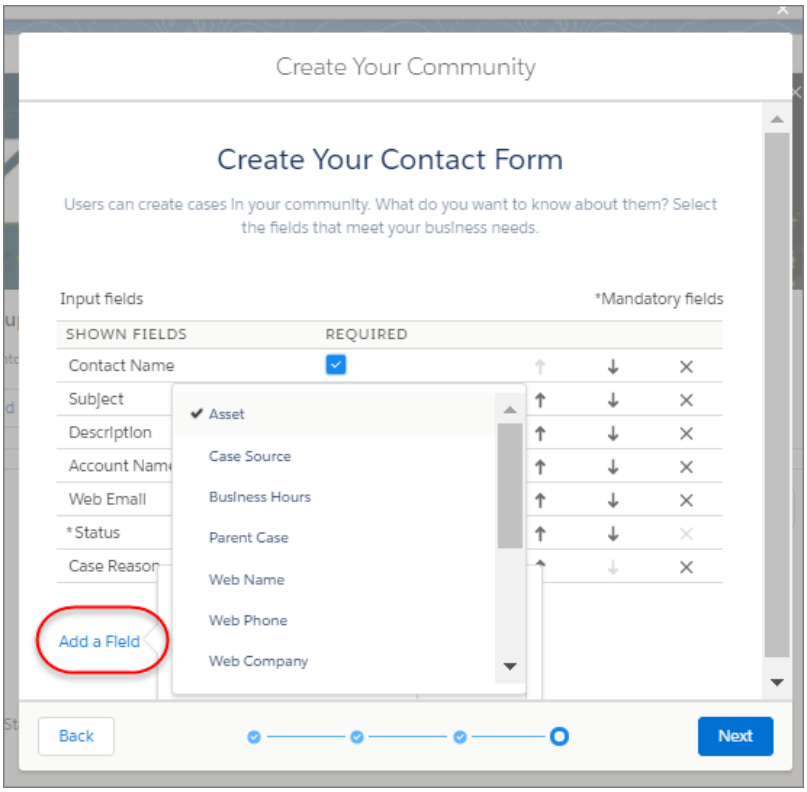
- Vous n'avez **pas activé** Lightning Knowledge
- Vous avez **activé** Lightning Knowledge, mais **pas sélectionné** de Catégories de données
- Plusieurs bases de connaissances ont déjà été activées

Formulaire de contact Web vers requête

Le flux de configuration de la communauté se termine par une option de création d'un formulaire de contact Web vers requête. Vous pouvez utiliser les champs par défaut ou placer des champs supplémentaires dans le formulaire de contact, y compris des champs obligatoires. Un formulaire Web vers requête est très pratique. Il permet aux invités de vous contacter pour poser des questions ou soumettre des commentaires depuis votre communauté.



Utilisez **Ajouter un champ** pour placer plus d'informations dans votre formulaire de contact. Vous pouvez également réorganiser les champs ou retirer les champs indésirables.



Activations automatiques

En plus de toutes ces fonctionnalités frontales, nous avons ajouté de puissantes activations automatiques en arrière-plan.

Conseil: Le flux de connexion de Lightning Community active automatiquement ces fonctionnalités à l'arrière-plan.

Une fois le flux de configuration terminé, les capacités de modification Web vers requête et Action rapide sont activées. Une fois votre communauté publiée, les invités peuvent soumettre des requêtes directement depuis votre communauté.

Si vous avez sélectionné Catégories de données dans le flux de configuration, les rubriques Knowledge sont automatiquement activées. Les membres de la communauté ont un accès en lecture à ces rubriques dans la communauté. Les rubriques associées à des Catégories de données sont affichées dans la communauté une fois le flux terminé. Mieux encore, tout nouvel article attribué à une Catégorie de données est attribué à la rubrique correspondante.

Simplification du flux de configuration de Lightning Knowledge

Il n'est plus nécessaire d'accéder aux Paramètres pour créer des présentations de page ou des forums aux questions, le flux de configuration s'en charge pour vous ! Les présentations de page par défaut et les autorisations d'auteur sont automatiquement activées dans le flux de configuration de Knowledge. Ces améliorations aident les auteurs à visualiser les articles dans votre base de connaissances. Les forums questions ont également une nouvelle présentation de page et un nouveau type d'enregistrement par défaut. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

Création d'une présentation de page et d'un type d'enregistrement par défaut

La présentation de page et le type d'enregistrement par défaut du forum aux questions définit l'affichage des articles dans votre présentation. Si vous préférez, vous pouvez accéder au Gestionnaire d'objet pour créer vos présentations de page.

Attribution de présentations de page et de types d'enregistrement à des profils depuis l'écran de sélection des auteurs

À la fin du flux de configuration de Lightning Knowledge, un résumé et un champ de corps sont ajoutés à la présentation de page. À cette étape, vous attribuez la présentation de page et les types d'enregistrement. Les auteurs que vous avez sélectionnés reçoivent l'accès en modification à ces pages, ce qui entraîne l'activation automatique des présentations de page et des types d'enregistrement pour ces profils.

Octroi de l'accès à la base de connaissances au profil utilisateur invité

Knowledge active automatiquement les autorisations d'utilisateur invité, afin de permettre aux invités de visualiser les articles de votre base de connaissances.

Conseil: Le flux de connexion de Lightning Knowledge active automatiquement ces fonctionnalités en arrière-plan.

Informations précieuses sur les activités des clients avec Community 360 (globalement disponible)

Community 360 est le composant du Générateur d'applications Lightning que vous pouvez ajouter à votre console pour consulter l'activité de vos clients dans la communauté. Il offre quelques surprises dans cette version. Avant tout, la fonctionnalité perd son statut pilote et devient globalement disponible. Ensuite, elle ajoute de nouvelles capacités qui offrent aux agents de support une vue globale des clients. Le tout au nom d'un service client hors-pair. Cette fonctionnalité est disponible dans Salesforce Classic et dans Lightning Experience.

Pour plus d'informations sur le fonctionnement de Community 360, reportez-vous à Affichage de l'activité de vos clients dans la communauté avec Community 360 (globalement disponible).

Service d'assistance : équipes d'assistance, unités de gestion de stock de produits et rapports de service améliorés

Votre boîte à outils de services d'assistance s'enrichit en permanence. Créez des équipes d'assistance inarrêtables, étayez vos rapports de service avec plusieurs signatures, suivez les unités de gestion de stock de produits, et plus encore.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Les fonctionnalités standard et le package géré Field Service Lightning sont disponibles avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition Les ordres d'exécution sont également disponibles dans **Professional** Edition.

DANS CETTE SECTION :

Simplification de la planification des équipes d'assistance
Vous avez une équipe hors-pair de techniciens d'assistance qui travaillent toujours ensemble ? Avec les équipes d'assistance, vous pouvez attribuer des équipes prédéfinies à des rendez-vous de service afin de gagner du temps et de vous assurer que chaque rendez-vous est traité par les personnes compétentes. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Nouvelles options d'attribution dans les rendez-vous de service
Vous pouvez désormais choisir la méthode d'attribution de rendez-vous de service aux équipes d'assistance. Attribuez des rendez-vous à une équipe ou à des membres individuels d'une équipe. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Attribution de modèles de rapport des service à des ordres d'exécution et à des éléments d'ordre d'exécution
Configurez vos rapports de service pour réussir ! Le champ `Modèle de rapport de service` des ordres d'exécution et des éléments d'ordre d'exécution, permet de sélectionner un modèle adapté aux rapports de service de chaque enregistrement. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Actions supplémentaires avec les signatures multiples dans les rapports de service
Ajoutez plusieurs blocs de signature aux modèles de rapport de service afin de permettre aux techniciens, aux clients et aux partenaires de signer les travaux terminés. Attribuez chaque bloc de signature à un type unique afin de permettre au technicien de déterminer qui doit signer un rapport de service. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Fin de la réutilisation des signatures dans les rapports de service
Protégez les signatures de vos clients ! Lorsqu'une personne signe un rapport de service en utilisant l'application mobile Field Service Lightning, sa signature n'est plus copiée dans les versions suivantes du rapport de service. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Suivi des UGS (unités de gestion de stock) des produits
Suivez les produits que vous offrez avec le nouveau champ `UGS produit` dans les produits, qui peut être utilisé avec ou à la place du champ `Code produit`. Vous pouvez par exemple suivre le code d'identification du fabricant dans le champ `Code produit` et attribuer au produit un UGS lorsque vous le revendez. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Planification de postes de nuit avec les créneaux horaires de 24 heures
Les créneaux horaires pendant les heures opérationnelles peuvent désormais se terminer à minuit, ce qui facilite le suivi de la disponibilité pour les postes de nuit. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Affichage des détails et des fichiers de hiérarchie des emplacements du service d'assistance

Les emplacements sont un élément central de l'écosystème de votre service d'assistance. Vous pouvez désormais suivre leurs caractéristiques de plusieurs façons. Accédez à la position de l'emplacement dans sa hiérarchie, joignez les fichiers à des emplacements et suivez les modifications apportées aux enregistrements d'emplacement. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Création de règles de partage pour des types de travail

Configurez des règles de partage afin de définir différents types de travail pour différents groupes d'utilisateurs. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Gain de temps avec les actions de flux de service d'assistance

Accélérez vos processus de service d'assistance avec des actions Créer un rapport de service et Générer des ordres d'exécution dans Cloud Flow Designer. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Filtrage des ordres d'exécution par type d'enregistrement

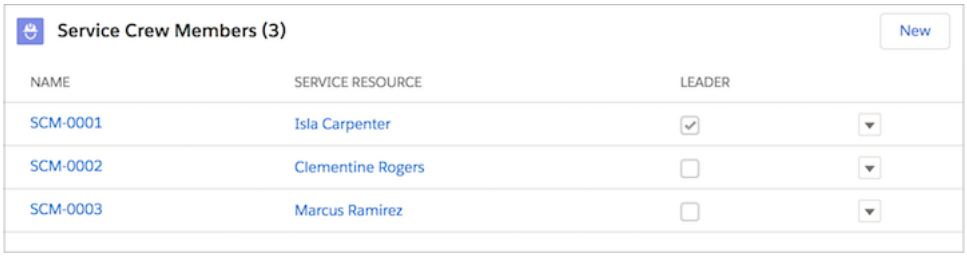
Vous pouvez désormais afficher les ordres d'exécution associés à chaque type d'enregistrement en modifiant vos vues de liste pour inclure le filtrage du type d'enregistrement. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Simplification de la planification des équipes d'assistance

Vous avez une équipe hors-pair de techniciens d'assistance qui travaillent toujours ensemble ? Avec les équipes d'assistance, vous pouvez attribuer des équipes prédéfinies à des rendez-vous de service afin de gagner du temps et de vous assurer que chaque rendez-vous est traité par les personnes compétentes. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Une équipe d'assistance est un groupe de ressources de service qui combinent les compétences et l'expérience requises pour travailler ensemble sur des rendez-vous de service. Par exemple, une équipe de réparation de tête de puits peut comprendre un hydrologue, un ingénieur mécanicien et un électricien.

Pour créer une équipe, sous l'onglet Équipe d'assistance, cliquez sur **Nouveau**, puis saisissez le nom et la taille de l'équipe. Ajoutez des ressources de service à l'équipe en utilisant la liste associée Membres de l'équipe d'assistance. Vous pouvez spécifier des dates de début et de fin pour les membres de l'équipe et désigner le leader de l'équipe.



Ajoutez des membres à des équipes d'assistance dans la liste associée Membres de l'équipe d'assistance.

L'équipe dont la ressource de service est membre est affichée dans la liste associée Équipe d'assistance de la page de détail de la ressource de service.

Conseil: Pour modifier les champs affichés dans la liste associée Membres de l'équipe d'assistance, mettez à jour la présentation de page Équipe d'assistance.

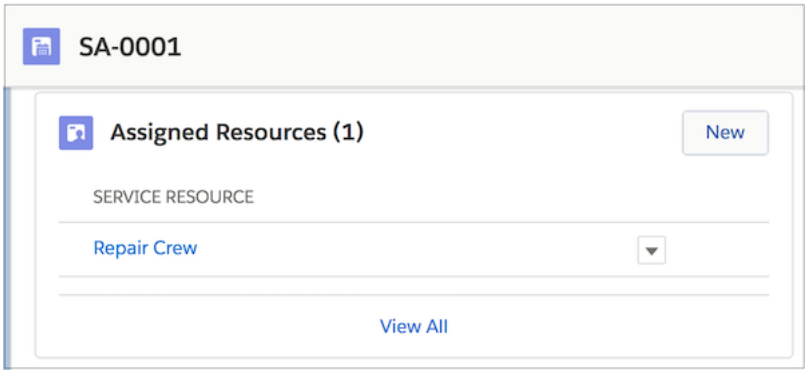
Modifications dans les ressources de service

L'introduction d'équipes d'assistance entraîne une modification du fonctionnement des ressources de service dans Salesforce. Auparavant, les ressources de service représentaient des utilisateurs. Désormais, elles peuvent désigner des utilisateurs individuels *ou* des équipes d'assistance. Créez un enregistrement de ressource de service pour chaque équipe d'assistance pour pouvoir attribuer l'équipe à des

rendez-vous de service. Si vous devez ajouter ou retirer des membres, aucun problème ! La modification des membres d'une équipe n'affecte pas les attributions de rendez-vous de service.

Adoptez maintenant cette approche lors de la création de ressource de service.

- Pour créer une ressource de service qui représente un utilisateur, sélectionnez l'utilisateur dans le champ de référence `Utilisateur`, puis sélectionnez *`Technicien`* dans `Type de ressource`.
- Pour créer une ressource de service qui représente une équipe d'assistance, sélectionnez l'équipe dans le nouveau champ de référence `Équipe d'assistance`, puis sélectionnez *`Équipe`* dans `Type de ressource`. Les ressources de service qui correspondent à des équipes peuvent être activées uniquement si elles contiennent au moins un membre actif.



Attribuez des équipes à des rendez-vous de service dans la liste associée Ressources attribuées.

Important:

- Par défaut, le champ `Équipe d'assistance` dans les ressources de service est masqué pour tous les utilisateurs. Pour l'utiliser, mettez à jour ses paramètres de sécurité au niveau du champ dans la Configuration et ajoutez-le aux présentations de page de votre ressource de service.
- Si votre organisation a été créée avant la version Winter '18 et que vous ajoutez le champ `Équipe d'assistance` aux présentations de page de votre ressource de service, modifiez les présentations de page de sorte que le champ `Utilisateur` ne soit plus obligatoire (ouvrez la présentation de page, double-cliquez sur le champ **Utilisateur**, désélectionnez **Obligatoire**, puis cliquez sur **OK**). Sinon, vous ne pouvez pas créer de ressource de service qui représentent des équipes d'assistance. Même si les champs `Utilisateur` et `Équipe d'assistance` ne sont pas marqués comme obligatoires dans l'interface utilisateur, une validation intégrée bloque l'enregistrement des ressources de service si l'un de ces champs n'est pas renseigné.

Modifications dans les types de travail

Vous pouvez ajouter des exigences en taille d'équipe d'assistance à des types de travail, des ordres d'exécution et des éléments d'ordre d'exécution. Les champs `Taille d'équipe recommandée` et `Taille d'équipe minimale` guident les répartiteurs qui attribuent des rendez-vous de service. Ces champs fonctionnent comme suit.

- Si vous saisissez une taille d'équipe recommandée, vous devez saisir une taille d'équipe minimale.
- Les ordres d'exécution et les éléments d'ordre d'exécution héritent les valeurs de taille d'équipe de leur type de travail.

Ces deux champs sont masqués par défaut pour tous les utilisateurs. Pour les utiliser, mettez à jour leurs paramètres de sécurité au niveau du champ dans la Configuration et ajoutez-les à vos présentations de page de type de travail.

Remarque: Les équipes d'assistance ne sont pas disponibles dans l'application Web mobile Salesforce et dans Salesforce pour Android et iOS. Vous pouvez toutefois afficher les ressources de service de type Équipe, mais un clic sur la valeur du champ `Équipe d'assistance` entraîne une erreur.

Si vous utilisez le package géré Field Service Lightning, les équipes d'assistance ne sont pas encore incluses dans l'optimisation de la planification et dans la vue Gantt.

Nouvelles options d'attribution dans les rendez-vous de service

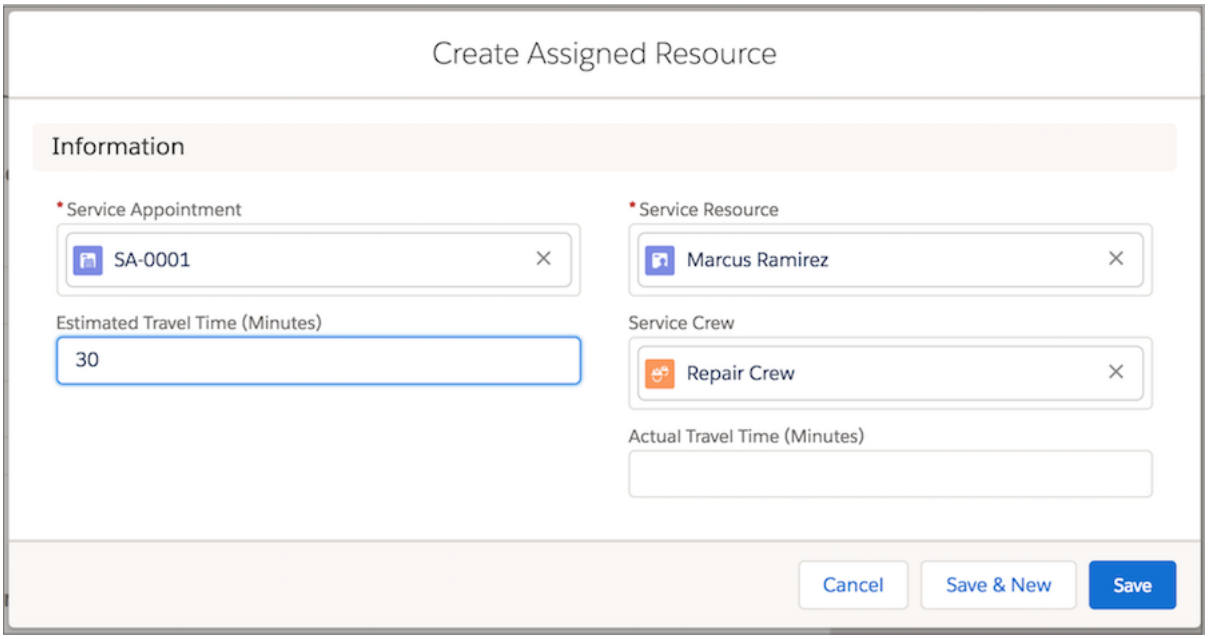
Vous pouvez désormais choisir la méthode d'attribution de rendez-vous de service aux équipes d'assistance. Attribuez des rendez-vous à une équipe ou à des membres individuels d'une équipe. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Avec l'introduction des équipes d'assistance, les ressources de service peuvent représenter des utilisateurs individuels ou des groupes d'utilisateurs (équipes d'assistance). Si vous attribuez un rendez-vous de service à une ressource de service qui représente une équipe, la liste associée Ressources attribuées du rendez-vous contient un seul bénéficiaire : l'équipe. Vous pouvez néanmoins attribuer le rendez-vous à des membres individuels d'une équipe grâce au nouveau champ `Équipe d'assistance` dans les ressources attribuées. Cette approche permet les opérations suivantes :

- Enregistrer le temps de trajet estimé et réel de chaque membre de l'équipe
- Afficher tous les membres de l'équipe dans la liste associée Ressources attribuées du rendez-vous

Voici comment attribuer des rendez-vous de service à des membres individuels d'une équipe.

1. Dans la liste associée Ressources attribuées du rendez-vous, cliquez sur **Nouveau**.
2. Dans le champ `Ressource de service`, sélectionnez une ressource de service individuelle (une ressource de type Utilisateur) membre de l'équipe.
3. Dans le champ `Équipe d'assistance`, sélectionnez l'équipe dont la ressource individuelle est membre.
4. Renseignez les autres champs si nécessaire, puis enregistrez vos modifications.
5. Répétez les étapes ci-dessus pour chaque membre de l'équipe.



Désormais, les techniciens et les répartiteurs peuvent aisément consulter la liste des membres d'une équipe dans la liste associée Ressources attribuées.

Important: Par défaut, le champ `Équipe d'assistance` dans Ressources attribuées est masqué pour tous les utilisateurs. Pour l'utiliser, mettez à jour ses paramètres de sécurité au niveau du champ dans la Configuration et ajoutez-le aux présentations de page de vos ressources attribuées.

Attribution de modèles de rapport des service à des ordres d'exécution et à des éléments d'ordre d'exécution

Configurez vos rapports de service pour réussir ! Le champ `Modèle de rapport de service` des ordres d'exécution et des éléments d'ordre d'exécution, permet de sélectionner un modèle adapté aux rapports de service de chaque enregistrement. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Si vous ne spécifiez pas de modèle de rapport de service dans un ordre d'exécution, il utilise le modèle répertorié dans son type de travail. Si le type de travail n'indique pas de modèle ou si le type de travail n'est pas spécifié, l'ordre d'exécution utilise le modèle de rapport de service par défaut. Cela s'applique également aux éléments d'ordre d'exécution.

Remarque: Le champ `Modèle de rapport de service` reste vide, sauf si vous le mettez à jour dans l'ordre de travail ou dans l'élément d'ordre de travail. Consultez le type de travail pour déterminer le modèle utilisés par ses rapports de service.

Actions supplémentaires avec les signatures multiples dans les rapports de service

Ajoutez plusieurs blocs de signature aux modèles de rapport de service afin de permettre aux techniciens, aux clients et aux partenaires de signer les travaux terminés. Attribuez chaque bloc de signature à un type unique afin de permettre au technicien de déterminer qui doit signer un rapport de service. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

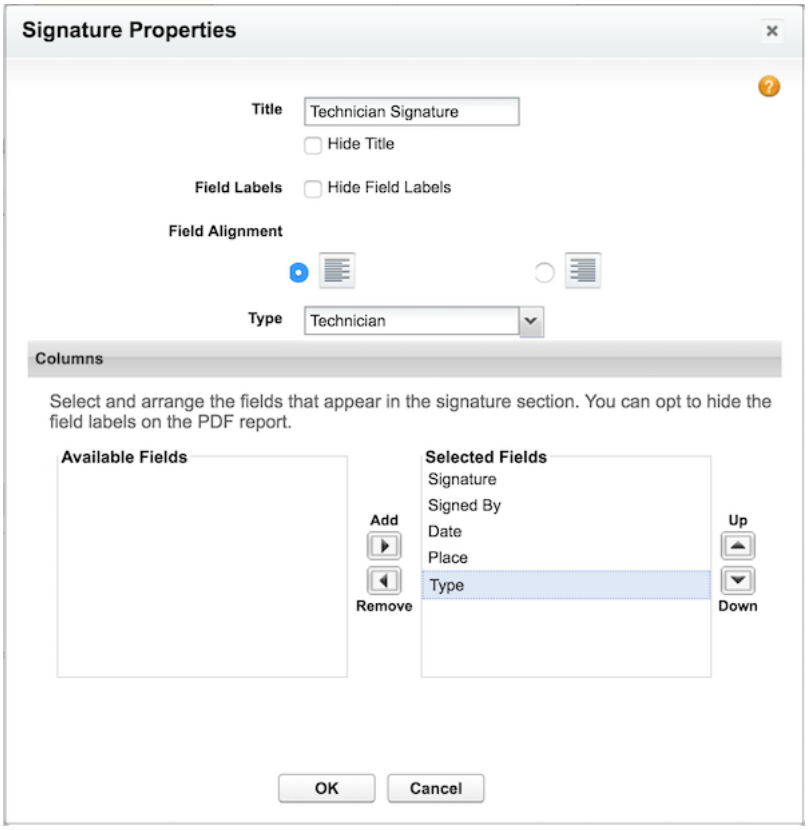
Le champ `Type de signature`, dans les signatures numériques, représente le rôle de la personne qui signe le rapport de service. Il permet de s'assurer que les rapports sont signés par les personnes appropriées.

Par exemple, lorsque votre société effectue une maintenance préventive sur une ressource, le rapport de service final doit être signé aussi bien par le client que par le technicien. Ces signatures attestent que chacun accepte le travail effectué, ce qui élimine les risques de désaccord ultérieur.

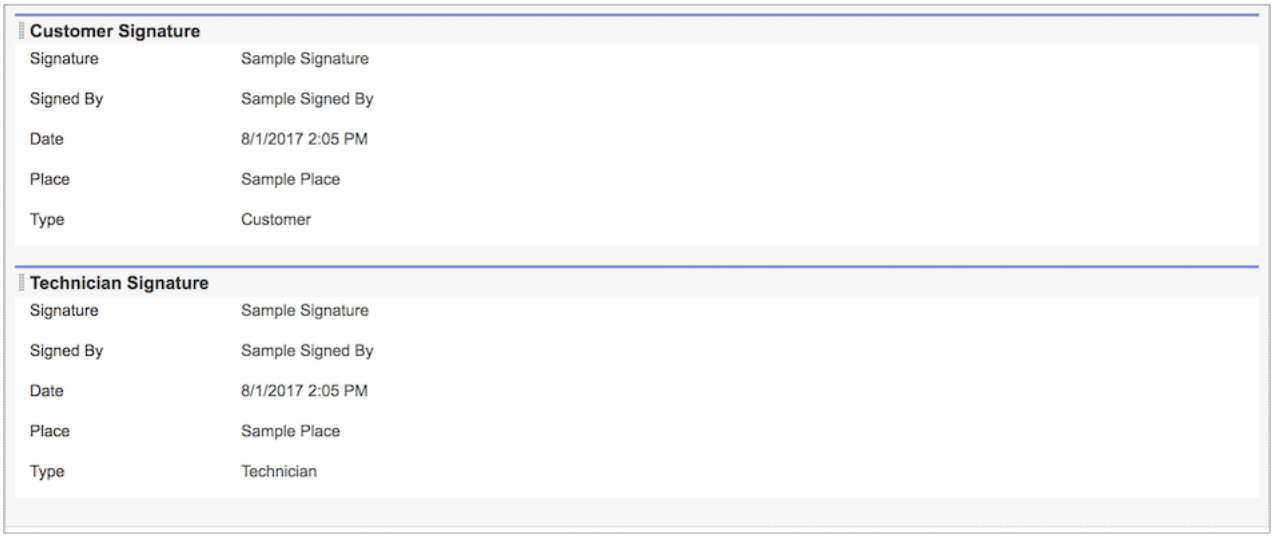
Pour activer votre exigence, ajoutez les valeurs *`Client`* et *`Technicien`* à la liste de sélection `Type de signature`. Créez ensuite un modèle de rapport de service intitulé *`Rapport de maintenance`*. Faites glisser deux blocs de signature vers la présentation du rapport : un bloc avec un type de signature *`Client`* et un autre bloc avec un type de signature *`Technicien`*.

Remarque: Une seule signature est autorisée par type dans un rapport. Par conséquent, vous ne pouvez pas faire glisser de bloc de signature supplémentaire vers un modèle sans définir les valeurs dans `Type de signature`. Si vous avez besoin de plusieurs signatures par type de personne dans un rapport, nous recommandons de créer plusieurs valeurs par type, par exemple *`Client 1`* et *`Client 2`*. Les blocs de signature ne peuvent pas utiliser de colonnes multiples.

Lorsque vous faites glisser un bloc de signature vers la présentation, ses paramètres d'affichage s'affichent. Le champ `Type de signature`, répertorié sous `Type` dans la fenêtre Propriétés de la signature, est obligatoire dans les blocs de signature des modèles de rapport de service. Assurez-vous également d'ajouter le champ `Signature`, qui est l'espace dédié à la signature.



Après avoir ajouté votre bloc de signature et enregistré votre modèle, les rapports de service générés à partir du modèle contiennent deux blocs de signature avec une étiquette pratique. Plus d'hésitation !



Prêt(e) à commencer ?

- Pour ajouter des valeurs à la liste de sélection `Type de signature`, dans Configuration, saisissez *`Signatures numériques`* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Champs** sous Signatures numériques. La liste de sélection inclut une valeur, `Par défaut`, que vous pouvez désactiver.

- Pour créer ou modifier des modèles de rapport de service, dans Configuration, saisissez `Modèles de rapport de service` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Modèles de rapport de service**.
- Pour créer un rapport pour un rendez-vous de service, un ordre d'exécution ou un élément d'ordre d'exécution, sélectionnez **Créer un rapport de service** dans le menu d'actions déroulant de la page de détail de l'enregistrement.

Remarque: Les modèles de rapport de service créés avant la version Winter '18 n'incluent pas le champ `Type de signature`. Cependant, si vous modifiez un bloc de signature dans le modèle, vous êtes invité(e) à sélectionner un type.

Fin de la réutilisation des signatures dans les rapports de service

Protégez les signatures de vos clients ! Lorsqu'une personne signe un rapport de service en utilisant l'application mobile Field Service Lightning, sa signature n'est plus copiée dans les versions suivantes du rapport de service. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Par exemple, un technicien génère un rapport pour rendez-vous de service et le client signe le rapport. Plus tard, le technicien met à jour les notes de service pour ajouter une recommandation. Si le technicien génère de nouveau le rapport de service, la signature du client n'est plus affichée dans le nouveau rapport.

Pour continuer à réutiliser les signatures entre les différentes versions d'un rapport de service, contactez Salesforce.

Suivi des UGS (unités de gestion de stock) des produits

Suivez les produits que vous offrez avec le nouveau champ `UGS produit` dans les produits, qui peut être utilisé avec ou à la place du champ `Code produit`. Vous pouvez par exemple suivre le code d'identification du fabricant dans le champ `Code produit` et attribuer au produit un UGS lorsque vous le revendez. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Deux produits ne peuvent pas avoir la même unité de gestion de stock. Le champ `UGS produit` peut être recherché et inclure jusqu'à 180 chiffres et lettres. Il est affiché dans les présentations de page de produit par défaut pour les organisations créées après la version Winter '18. Si votre organisation est plus ancienne, vous devez l'ajouter aux présentations de page. Il est également disponible dans les présentations de page de ressource et dans la nouvelle vue de hiérarchie des ressources : Ressources : vue d'ensemble des hiérarchies de ressources.

Éditions

Les produits sont disponibles avec : **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Planification de postes de nuit avec les créneaux horaires de 24 heures

Les créneaux horaires pendant les heures opérationnelles peuvent désormais se terminer à minuit, ce qui facilite le suivi de la disponibilité pour les postes de nuit. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Auparavant, les créneaux horaires pendant les heures opérationnelles ne pouvaient pas se terminer à minuit. Si les heures opérationnelles d'une ressource de service commençaient à 20h00 et se terminaient à 23h59, la ressource n'était pas techniquement disponible pour la dernière minute du jour. Avec cette limitation, il était difficile de modéliser les horaires des postes de nuit.

Par exemple, si un technicien est disponible de 20h00 à 4h00, vous pouvez désormais créer deux créneaux pour représenter ces horaires : un créneau de 20h00 à minuit et un deuxième créneau le jour suivant de minuit à 4h00. Cette modification facilite également la planification de l'optimiseur, une fonctionnalité du package géré Field Service Lightning, afin d'identifier les techniciens disponibles pour des rendez-vous de service.

Remarque: Si vous créez un créneau de 24 heures un jour, aucun autre créneau ne peut être créé le même jour.

Affichage des détails et des fichiers de hiérarchie des emplacements du service d'assistance

Les emplacements sont un élément central de l'écosystème de votre service d'assistance. Vous pouvez désormais suivre leurs caractéristiques de plusieurs façons. Accédez à la position de l'emplacement dans sa hiérarchie, joignez les fichiers à des emplacements et suivez les modifications apportées aux enregistrements d'emplacement. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Les hiérarchies d'emplacement aident à modéliser avec plus de précision l'environnement de travail de votre service d'assistance. Par exemple, pour indiquer que votre principal entrepôt se situe sur un site de travail particulier, vous pouvez définir l'enregistrement de l'emplacement de l'entrepôt en tant qu'enfant de l'enregistrement de l'emplacement du site. Dans la version Winter '18, trois fonctionnalités complètent le champ existant `Emplacement parent` dans les enregistrements d'emplacement.

- Le champ `Emplacement racine` répertorie les emplacements de rang supérieur d'une hiérarchie d'emplacements.
- Le champ `Niveau hiérarchique` indique la position de l'emplacement dans la hiérarchie.
- La liste associée Emplacements enfants affiche tous les emplacements enfants.

Utilisez le suivi de fil pour surveiller les modifications apportées aux enregistrements d'emplacement. Joignez des fichiers à des emplacements dans la nouvelle liste associée Fichiers, par exemple des plans d'entrepôt, des cartes de site ou des photos.

Création de règles de partage pour des types de travail

Configurez des règles de partage afin de définir différents types de travail pour différents groupes d'utilisateurs. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Vous pouvez définir jusqu'à 300 règles de partage de type de travail basées sur le propriétaire de l'enregistrement. Par exemple, configurez des règles de partage afin de définir certains types de travail réservés uniquement à des utilisateurs dans des pays spécifiques en fonction des groupes publics que vous avez créés.

Pour commencer, accédez à la page Paramètres de partage dans Configuration, puis cliquez sur **Nouveau** dans la liste associée Règles de partage de types de travail.

Remarque: Les règles de partage basées sur des critères ne sont pas prises en charge pour les types de travail.

Gain de temps avec les actions de flux de service d'assistance

Accélérez vos processus de service d'assistance avec des actions Créer un rapport de service et Générer des ordres d'exécution dans Cloud Flow Designer. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Action Créer un rapport de service

Créez un rapport de service à partir d'un modèle standard ou personnalisé pour un ordre d'exécution, un élément d'ordre d'exécution ou un rendez-vous de service. Les entrées sont :

- Enregistrement associé - obligatoire. L'ID de l'enregistrement pour lequel le rapport de service est créé. Vous pouvez créer des rapports de service pour des rendez-vous de service, des ordres d'exécution et des éléments d'ordre d'exécution.
- Modèle de rapport de service - obligatoire. Le modèle utilisé pour créer le rapport de service.
- Signature - facultatif. La signature à ajouter au rapport de service. Vous pouvez ajouter plusieurs signatures à un rapport de service.

Les sorties de l'action sont les suivantes :

- Version : l'ID de version de contenu du rapport de service.
- Rapport de service : l'ID du rapport de service.

Pour pouvoir utiliser cette action, l'autorisation utilisateur Field Service Standard est requise. Field Service Lightning doit être activée pour votre organisation.

Action Générer des ordres d'exécution

Générez des ordres d'exécution pour un plan de maintenance. La seule entrée est :

- ID d'enregistrement : l'ID du plan de maintenance à partir duquel vous souhaitez générer des ordres d'exécution.

Pour pouvoir utiliser cette action, l'autorisation utilisateur Field Service Standard, l'accès Lire sur les ressources et l'accès Créer sur les ordres d'exécution et les rendez-vous de service sont requis. Field Service Lightning doit être activée pour votre organisation.

Vous pouvez générer plus de 2500 ordres d'exécution à la fois. Pour diminuer le nombre d'ordres d'exécution générés, augmentez la fréquence, réduisez la période de génération ou diminuez le nombre de ressources associées au plan de maintenance.

Filtrage des ordres d'exécution par type d'enregistrement

Vous pouvez désormais afficher les ordres d'exécution associés à chaque type d'enregistrement en modifiant vos vues de liste pour inclure le filtrage du type d'enregistrement. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Field Service Mobile : application Android globalement disponible et application iOS en version 3.0

Field Service Lightning continue à révolutionner l'univers du mobile avec la publication de l'application mobile Field Service Lightning pour Android. Les recherches et les requêtes de produits de l'application iOS sont plus intelligentes. Dans les deux plates-formes, vous pouvez désormais ajouter plusieurs signatures à des modèles de rapport de service afin de permettre à tous les utilisateurs de signer leur travail.

Important: À compter de la version 3.0, pour pouvoir utiliser des flux, les utilisateurs doivent disposer de l'autorisation Exécuter les flux.

Éditions

Les fonctionnalités standard et le package géré Field Service Lightning sont disponibles avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition Les ordres d'exécution sont également disponibles dans **Professional** Edition.

DANS CETTE SECTION :

Field Service Lightning sur Android (globalement disponible)

Field Service Lightning est désormais disponible sur tous vos appareils mobiles avec la publication de la version Android de l'application mobile Field Service Lightning. L'application Android offre une suite de fonctionnalités hors-pair qui permettent aux techniciens de remplir leur mission en un seul rendez-vous. Utilisez des actions de flux, une interface utilisateur flexible, la géolocalisation des ressources de service, Salesforce Knowledge, et plus encore, pour offrir une expérience d'assistance de premier ordre. L'application Android ne prend pas en charge toutes les fonctionnalités de la version iOS.

Capture de signatures multiples dans les rapports de service

Capturez efficacement et suivez les signatures dans les rapports de service avec les modèles à signatures multiples.

Contrôle des rapports de service avec les aperçus de rapport de service optimisés

Votre force de travail mobile peut vérifier aisément si les rapports de service sont complets et précis. Toutefois, vous ne pouvez pas insérer des images dans des champs de texte brut. Certaines valeurs de champ peuvent être absentes de l'aperçu si elles ne sont pas incluses dans la présentation de page du modèle.

Définition des préférences de géolocalisation en mode arrière-plan

Personnalisez la précision et la fréquence de mise à jour de la géolocalisation de l'application mobile Field Service Lightning en mode arrière-plan. Choisissez une actualisation de la géolocalisation plus fréquente pour accroître la précision ou moins fréquente pour économiser la batterie.

Augmentation de la facilité d'utilisation des forces de travail internationales avec la localisation du flux

L'adaptation de l'application Field Service Lightning iOS pour une force de travail internationale a été considérablement simplifiée. La localisation du flux permet à votre force de travail mobile d'afficher les écrans de flux dans la langue de leur choix. Avec la diminution des limitations du flux, la puissance de votre force de travail mobile s'est accrue.

Gain de temps avec des requêtes produits plus intelligentes

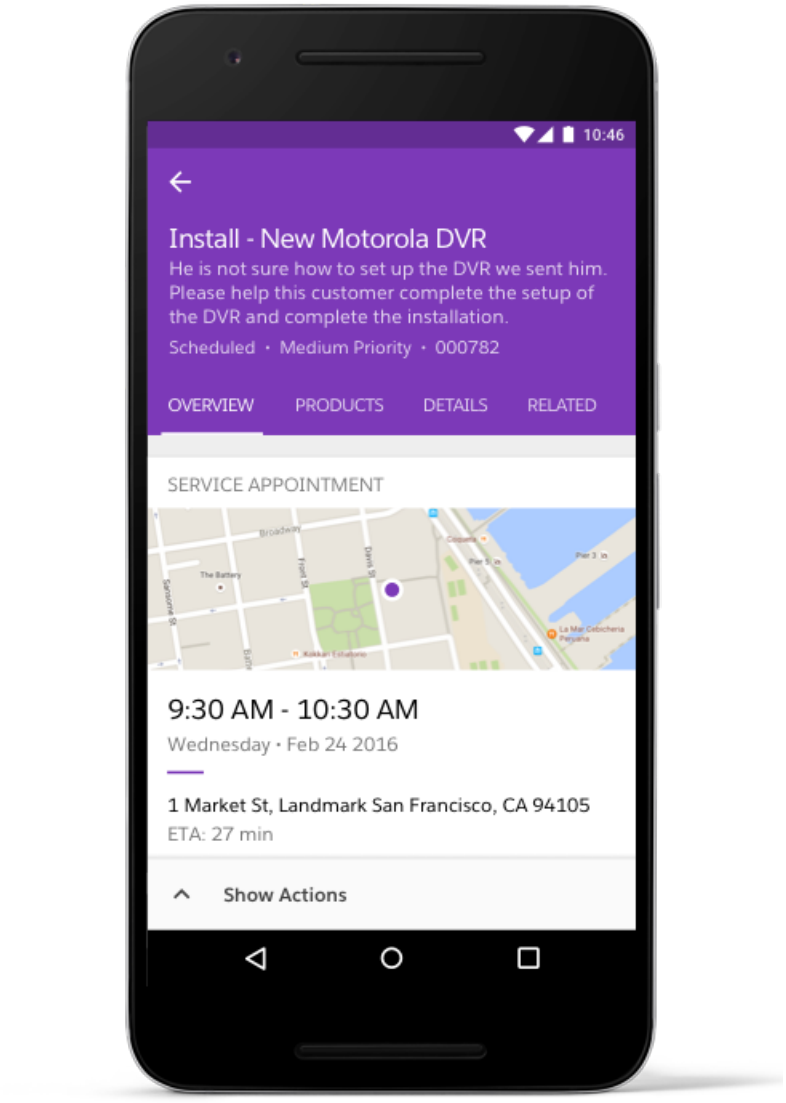
Obtenez les pièces et les produits à l'endroit où ils utiles. Auparavant, lorsqu'un utilisateur créait un enregistrement de demande de produit depuis l'application Field Service Lightning iOS, l'enregistrement de la demande n'était pas automatiquement associé à un ordre d'exécution. Désormais, lorsque l'utilisateur crée une demande de produit, l'enregistrement est associé à l'ordre d'exécution ouvert dans l'application.

Obtention des pièces dont vous avez besoin avec la recherche de produits optimisée

La recherche de chaque pièce nécessaire pour réaliser un travail peut être une corvée. Avec la recherche de produits optimisée, votre force de travail mobile peut rechercher à des emplacements spécifiques afin de déterminer si le produit requis est disponible chez un autre technicien ou à un autre emplacement. De plus, les produits peuvent être consommés à partir de plusieurs emplacements pendant une mission, ce qui facilite considérablement la récupération de ressources.

Field Service Lightning sur Android (globalement disponible)

Field Service Lightning est désormais disponible sur tous vos appareils mobiles avec la publication de la version Android de l'application mobile Field Service Lightning. L'application Android offre une suite de fonctionnalités hors-pair qui permettent aux techniciens de remplir leur mission en un seul rendez-vous. Utilisez des actions de flux, une interface utilisateur flexible, la géolocalisation des ressources de service, Salesforce Knowledge, et plus encore, pour offrir une expérience d'assistance de premier ordre. L'application Android ne prend pas en charge toutes les fonctionnalités de la version iOS.



L'application Android Field Service Lightning est une application dotée de capacités hors-ligne conçue pour répondre aux besoins de votre force de travail mobile. La suite de fonctionnalités et les options configurables de l'application permettent d'adapter son fonctionnement à toutes les exigences de votre force de travail mobile. Chaque élément dans une application reflète votre façon de travailler.

Le tableau ci-dessous présente les principales fonctionnalités de l'application Android Field Service Lightning.

Fonctionnalité	Description
Capacités hors ligne	Allez toujours au terme de votre mission, même lorsque la connectivité Internet est capricieuse. Votre force de travail mobile peut continuer à travailler lorsque la connexion réseau est limitée ou inexistante. Les modifications effectuées hors ligne sont enregistrées dans une file d'attente de chargement jusqu'à ce que la connectivité de l'application avec Salesforce soit rétablie.

Fonctionnalité	Description
Prévisualisation des ordres d'exécution	L'interface utilisateur intuitive fournit des informations dans des cartes discrètes. Ainsi, votre force de travail mobile peut retrouver rapidement les principales informations pour accomplir le travail.
Actions rapides configurables	Configurez des actions pour répondre aux besoins uniques de votre force de travail mobile. Les actions rapides permettent aux utilisateurs d'exécuter des actions telles que créer ou mettre à jour un enregistrement.
Extensions de l'application Field Service	Transmettez des données d'enregistrement de l'application Android Field Service Lightning et connectez-la à d'autres applications, telles que Salesforce pour Android. Seules les extensions de Lightning et d'applications tierces sont prises en charge.
Capture de signatures et création de rapports de service	Capturez les signatures de clients dans des rapports de service pour les ordres d'exécution terminés.
Personnalisation de la marque	Personnalisez l'application pour refléter la marque de votre société !
Interface utilisateur configurable	Choisissez les informations sur les enregistrements à afficher pour vos utilisateurs. Donnez la priorité aux informations afin de faciliter l'accès des utilisateurs aux données dont ils ont besoin.
Notifications automatiques (push)	Aidez votre force de travail mobile à rester informée et assurez-vous qu'elle ne manque aucune mise à jour importante.
Actions de flux	Créez et de gérez aisément des flux avec Visual Workflow pour guider les utilisateurs à travers les écrans de collecte et d'affichage des informations, créer et mettre à jour des enregistrements, et exécuter une logique basée sur la saisie des utilisateurs. Les administrateurs conçoivent et élaborent des flux en utilisant la simple interface utilisateur par glisser-déposer de Flow Designer, puis activent, gèrent et maintiennent les flux. De plus, la prise en charge de la localisation pour les flux permet de configurer des flux pour une force de travail internationale.
Historique des ressources	Visualisez l'historique d'assistance complet d'une ressource avec la carte Historique des ressources, qui indique les autres ordres d'exécution associés à la même ressource.
Suivi des ressources de service	Gardez un œil sur votre force de travail mobile avec le suivi géolocalisé des ressources de service.
Absences de ressource	Permettez aux utilisateurs de créer des absences de ressource pour représenter les congés et les heures non travaillées.
Stock de camionnette	Gérez la liste complète des articles de la camionnette.
Pièces consommées	Suivez les produits et les pièces consommées pendant les ordres d'exécution.

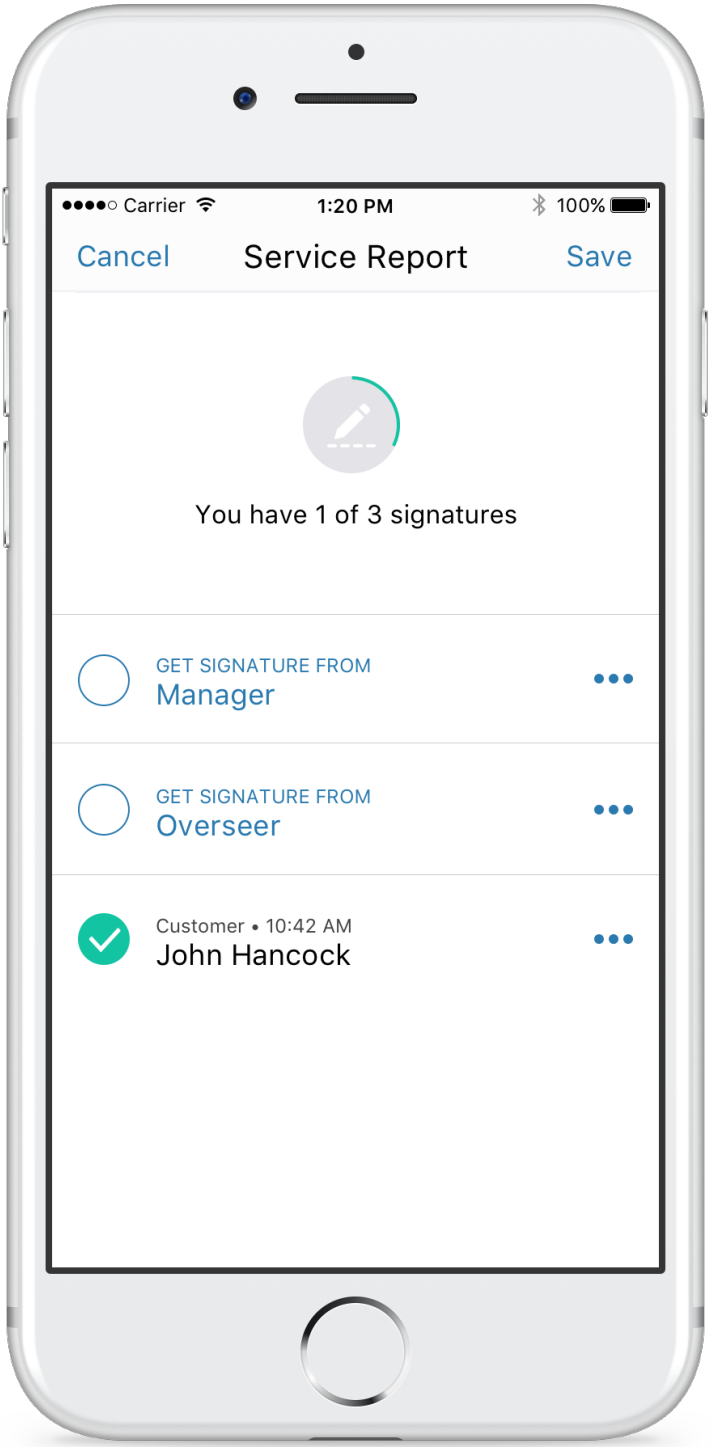
Fonctionnalité	Description
Salesforce Knowledge	Offrez une source d'information pratique à votre force de travail mobile. Créez des articles Knowledge contenant des informations essentielles, notamment des manuels de produits et des instructions guidées.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Application Field Service Lightning iOS (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Capture de signatures multiples dans les rapports de service

Capturez efficacement et suivez les signatures dans les rapports de service avec les modèles à signatures multiples.

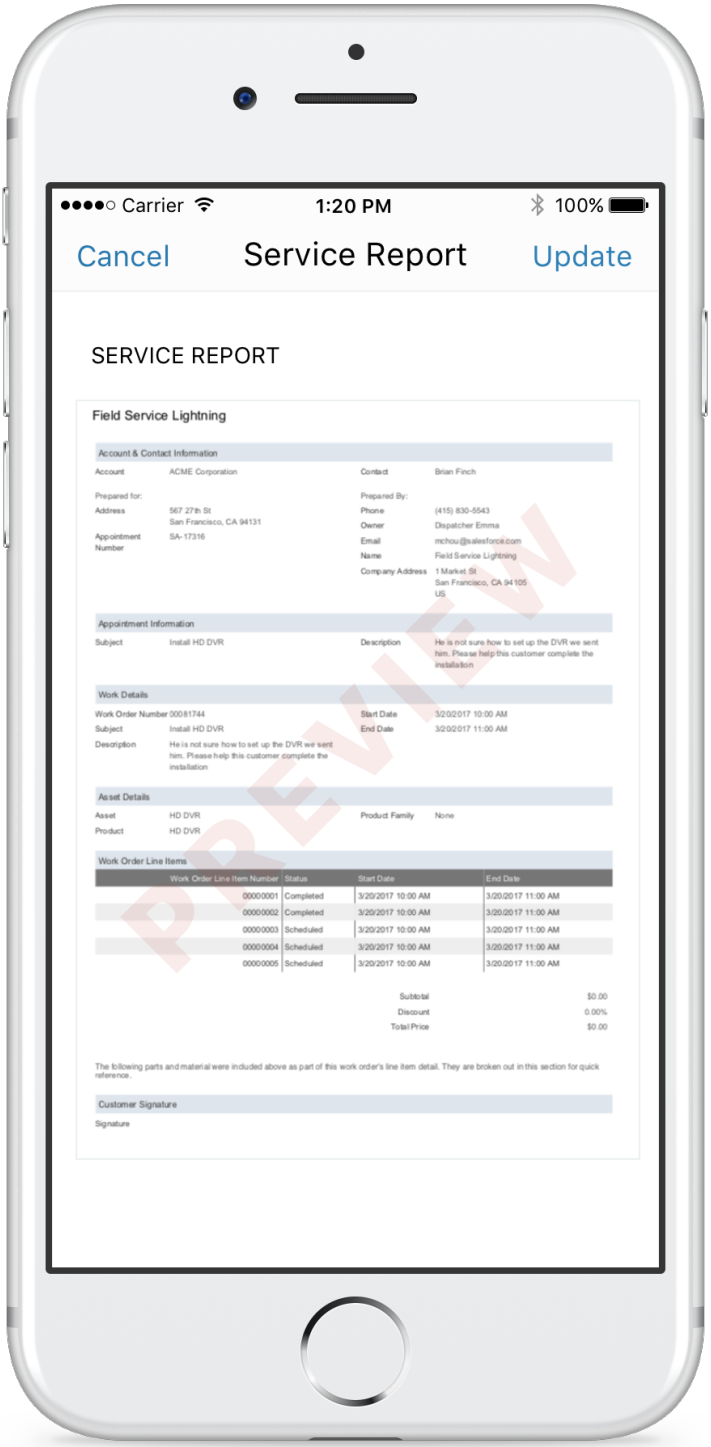

Carrier
1:20 PM
100%
Cancel
Service Report
Save
You have 1 of 3 signatures
GET SIGNATURE FROM
Manager
GET SIGNATURE FROM
Overseer
Customer • 10:42 AM
John Hancock

Les modèles de rapport de service peuvent désormais contenir plusieurs blocs de signature, qui permettent à chaque personne impliquée dans le travail de signer. Chaque bloc de signature a un type de signature unique. Les techniciens savent ainsi qui doit signer. Pour en savoir plus, reportez-vous à Fonctions avancées avec les signatures multiples dans les rapports de service.

La réutilisation des signatures entre différentes versions de rapport de service appartient au passé. Pour plus d'informations, reportez-vous à Fin de la réutilisation des signatures dans les rapports de service.

Contrôle des rapports de service avec les aperçus de rapport de service optimisés

Votre force de travail mobile peut vérifier aisément si les rapports de service sont complets et précis. Toutefois, vous ne pouvez pas insérer des images dans des champs de texte brut. Certaines valeurs de champ peuvent être absentes de l'aperçu si elles ne sont pas incluses dans la présentation de page du modèle.


Carrier
1:20 PM
100%
Cancel
Service Report
Update
SERVICE REPORT
Field Service Lightning
Account & Contact Information
Account
ACME Corporation
Contact
Brian Finch
Prepared for:
Address
567 27th St
San Francisco, CA 94131
Appointment Number
SA-17316
Prepared By:
Phone
(415) 830-5543
Owner
Dispatcher Emma
Email
mchou@salesforce.com
Name
Field Service Lightning
Company Address
1 Market St
San Francisco, CA 94105
US
Appointment Information
Subject
Install HD DVR
Description
He is not sure how to set up the DVR we sent him. Please help this customer complete the installation
Work Details
Work Order Number 00081744
Start Date
3/20/2017 10:00 AM
Subject
Install HD DVR
End Date
3/20/2017 11:00 AM
Description
He is not sure how to set up the DVR we sent him. Please help this customer complete the installation
Asset Details
Asset
HD DVR
Product Family
None
Product
HD DVR
Work Order Line Items
Work Order Line Item Number
Status
Start Date
End Date
00000001
Completed
3/20/2017 10:00 AM
3/20/2017 11:00 AM
00000002
Completed
3/20/2017 10:00 AM
3/20/2017 11:00 AM
00000003
Scheduled
3/20/2017 10:00 AM
3/20/2017 11:00 AM
00000004
Scheduled
3/20/2017 10:00 AM
3/20/2017 11:00 AM
00000005
Scheduled
3/20/2017 10:00 AM
3/20/2017 11:00 AM
Subtotal
$0.00
Discount
0.00%
Total Price
$0.00
The following parts and material were included above as part of this work order's line item detail. They are broken out in this section for quick reference.
Customer Signature
Signature
PREVIEW

Définition des préférences de géolocalisation en mode arrière-plan

Personnalisez la précision et la fréquence de mise à jour de la géolocalisation de l'application mobile Field Service Lightning en mode arrière-plan. Choisissez une actualisation de la géolocalisation plus fréquente pour accroître la précision ou moins fréquente pour économiser la batterie.

L'application mobile inclut désormais les paramètres de géolocalisation suivants :

Nom du champ	Description
Fréquence de mise à jour de la géolocalisation en minutes	Le délai minimal en minutes avant l'actualisation de la géolocalisation de l'utilisateur lorsque l'application est en mode premier plan.
Fréquence de mise à jour de la géolocalisation en minutes (mode arrière-plan)	Le délai minimal en minutes avant l'actualisation de la géolocalisation de l'utilisateur lorsque l'application est en mode arrière-plan.
Précision de la géolocalisation	La précision des données de géolocalisation. Les valeurs disponibles sont Fine, Moyenne et Approximative.
Précision de la géolocalisation (mode arrière-plan)	La précision des données de géolocalisation. Les valeurs disponibles sont Moyenne, Approximative et Très approximative.

Les paramètres du mode arrière-plan offrent un meilleur contrôle de l'application. Par exemple, définissez la précision de la géolocalisation sur `Fine` lorsque l'application est en mode premier plan. Pour économiser la batterie, définissez la précision de la géolocalisation sur `Très approximative` lorsque l'application est en mode arrière-plan.

Augmentation de la facilité d'utilisation des forces de travail internationales avec la localisation du flux

L'adaptation de l'application Field Service Lightning iOS pour une force de travail internationale a été considérablement simplifiée. La localisation du flux permet à votre force de travail mobile d'afficher les écrans de flux dans la langue de leur choix. Avec la diminution des limitations du flux, la puissance de votre force de travail mobile s'est accrue.

CONSULTER ÉGALEMENT :

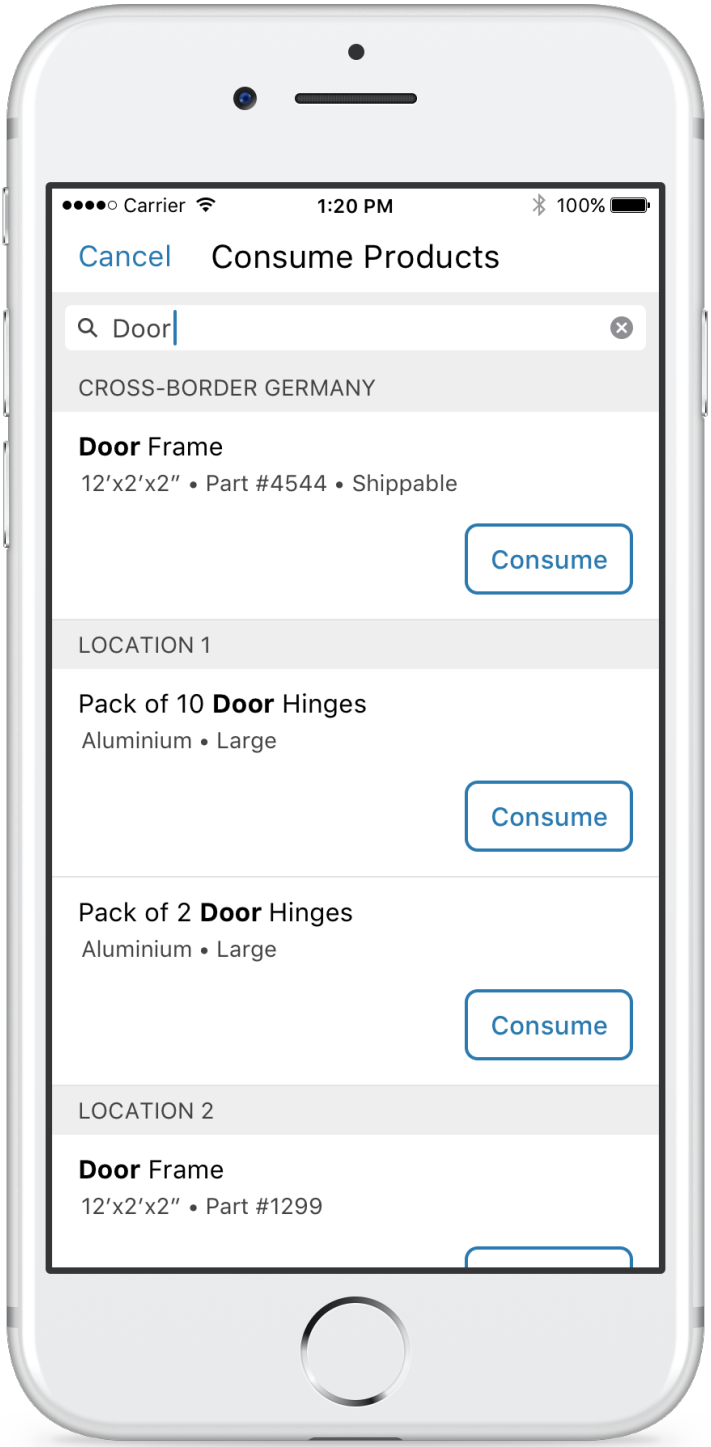
Aide de Salesforce : Workflows adaptés et personnalisés pour une force de travail mobile plus efficace (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Gain de temps avec des requêtes produits plus intelligentes

Obtenez les pièces et les produits à l'endroit où ils utiles. Auparavant, lorsqu'un utilisateur créait un enregistrement de demande de produit depuis l'application Field Service Lightning iOS, l'enregistrement de la demande n'était pas automatiquement associé à un ordre d'exécution. Désormais, lorsque l'utilisateur crée une demande de produit, l'enregistrement est associé à l'ordre d'exécution ouvert dans l'application.

Obtention des pièces dont vous avez besoin avec la recherche de produits optimisée

La recherche de chaque pièce nécessaire pour réaliser un travail peut être une corvée. Avec la recherche de produits optimisée, votre force de travail mobile peut rechercher à des emplacements spécifiques afin de déterminer si le produit requis est disponible chez un autre technicien ou à un autre emplacement. De plus, les produits peuvent être consommés à partir de plusieurs emplacements pendant une mission, ce qui facilite considérablement la récupération de ressources.


Carrier
1:20 PM
100%
Cancel
Consume Products
Door
CROSS-BORDER GERMANY
Door Frame
12'x2'x2" • Part #4544 • Shippable
Consume
LOCATION 1
Pack of 10 Door Hinges
Aluminium • Large
Consume
Pack of 2 Door Hinges
Aluminium • Large
Consume
LOCATION 2
Door Frame
12'x2'x2" • Part #1299

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Recherche de produits dans l'application mobile Field Service Lightning (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Package géré Field Service : création de territoires plus intelligente, travail sur plusieurs jours et travail désigné

Dessinez vos territoires directement sur la carte, planifiez un travail sur plusieurs jours, créez des dépenses de rendez-vous pour des projets complexes, réservez des créneaux pour un travail désigné comme urgent, et plus encore.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Les fonctionnalités standard et le package géré Field Service Lightning sont disponibles avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition Les ordres d'exécution sont également disponibles dans **Professional** Edition.

DANS CETTE SECTION :

Dépôt de territoires sur la carte avec les polygones sur carte

Déposez vos propres territoires directement sur la carte, et associez-les à vos territoires de service. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Planification d'un travail sur plusieurs jours

Rome ne s'est pas construite en un seul jour et certains autres d'exécution non plus. Vous pouvez désormais planifier des rendez-vous sur plusieurs jours. Un travail sur plusieurs jours bénéficie des mêmes avantages qu'un travail sur un seul jour dans la console du répartiteur, notamment avec les actions rapides et l'optimisation. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Planification de dépendances de projets pour les travaux complexes

Gérez les dépendances des projets en planifiant du temps entre les rendez-vous. La nouvelle page Visualforce des travaux complexes aide à définir ces dépendances. Planifiez n'importe quelle chaîne de rendez-vous directement dans la page d'un travail complexe ou utilisez les actions de planification, la console du répartiteur et l'optimisation pour planifier des chaînes de deux rendez-vous. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Réservation de créneaux horaires pour des travaux désignés

Créez des créneaux dédiés aux rendez-vous de service qui remplissent vos critères. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Affichage des ressources de service dans tous les territoires

Il n'est pas nécessaire de quitter le graphique de Gantt des ressources pour afficher les appartenances à des territoires de service secondaires. Affichez vos ressources de service dans tous les territoires auxquels ils sont associés. Auparavant, les ressources de service étaient affichées dans le graphique Gantt uniquement dans leur territoire de service principal. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Contrôle des absences affichées dans le graphique de Gantt des ressources

Seules les absences approuvées bloquent la disponibilité de votre technicien et sont affichées dans le graphique de Gantt des ressources. Les absences de ressource non approuvées ne sont pas considérées dans la planification. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Planification des rendez-vous prioritaires par rapport aux rendez-vous moins urgents

Spécifiez les rendez-vous qui peuvent être planifiés en ignorant les rendez-vous moins urgents. Lorsqu'un rendez-vous de service est autorisé à ignorer les rendez-vous moins urgents, la planification des rendez-vous prioritaires et la replanification des rendez-vous moins urgents est beaucoup plus facile. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Suivi automatique des rendez-vous pour les techniciens d'assistance

Les techniciens n'ont plus à cliquer sur Suivre pour chaque enregistrement de leur journal de travail. Les ressources de service suivent automatiquement leur rendez-vous de service et leur enregistrement parent lorsque le rendez-vous est réparti. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Affichage des itinéraires planifiés et réels dans la carte de la console

Le moteur de planification utilise l'itinéraire au niveau de la rue pour planifier correctement la journée des techniciens. Le jour du service, l'application mobile Field Service Lightning suit l'itinéraire emprunté. Vous pouvez désormais afficher les deux itinéraires sur la vue de la carte des ressources. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Définition d'autorisations personnalisées pour les utilisateurs de Field Service Lightning

Vous pouvez définir des autorisations utilisateur personnalisées afin de contrôler l'accès aux actions et aux vues. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

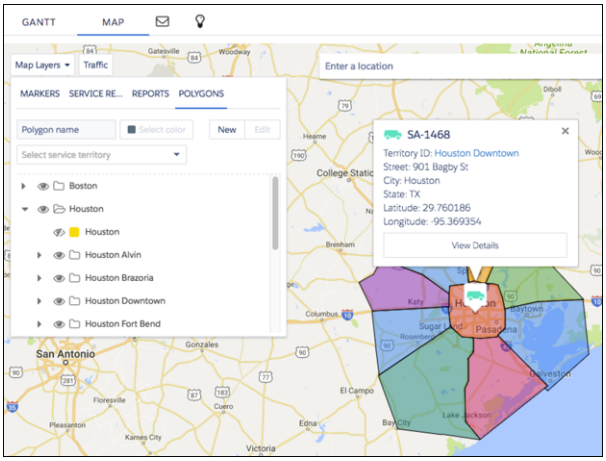
Contrôle du paramètre de répartition de fil fragmentaire au niveau du territoire

La répartition de fil fragmentaire était auparavant définie au niveau de l'organisation. Vous pouvez désormais définir les paramètres de fil fragmentaire au niveau du territoire. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

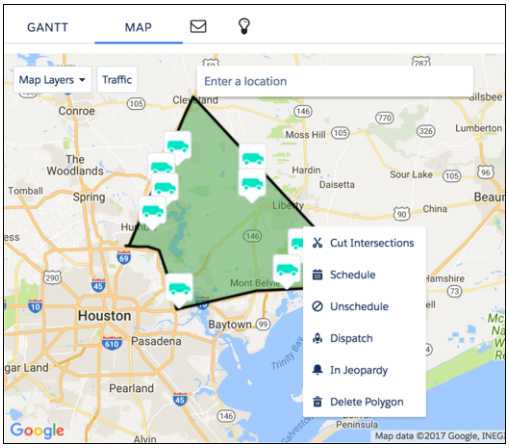
Dépôt de territoires sur la carte avec les polygones sur carte

Déposez vos propres territoires directement sur la carte, et associez-les à vos territoires de service. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Associez un territoire de service en faisant glisser un polygone vers la carte Field Service, puis en sélectionnant le territoire de service approprié. Lors de la création d'un rendez-vous, le champ de territoire de service du rendez-vous est automatiquement renseigné en fonction de la localisation du rendez-vous.



Vous pouvez également utiliser des polygones pour plusieurs rendez-vous de service à la fois, à l'aide d'actions en masse, directement depuis la vue de la carte Field Service.



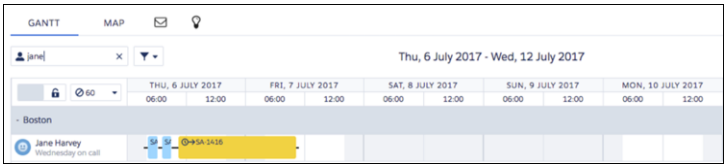
Planification d'un travail sur plusieurs jours

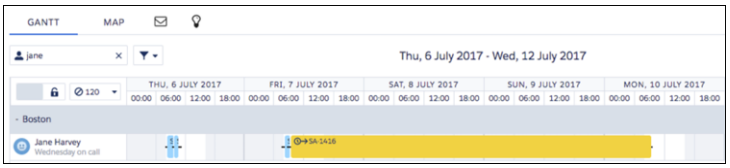
Rome ne s'est pas construite en un seul jour et certains autres d'exécution non plus. Vous pouvez désormais planifier des rendez-vous sur plusieurs jours. Un travail sur plusieurs jours bénéficie des mêmes avantages qu'un travail sur un seul jour dans la console du répartiteur, notamment avec les actions rapides et l'optimisation. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Le moteur de planification de Field Service Lightning calcule la date de fin planifiée du rendez-vous en fonction de la date de début et de la durée planifiée, ainsi que des heures de travail et des absences des ressources de service.

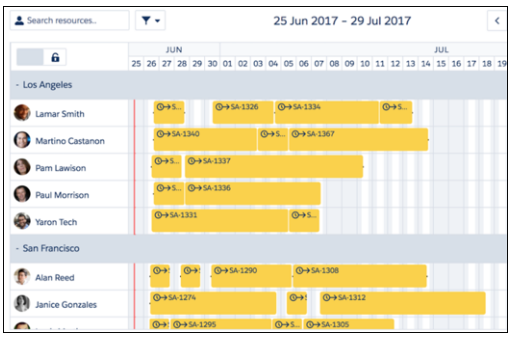
Exemple:







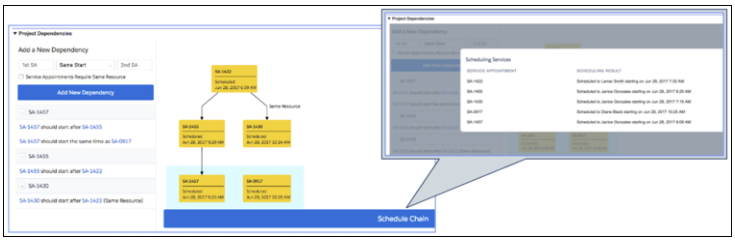
Avec un travail sur plusieurs jours, la vue de cinq semaines fonctionne un mois à l'avance.



Planification de dépendances de projets pour les travaux complexes

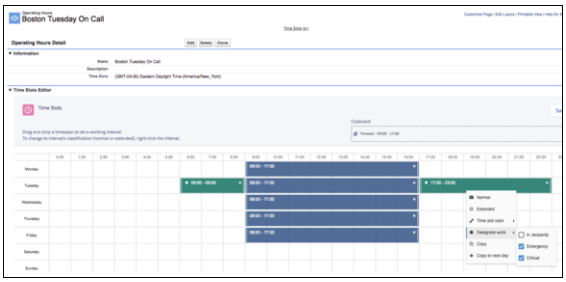
Gérez les dépendances des projets en planifiant du temps entre les rendez-vous. La nouvelle page Visualforce des travaux complexes aide à définir ces dépendances. Planifiez n'importe quelle chaîne de rendez-vous directement dans la page d'un travail complexe ou utilisez les actions de planification, la console du répartiteur et l'optimisation pour planifier des chaînes de deux rendez-vous. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Pour vous assurer que tout est prêt pour un ordre d'exécution complexe, définissez une chaîne de rendez-vous Les dépendances temporelles, telles que les rendez-vous, peuvent commencer en même temps ou après la réalisation d'un autre rendez-vous.

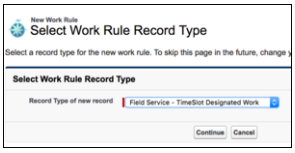


Réservation de créneaux horaires pour des travaux désignés

Créez des créneaux dédiés aux rendez-vous de service qui remplissent vos critères. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

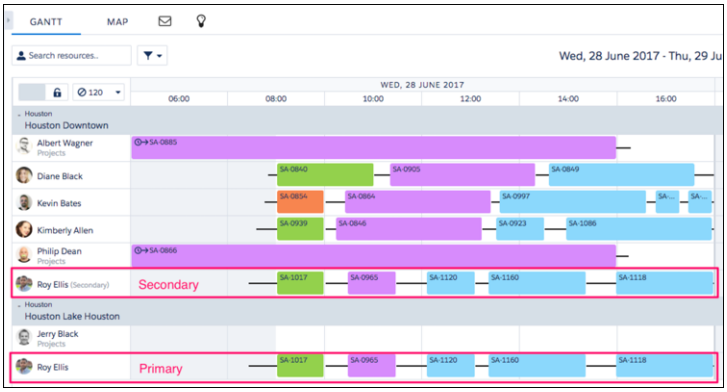


Vous pouvez configurer des créneaux horaires pour un travail désigné avec la règle métier Planification des travaux désignés.



Affichage des ressources de service dans tous les territoires

Il n'est pas nécessaire de quitter le graphique de Gantt des ressources pour afficher les appartenances à des territoires de service secondaires. Affichez vos ressources de service dans tous les territoires auxquels ils sont associés. Auparavant, les ressources de service étaient affichées dans le graphique Gantt uniquement dans leur territoire de service principal. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

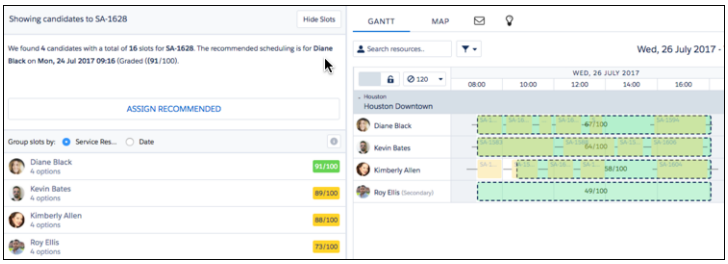


Contrôle des absences affichées dans le graphique de Gantt des ressources

Seules les absences approuvées bloquent la disponibilité de votre technicien et sont affichées dans le graphique de Gantt des ressources. Les absences de ressource non approuvées ne sont pas considérées dans la planification. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Planification des rendez-vous prioritaires par rapport aux rendez-vous moins urgents

Spécifiez les rendez-vous qui peuvent être planifiés en ignorant les rendez-vous moins urgents. Lorsqu'un rendez-vous de service est autorisé à ignorer les rendez-vous moins urgents, la planification des rendez-vous prioritaires et la replanification des rendez-vous moins urgents est beaucoup plus facile. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.



Suivi automatique des rendez-vous pour les techniciens d'assistance

Les techniciens n'ont plus à cliquer sur Suivre pour chaque enregistrement de leur journal de travail. Les ressources de service suivent automatiquement leur rendez-vous de service et leur enregistrement parent lorsque le rendez-vous est réparti. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

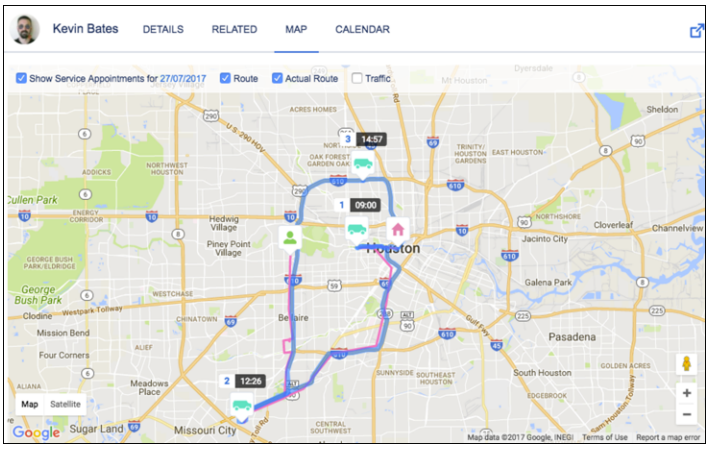
Les techniciens d'assistance qui utilisent l'application Field Service Mobile suivent les enregistrements associés à leur rendez-vous de service lorsque la catégorie de statut du rendez-vous change de Réparti à En cours.

En outre, lorsque le rendez-vous ne figure plus dans la catégorie Réparti ou En cours, le technicien attribué est automatiquement retiré en tant que suiveur de tous les enregistrements associés.

Affichage des itinéraires planifiés et réels dans la carte de la console

Le moteur de planification utilise l'itinéraire au niveau de la rue pour planifier correctement la journée des techniciens. Le jour du service, l'application mobile Field Service Lightning suit l'itinéraire emprunté. Vous pouvez désormais afficher les deux itinéraires sur la vue de la carte des ressources. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

L'itinéraire planifié est affiché en bleu et l'itinéraire réel en rose. Notez le petit détour pour la pause déjeuner.



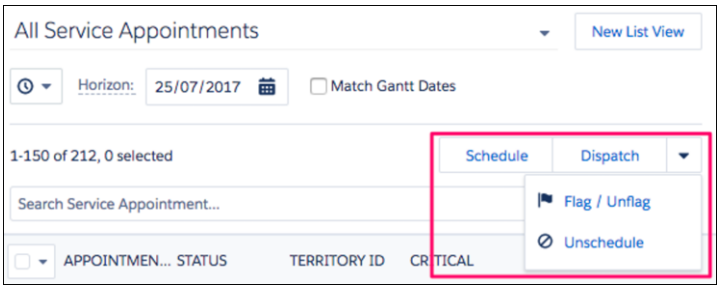
Définition d'autorisations personnalisées pour les utilisateurs de Field Service Lightning

Vous pouvez définir des autorisations utilisateur personnalisées afin de contrôler l'accès aux actions et aux vues. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Les autorisations personnalisées sont applicables aux fonctionnalités et actions suivantes :

- Actions en masse, telles que répartir, optimiser et planifier
- Vues de liste de la console, telles que les rendez-vous de divers statuts (annulé, marqué, planifié, déprogrammé, en péril), fournisseurs, graphiques de Gantt et à faire
- Actions de planification de ressources, telles que compléter et corriger les écarts
- Actions de planification de rendez-vous, telles que planifier, reprogrammer et regrouper les rendez-vous proches
- Vues Gantt, telles que travail sur plusieurs jours et vues mensuelles
- Actions de polygone sur carte, telles que créer, modifier et afficher
- Utilisation de territoires de service
- Création d'absences de ressource de service sur le graphique de Gantt
- Visualisation des membres de territoires secondaires sur le graphique de Gantt

Exemple: Pour contrôler le nombre de requêtes d'optimisation, vous pouvez réduire le nombre de répartiteurs qui peuvent exécuter des optimisations. Si vous retirez l'autorisation personnalisée `FSL.Bulk Optimize`, l'action est masquée pour l'utilisateur.



Contrôle du paramètre de répartition de fil fragmentaire au niveau du territoire

La répartition de fil fragmentaire était auparavant définie au niveau de l'organisation. Vous pouvez désormais définir les paramètres de fil fragmentaire au niveau du territoire. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Requêtes : clonage des requêtes, utilisation de jalons, outils de messagerie optimisés, et plus encore

Dans Lightning Experience, les agents peuvent exécuter plus d'opérations avec les requêtes. Ils peuvent cloner des requêtes, créer des commentaires de requête directement depuis la liste associée Commentaires de requête et suivre les jalons de requête. L'envoi d'e-mails de requête est plus facile avec les nouveaux éléments de la barre d'outils. Les agents peuvent utiliser des champs de fusion, prévisualiser des e-mails et insérer des modèles Salesforce Classic. La plupart de ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience, mais quelques-unes s'appliquent à Salesforce pour Android, à Salesforce pour iOS et à l'application Web mobile Salesforce.

Éditions

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

DANS CETTE SECTION :

Accélération de l'envoi d'e-mails à des clients avec les champs de fusion et les modèles Salesforce Classic

Les agents peuvent insérer des champs de fusion, prévisualiser les e-mails et effacer les e-mails de l'éditeur de messagerie pour les requêtes. Ils peuvent également insérer des modèles d'e-mail Salesforce Classic, joindre des fichiers et retirer des pièces jointes s'ils changent d'avis. Auparavant, les agents pouvaient uniquement joindre des fichiers et insérer des modèles créés dans Lightning Experience. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

Utilisation des champs de destinataire pour associer des e-mails à des contacts de requête

Nous avons créé trois champs qui vous permettre de personnaliser vos e-mails de requête : Destinataires À, Destinataires Cc et Destinataires Cci. Utilisez ces champs pour vous assurer que les e-mails sont toujours associés à l'enregistrement correct dans Salesforce. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Utilisation de jalons de requête dans Lightning Experience

Vos agents peuvent désormais afficher les jalons actifs, terminés et violés depuis les pages d'enregistrement de requêtes. Ils peuvent également explorer pour consulter les détails des jalons de requête. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application Salesforce.

Clonage transparent des requêtes

Les agents peuvent aisément consigner plusieurs problèmes pour un client ou utiliser les informations de requêtes existantes : Il suffit de cliquer sur le bouton Cloner, de renseigner les informations, puis d'attribuer et d'enregistrer la requête. Auparavant, le clonage de requêtes était disponible uniquement dans Salesforce Classic. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application Salesforce.

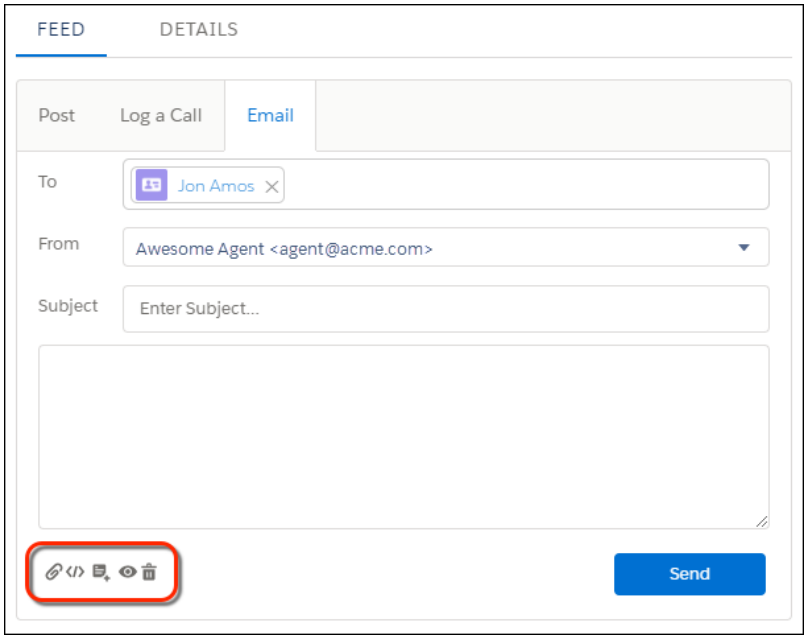
Ajout d'un commentaire de requête à partir d'une liste associée

Les agents peuvent désormais ajouter des commentaires de requête directement depuis la liste associée Commentaires de requête, en cliquant simplement sur un bouton. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application Salesforce.

Accélération de l'envoi d'e-mails à des clients avec les champs de fusion et les modèles Salesforce Classic

Les agents peuvent insérer des champs de fusion, prévisualiser les e-mails et effacer les e-mails de l'éditeur de messagerie pour les requêtes. Ils peuvent également insérer des modèles d'e-mail Salesforce Classic, joindre des fichiers et retirer des pièces jointes s'ils changent d'avis. Auparavant, les agents pouvaient uniquement joindre des fichiers et insérer des modèles créés dans Lightning Experience. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

Nous avons mis à jour la barre d'outils dans l'éditeur d'e-mail des requêtes.



Les actions ci-dessous sont désormais disponibles dans l'éditeur d'e-mail.

Action	Description
Joindre un fichier	Fonctionnalité mise à jour Vous pouvez retirer des pièces jointes avant l'envoi, même si elles proviennent d'un modèle d'e-mail.
Insérer un champ de fusion	Nouvelle action **Remarque:** Les champs de fusion sont résolus uniquement lors de l'envoi et de la prévisualisation. Lorsqu'il est inséré dans l'éditeur d'e-mail, le champ est affiché en texte brut. Vous pouvez insérer des champs de fusion qui ne sont pas répertoriés dans la fenêtre. Saisissez un champ de fusion valide en texte brut dans votre e-mail, puis utilisez l'action Prévisualiser pour le réviser avant l'envoi.
Insérer, créer ou mettre à jour un modèle	Fonctionnalité mise à jour • Insérer des modèles Salesforce Classic (les modèles d'e-mail Visualforce pour Salesforce Classic ne sont pas pris en charge)

Action	Description
	• Les modèles sont insérés à l'emplacement de votre curseur et ne remplacent plus le corps complet de l'e-mail Remarque: Lorsque vous insérez un modèle, l'objet est remplacé par celui du modèle.
Prévisualiser l'e-mail	Nouvelle action Conseil: La prévisualisation est pratique pour réviser un e-mail contenant des champs de fusion avant l'envoi.
Effacer et restaurer un e-mail	Nouvelle action Remarque: Cette action efface l'e-mail et restaure les valeurs d'origine.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Accès et partage pour les champs de fusion d'e-mail, les modèles et les pièces jointes dans Lightning Experience (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Aide de Salesforce : Champs de fusion pour les requêtes (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Utilisation des champs de destinataire pour associer des e-mails à des contacts de requête

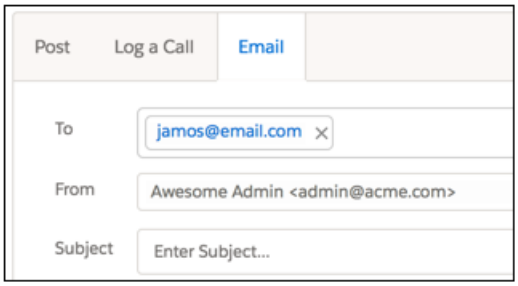
Nous avons créé trois champs qui vous permettre de personnaliser vos e-mails de requête : Destinataires À, Destinataires Cc et Destinataires Cci. Utilisez ces champs pour vous assurer que les e-mails sont toujours associés à l'enregistrement correct dans Salesforce. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Important: Dans les nouvelles organisations, lorsque vous activez E-mail vers requête, nous configurons automatiquement pour vous la valeur de champ prédéfinie Destinataires À. Dans les organisations existantes, vous devez créer la valeur de champ prédéfinie Destinataires À.

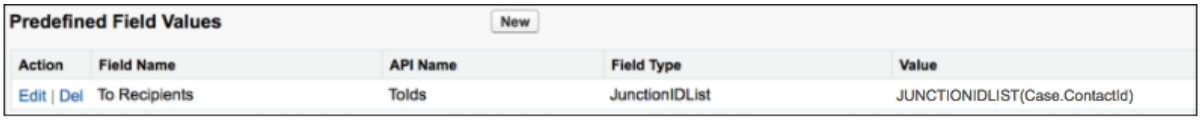
Par défaut dans les organisations existantes, l'action d'e-mail de requête fournit une valeur prédéfinie (l'adresse e-mail du contact de la requête) pour le champ À. Les e-mails ne sont pas associés à l'enregistrement de contact de requête Salesforce, car le type de champ prédéfini est Texte (une adresse e-mail en texte brut sans lien vers le contact de la requête).



Voici l'éditeur d'e-mail par défaut.

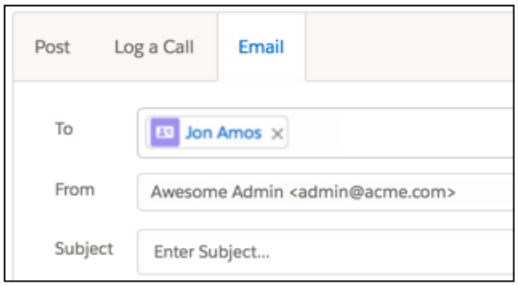


Pour modifier l'expérience par défaut et associer des e-mails à des enregistrements Salesforce, prédéfinissez des valeurs pour les champs Destinataires À, Destinataires Cc et Destinataires Cci. Ces champs utilisent le type de champ JunctionIDList. Pour configurer vos champs prédéfinis, accédez à Configuration et utilisez le gestionnaire d'objet afin de modifier l'action E-mail pour l'objet de la requête. Créez une valeur de champ prédéfinie pour Destinataires À. Dans l'éditeur de formule, utilisez la fonction JUNCTIONIDLIST pour spécifier la valeur. Vous pouvez prédéfinir les champs Destinataires Cc et Destinataires Cci de la même façon.



Important: Une fois terminé, supprimez la valeur prédéfinie par défaut du champ Adresse À. Si vous avez des valeurs de champs prédéfinies pour Adresse À et Destinataires À, seul le champ Adresse À est respecté.

Un éditeur d'e-mail qui utilise un champ Destinataires À prédéfini se présente comme suit. Le champ À pré-renseigne le nom du contact au lieu de l'adresse e-mail du contact.



Une fois les e-mails envoyés, les agents peuvent cliquer sur un e-mail pour afficher les informations sur le contact associé.

Remarque: Vous pouvez utiliser les champs Destinataires À, Destinataires Cc et Destinataires Cci pour envoyer des e-mails à plusieurs contacts et utilisateurs. Les champs fonctionnent avec l'action E-mail uniquement pour les requêtes.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Définition de valeurs de champ prédéfinies pour les champs d'action rapide (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Aide de Salesforce : Notes sur les valeurs de champ prédéfinies pour les actions rapides (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Utilisation de jalons de requête dans Lightning Experience

Vos agents peuvent désormais afficher les jalons actifs, terminés et violés depuis les pages d'enregistrement de requêtes. Ils peuvent également explorer pour consulter les détails des jalons de requête. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application Salesforce.

Pour plus d'informations, reportez-vous à Suivi de vos jalons de requête dans Lightning Experience.

Clonage transparent des requêtes

Les agents peuvent aisément consigner plusieurs problèmes pour un client ou utiliser les informations de requêtes existantes : Il suffit de cliquer sur le bouton Cloner, de renseigner les informations, puis d'attribuer et d'enregistrer la requête. Auparavant, le clonage de requêtes était disponible uniquement dans Salesforce Classic. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application Salesforce.

Dans les nouvelles organisations, le bouton **Cloner** est disponible par défaut dans la présentation de page Requêtes. Dans les organisations existantes, ajoutez l'action rapide Cloner à la présentation de page.

Ajout d'un commentaire de requête à partir d'une liste associée

Les agents peuvent désormais ajouter des commentaires de requête directement depuis la liste associée Commentaires de requête, en cliquant simplement sur un bouton. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application Salesforce.

Si vous avez déjà une liste associée Commentaires de requête dans une page d'enregistrements, vous n'avez aucune action à exécuter. Les agents affichent le bouton Nouveau dans le menu déroulant de la liste associée. Pour ajouter la liste associée Commentaires de requête à une page, dans le générateur d'applications Lightning, ajoutez à la page le composant Liste associée - unique.

Une fois la liste associée mise à jour, les agents peuvent cliquer sur le bouton **Nouveau** dans le menu déroulant de la liste associée. Les agents sont ensuite invités à saisir un commentaire. Notez que votre fenêtre Commentaires de requête peut être différente selon votre configuration.

Remarque: Vous pouvez néanmoins créer une action rapide de création de commentaires de requête.

Lightning Knowledge : organisations multilingues, actions sur les articles mises à jour et prise en charge de la vidéo

Les organisations multilingues peuvent désormais migrer vers Lightning Knowledge. Lors de la visualisation d'une requête dans la console, les auteurs peuvent créer un article depuis le composant Knowledge. Les auteurs bénéficient d'une expérience d'édition de texte enrichie avec la vidéo et peuvent déterminer qui visualise les articles avec la surveillance des événements. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Remarque: L'activation de Lightning Knowledge change le modèle de données de votre organisation pour utiliser des types d'enregistrement à la place de types d'article. Les organisations qui ont plusieurs types d'article doivent migrer les données pour consolider les types d'article avant d'activer Lightning Knowledge.

IMPORTANT : Une fois Lightning Knowledge activée, vous ne pouvez pas la désactiver. Testez la fonctionnalité dans une organisation sandbox ou d'évaluation avant de l'activer en production.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic, Lightning Experience

Salesforce Knowledge est disponible avec **Performance** Edition et **Developer** Edition, et dans **Unlimited** Edition avec le Service Cloud.

Salesforce Knowledge est disponible moyennant un coût supplémentaire dans : **Professional** Edition, **Enterprise** Edition et **Unlimited** Edition.

DANS CETTE SECTION :

Accès aux articles Knowledge dans les organisations multilingues avec Lightning Experience (bêta)

Création d'articles depuis le composant Knowledge

Incorporation de vidéos et de blocs de code dans des articles Knowledge

Suivi des vues d'articles dans la surveillance des événements

Suivi du flux avec les attributions d'articles

Choix de vos catégories de données dans Lightning

Recherche dans Knowledge : tri des résultats d'articles et documents externes joints aux requêtes

Accès aux articles Knowledge dans les organisations multilingues avec Lightning Experience (bêta)

Les organisations multilingues sont désormais prises en charge dans Lightning Knowledge ! Vous pouvez rechercher et lire des articles traduits dans Lightning Knowledge. Vous continuez à créer et à gérer les articles traduits dans Salesforce Classic Cette modification s'applique uniquement dans Lightning Experience.

Création d'articles depuis le composant Knowledge

Les utilisateurs peuvent créer des articles depuis le composant Knowledge. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Incorporation de vidéos et de blocs de code dans des articles Knowledge

Les auteurs de Lightning Knowledge peuvent créer une expérience d'article enrichie en incorporant des vidéos et en insérant des blocs de code. Nous avons élargi la liste des domaines pris en charge pour l'incorporation de vidéos aussi bien dans Salesforce Classic que dans Lightning Experience.

Suivi des vues d'articles dans la surveillance des événements

Avec la surveillance des événements, prenez des décisions fondées sur les données concernant les contenus de votre base de connaissance. Nous avons ajouté un type d'événement KnowledgeArticleView à l'objet standard EventLogFile pour les vues d'articles. Vous pouvez déterminer qui visualise les articles pour mieux comprendre comment les personnes utilisent Knowledge dans votre organisation.

Suivi du flux avec les attributions d'articles

Suivez les articles qui nécessitent une action dans les rapports sur les champs d'attribution. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Choix de vos catégories de données dans Lightning

Le composant de sélection des catégories de données est totalement accessible dans l'accueil des enregistrements Lightning Knowledge. Le composant prend en charge le nombre de catégories de données que vous avez activées dans votre organisation.

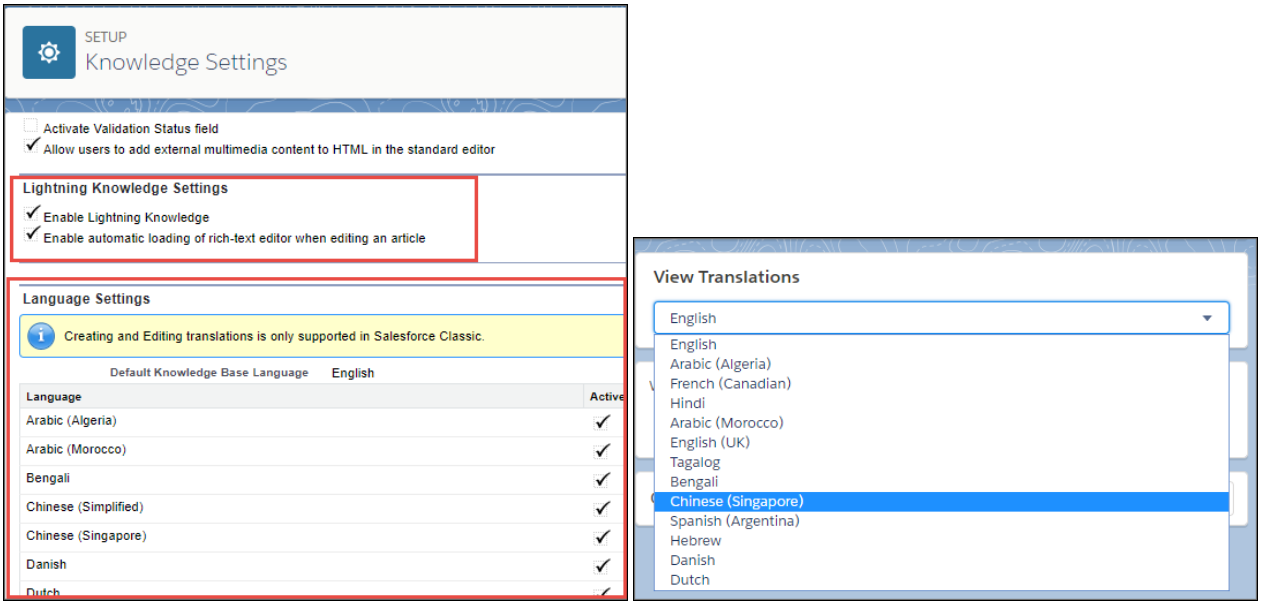
Recherche dans Knowledge : tri des résultats d'articles et documents externes joints aux requêtes

Tirez parti de la recherche d'articles Knowledge améliorée pour accélérer l'accès aux articles et la résolution des requêtes.

Accès aux articles Knowledge dans les organisations multilingues avec Lightning Experience (bêta)

Les organisations multilingues sont désormais prises en charge dans Lightning Knowledge ! Vous pouvez rechercher et lire des articles traduits dans Lightning Knowledge. Vous continuez à créer et à gérer les articles traduits dans Salesforce Classic Cette modification s'applique uniquement dans Lightning Experience.

Les organisations multilingues peuvent activer Lightning Knowledge, et les organisations Lightning Knowledge peuvent activer la prise en charge multilingue. Les articles traduits peuvent être recherchés et lus dans Lightning Knowledge. Cependant, actuellement la création et la gestion d'articles traduits est disponible uniquement dans Classic. De plus, les utilisateurs peuvent ajouter une langue en tant que colonne dans les vues de liste. Si des versions traduites d'un article sont publiées, les utilisateurs peuvent aisément changer de langue via la liste de sélection de la langue dans l'accueil des enregistrements d'articles. Si la langue de traduction contient seulement une version brouillon, cette langue n'est pas affichée dans la liste de sélection tant que la version n'a pas été publiée.

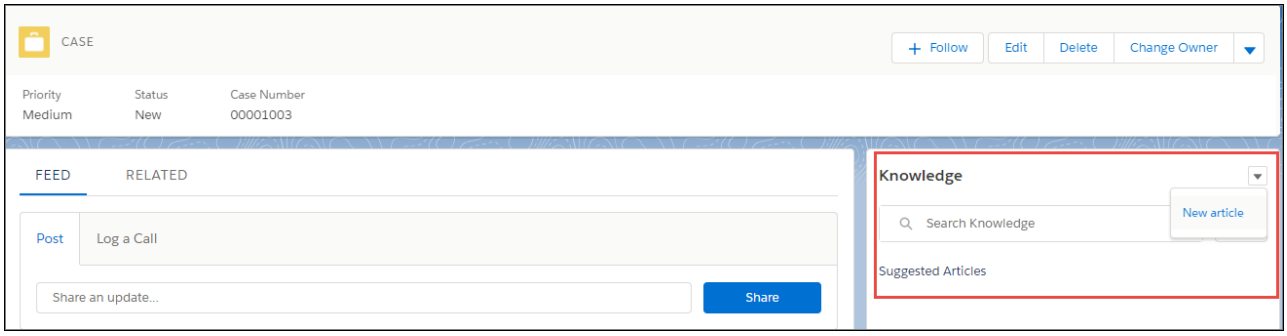


Remarque: L'action Soumettre pour traduction n'est pas disponible dans Lightning Experience, mais peut être utilisée dans Classic lorsque Lightning Knowledge est activée.

Création d'articles depuis le composant Knowledge

Les utilisateurs peuvent créer des articles depuis le composant Knowledge. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

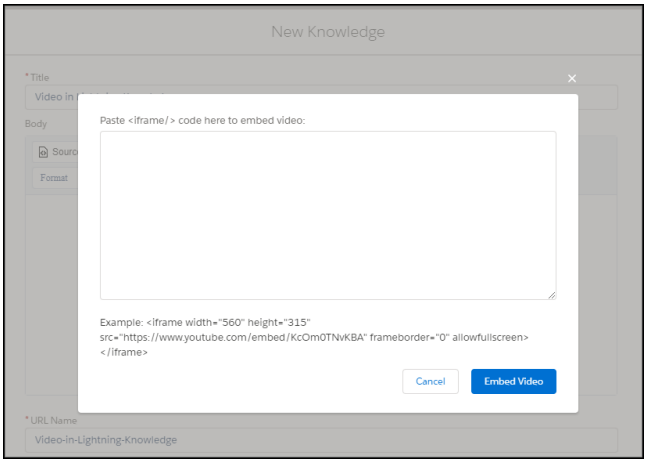
Les utilisateurs de Knowledge peuvent aisément créer des articles depuis le composant Knowledge tout en gérant une requête. La création d'un article directement depuis une requête permet aux agents de rester dans le workflow de support de leurs clients, de réduire les clics inutiles et de documenter les informations critiques pour les autres agents.

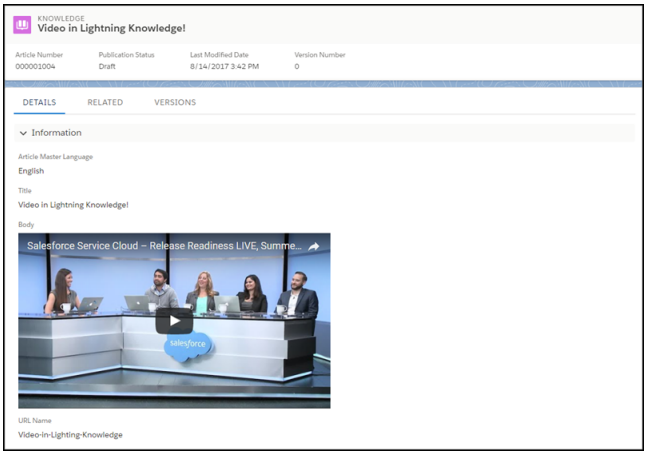


Incorporation de vidéos et de blocs de code dans des articles Knowledge

Les auteurs de Lightning Knowledge peuvent créer une expérience d'article enrichie en incorporant des vidéos et en insérant des blocs de code. Nous avons élargi la liste des domaines pris en charge pour l'incorporation de vidéos aussi bien dans Salesforce Classic que dans Lightning Experience.

Avec le plug-in vidéo Lightning Knowledge, vous pouvez incorporer une vidéo dans des articles Lightning Knowledge. Lightning Knowledge contient également un plug-in pour les blocs de code. Vous pouvez incorporer des extraits de code dans des articles Lightning Knowledge pour les afficher en tant que contenu (au lieu de les traiter en tant que code).





Sources vidéo prises en charge :

- players.brightcove.net
- dailymotion.com
- force.com
- salesforce.com
- videos.sproutvideo.com
- ustream.tv
- app.ustudio.com
- play.vidyard.com
- vimeo.com
- fast.wistia.net
- player.youku.com

- youtube.com
- youtube-nocookie.com
- youtube.ca
- youtube.jp
- youtube.com.br
- youtube.co.uk
- youtube.nl
- youtube.pl
- youtube.es
- youtube.ie
- youtube.fr

CONSULTER ÉGALEMENT :

IdeaExchange : Wistia video embedding in KB articles

IdeaExchange : Please enable embedding Youku videos to articles to serve Chinese customers

Suivi des vues d'articles dans la surveillance des événements

Avec la surveillance des événements, prenez des décisions fondées sur les données concernant les contenus de votre base de connaissance. Nous avons ajouté un type d'événement KnowledgeArticleView à l'objet standard EventLogFile pour les vues d'articles. Vous pouvez déterminer qui visualise les articles pour mieux comprendre comment les personnes utilisent Knowledge dans votre organisation.

Vous pouvez utiliser la surveillance des événements pour suivre les vues par utilisateur et par date, et déterminer ainsi qui consomme les articles. Le type d'événement KnowledgeArticleView est disponible dans l'API, mais pas dans l'application Event Monitoring Analytics.

Remarque: Les vues par utilisateur et par date ne comprennent pas les vues de communauté et les vues Apex personnalisées.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Objets modifiés

IdeaExchange : Track Knowledge Article Searches and / or Views by User

IdeaExchange : Knowledge Article Viewed Date / Voted Date Filter in Reports

Suivi du flux avec les attributions d'articles

Suivez les articles qui nécessitent une action dans les rapports sur les champs d'attribution. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Gérez votre workflow d'articles en ciblant le processus d'attribution par l'intermédiaire de la base de connaissances de votre organisation. Créez des vues de liste d'attribution pour visualiser aisément les articles attribués dont la date d'échéance est proche ou passée, ou attribués à une personne absente du bureau.

Remarque: Actuellement, vous pouvez attribuer des articles brouillon uniquement dans Salesforce Classic. Les champs d'attribution des articles brouillon préexistants ne sont pas affichés dans les rapports sur les champs d'attribution. Cependant, s'ils sont réattribués après la version, ils deviennent disponibles.

CONSULTER ÉGALEMENT :

IdeaExchange : Knowledge Article Assignment Reporting

Choix de vos catégories de données dans Lightning

Le composant de sélection des catégories de données est totalement accessible dans l'accueil des enregistrements Lightning Knowledge. Le composant prend en charge le nombre de catégories de données que vous avez activées dans votre organisation.

Recherche dans Knowledge : tri des résultats d'articles et documents externes joints aux requêtes

Tirez parti de la recherche d'articles Knowledge améliorée pour accélérer l'accès aux articles et la résolution des requêtes.

DANS CETTE SECTION :

Tri des résultats de recherche d'articles Knowledge

La page des résultats de recherche contient un menu de tri amélioré et fonctionne également pour les articles Knowledge. Les utilisateurs peuvent trier par les champs que l'administrateur inclut dans la présentation des résultats de recherche pour les articles Knowledge. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Documents externes joints à des requêtes et génération de rapports correspondants

Les utilisateurs peuvent joindre des documents externes à des requêtes, et pas seulement les référencer. Par exemple, un utilisateur peut fermer une requête avec une vidéo YouTube ou un fichier SharePoint. Les clients obtiennent une aide immédiate et les agents de service gagnent du temps avec un workflow rationalisé. De leur côté, les administrateurs peuvent générer des rapports pour suivre ces activités. Cette modification s'applique uniquement à Salesforce Classic.

Éditions

Salesforce Knowledge est disponible avec **Performance** Edition et **Developer** Edition, et dans **Unlimited** Edition avec le Service Cloud.

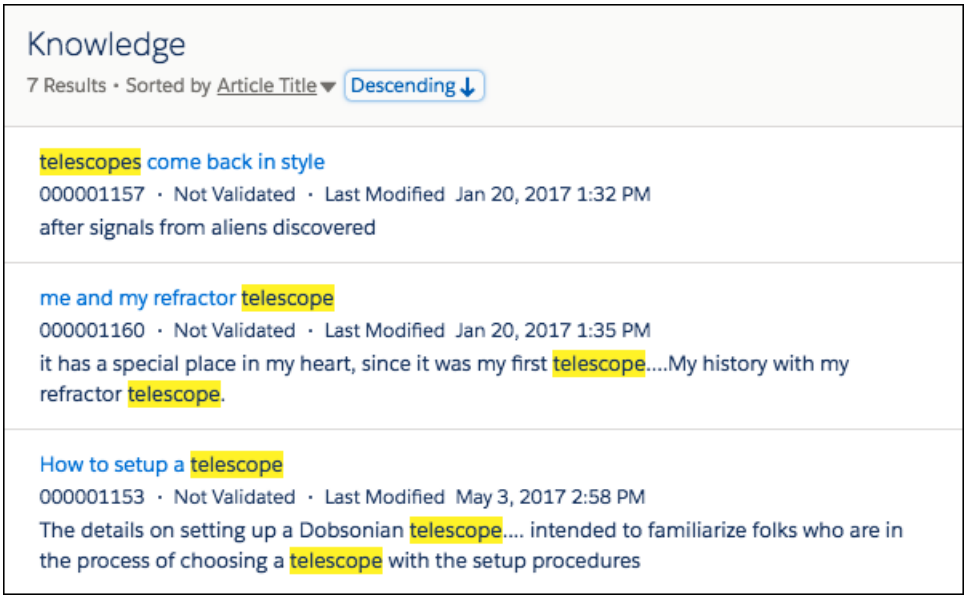
Salesforce Knowledge est disponible moyennant un coût supplémentaire dans : **Professional** Edition, **Enterprise** Edition et **Unlimited** Edition.

Tri des résultats de recherche d'articles Knowledge

La page des résultats de recherche contient un menu de tri amélioré et fonctionne également pour les articles Knowledge. Les utilisateurs peuvent trier par les champs que l'administrateur inclut dans la présentation des résultats de recherche pour les articles Knowledge. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Par défaut, les articles sont triés par pertinence. Pour changer le champ de tri, utilisez le lien de tri au-dessus des résultats. Utilisez le lien **Croissant** ou **Décroissant** pour changer la direction de tri.

Les résultats triés par pertinence affichent toujours les résultats les plus pertinents en haut de la liste.



Documents externes joints à des requêtes et génération de rapports correspondants

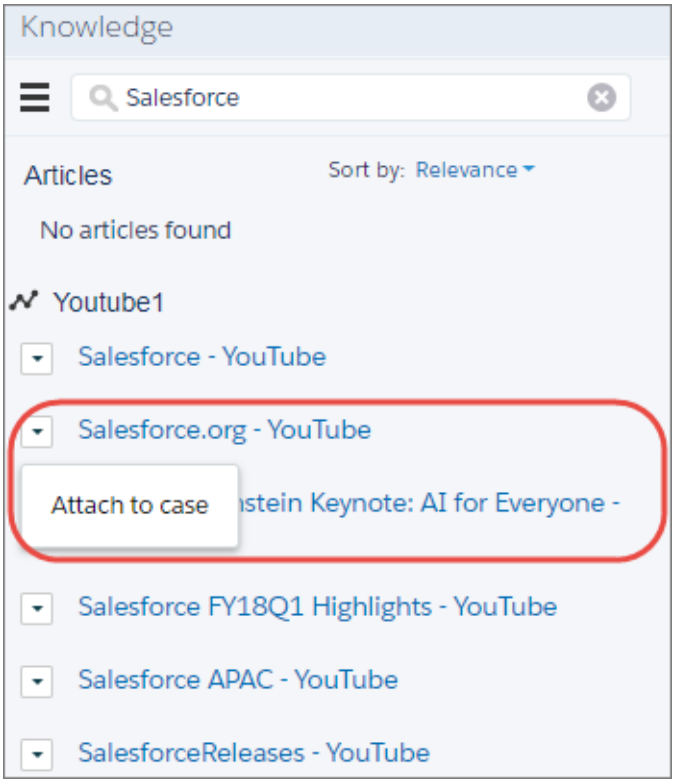
Les utilisateurs peuvent joindre des documents externes à des requêtes, et pas seulement les référencer. Par exemple, un utilisateur peut fermer une requête avec une vidéo YouTube ou un fichier SharePoint. Les clients obtiennent une aide immédiate et les agents de service gagnent du temps avec un workflow rationalisé. De leur côté, les administrateurs peuvent générer des rapports pour suivre ces activités. Cette modification s'applique uniquement à Salesforce Classic.

Connectez au préalable une source de données externe à votre organisation Salesforce.

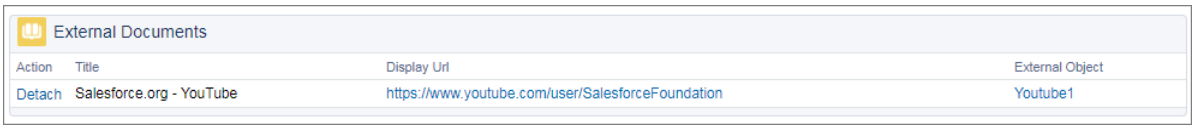
- Des instructions de configuration et de gestion de la recherche fédérée sont disponibles dans l'aide de Salesforce.
- Des instructions de définition de sources de données externe sont disponibles dans l'aide de Salesforce.

Pensez à configurer le widget Knowledge One pour le menu latéral Knowledge.

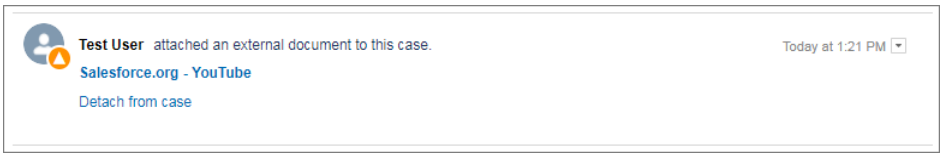
Pour les utilisateurs, les sources de données externe ou les résultats de recherche sont affichés dans les résultats de recherche du menu latéral Knowledge. Les utilisateurs peuvent joindre des documents externes à des requêtes uniquement si Chatter est activé. Pour ajouter à la requête, un clic suffit. Les utilisateurs affichent la même interface utilisateur que précédemment, avec en plus le menu déroulant **Joindre à la requête** en regard du nom du document externe.



Lorsque le document est joint, il est affiché sous la liste associée Documents externes dans la requête.



Une publication sur la pièce jointe est également ajoutée au fil de requête.



Vous pouvez exécuter des rapports sur le nombre d'articles auxquels des documents externes sont joints afin d'identifier si les agents de service utilisent la fonctionnalité. Vous pouvez déterminer quelles sources externes ont l'impact le plus important.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Rapport sur les documents externes joints à des requêtes (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Live Agent : chat Web pour vos agents de support dans Lightning Experience

Offrez à vos agents une expérience de chat optimisée dans Lightning Service Console. La fenêtre de chat de l'agent est mise en évidence dans la console et vous pouvez la déplacer en fonction des besoins de vos agents. Les chats passés dans les enregistrements de contact permettent consulter les chats antérieurs d'un client avec votre société.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic, Lightning Experience

Live Agent est disponible avec : **Performance** Edition, et avec les organisations **Developer** Edition créées après le 14 juin 2012

Live Agent est disponible avec : **Unlimited** Edition avec le Service Cloud

Live Agent est disponible moyennant un coût supplémentaire avec : **Enterprise** Edition et **Unlimited** Edition

DANS CETTE SECTION :

Chat avec des clients dans Lightning Experience

Nous avons sélectionné les meilleures fonctionnalités de Live Agent et leur avons offert une nouvelle présentation dans Lightning Experience. La fenêtre de chat a été agrandie. Les agents ont plus de place pour utiliser les fonctionnalités de chat qu'ils connaissent et apprécient.

Contrôle de la position et de la hauteur de la fenêtre de chat de l'agent

Vous pouvez positionner la fenêtre de chat de l'agent sur le côté ou au centre de la page pour offrir aux agents l'espace de productivité dont ils rêvent. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Accès à toutes vos transcriptions de chat dans Lightning Experience

Les agents doivent se référer à leur travail, que ce soit pour consulter des informations sur une requête qu'ils gèrent ou retrouver une réponse pertinente à la question d'un client. Ils peuvent accéder à l'accueil de l'objet transcription de chat dans Lightning Service Console, en sélectionnant Transcriptions Live Chat dans le menu des éléments.

Conversation continue avec les chats passés des clients réguliers

Parfois, un village entier est nécessaire pour satisfaire un client. Grâce aux chats passés, les agents disposent désormais du contexte nécessaire pour gérer les problèmes récurrents ou de suivi avec les clients réguliers. Lorsqu'un enregistrement de contact est joint à la transcription, les agents peuvent consulter les chats précédents. Ils ne peuvent pas afficher les enregistrements joints aux chats précédents, mais ils peuvent lire les transcriptions complètes. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Simplification du multitâche pour les agents avec des aperçus dans l'en-tête de chat

Les aperçus présentent un contexte en temps réel aux agents qui peuvent entrer et sortir de leurs chats sans les interrompre. Pour aider les agents à différencier rapidement les chats ouverts, les 100 premiers caractères du message du client sont affichés dans l'en-tête du chat. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Barre d'outils optimisée pour les agents de chat

Certaines de vos fonctionnalités de chat Live Agent favorites ont progressé en migrant vers Lightning Experience. Le transfert de fichiers, transfert de chat et les indicateurs utilisent des fenêtres contextuelles avec un processus légèrement différent afin de bien marquer les différences pour votre équipe de support. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

Écart des fonctionnalités Live Agent dans Lightning Experience

Les écarts de fonctionnalités ci-dessous s'appliquent à Live Agent dans Lightning Experience.

Chat avec des clients dans Lightning Experience

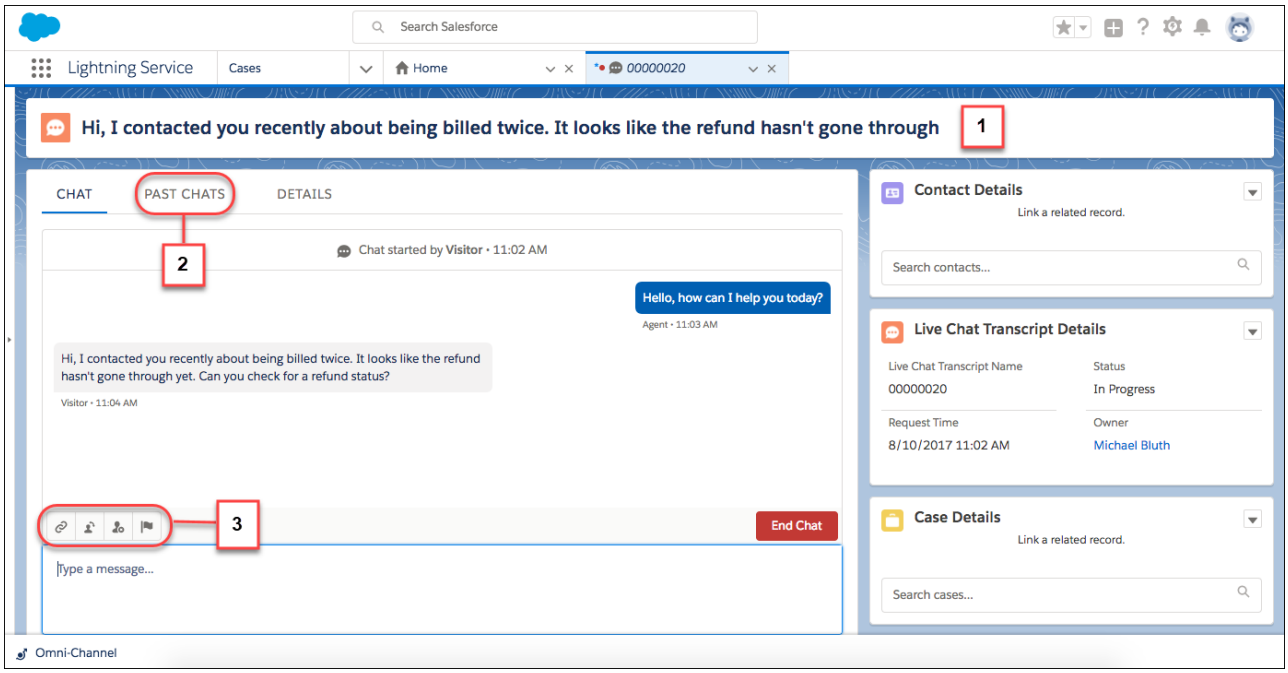
Nous avons sélectionné les meilleures fonctionnalités de Live Agent et leur avons offert une nouvelle présentation dans Lightning Experience. La fenêtre de chat a été agrandie. Les agents ont plus de place pour utiliser les fonctionnalités de chat qu'ils connaissent et apprécient.

Si vous utilisez déjà l'acheminement Omni-Channel pour les chats, il n'est pas nécessaire de régénérer votre code de déploiement. Il suffit d'accéder au générateur d'applications Lightning et de modifier votre application de console Lightning. Ajoutez l'utilitaire

Omni-Channel, puis les Transcriptions Live Chat à vos éléments sélectionnés. Vérifiez que vous avez un bouton de chat utilisant l'acheminement Omni-Channel, car l'acheminement Live Agent n'est pas pris en charge dans Lightning Experience.

Mise en évidence dans la Console

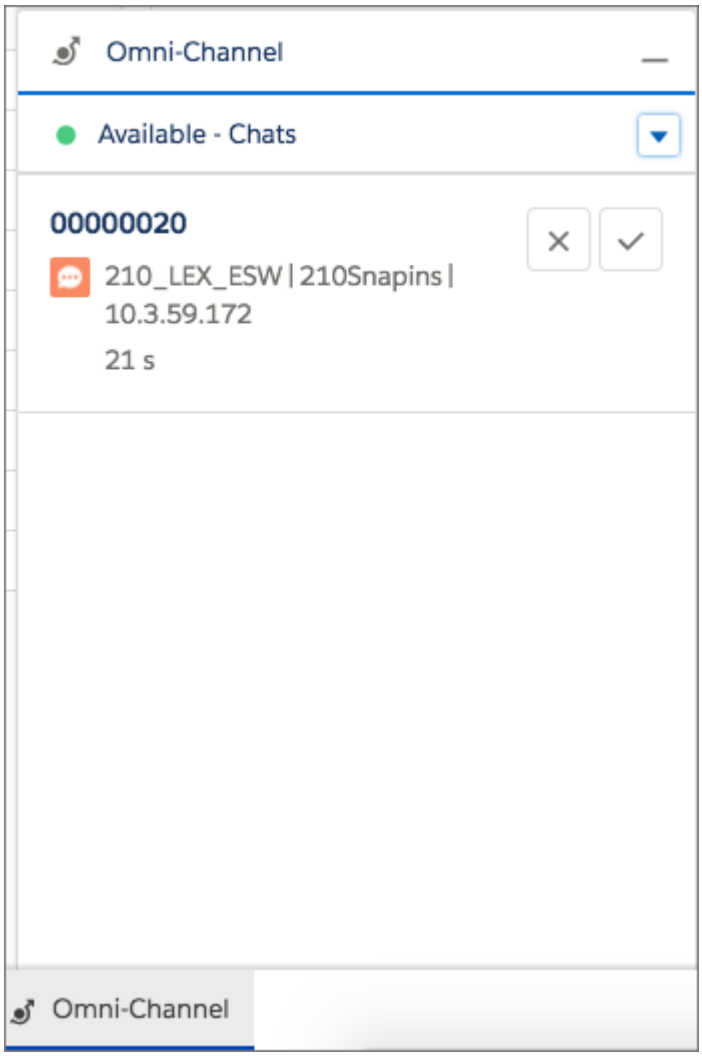
L'époque où le chat était relégué dans le coin supérieur de la console est loin.



Par défaut, la fenêtre de chat de l'agent est grande, chargée au centre de la vue de l'agent et complète, avec notamment un en-tête qui aide à différencier les chats (1). Vous pouvez également afficher les chats passés, qui permettent aux agents de consulter les discussions antérieures avec un client régulier (2). Les agents peuvent également accéder à leurs fonctionnalités de chat au-dessus de la zone de texte, à un emplacement pratique (3).

Ping ! Nouvelles notifications et messages système

Les notifications facilitent la gestion des tâches multiples dans Lightning Experience pour les agents, qu'ils gèrent un ou plusieurs chats. Les demandes de chat sont affichées dans l'utilitaire Omni-Channel dans Lightning Service Console.

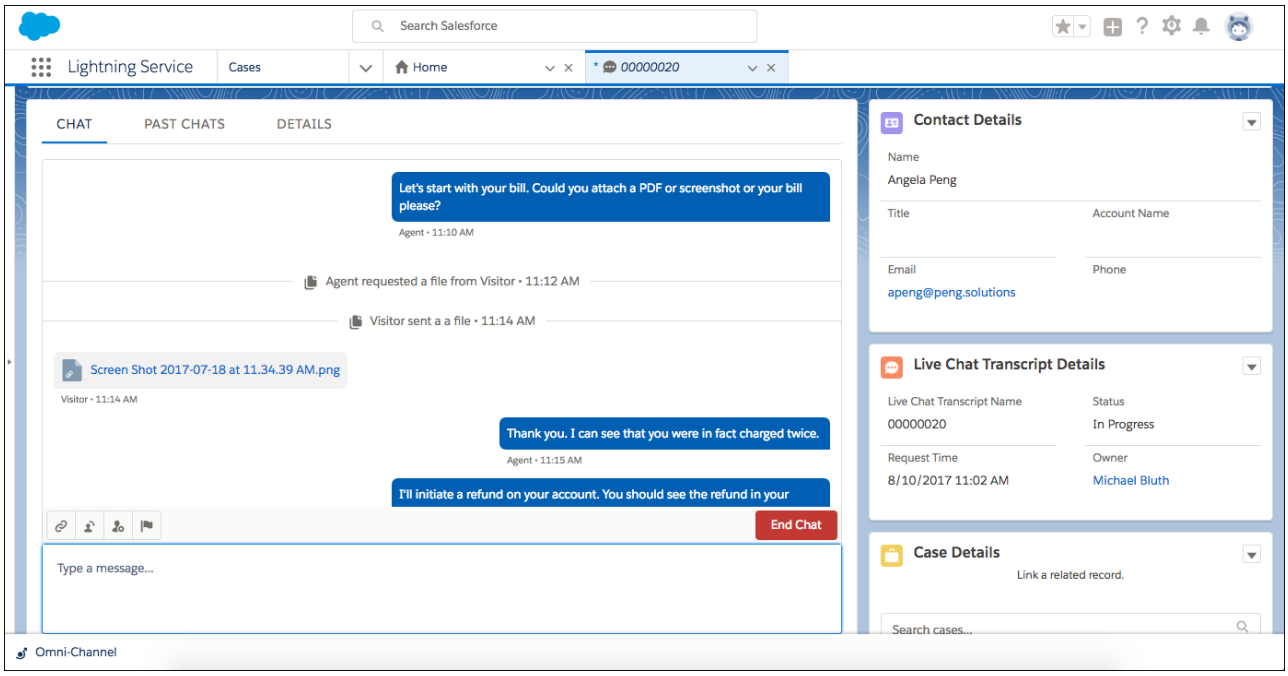


Pendant un chat, l'affichage des notifications dans la console de l'agent est légèrement différent que dans Salesforce Classic.

Qu'un agent le visualise ou non, l'onglet de chat est mis en évidence s'il contient des champs non lus.

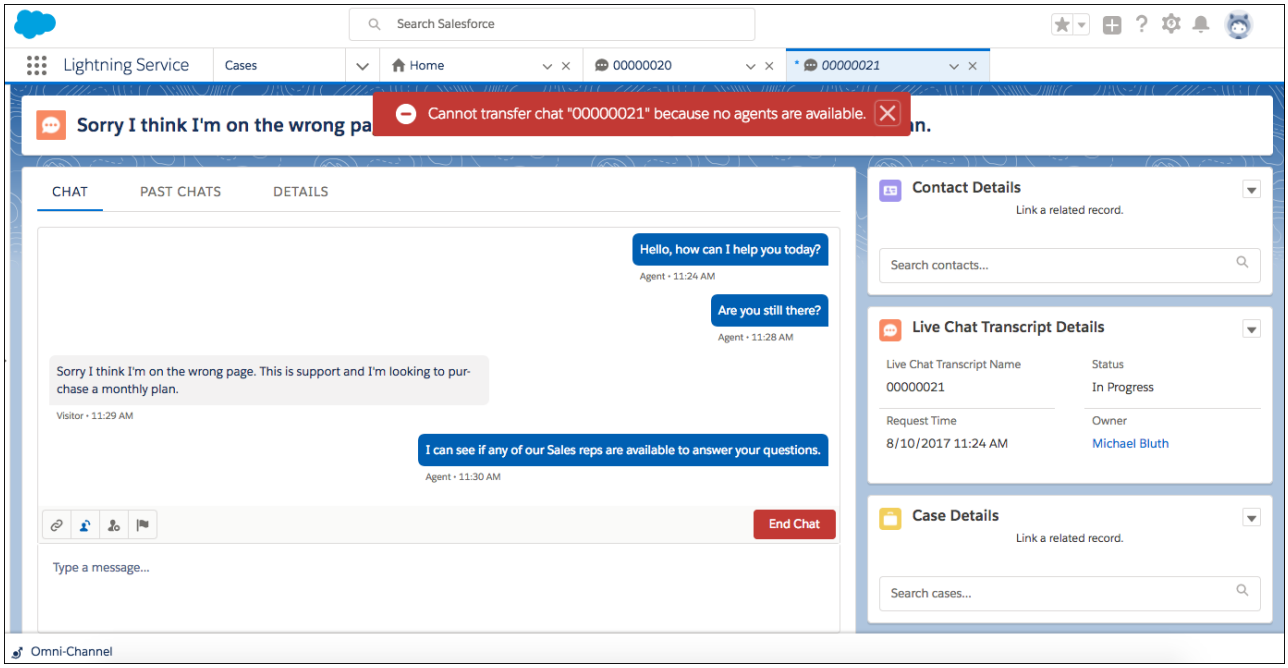


Les notifications système sont affichées dans la transcription de chat.



Les actions en cours sont clairement affichées par la fonctionnalité de chat. Les agents peuvent fermer les fenêtres contextuelles sans annuler l'action.

Les messages de confirmation en haut de l'écran informent les agents avec précision sur les activités en cours.



CONSULTER ÉGALEMENT :

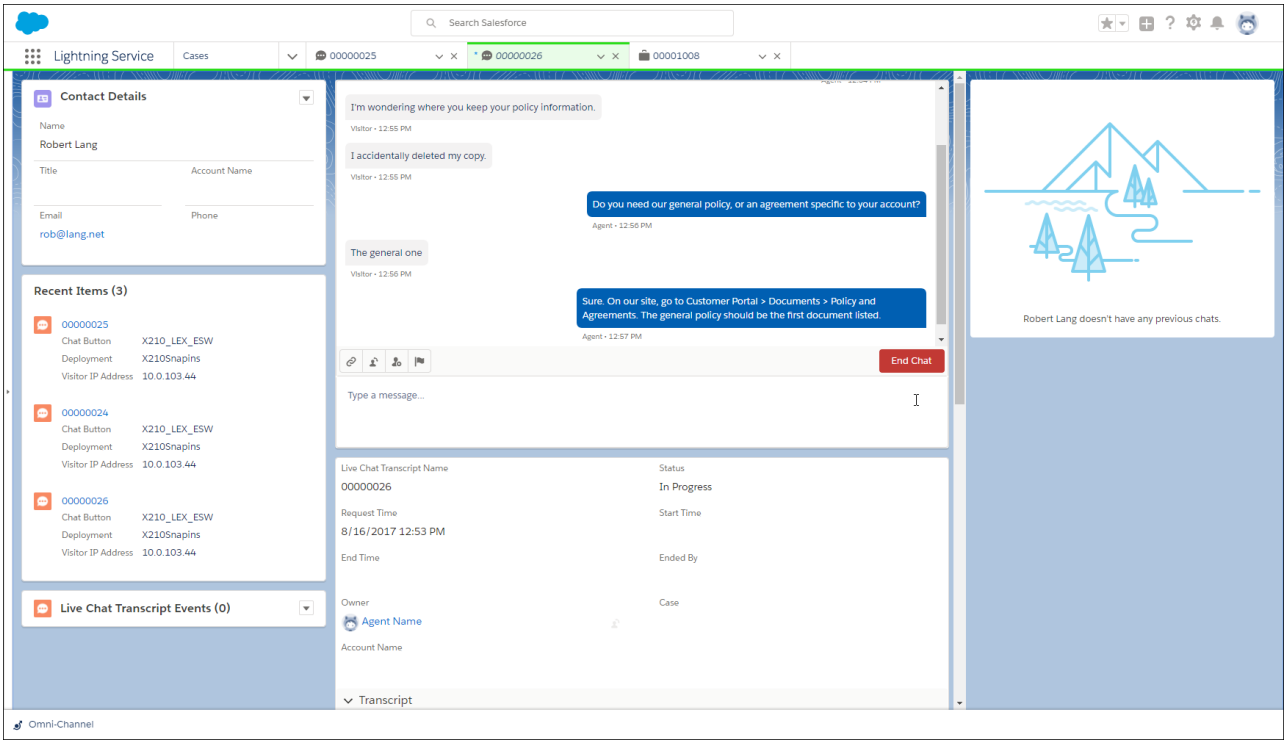
Acheminement du travail aux agents dans Lightning Experience (globalement disponible)

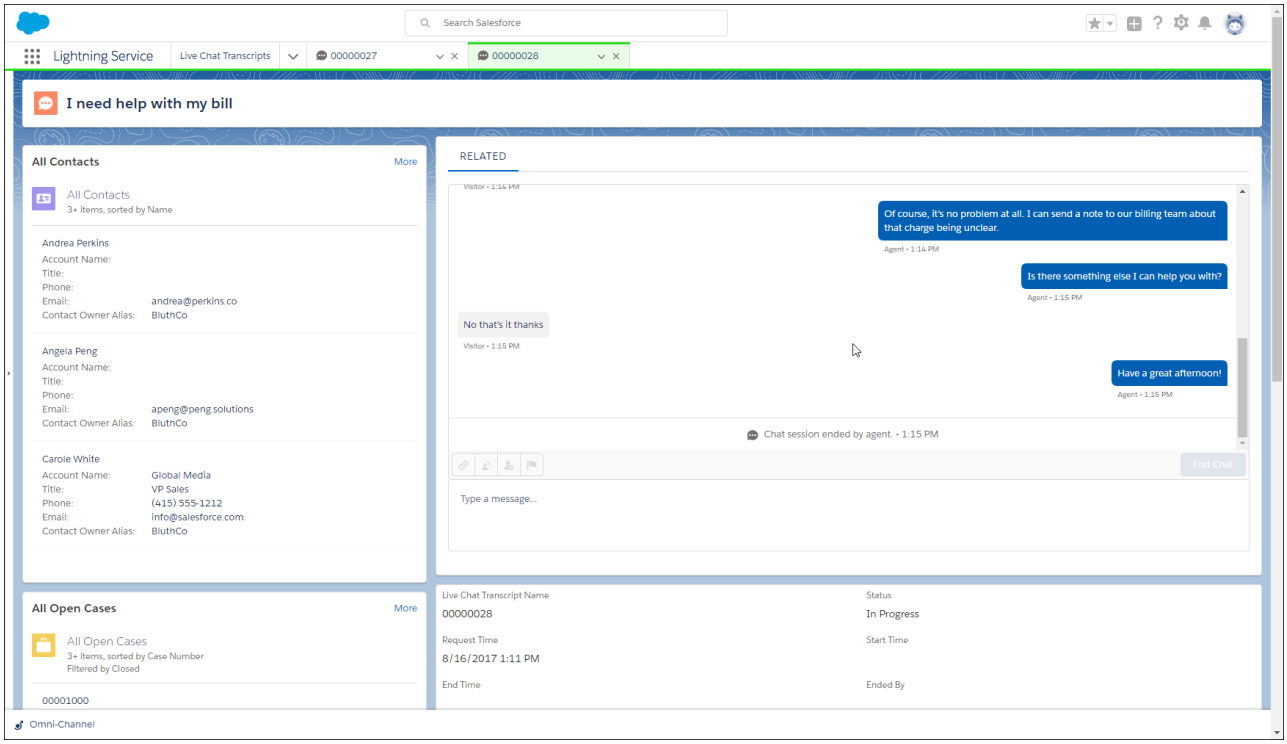
Contrôle de la position et de la hauteur de la fenêtre de chat de l'agent

Vous pouvez positionner la fenêtre de chat de l'agent sur le côté ou au centre de la page pour offrir aux agents l'espace de productivité dont ils rêvent. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Positionnez et dimensionnez le composant Corps du chat comme vous le souhaitez dans la console en ouvrant une transcription de chat et en modifiant la page en ligne. Alternativement, vous pouvez créer une page d'enregistrement personnalisée dans le Générateur d'applications Lightning. Vous pouvez placer le composant Corps du chat n'importe où sur la page pour contrôler l'emplacement où les agents discutent et accèdent aux composants associés. La hauteur par défaut est de 500 pixels, mais vous pouvez l'ajuster aux écrans de vos agents.

Examinez les exemples ci-dessous de pages d'enregistrement personnalisées utilisant l'objet Transcription Live Chat.

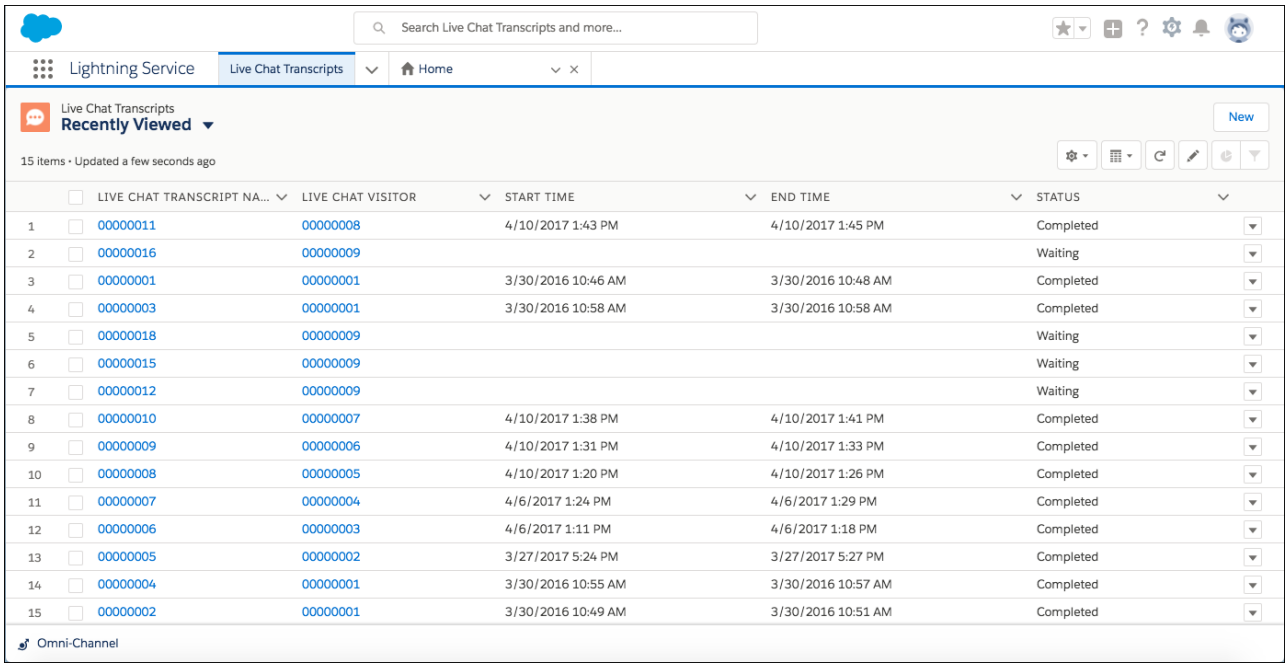




Accès à toutes vos transcriptions de chat dans Lightning Experience

Les agents doivent se référer à leur travail, que ce soit pour consulter des informations sur une requête qu'ils gèrent ou retrouver une réponse pertinente à la question d'un client. Ils peuvent accéder à l'accueil de l'objet transcription de chat dans Lightning Service Console, en sélectionnant Transcriptions Live Chat dans le menu des éléments.

L'accueil de l'objet Transcriptions Live Chat affiche une vue de liste des transcriptions de chat. La vue par défaut est Récemment visualisés, avec laquelle les agents accèdent rapidement à leurs chats les plus récents.

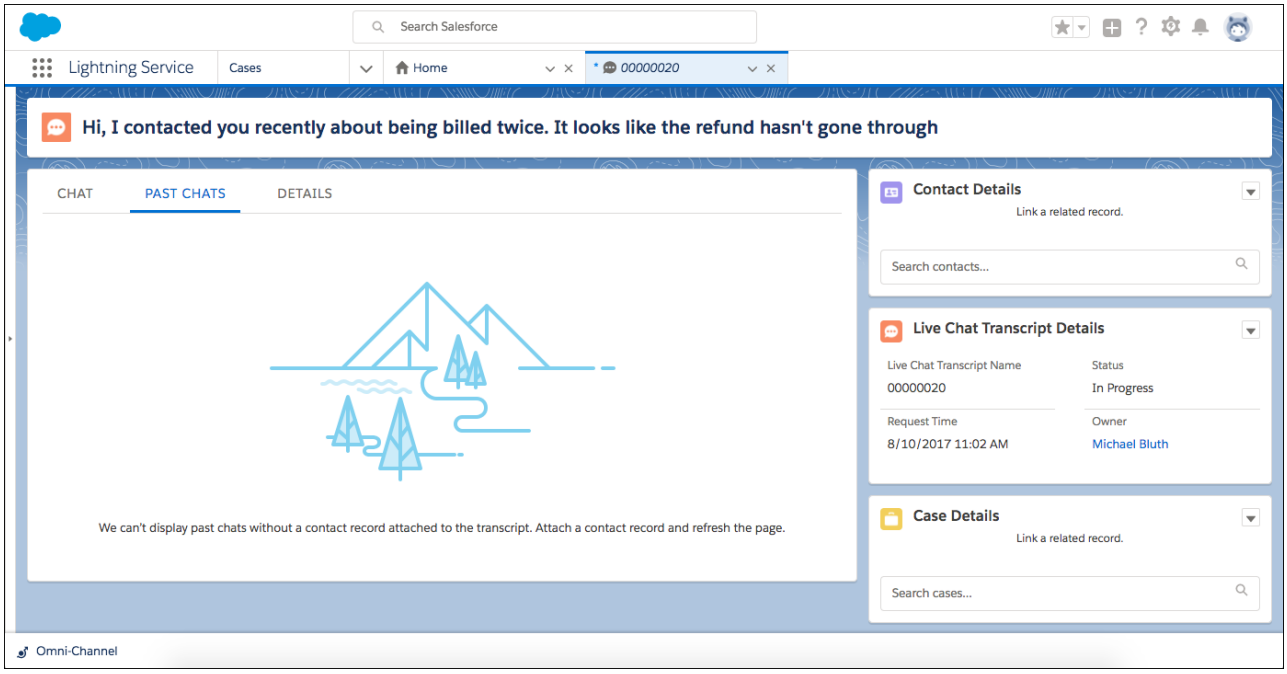


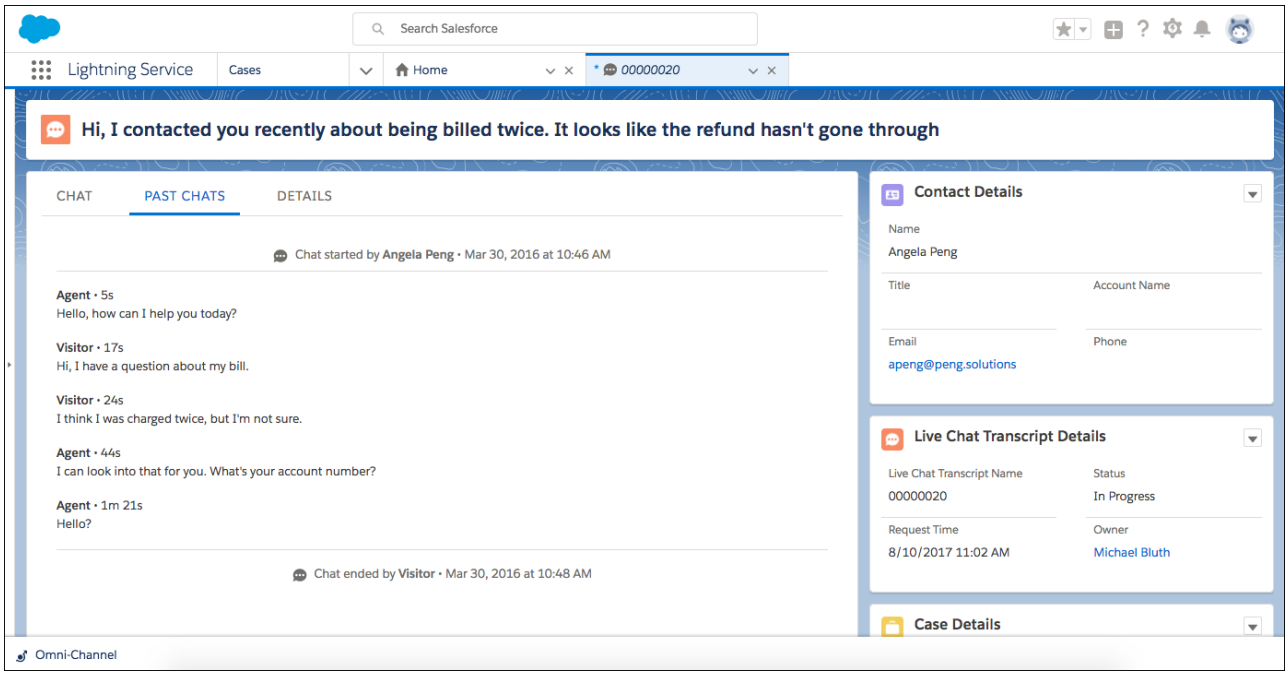
Vous pouvez créer d'autres vues de liste pour les agents, par exemple En cours ou En attente. Notez que les agents affichent uniquement les transcriptions de chat auxquelles ils ont accès.

Conversation continue avec les chats passés des clients réguliers

Parfois, un village entier est nécessaire pour satisfaire un client. Grâce aux chats passés, les agents disposent désormais du contexte nécessaire pour gérer les problèmes récurrents ou de suivi avec les clients réguliers. Lorsqu'un enregistrement de contact est joint à la transcription, les agents peuvent consulter les chats précédents. Ils ne peuvent pas afficher les enregistrements joints aux chats précédents, mais ils peuvent lire les transcriptions complètes. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

L'accueil par défaut de vos enregistrements de transcription inclut déjà les chats passés sous la forme d'un composant onglet dans le corps du chat. Si vos agents souhaitent l'afficher en permanence, vous pouvez aisément placer le composant directement sur la page.

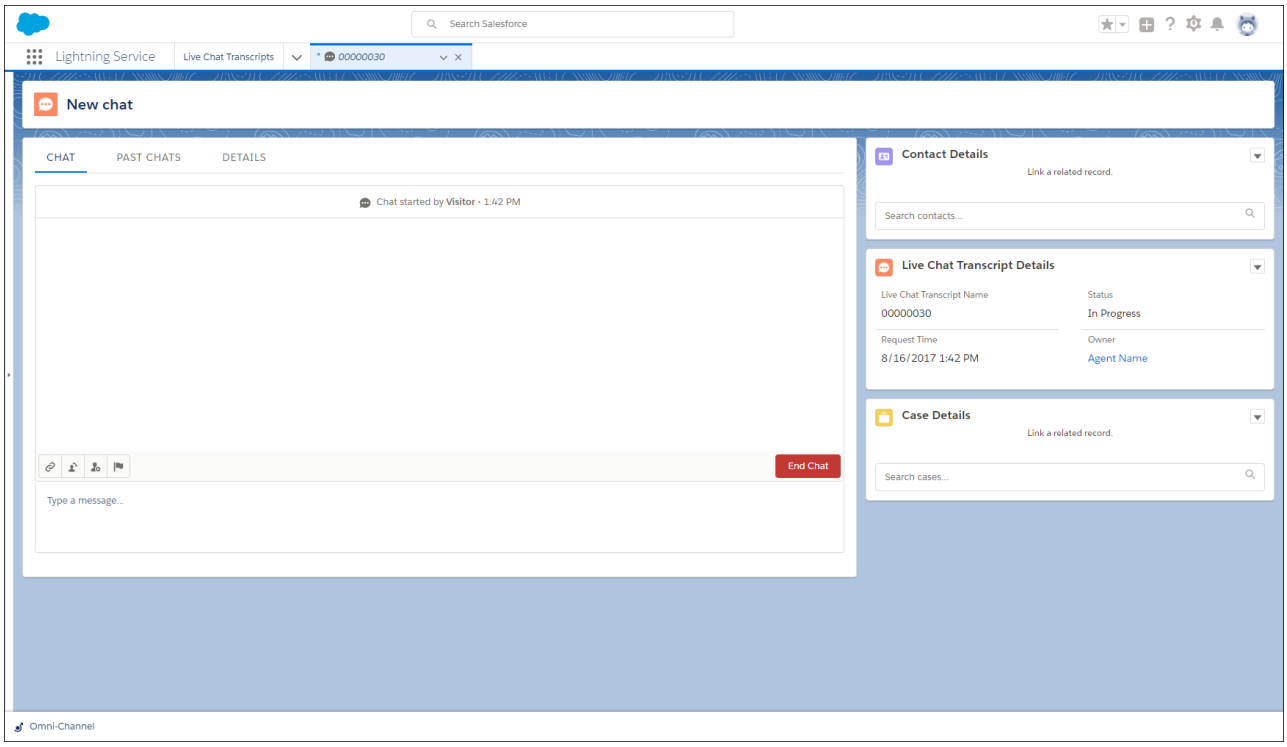


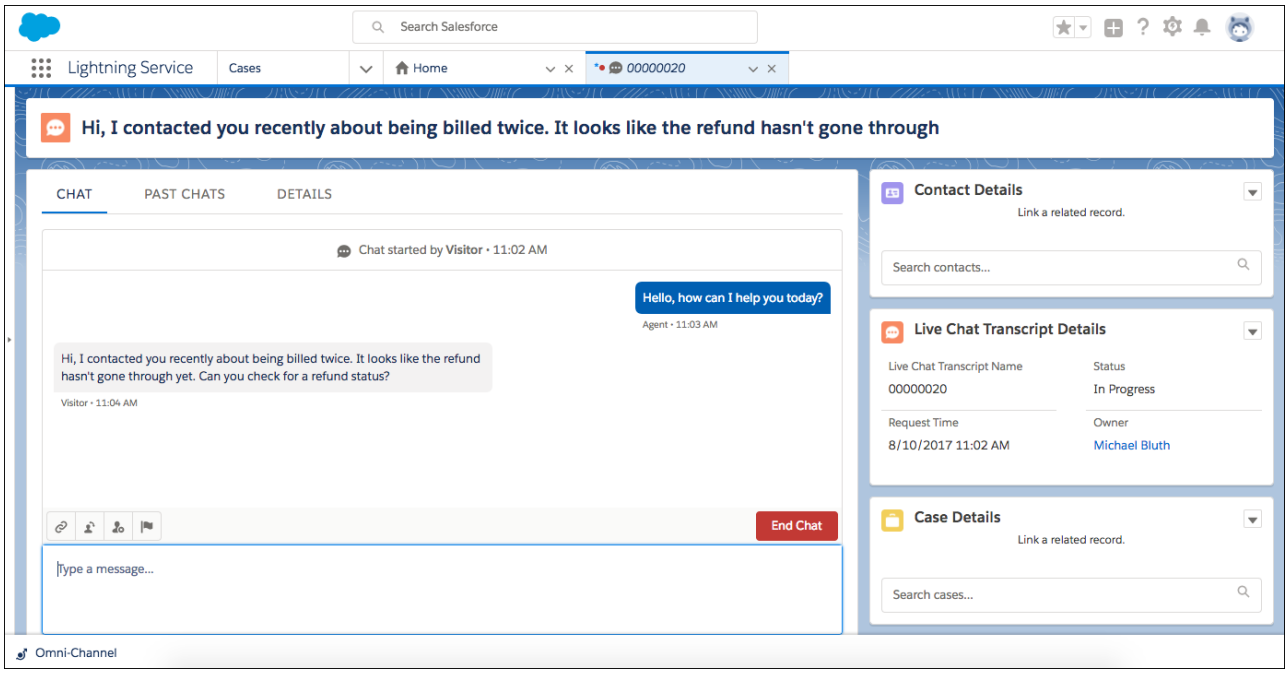


Simplification du multitâche pour les agents avec des aperçus dans l'en-tête de chat

Les aperçus présentent un contexte en temps réel aux agents qui peuvent entrer et sortir de leurs chats sans les interrompre. Pour aider les agents à différencier rapidement les chats ouverts, les 100 premiers caractères du message du client sont affichés dans l'en-tête du chat. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Lorsque le client n'a envoyé aucun message, l'en-tête du chat est sans objet. Dès que le client se manifeste, l'en-tête inclut le message.

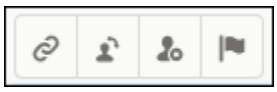

Search Salesforce
Lightning Service
Live Chat Transcripts
00000030
New chat
CHAT
PAST CHATS
DETAILS
Chat started by Visitor • 1:42 PM
End Chat
Type a message...
Contact Details
Link a related record.
Search contacts...
Live Chat Transcript Details
Live Chat Transcript Name
00000030
Status
In Progress
Request Time
8/16/2017 1:42 PM
Owner
Agent Name
Case Details
Link a related record.
Search cases...
Omni-Channel


Search Salesforce
Lightning Service
Cases
Home
00000020
Hi, I contacted you recently about being billed twice. It looks like the refund hasn't gone through
CHAT
PAST CHATS
DETAILS
Chat started by Visitor • 11:02 AM
Hello, how can I help you today?
Agent • 11:03 AM
Hi, I contacted you recently about being billed twice. It looks like the refund hasn't gone through yet. Can you check for a refund status?
Visitor • 11:04 AM
End Chat
Type a message...
Contact Details
Link a related record.
Search contacts...
Live Chat Transcript Details
Live Chat Transcript Name
00000020
Status
In Progress
Request Time
8/10/2017 11:02 AM
Owner
Michael Bluth
Case Details
Link a related record.
Search cases...
Omni-Channel

Barre d'outils optimisée pour les agents de chat

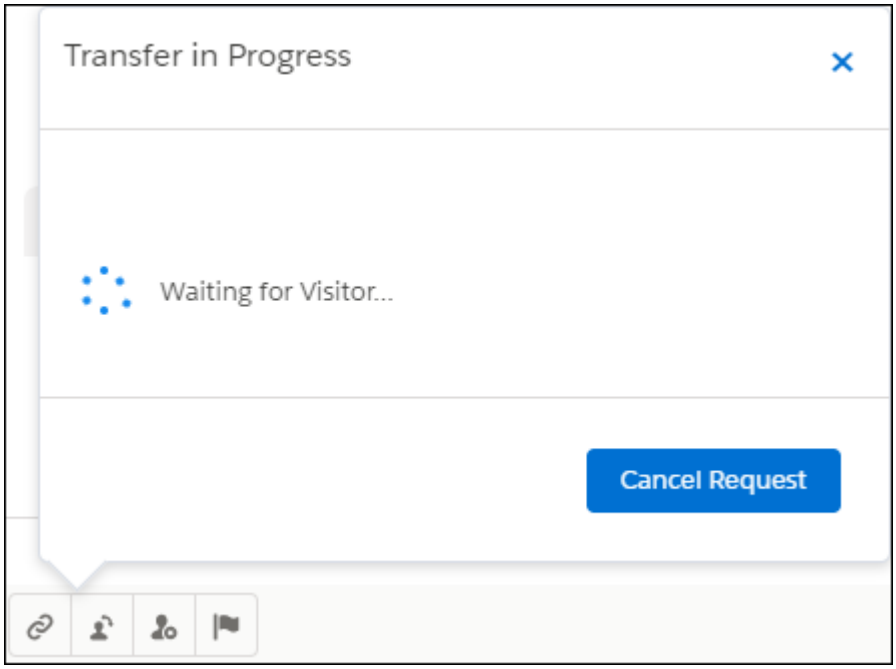
Certaines de vos fonctionnalités de chat Live Agent favorites ont progressé en migrant vers Lightning Experience. Le transfert de fichiers, transfert de chat et les indicateurs utilisent des fenêtres contextuelles avec un processus légèrement différent afin de bien marquer les différences pour votre équipe de support. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

La barre d'outils contient toutes les fonctionnalités que vos agents connaissent et adorent : transfert de fichiers, transfert de chat, blocage des visiteurs et indicateurs.



Immersion des agents dans les fonctionnalités de Live Agent avec des fenêtres contextuelles

Dans Lightning Experience, les fenêtres contextuelles comprennent des écrans d'attente lorsque l'agent attend la réponse d'un visiteur ou d'un membre de l'équipe.

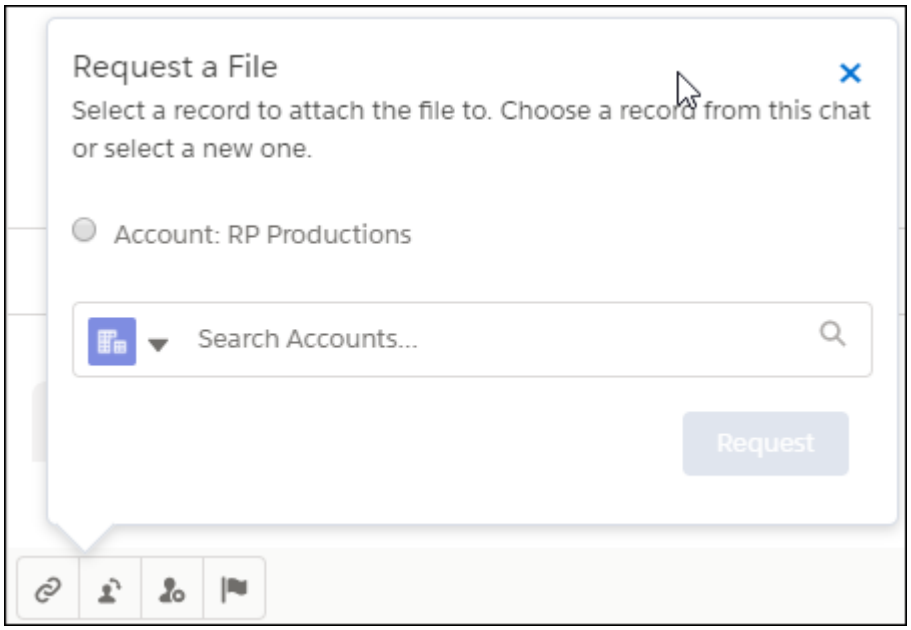


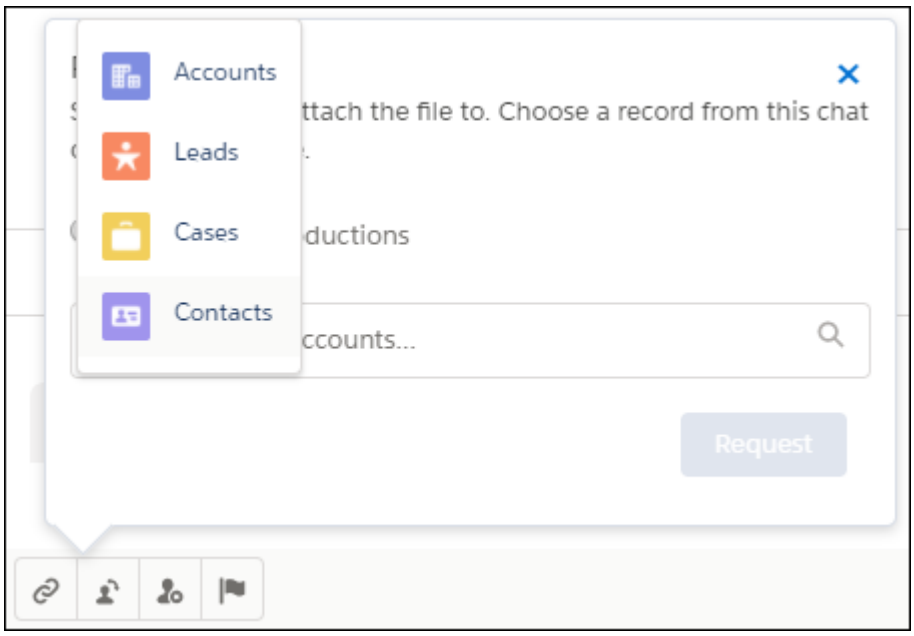
Un agent peut fermer une fenêtre contextuelle sans annuler le processus. Les agents peuvent utiliser le bouton de fermeture ou cliquez de nouveau sur l'icône pour masquer la fenêtre contextuelle. Pour annuler l'action, ils peuvent rouvrir la fenêtre contextuelle et utiliser le bouton d'annulation.

Modifications dans le transfert de fichiers

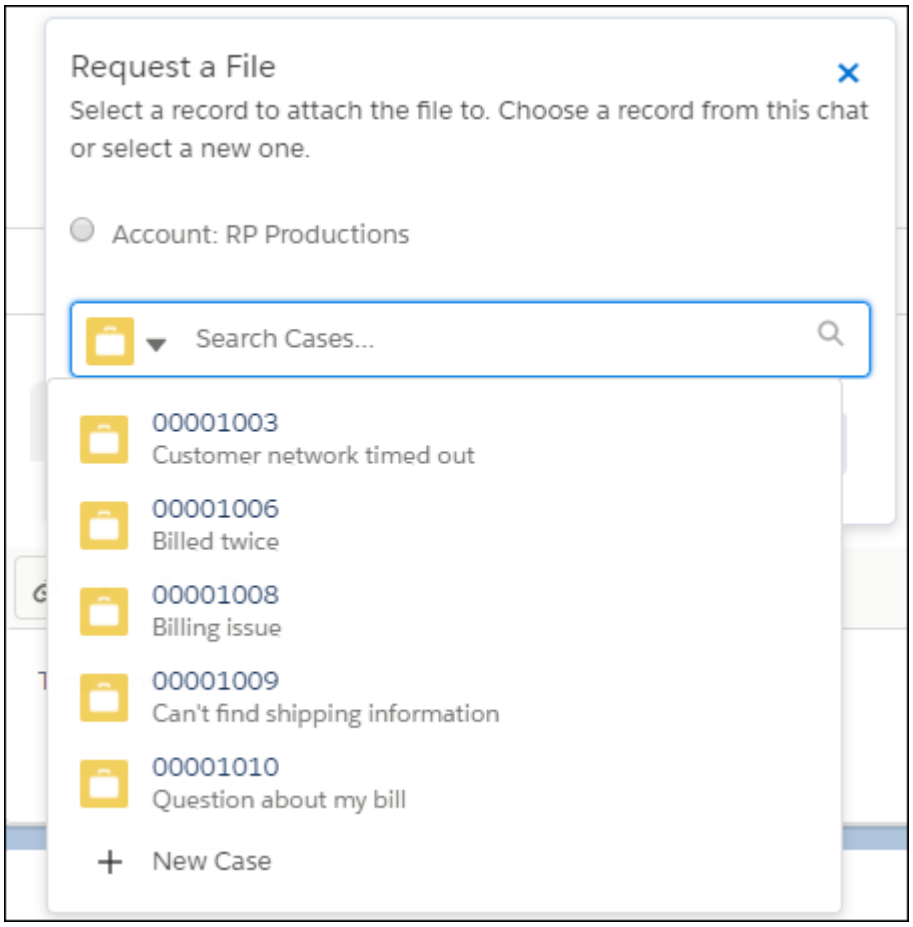
Pour sélectionner ou créer un enregistrement à joindre à une transcription, les agents utilisent une seule icône de la barre d'outils.

Les enregistrements actuellement joints sont affichés. L'agent peut également utiliser le champ de référence pour rechercher un autre enregistrement. Pour utiliser le champ de référence, l'agent sélectionne type d'objet qui filtre la recherche.





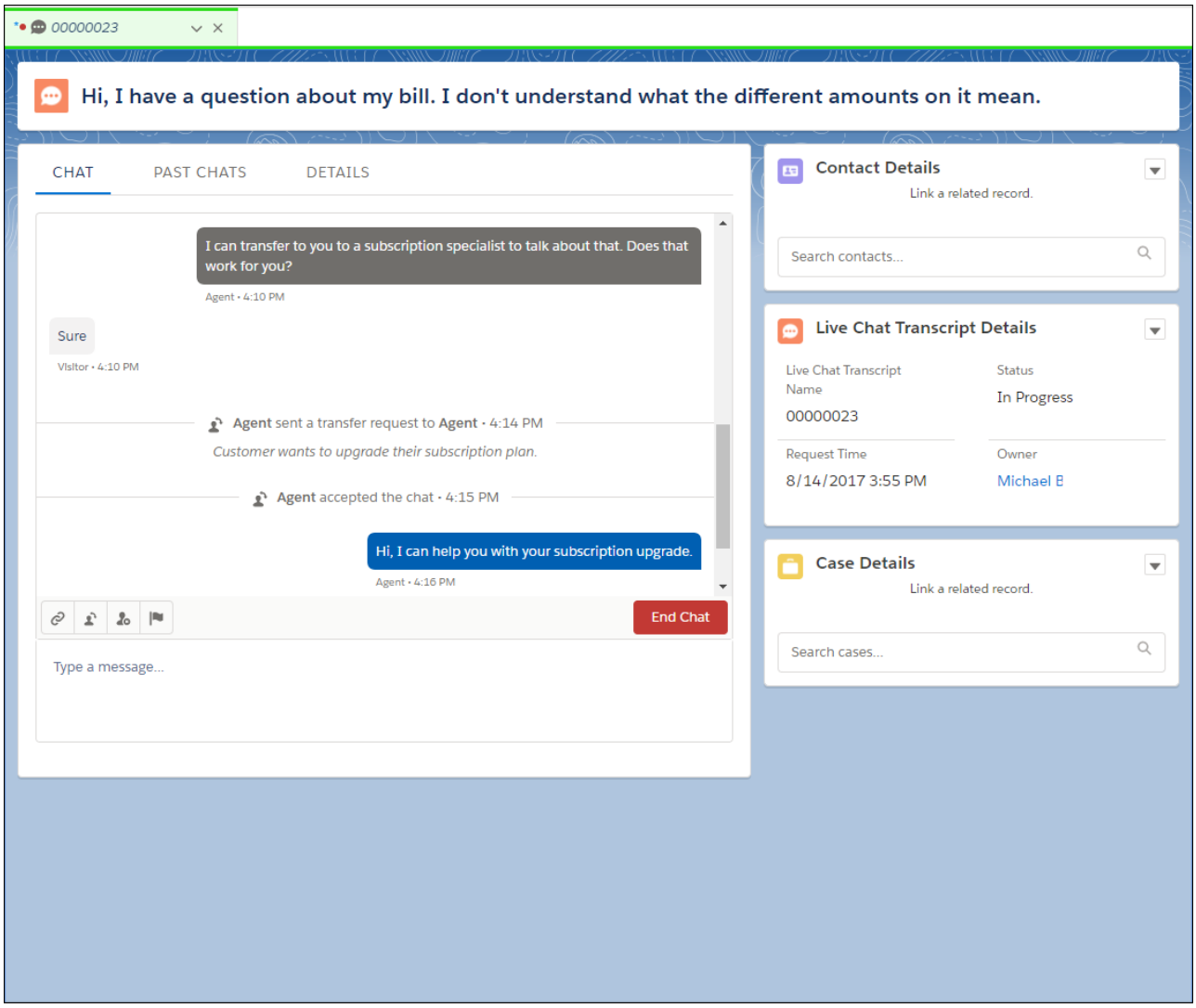
L'agent peut ensuite rechercher un enregistrement de ce type ou en créer un.



Le fichier chargé est affiché sous forme de lien dans le chat. Lorsque l'agent clique sur le lien, le fichier est téléchargé en fonction des paramètres du navigateur. Les fichiers sont joints aux enregistrements de la même façon que dans Salesforce Classic, en utilisant Pièces jointes au lieu de Fichiers Salesforce. Les agents peuvent trouver le fichier dans la liste associée Fichiers de l'enregistrement correspondant. Les aperçus de fichier ne sont pas disponibles.

Modifications dans le transfert de chat

L'agent destinataire ne peut pas prévisualiser le message de l'agent expéditeur dans Omni-Channel. Il peut visualiser le message uniquement après avoir accepté le transfert. L'agent destinataire peut afficher la transcription avec l'agent expéditeur, comme dans Salesforce Classic. Cependant, les bulles de chat de l'agent précédent sont affichées dans une couleur différente dans Lightning Experience, qui facilite la navigation de l'agent destinataire dans le chat.



Écart des fonctionnalités Live Agent dans Lightning Experience

Les écarts de fonctionnalités ci-dessous s'appliquent à Live Agent dans Lightning Experience.

- Vous devez acheminer les chats avec Omni-Channel pour discuter dans Lightning Experience. Assurez-vous qu'Omni-Channel est prêt pour Lightning Experience et que vous avez configuré votre bouton de chat pour acheminer avec Omni-Channel. Les considérations relatives à l'acheminement Omni-Channel des chats s'appliquent.
- Les paramètres Live Agent, notamment son activation et l'acheminement Omni-Channel, sont disponibles uniquement dans Salesforce Classic.
- Les fonctionnalités de chat ne sont pas disponibles dans Omni-Channel Supervisor. Les superviseurs du support peuvent utiliser Live Agent Supervisor dans Salesforce Classic pour les fonctionnalités de surveillance de chat, même lorsque les agents utilisent l'acheminement Omni-Channel. Créez une compétence pour les agents qui gèrent les chats acheminés avec Omni-Channel. Leurs chats sont ainsi affichés dans Live Agent Supervisor avec ceux acheminés avec Live Agent.
- Vous pouvez utiliser le composant Lightning Knowledge uniquement dans des requêtes, par conséquent pas avec Live Agent dans Lightning Experience. Pour intégrer Knowledge à des chats, utilisez Salesforce Classic.

- Les méthodes de console pour Live Agent ne sont pas prises en charge avec l'acheminement Omni-Channel ni avec Lightning Experience.
- Le texte rapide n'est pas pris en charge pour Live Agent dans Lightning Experience.
- L'aperçu des fichiers n'est pas disponible avec le transfert de fichiers dans Lightning Experience. À la place, les fichiers sont téléchargés sur l'ordinateur de l'agent.
- Les agents peuvent rencontrer des onglets Éléments non pris en charge en ouvrant des enregistrements Live Agent qui ne sont pas encore pris en charge dans Lightning Experience. Ils peuvent afficher ces enregistrements dans Salesforce Classic.
- Lorsque vous discutez avec des clients, nous recommandons d'ouvrir les transcriptions Live Chat en tant qu'onglets principaux, pas dans des sous-onglets. Si vous envisagez d'utiliser le chat, ne définissez pas de règles de navigation personnalisées pour les transcriptions Live Chat.

Omni-Channel : améliorations dans Lightning Experience et Salesforce Classic

L'utilitaire Omni-Channel dans l'application Lightning Service Console est désormais globalement disponible. Utilisez Omni-Channel Supervisor dans Lightning Experience (bêta). Les améliorations de Salesforce Classic comprennent la prise en charge de l'attribution d'agents aussi bien à des files d'attente dans Omni-Channel et qu'à des files d'attente en utilisant l'acheminement externe (bêta).

Disponible avec : Salesforce Classic, Lightning Experience

Omni-Channel est disponible avec : **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

DANS CETTE SECTION :

Acheminement du travail aux agents dans Lightning Experience (globalement disponible)

Les agents de support peuvent utiliser Omni-Channel dans Lightning Service Console pour modifier leur statut de présence, et accepter et refuser les requêtes de travail. Les chats Live Agent et le suivi du temps actif sont désormais disponibles dans Lightning Experience.

Acheminement des chats Live Agent avec Omni-Channel dans Lightning Experience

Vos agents de chat peuvent se joindre à la partie dans Lightning Service Console. Si vous utilisez déjà l'acheminement Omni-Channel pour les chats, accédez au Gestionnaire d'applications Lightning et modifiez votre application Lightning Service Console. Ajoutez l'utilitaire Omni-Channel, puis les Transcriptions Live Chat à vos éléments sélectionnés. Il n'est pas nécessaire de modifier votre code de déploiement si vous avez déjà un bouton de chat qui utilise l'acheminement Omni-Channel.

Surveillance de votre centre de support avec Omni-Channel Supervisor dans Lightning Experience (bêta)

Omni-Channel Supervisor est actualisée en permanence pour refléter les toutes dernières données. Vous êtes ainsi continuellement informé(e) des activités du centre de support. Les informations sur vos agents, files d'attente et travaux Omni-Channel sont diffusés en direct dans le panneau. Oui, vous avez bien lu : en direct. Vous pouvez consulter les délais d'attente, les travaux ouverts et plus, en temps réel.

Filtrage sur les informations importantes pour les superviseurs dans Omni-Channel Supervisor (bêta)

Vos superviseurs n'ont pas besoin de visualiser chaque agent du centre d'appels dans les vues des agents. Éliminez le superflu ! Créez des configurations de superviseur qui filtrent les vues des agents pour afficher des groupes d'agents adaptés à vos équipes de superviseurs. Pour activer les configurations du superviseur, contactez Salesforce. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Utilisation d'une implémentation d'acheminement externe avec Omni-Channel (bêta)

Des options d'acheminement multiples, une console unique. Vous pouvez désormais intégrer l'acheminement externe à votre implémentation Omni-Channel actuelle. Auparavant, vous ne pouviez pas attribuer des agents à des fils des deux types. Désormais vos agents peuvent gérer le travail d'Omni-Channel et de votre implémentation externe. Pour activer l'acheminement externe pour Omni-Channel, contactez Salesforce. Cette modification s'applique uniquement à Salesforce Classic.

Productivité accrue grâce aux limitations allégées pour Omni-Channel

Nous avons augmenté le nombre maximal d'éléments de travail en file d'attente de 5000 à 15 000 par heure. Trois hourras pour trois fois plus de productivité ! Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Utilisation de méthodes Omni-Channel dans l'API de la console et un nouveau composant dans Lightning Experience (bêta)

Les méthodes de console que vous utilisez dans Salesforce Classic sont également disponibles dans Lightning Experience. Les événements de console ne sont pas disponibles dans Lightning Experience. De plus, un nouveau composant Lightning `lightning:omniToolkitAPI` permet d'accéder à l'API pour l'outil Omni-Channel.

Clients en attente en première ligne avec le champ Date/heure demandée personnalisée

Retenez la date et l'heure de la requête initiale d'un élément de travail avec le champ Date/heure demandée personnalisée dans le nouvel objet `PendingServiceRouting`. Les éléments de travail réacheminés utilisent la date et l'heure de la requête initiale plutôt que la date et l'heure du réacheminement. Si le champ est vide, l'élément est réacheminé en utilisant la date et l'heure de réacheminement. Vous pouvez renseigner ce champ en utilisant l'API. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

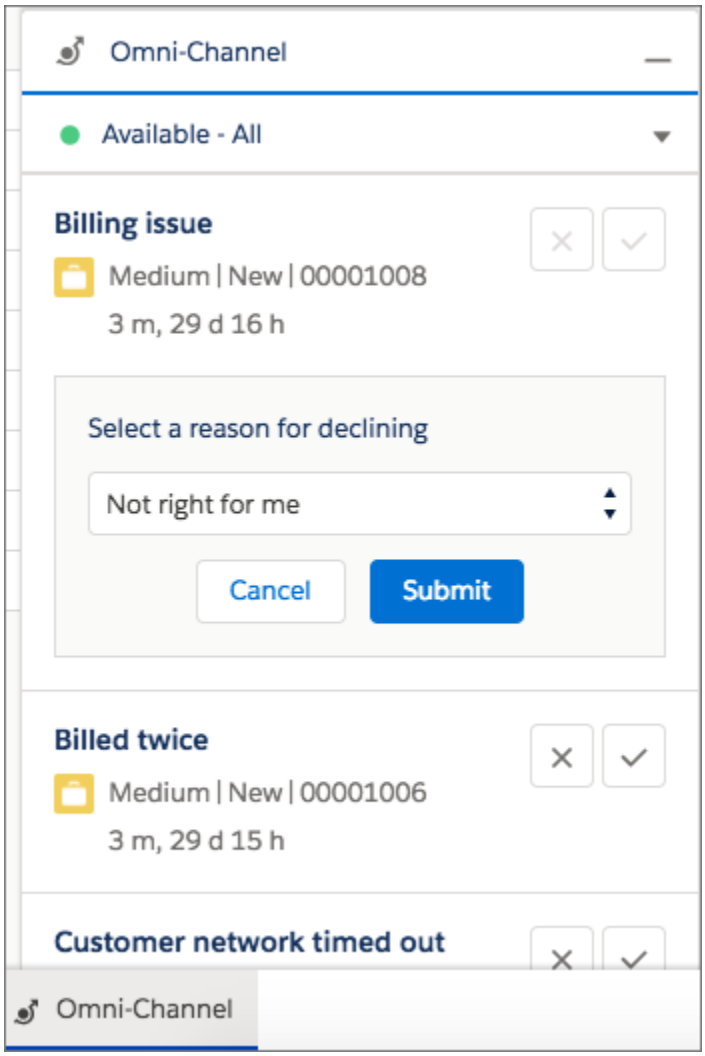
Suppression des statuts de présence utilisateur pour libérer de la place dans votre organisation

Utilisez la version 41.0 de l'API SOAP pour supprimer les statuts de présence utilisateur dont vous n'avez pas besoin. Si vous changez d'avis, vous disposez de 15 jours pour récupérer vos statuts supprimés avant leur retrait définitif. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Acheminement du travail aux agents dans Lightning Experience (globalement disponible)

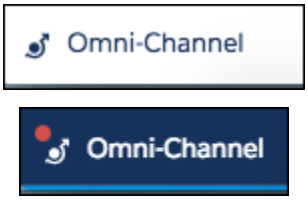
Les agents de support peuvent utiliser Omni-Channel dans Lightning Service Console pour modifier leur statut de présence, et accepter et refuser les requêtes de travail. Les chats Live Agent et le suivi du temps actif sont désormais disponibles dans Lightning Experience.

Pour pouvoir l'utiliser dans Lightning Experience, vous devez activer Omni-Channel dans votre organisation. Ajoutez ensuite l'utilitaire Omni-Channel à Lightning Service Console à l'aide du Gestionnaire d'applications.



Les notifications visuelles Omni-Channel sont différentes dans Lightning Experience. L'utilitaire réduit change de couleur pour informer l'agent qu'une nouvelle requête est disponible. Le nombre de demandes n'est pas affiché dans l'utilitaire réduit.

Utilitaire Omni-Channel avec et sans requêtes

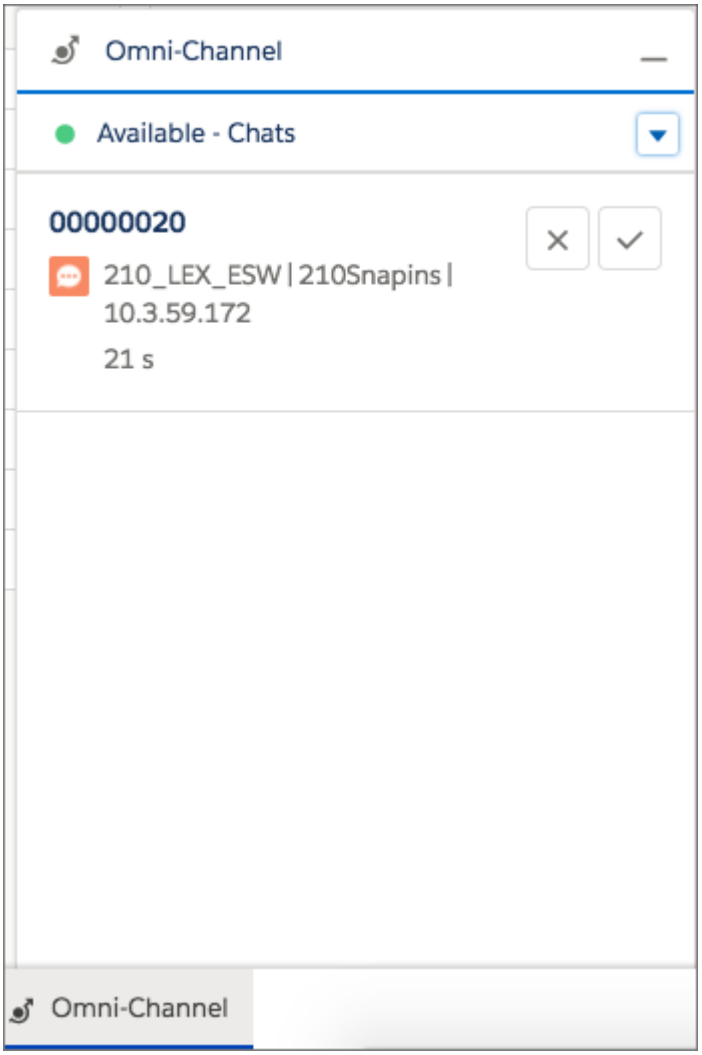


Prenez en considération les points ci-dessous lors de l'utilisation d'Omni-Channel dans Lightning Experience.

- Les paramètres Omni-Channel, notamment son activation, sont disponibles uniquement dans Salesforce Classic.
- SOS n'est pas pris en charge dans Lightning Experience. Par conséquent, les appels SOS ne peuvent pas être acheminés avec l'utilitaire Omni-Channel dans Lightning Service Console. Utilisez Salesforce Classic.
- L'acheminement externe (bêta) n'est pas pris en charge dans Lightning Experience.

Acheminement des chats Live Agent avec Omni-Channel dans Lightning Experience

Vos agents de chat peuvent se joindre à la partie dans Lightning Service Console. Si vous utilisez déjà l'acheminement Omni-Channel pour les chats, accédez au Gestionnaire d'applications Lightning et modifiez votre application Lightning Service Console. Ajoutez l'utilitaire Omni-Channel, puis les Transcriptions Live Chat à vos éléments sélectionnés. Il n'est pas nécessaire de modifier votre code de déploiement si vous avez déjà un bouton de chat qui utilise l'acheminement Omni-Channel.



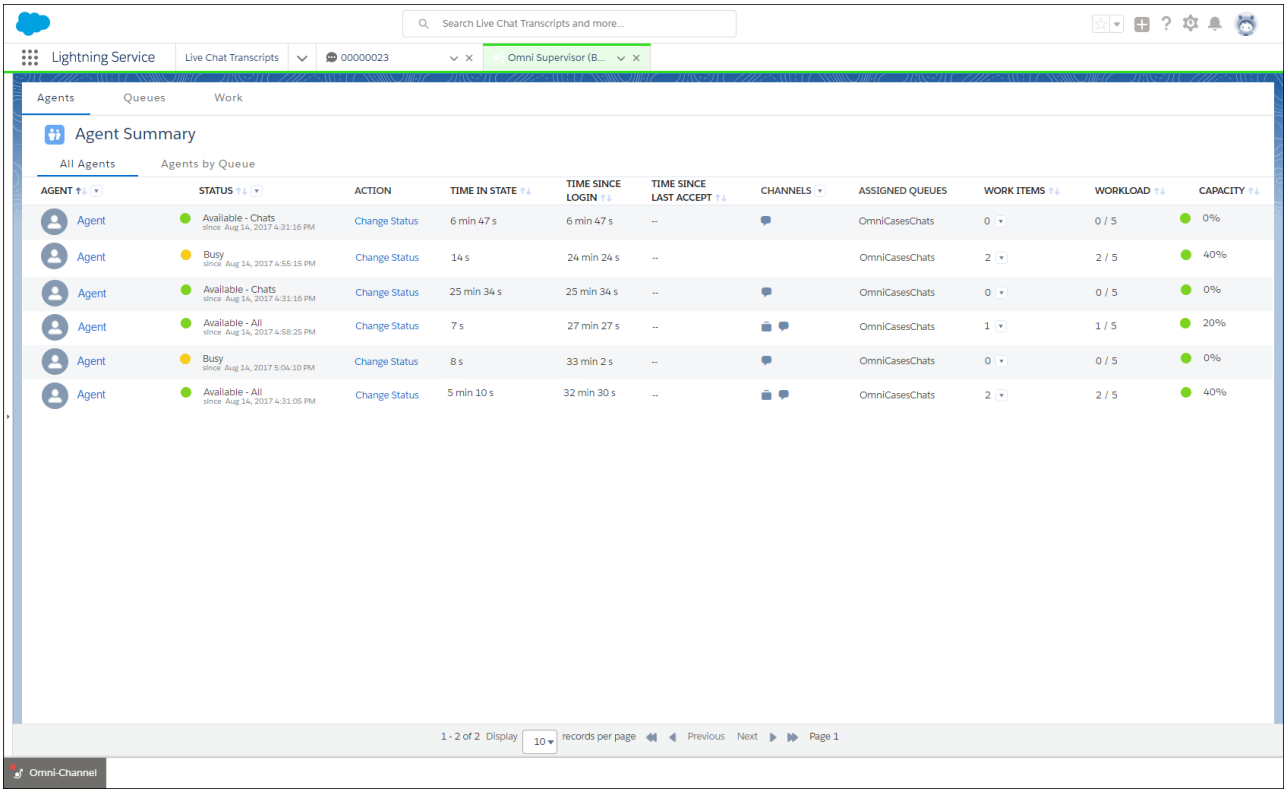
CONSULTER ÉGALEMENT :

Chat avec des clients dans Lightning Experience

Surveillance de votre centre de support avec Omni-Channel Supervisor dans Lightning Experience (bêta)

Omni-Channel Supervisor est actualisée en permanence pour refléter les toutes dernières données. Vous êtes ainsi continuellement informé(e) des activités du centre de support. Les informations sur vos agents, files d'attente et travaux Omni-Channel sont diffusés en direct dans le panneau. Oui, vous avez bien lu : en direct. Vous pouvez consulter les délais d'attente, les travaux ouverts et plus, en temps réel.

Remarque: Cette version contient une version bêta de Omni-Channel Supervisor dans Lightning Experience, qui signifie que cette fonctionnalité est de grande qualité avec des limitations connues. Omni-Channel Supervisor dans Lightning Experience n'est pas globalement disponible tant que Salesforce ne l'a pas annoncée dans la documentation, dans des bulletins d'actualité ou des annonces publiques. Nous ne pouvons pas garantir la disponibilité globale sur une période spécifique ou à terme. Motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités globalement disponibles.



Pour fournir toutes ces connaissances à vos superviseurs, ajoutez Omni-Channel Supervisor à votre Lightning Service Console en tant qu'élément sélectionné, puis assurez-vous que vos superviseurs y ont accès.

Prenez en considération les points ci-dessous lors de l'utilisation d'Omni-Channel Supervisor dans Lightning Experience (bêta).

- Les paramètres Omni-Channel, notamment les paramètres d'Omni-Channel Supervisor, sont disponibles uniquement dans Salesforce Classic.
- Le survol de la chronologie de l'agent n'est pas pris en charge dans Lightning Experience.
- Les fonctionnalités du superviseur Live Agent ne sont pas disponibles dans Omni-Channel Supervisor. Les superviseurs du support peuvent utiliser Live Agent Supervisor dans Salesforce Classic pour les fonctionnalités de surveillance de chat, même lorsque les agents utilisent l'acheminement Omni-Channel. Créez une compétence pour les agents qui gèrent les chats acheminés avec Omni-Channel. Leurs chats sont ensuite affichés dans Live Agent Supervisor avec ceux acheminés avec Live Agent.

Filtrage sur les informations importantes pour les superviseurs dans Omni-Channel Supervisor (bêta)

Vos superviseurs n'ont pas besoin de visualiser chaque agent du centre d'appels dans les vues des agents. Éliminez le superflu ! Créez des configurations de superviseur qui filtrent les vues des agents pour afficher des groupes d'agents adaptés à vos équipes de superviseurs. Pour activer les configurations du superviseur, contactez Salesforce. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Remarque: Cette version contient une version bêta des configurations Omni-Channel Supervisor, qui signifie que cette fonctionnalité est de grande qualité avec des limitations connues. Les configurations Omni-Channel Supervisor ne sont pas disponibles tant que Salesforce ne les pas annoncées dans la documentation, dans des bulletins d'actualité ou des annonces publiques. Nous ne pouvons pas garantir la disponibilité globale sur une période spécifique ou à terme. Motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités globalement disponibles.

Lorsque les configurations Omni-Channel Supervisor sont activées pour votre organisation, vous pouvez utiliser la page Omni-Channel Supervisor Configuration (bêta) dans la Configuration de Salesforce Classic pour définir le filtrage du superviseur. Attribuez des superviseurs à la configuration en ajoutant les utilisateurs et les profils appropriés. Spécifiez ensuite les agents qu'ils peuvent afficher en ajoutant au moins un groupe public contenant les agents. Cette configuration s'applique uniquement au filtrage de la vue des agents. Les superviseurs peuvent afficher toutes les files d'attente et tous les éléments de travail de votre organisation.

Utilisation d'une implémentation d'acheminement externe avec Omni-Channel (bêta)

Des options d'acheminement multiples, une console unique. Vous pouvez désormais intégrer l'acheminement externe à votre implémentation Omni-Channel actuelle. Auparavant, vous ne pouviez pas attribuer des agents à des fils des deux types. Désormais vos agents peuvent gérer le travail d'Omni-Channel et de votre implémentation externe. Pour activer l'acheminement externe pour Omni-Channel, contactez Salesforce. Cette modification s'applique uniquement à Salesforce Classic.

Remarque: Cette version contient une version bêta de l'acheminement externe avec Omni-Channel. Cela signifie que cette fonctionnalité est de grande qualité avec des limitations connues. L'acheminement externe n'est pas globalement disponible tant que Salesforce n'a pas annoncé sa disponibilité dans la documentation, des bulletins d'actualité ou des annonces publiques. Nous ne pouvons pas garantir la disponibilité globale sur une période spécifique ou à terme. Motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités globalement disponibles.

Lorsque l'acheminement externe est activé, utilisez la toute dernière version (41.0) des API standard Salesforce et des API streaming pour connecter Salesforce à une implémentation d'acheminement externe dans votre configuration de l'acheminement. Créez ensuite des files d'attente qui utilisent l'acheminement Omni-Channel ou votre implémentation d'acheminement externe, ajoutez-leur des agents et le travail peut commencer !

Productivité accrue grâce aux limitations allégées pour Omni-Channel

Nous avons augmenté le nombre maximal d'éléments de travail en file d'attente de 5000 à 15 000 par heure. Trois hourras pour trois fois plus de productivité ! Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Utilisation de méthodes Omni-Channel dans l'API de la console et un nouveau composant dans Lightning Experience (bêta)

Les méthodes de console que vous utilisez dans Salesforce Classic sont également disponibles dans Lightning Experience. Les événements de console ne sont pas disponibles dans Lightning Experience. De plus, un nouveau composant Lightning `lightning:omniToolkitAPI` permet d'accéder à l'API pour l'outil Omni-Channel.

Remarque: Cette version contient une version bêta des méthodes Omni-Channel de l'API JavaScript Lightning Console, ce qui signifie que cette fonctionnalité est de grande qualité avec des limitations connues. Les méthodes ne sont pas globalement disponibles tant que Salesforce n'a pas annoncé leur disponibilité dans la documentation, des bulletins d'actualité ou des annonces publiques. Nous ne pouvons pas garantir la disponibilité globale sur une période spécifique ou à terme. Motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités globalement disponibles.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Personnalisation des applications de console avec l'API JavaScript Lightning Console (globalement disponible)

Clients en attente en première ligne avec le champ Date/heure demandée personnalisée

Retenez la date et l'heure de la requête initiale d'un élément de travail avec le champ Date/heure demandée personnalisée dans le nouvel objet `PendingServiceRouting`. Les éléments de travail réacheminés utilisent la date et l'heure de la requête initiale plutôt que la date et l'heure du réacheminement. Si le champ est vide, l'élément est réacheminé en utilisant la date et l'heure de réacheminement. Vous pouvez renseigner ce champ en utilisant l'API. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Nouveaux objets

Suppression des statuts de présence utilisateur pour libérer de la place dans votre organisation

Utilisez la version 41.0 de l'API SOAP pour supprimer les statuts de présence utilisateur dont vous n'avez pas besoin. Si vous changez d'avis, vous disposez de 15 jours pour récupérer vos statuts supprimés avant leur retrait définitif. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Objets modifiés

Snap-Ins pour le Web : chat avec des clients dans Lightning Experience, amélioration de la prise en charge avant et après le chat

Les agents qui discutent avec des clients avec Snap-ins Chat peuvent utiliser Live Agent dans Lightning Service Console. Les enregistrements créés avec les informations fournies par vos clients dans un formulaire préalable au chat, sont joints à la transcription du chat. Les détails des clients sont transmis à votre formulaire postérieur au chat, de la même façon que dans Live Agent.

Éditions

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

DANS CETTE SECTION :

Chat avec des clients dans Lightning Experience en utilisant Snap-Ins Chat

Les agents peuvent recevoir des chats de Snap-ins Chat dans Lightning Service Console. Assurez-vous de configurer Omni-Channel dans Lightning Experience et que votre bouton de chat Live Agent utilise l'acheminement Omni-Channel. Les fonctionnalités et le comportement de Live Agent sont différents dans Lightning Experience.

Élimination des spammeurs avec le blocage des visiteurs

Si vos agents Snap-ins Chat rencontrent un visiteur qui envoie des spams ou viole vos conditions de service, ils peuvent bloquer son adresse IP, de la même façon que dans Live Agent. Activez le blocage des visiteurs dans votre configuration Live Agent. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Enregistrements du formulaire préalable au chat automatiquement joints à la transcription de chat

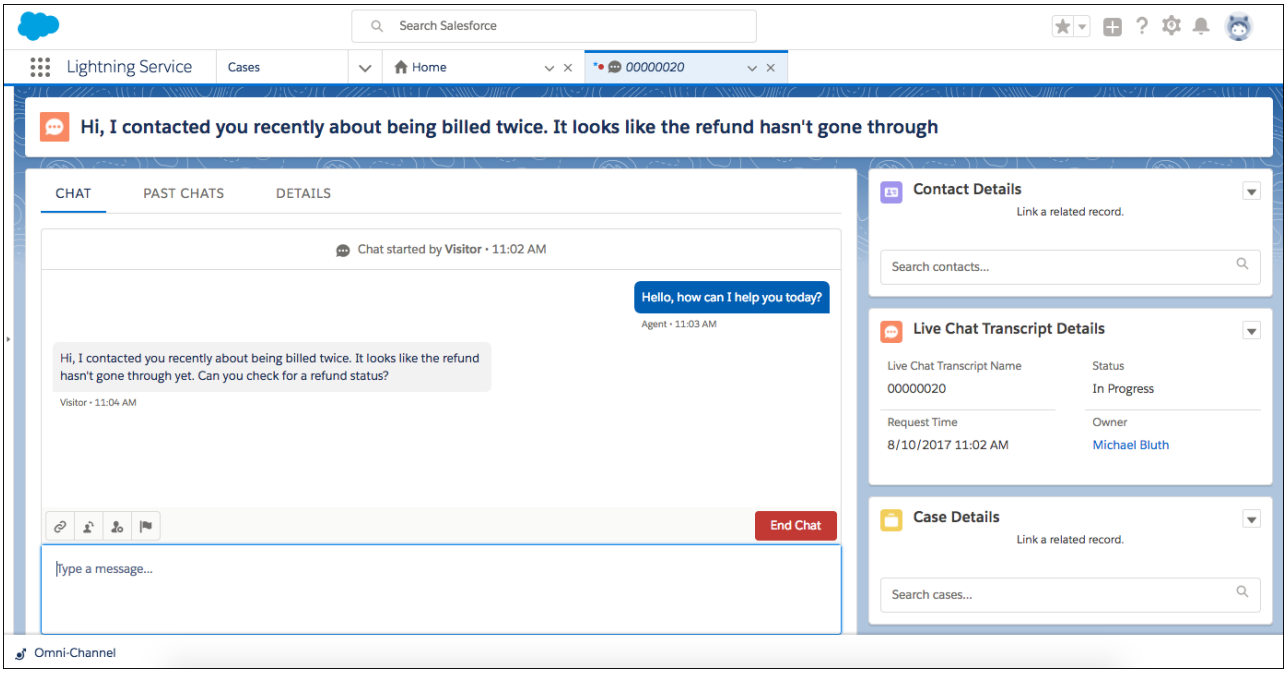
Lorsque des enregistrements sont créés depuis le formulaire préalable au chat dans votre snap-in, ils sont automatiquement joints à la transcription du chat. Auparavant, les agents devaient joindre manuellement les enregistrements créés à la transcription du chat. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Transmission des informations sur les clients après le chat

Transmettez les détails des clients, notamment la région et les enregistrements joints, à l'expérience postérieure au chat, de la même façon que dans Live Agent. Vous pouvez transmettre n'importe quel paramètre que Live Agent prend charge dans l'API post-chat. Créez une URL postérieure au chat dans le bouton de chat Live Agent associé à votre snap-in, pour transmettre les informations après le chat.Cette modification s'applique Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Chat avec des clients dans Lightning Experience en utilisant Snap-Ins Chat

Les agents peuvent recevoir des chats de Snap-ins Chat dans Lightning Service Console. Assurez-vous de configurer Omni-Channel dans Lightning Experience et que votre bouton de chat Live Agent utilise l'acheminement Omni-Channel. Les fonctionnalités et le comportement de Live Agent sont différents dans Lightning Experience.

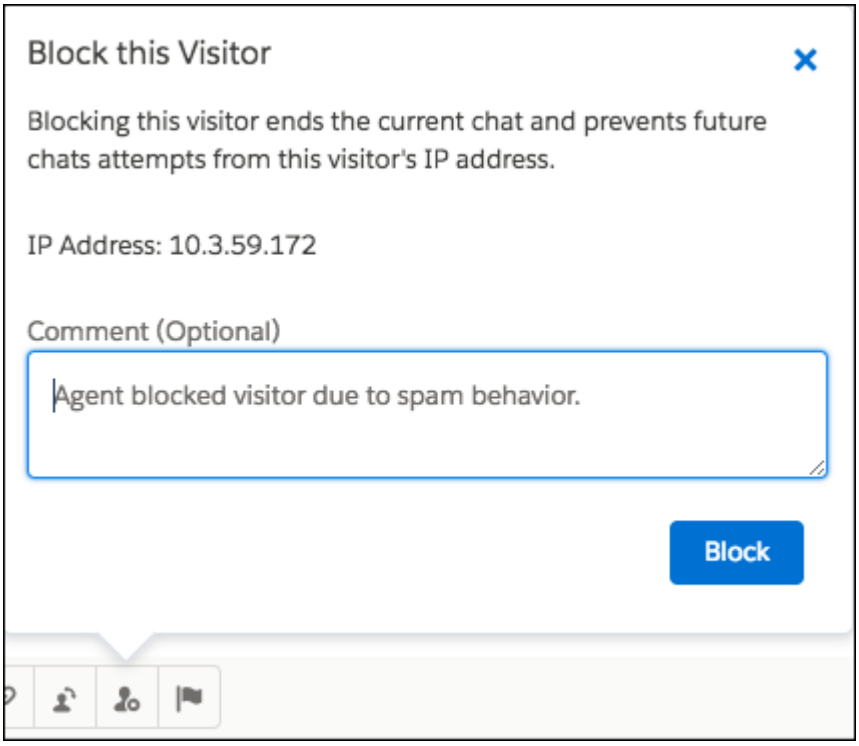


CONSULTER ÉGALEMENT :

Chat avec des clients dans Lightning Experience

Élimination des spammeurs avec le blocage des visiteurs

Si vos agents Snap-ins Chat rencontrent un visiteur qui envoie des spams ou viole vos conditions de service, ils peuvent bloquer son adresse IP, de la même façon que dans Live Agent. Activez le blocage des visiteurs dans votre configuration Live Agent. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.



Enregistrements du formulaire préalable au chat automatiquement joints à la transcription de chat

Lorsque des enregistrements sont créés depuis le formulaire préalable au chat dans votre snap-in, ils sont automatiquement joints à la transcription du chat. Auparavant, les agents devaient joindre manuellement les enregistrements créés à la transcription du chat. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Transmission des informations sur les clients après le chat

Transmettez les détails des clients, notamment la région et les enregistrements joints, à l'expérience postérieure au chat, de la même façon que dans Live Agent. Vous pouvez transmettre n'importe quel paramètre que Live Agent prend charge dans l'API post-chat. Créez une URL postérieure au chat dans le bouton de chat Live Agent associé à votre snap-in, pour transmettre les informations après le chat.Cette modification s'applique Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Nous prenons charge tous les paramètres disponibles pour Live Agent. Pour plus d'informations, reportez-vous à Post Chat Code Sample dans le guide *Live Agent Developer Guide*.

Gestion des autorisations : contrats de service et jalons de requête dans Lightning Experience

Les contrats de service et les jalons de requêtes sont désormais disponibles dans Lightning Experience. Ils facilitent la gestion de vos tâches de gestion des autorisations dans la nouvelle interface utilisateur.

Éditions

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

DANS CETTE SECTION :

Gestion des contrats de service dans Lightning Experience (globalement disponible)
Gérez vos contrats de service et éléments de ligne de contrat comme un professionnel dans Lightning Experience. Dans Lightning Experience, les contrats de service offrent les fonctionnalités habituelles de Salesforce Classic.

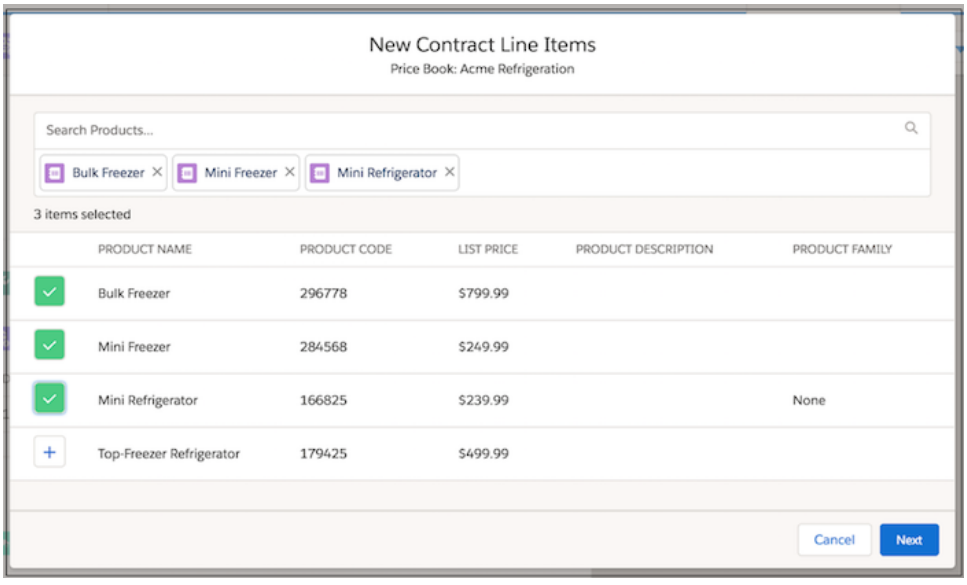
Suivi de vos jalons de requête dans Lightning Experience
L'attente du suivi des jalons de requêtes dans Lightning Experience est terminée ! Vos agents peuvent afficher les jalons actifs, terminés et violés dans la page d'enregistrement de requête et explorer les détails. Auparavant, les jalons de requête étaient disponibles uniquement dans Salesforce Classic. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application Salesforce.

Gestion des contrats de service dans Lightning Experience (globalement disponible)

Gérez vos contrats de service et éléments de ligne de contrat comme un professionnel dans Lightning Experience. Dans Lightning Experience, les contrats de service offrent les fonctionnalités habituelles de Salesforce Classic.

Voici comment ajouter des éléments de ligne à un contrat de service dans Lightning Experience.

1. Dans l'accueil des enregistrements de contrat de service, cliquez sur **Nouveaux éléments de ligne** dans la liste associée Éléments de ligne de contrat.
2. Sélectionnez un catalogue de prix si vous y êtes invité(e).
3. Sélectionnez les produits à ajouter au contrat de service en cliquant sur l'icône plus en regard du nom du produit. Un élément de ligne est créé pour chaque produit.



4. Cliquez sur **Suivant**.
5. Pour chaque produit, saisissez une quantité. Ajoutez une remise ou mettez à jour le prix de vente si nécessaire.
6. Cliquez sur **Enregistrer**.

Pour modifier un élément de ligne dans un contrat de service, cliquez sur **Modifier** dans la liste déroulante des actions d'un élément de ligne dans la liste associée Éléments de ligne de contrat.

Vous pouvez personnaliser les champs affichés dans la fenêtre de création en masse. Dans Configuration, mettez à jour la présentation de page de recherche des entrées au catalogue de prix et la présentation de page multiligne d'éléments de ligne de contrat.

Lors de l'utilisation de contrats de service et d'éléments de ligne de contrat dans Lightning Experience, tenez compte des points ci-dessous.

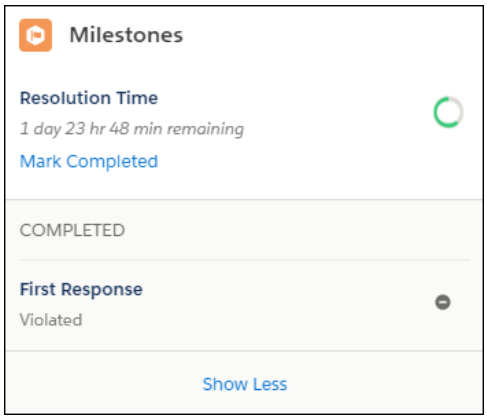
- Le champ `Icône de statut` n'est pas disponible.
- Lorsque vous ajoutez plusieurs éléments de ligne de contrat à un contrat de service, les champs de liste de sélection des éléments de ligue de contrat affichent toutes les valeurs de votre organisation, pas seulement les valeurs correspondant au type d'enregistrement de l'élément de ligne. Cependant, la sélection d'une valeur correspondant à un type d'enregistrement différent entraîne une erreur. Ce problème ne se produit pas lorsque vous modifiez un élément de ligne unique.

Les contrats de service et les éléments de ligne de contrat sont également disponibles dans l'application Web mobile Salesforce et dans Salesforce pour Android et iOS. Vous pouvez modifier et supprimer des éléments de ligne de contrat dans Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS et l'application Web mobile Salesforce, mais vous ne pouvez pas en créer.

Suivi de vos jalons de requête dans Lightning Experience

L'attente du suivi des jalons de requêtes dans Lightning Experience est terminée ! Vos agents peuvent afficher les jalons actifs, terminés et violés dans la page d'enregistrement de requête et explorer les détails. Auparavant, les jalons de requête étaient disponibles uniquement dans Salesforce Classic. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application Salesforce.

Une fois vos autorisations, votre processus d'autorisation et des jalons configurés, utilisez le Générateur d'applications Lightning pour ajouter le composant Jalons à la page d'enregistrement de requête. Le composant Jalons prend en charge uniquement les requêtes. Vous ne pouvez pas l'ajouter à une autre page d'objet.

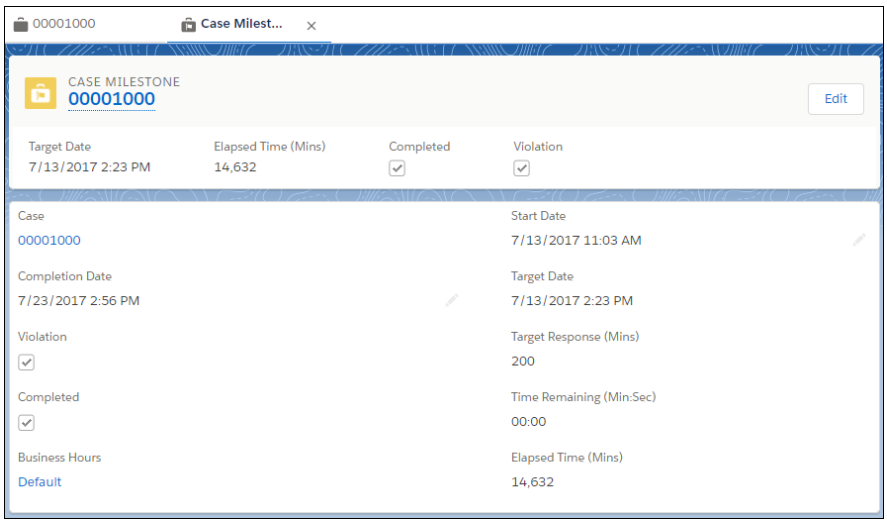


Dans Lightning Experience, vous pouvez autoriser les agents à interrompre ou à arrêter une requête en mettant à jour le champ Arrêté. Pour ajouter le champ Arrêté, modifiez la présentation de page de la requête. Accordez ensuite à vos agents l'accès au champ via Accessibilité du champ dans la Configuration.

Si vous activez des éléments de fil de jalon dans votre organisation, les agents peuvent également afficher les mises à jour de jalon de requête dans le fil de requête.



Dans le fil de requête ou le composant, un agent peut cliquer sur le nom d'un jalon pour ouvrir une page d'enregistrement détaillée. Pour mettre à jour cette page, nous offrons aux agents deux possibilités : la modification en ligne et un bouton Modifier.



Pour personnaliser l'objet Jalons de requête, par exemple des présentations de page ou des règles de validation, accédez à Configuration dans Salesforce Classic.

Dans Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS et l'application Web mobile Salesforce, les agents peuvent afficher les mises à jour de jalon dans le fil de requête et ouvrir la page d'enregistrement de jalons de requête. Vous pouvez personnaliser la présentation compacte de la page d'enregistrement de jalons de requête dans Configuration dans Salesforce Classic.

Lors de l'utilisation de jalons de requête dans Lightning Experience, tenez compte des points ci-dessous.

- Les champs Nom du jalon et Processus d'autorisation ne sont pas affichés dans Lightning Experience. Dans Salesforce Classic, ces champs sont affichés par défaut dans la page d'enregistrement du jalon de requête.
- La liste associée des jalons de requêtes n'est pas prise en charge dans Lightning Experience.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Configuration d'autorisations et d'accords de service (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Macros : des agents de support efficaces et des clients satisfaits

Les macros Lightning Experience peuvent révolutionner les méthodes de travail de vos agents de support ! Les agents peuvent envoyer un e-mail à un client et mettre à jour le statut de la requête d'un simple clic. Elle permet d'automatiser les tâches répétitives courantes et de résoudre efficacement les problèmes. Vos agents peuvent consacrer plus de temps à leur mission première : contribuer au succès des clients. Ajoutez l'utilitaire Macro à votre application de console Lightning, telle que l'application Service Console ou Sales Console, et donnez aux utilisateurs de la console les outils nécessaires pour résoudre rapidement les problèmes. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

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

Remarque: Lightning Experience prend en charge les macros dans les requêtes, les contacts, les pistes et les objets personnalisés. Dans Lightning Experience, vous ne pouvez pas encore utiliser un texte rapide dans des macros ni insérer des modèles d'e-mail.

DANS CETTE SECTION :

Élaboration de macros et gain de temps dans Lightning Experience

Modifiez et ajoutez rapidement et aisément des instructions dans des macros en utilisant l'interface par pointer-cliquer Générateur de macro.

Rien de tel que l'accueil des enregistrements de macro

La page d'accueil des enregistrements est votre emplacement central pour afficher et gérer les macros dans Lightning.

Exécution de vos macros depuis la barre d'utilitaires

Créez des macros dans le contexte de votre travail en ajoutant l'utilitaire des macros à la barre d'utilitaires de Service Console.

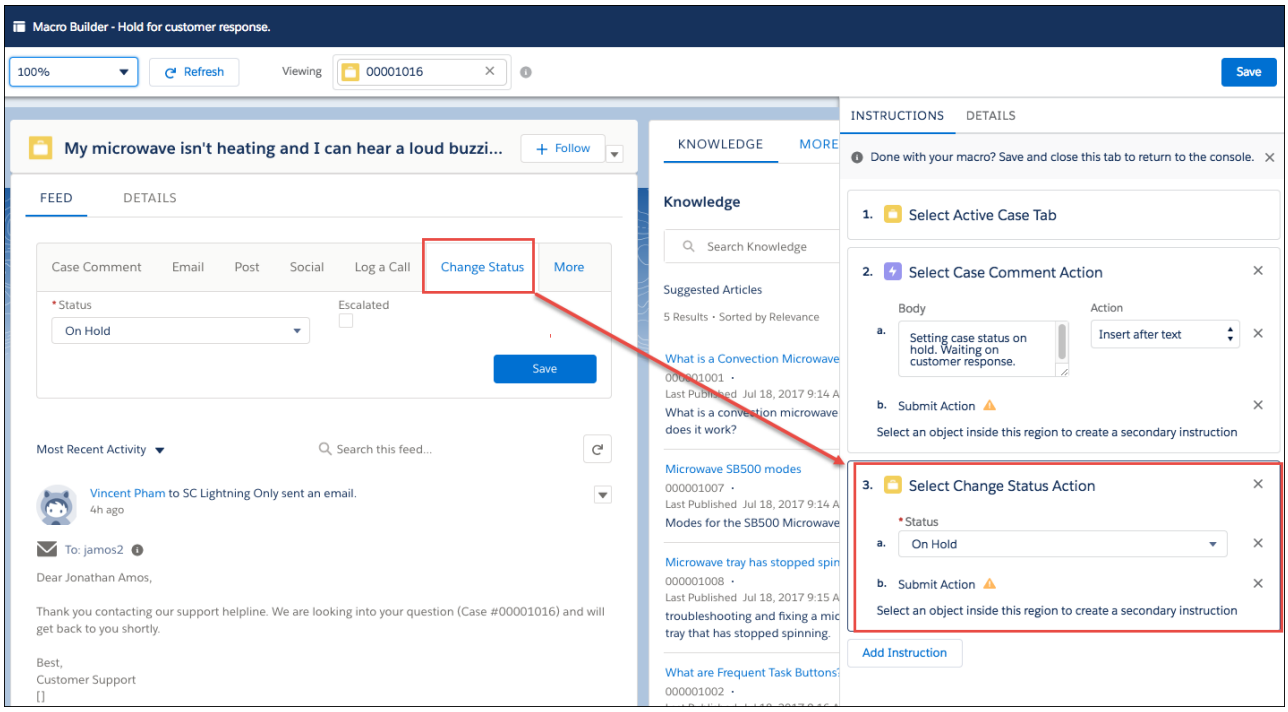
Élaboration de macros et gain de temps dans Lightning Experience

Modifiez et ajoutez rapidement et aisément des instructions dans des macros en utilisant l'interface par pointer-cliquer Générateur de macro.

Les macros rationalisent la productivité des agents en augmentant l'efficacité et la cohérence lors de la communication avec les clients. Avec le Générateur de macro Lightning, les utilisateurs peuvent modifier et ajouter des instructions à des macros existantes dans une expérience visuelle similaire à celle du Générateur d'applications Lightning. L'interface simple par pointer-cliquer du générateur permet aux auteurs de macros de capturer les actions rapides et les champs qu'ils souhaitent inclure dans les instructions des macros.

À droite du générateur, l'onglet Instructions répertorie les instructions de la macro. Les instructions sont composées d'actions rapides et de leurs champs correspondants que vous pouvez sélectionner à gauche de la page.

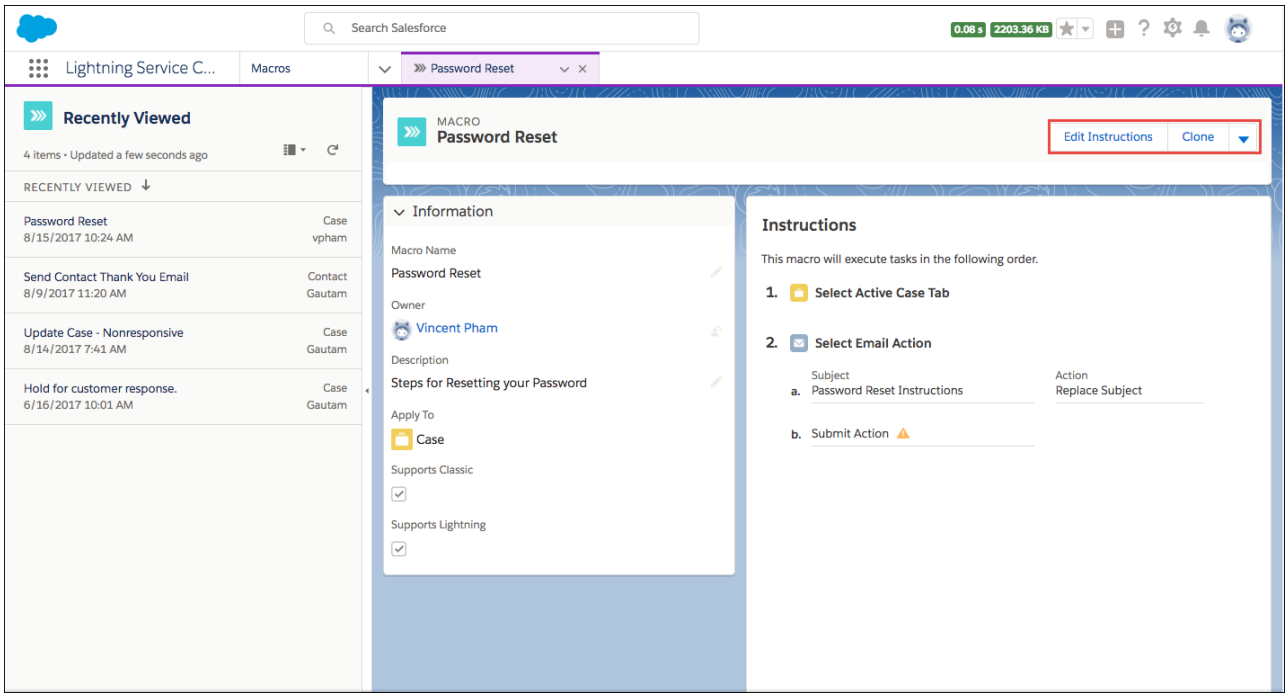
Remarque: Utilisez les raccourcis clavier pour sélectionner différentes zones du générateur de macros. Alt+1 sélectionne la barre d'outils. Alt+2 sélectionne les actions rapides. Alt+3 sélectionne les instructions des macros.



Rien de tel que l'accueil des enregistrements de macro

La page d'accueil des enregistrements est votre emplacement central pour afficher et gérer les macros dans Lightning.

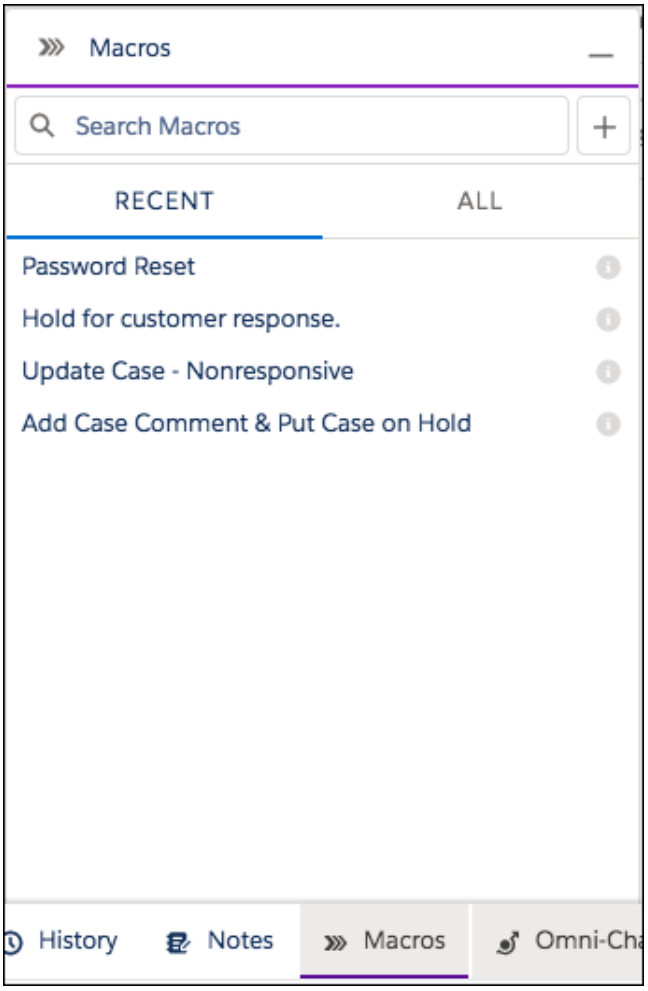
Dotée de fonctionnalités similaires aux autres accueils d'enregistrement dans Lightning Experience, l'accueil des enregistrements de macro permet aux utilisateurs d'afficher, de modifier et de cloner des macros. Vous pouvez également changer le nom et la description des macros.



Exécution de vos macros depuis la barre d'utilitaires

Créez des macros dans le contexte de votre travail en ajoutant l'utilitaire des macros à la barre d'utilitaires de Service Console.

Accédez, créez et exécutez aisément des macros dans Lightning avec la barre d'utilitaires. Les agents cliquent sur + ou sur le bouton de création afin d'élaborer une nouvelle macro pour l'objet sélectionné. Double-cliquez sur le nom de n'importe quelle macro pour l'exécuter. La conception par onglets du composant augmente la productivité. Les macros fréquemment utilisées sont accessibles sous l'onglet Récent et la liste exhaustive de toutes les macros est disponible sous l'onglet Tous. Lorsque vous cliquez sur une bulle d'information en regard d'une macro, des détails s'affichent dans une info-bulle.



Remarque: Les macros que vous avez créées dans Salesforce Classic peuvent être prises en charge dans Lightning. Consultez le champ « Prend en charge Lightning ».

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Ajout d'une barre d'utilitaires aux applications Lightning (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Ressources : vue d'ensemble des hiérarchies de ressources

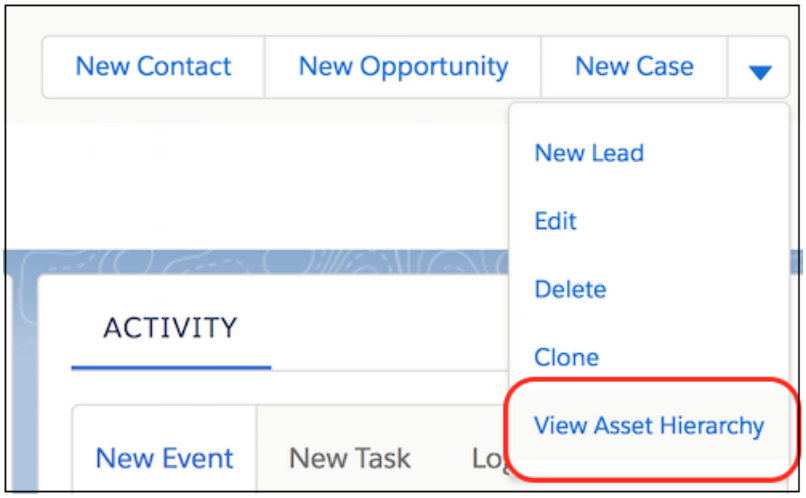
Visualisez rapidement les hiérarchies de ressources avec un nouvel outil magnifique dans Lightning Experience. La vue de grille arborescente des hiérarchies de ressource aide les assistants sur site à identifier les pièces, à évaluer la liste des pièces et à comprendre les associations entre les ressources.

Pour permettre aux utilisateurs d'afficher une grille arborescente agrandie d'une hiérarchie de ressources dans Lightning Experience, mettez à jour vos présentations de page de ressources. Dans l'éditeur de présentation de page, sélectionnez **Actions Salesforce1 et Lightning**, puis faites glisser l'action **Afficher la hiérarchie des ressources** vers la présentation. L'action est également disponible dans les ressources de la console.

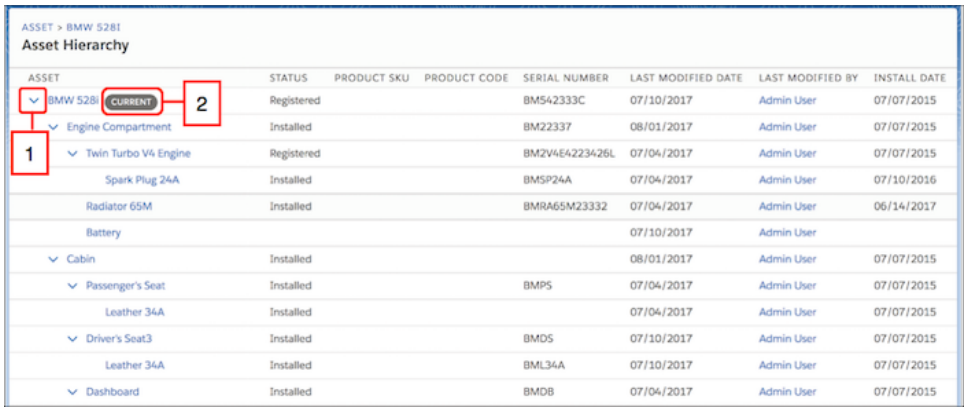
Éditions

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

Pour afficher la grille arborescente, cliquez sur **Afficher la hiérarchie des ressources** dans le menu déroulant des actions de la page de détail des ressources.



Cliquez sur la flèche (1) pour réduire ou agrandir un nœud. Vous pouvez explorer jusqu'à 20 niveaux d'une hiérarchie. La ressource dont vous visualisez la hiérarchie est indiquée par ACTUEL (2).



ASSET	STATUS	PRODUCT SKU	PRODUCT CODE	SERIAL NUMBER	LAST MODIFIED DATE	LAST MODIFIED BY	INSTALL DATE
BMW 528i CURRENT	Registered			BM542333C	07/10/2017	Admin User	07/07/2015
Engine Compartment	Installed			BM22337	08/01/2017	Admin User	07/07/2015
Twin Turbo V4 Engine	Registered			BM2V4E4223426L	07/04/2017	Admin User	07/07/2015
Spark Plug 24A	Installed			BMSP24A	07/04/2017	Admin User	07/10/2016
Radiator 65M	Installed			BMRA65M23332	07/04/2017	Admin User	06/14/2017
Battery					07/10/2017	Admin User	
Cabin	Installed				08/01/2017	Admin User	07/07/2015
Passenger's Seat	Installed			BMPS	07/04/2017	Admin User	07/07/2015
Leather 34A	Installed				07/04/2017	Admin User	07/07/2015
Driver's Seat3	Installed			BMDS	07/10/2017	Admin User	07/07/2015
Leather 34A	Installed			BML34A	07/10/2017	Admin User	07/07/2015
Dashboard	Installed			BMDB	07/04/2017	Admin User	07/07/2015

Remarque: Vous ne pouvez pas personnaliser les champs affichés dans la hiérarchie.

L'action Afficher la hiérarchie des ressources est disponible uniquement pour les hiérarchies qui ne dépassent pas 500 ressources. Si une hiérarchie contient plus de 500 ressources, vous pouvez néanmoins référencer la liste associée Ressources enfants de chaque ressource, et les champs `Parent Asset`, `Root Asset` et `Asset Level`.

Si vous n'avez pas accès à certains éléments d'une hiérarchie de ressources, l'affichage est affecté comme suit :

- Si vos paramètres de sécurité au niveau du champ vous interdisent d'accéder à un champ particulier dans la vue hiérarchique des ressources, vous pouvez visualiser le nom du champ dans le titre de la colonne, mais la colonne est vide.
- Si les paramètres de partage vous interdisent de visualiser une ressource de niveau inférieur dans la hiérarchie de la ressource actuelle, la ressource interdite est masquée dans la vue hiérarchique.
- Si les paramètres de partage vous interdisent de visualiser une ressource de niveau supérieur dans la hiérarchie de la ressource actuelle, une erreur est affichée et vous ne pouvez pas visualiser la hiérarchie des ressources. Les paramètres de partage d'enregistrement s'appliquent également aux enregistrements enfants.

Vous ne pouvez pas effectuer une recherche ou apporter une modification dans une vue hiérarchique de ressources. Elle n'est pas disponible dans Salesforce Classic, les communautés, l'application Web mobile Salesforce, Salesforce pour Android et iOS, ou l'application mobile Field Service Lightning.

CTI : nouvelle méthode d'initialisation et composant Click-to-Dial

Vous pouvez désormais utiliser la méthode `notifyInitializationComplete()` dans Lightning Experience. Nous introduisons également un composant Lightning Click-to-Dial. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

Éditions

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

DANS CETTE SECTION :

Création de numéros de téléphone Click-to-Dial avec le composant lightning:clickToDial.
Les développeurs et partenaires peuvent utiliser le composant Lightning `lightning:clickToDial` dans des pages et des applications Lightning pour passer des appels via Open CTI, Salesforce Voice, et d'autres fournisseurs CTI (téléphonie-informatique). Lorsqu'un numéro de téléphone s'affiche sur la page, il suffit aux agents de cliquer pour composer le numéro. Ce composant est similaire au composant `support:clickToDial` utilisé dans les pages Visualforce. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Disponibilité de la méthode Open CTI notifyInitializationComplete dans Lightning Experience
La méthode Open CTI `notifyInitializationComplete()` était auparavant disponible uniquement dans Salesforce Classic. Notez que son fonctionnement est légèrement différent que dans Salesforce Classic.

Création de numéros de téléphone Click-to-Dial avec le composant `lightning:clickToDial`.

Les développeurs et partenaires peuvent utiliser le composant Lightning `lightning:clickToDial` dans des pages et des applications Lightning pour passer des appels via Open CTI, Salesforce Voice, et d'autres fournisseurs CTI (téléphonie-informatique). Lorsqu'un numéro de téléphone s'affiche sur la page, il suffit aux agents de cliquer pour composer le numéro. Ce composant est similaire au composant `support:clickToDial` utilisé dans les pages Visualforce. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Lors de l'utilisation du composant, prenez en considération les points ci-dessous.

- Le composant `lightning:clickToDial` respecte les commandes click-to-dial existantes pour Open CTI, notamment `enableClickToDial`, `disableClickToDial` et `onClickToDial`.
- Vous pouvez ajouter ce composant à n'importe quelle page Lightning dans toutes les applications Lightning Experience.
- Le composant ne prend pas en charge les iFrames. Par conséquent, vous ne pouvez pas l'utiliser dans des utilitaire tels qu'un utilitaire téléphone ou dans les applications Lightning Out hébergées dans des iFrames.

Voici comment le composant `lightning:clickToDial` fonctionne.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Composants Lightning nouveaux et modifiés

Guide du développeur de composants Lightning

Disponibilité de la méthode Open CTI `notifyInitializationComplete` dans Lightning Experience

La méthode Open CTI `notifyInitializationComplete()` était auparavant disponible uniquement dans Salesforce Classic. Notez que son fonctionnement est légèrement différent que dans Salesforce Classic.

Pour plus d'informations, reportez-vous à API Open CTI.

Service client social : nouveau complément Service Pro et configuration de règles métier sociales

Ajoutez des comptes sociaux à votre organisation avec le complément Service Pro. Utilisez la page de configuration Règles métier sociales pour commencer à utiliser sans attendre le Service client social. Les agents de support peuvent maintenant joindre des images aux publications sociales.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Le Service client social est disponible dans l'API activée avec **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition.

DANS CETTE SECTION :

Augmentation de votre présence sociale avec le complément Service client social Pro

Ajoutez jusqu'à 10 comptes sociaux à votre organisation pour suivre, surveiller et répondre sur les canaux sociaux favoris de vos clients. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Accélération de la configuration du service social avec les Règles métier sociales

Une expérience de configuration simplifiée est désormais disponible pour le Service client social. Utilisez la page de configuration Règles métier sociales pour aider rapidement votre équipe à augmenter sa présence sur les réseaux Twitter, Facebook et Instagram. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Ajout d'images aux publications sociales pour aider vos utilisateurs

Publiez des images pour vos utilisateurs sur Twitter ou Facebook. Ajoutez un contexte ou de belles images aux conversations sur les médias sociaux. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Prévisualisation des images jointes dans le fil de requête

Prévisualisez plusieurs pièces jointes à une publication sociale dans un fil de requête. Affichez plus d'informations sur les pièces jointes sans quitter les requêtes. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Assistance privée pour les utilisateurs en masquant les commentaires et les réponses Facebook

Les agents de support peuvent aisément masquer du public les commentaires et les réponses entrants pendant qu'ils assistent les clients. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Ajout de fichiers supplémentaires à une personne sociale pour recueillir plus d'informations sur les clients

Affichez des informations supplémentaires sur les clients dans les requêtes pour mieux les connaître et accélérer la résolution des problèmes. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Remplacement de Radian6 par Social Studio sur les boutons et dans le texte

Nous utilisons Social Studio au lieu de Radian6 dans l'interface utilisateur. Par exemple, en activant le Service client social, le bouton nommé **Identifiants Radian6** s'intitule désormais **Identifiants Social Studio**. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Augmentation de votre présence sociale avec le complément Service client social Pro

Ajoutez jusqu'à 10 comptes sociaux à votre organisation pour suivre, surveiller et répondre sur les canaux sociaux favoris de vos clients. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Vous pouviez auparavant ajouter jusqu'à deux comptes sociaux pour Twitter et Facebook avec le pack de démarrage. Avec le complément Service client social Pro, vous pouvez désormais accorder aux agents de support l'accès à un plus grand nombre de comptes sociaux afin d'augmenter votre présence sur Instagram, Weibo (pilote) et Google+ (pilote).

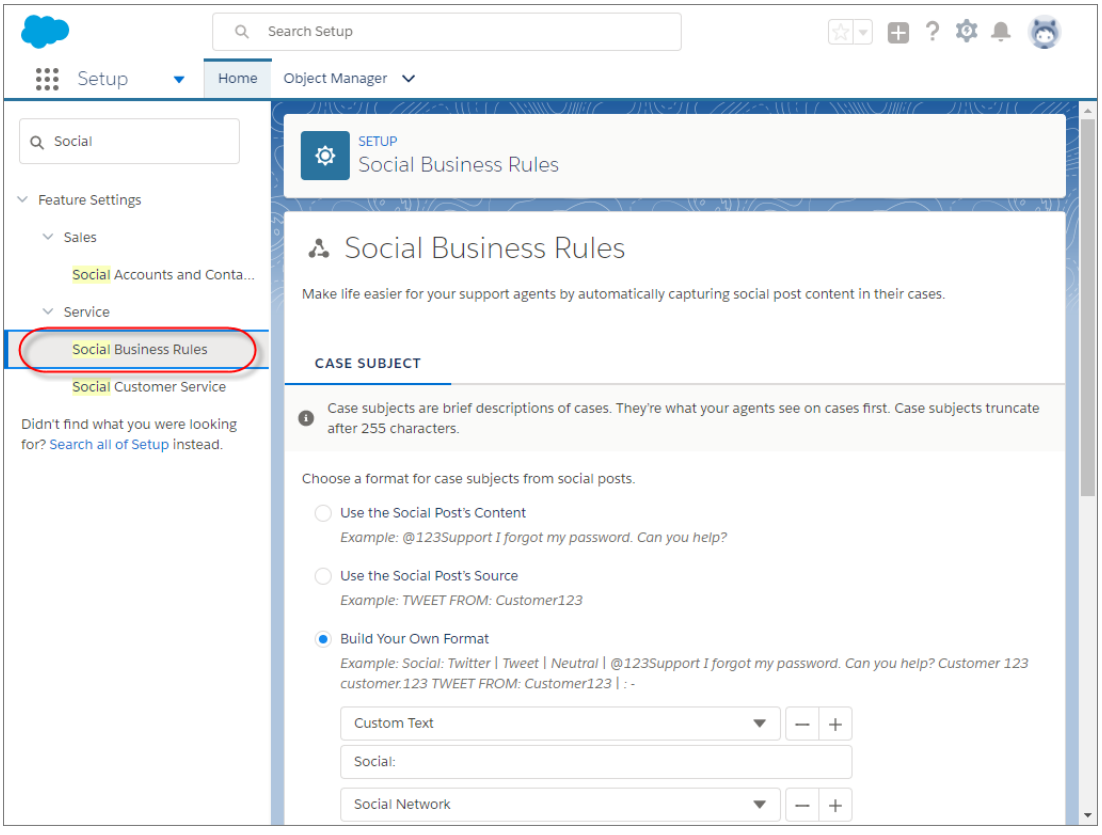
Le Service client social Pro est disponible moyennant un coût supplémentaire dans toutes les éditions où le Service client social est disponible. Certaines restrictions s'appliquent. Pour connaître les tarifs, contactez votre responsable de compte Salesforce.

Le Service client social Pro est disponible à compter de mi-octobre 2017.

Accélération de la configuration du service social avec les Règles métier sociales

Une expérience de configuration simplifiée est désormais disponible pour le Service client social. Utilisez la page de configuration Règles métier sociales pour aider rapidement votre équipe à augmenter sa présence sur les réseaux Twitter, Facebook et Instagram. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Les règles métier sociales automatisent le traitement dans Salesforce des publications entrantes issues des canaux sociaux. Au lieu d'utiliser un code Apex, pour commencer, vous pouvez cliquer sur **Règles métier sociales** dans la Configuration.



Une fois le Service client social activé, vous pouvez choisir comment un contenu social entrant est mis en forme en **Objet** de requête sans mettre à jour la classe Apex par défaut. Vous pouvez également personnaliser le format à l'aide d'outils par pointer-cliquer.

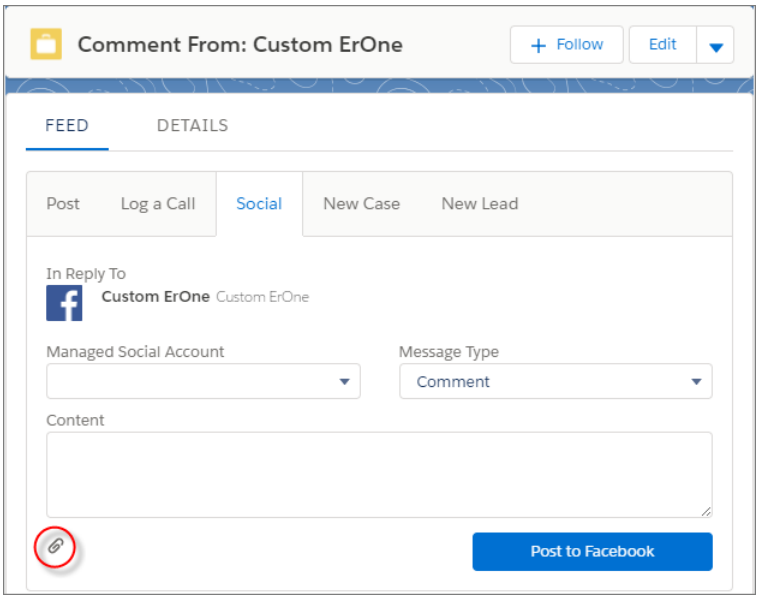
CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Mise en forme du contenu des requêtes pour les publications sociales (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Ajout d'images aux publications sociales pour aider vos utilisateurs

Publiez des images pour vos utilisateurs sur Twitter ou Facebook. Ajoutez un contexte ou de belles images aux conversations sur les médias sociaux. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Sous l'onglet Social des requêtes créées depuis Service client social, cliquez sur l'icône Pièce jointe pour charger des images de votre navigateur ou Salesforce. Saisissez un message, puis cliquez sur **Tweeter** ou **Publier dans Facebook**.



Vous pouvez joindre des fichiers allant jusqu'à 5 Mo. Les fichiers situés à des emplacements externes, tels que Google Drive ou Facebook Messenger, ne sont pas disponibles pour être publiés en tant que pièces jointes. Les images en pièces jointes sont affichées sous forme d'aperçus dans les publications sociales plutôt que de noms ou d'extensions de fichier. Vous ne pouvez pas joindre des fichiers à des publications sociales depuis Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS ou l'application Web mobile Salesforce.

Important: Pour empêcher les agents de publier accidentellement des pièces jointes de clients, assurez-vous qu'ils ne sont pas l'**Utilisateur au nom duquel exécuter Apex** dans les paramètres entrants de la Configuration du Service client social. Ce paramètre empêche les agents d'afficher ou de sélectionner les pièces jointes de clients dans la case Sélectionner un fichier. Reportez-vous à Activer le Service client social.

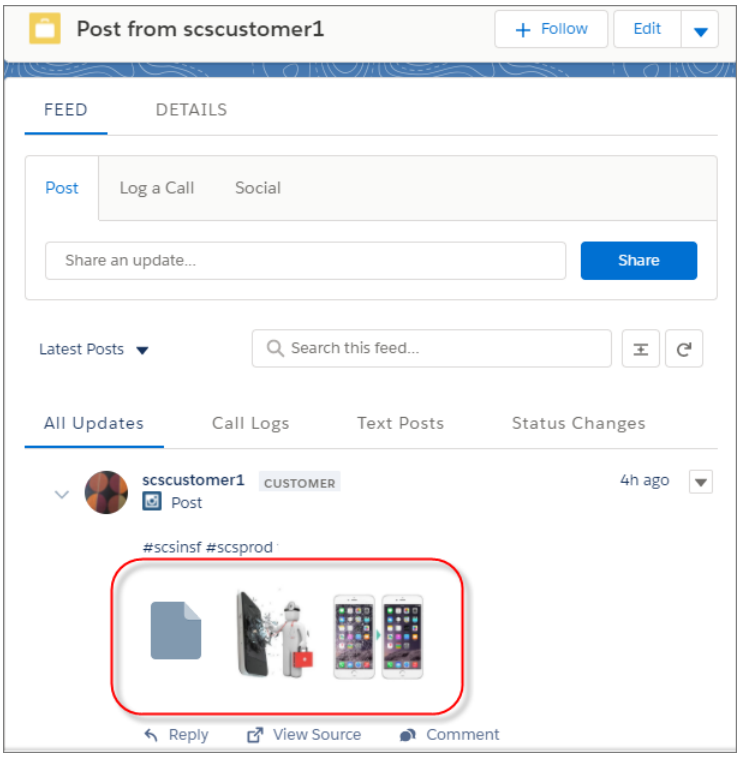
CONSULTER ÉGALEMENT :

IdeaExchange : Send Images on Outbound Social Posts

Prévisualisation des images jointes dans le fil de requête

Prévisualisez plusieurs pièces jointes à une publication sociale dans un fil de requête. Affichez plus d'informations sur les pièces jointes sans quitter les requêtes. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Les pièces jointes sont affichées sous forme de vignettes sur lesquelles vous pouvez cliquer pour agrandir la vue en plein écran.



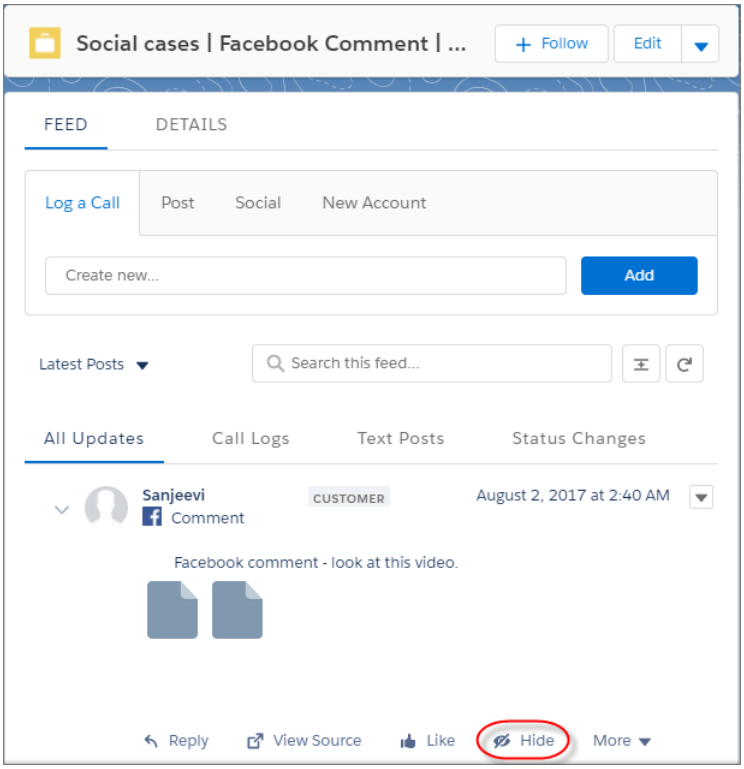
Les images jointes aux publications sociales créées pendant la version Summer '17 sont affichées dans des listes associées de requêtes, pas dans la vue des vignettes ou plein écran.

Remarque: Si vous utilisez un Apex personnalisé pour créer des enregistrements à partir de publication sociales, il peut être nécessaire de mettre à jour votre code Apex pour prendre en charge les pièces jointes d'enregistrements entrants. Pour un exemple de code, lisez l'*article Knowledge* : Multiple Attachments Not Appearing in Case Feed for Social Customer Service (en anglais).

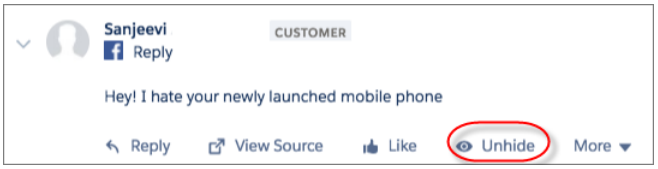
Assistance privée pour les utilisateurs en masquant les commentaires et les réponses Facebook

Les agents de support peuvent aisément masquer du public les commentaires et les réponses entrants pendant qu'ils assistent les clients. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Dans les fils de requête créés depuis le Service client social, cliquez sur **Masquer**.



Vous pouvez répondre à la publication sociale, même lorsque la réponse ou le commentaire est masqué. Cliquez sur **Afficher** pour redéfinir le statut public de la réponse ou du commentaire.



Ajout de fichiers supplémentaires à une personne sociale pour recueillir plus d'informations sur les clients

Affichez des informations supplémentaires sur les clients dans les requêtes pour mieux les connaître et accélérer la résolution des problèmes. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Pour acheminer vers les requêtes plus d'informations sur les clients depuis des réseaux sociaux tels que Twitter et Facebook, ajoutez trois champs supplémentaires aux présentations de page Personne sociale :

- **Vérifié**
- **Score du prescripteur**
- **Étiquettes d'auteur**

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Gestion des personnes sociales (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Remplacement de Radian6 par Social Studio sur les boutons et dans le texte

Nous utilisons Social Studio au lieu de Radian6 dans l'interface utilisateur. Par exemple, en activant le Service client social, le bouton nommé **Identifiants Radian6** s'intitule désormais **Identifiants Social Studio**. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Social Studio est une plate-forme qui comprend les meilleurs médias sociaux et solutions marketing suite à l'acquisition par Salesforce de Radian6, Buddy Media et ExactTarget.

Autres modifications dans Service Cloud

Découvrez les autres améliorations que nous avons apportées à Service Cloud.

DANS CETTE SECTION :

Retrait de Réponses Chatter dans la version Spring '18

Préparez-vous au retrait de Réponses Chatter ! Après des années de bons et loyaux services pour aider les clients à trouver les réponses à leurs questions urgentes, la fonctionnalité Réponses Chatter est retirée dans la version Spring '18. Salesforce ne prendra plus en charge Réponses Chatter, et les utilisateurs de Réponses Chatter ne pourront plus publier, répondre à, commenter ou afficher des données existantes de Réponses Chatter. Réponses Chatter passe le relais à Questions Chatter, une toute nouvelle fonctionnalité prête à relever le défi de l'assistance en libre-service.

Configuration d'utilisateurs dans les licences Service Cloud pour Lightning Sync

Lightning Sync est disponible pour les licences utilisateur Service Cloud et Force.com. Selon les objets disponibles via la licence, les commerciaux peuvent synchroniser des contacts, des événements, ou les deux, entre leur application Microsoft® ou Google et Salesforce. Cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic, à Salesforce pour Android, à Salesforce pour iOS et à l'application Web mobile Salesforce.

Retrait de Réponses Chatter dans la version Spring '18

Préparez-vous au retrait de Réponses Chatter ! Après des années de bons et loyaux services pour aider les clients à trouver les réponses à leurs questions urgentes, la fonctionnalité Réponses Chatter est retirée dans la version Spring '18. Salesforce ne prendra plus en charge Réponses Chatter, et les utilisateurs de Réponses Chatter ne pourront plus publier, répondre à, commenter ou afficher des données existantes de Réponses Chatter. Réponses Chatter passe le relais à Questions Chatter, une toute nouvelle fonctionnalité prête à relever le défi de l'assistance en libre-service.

Pour plus d'informations, reportez-vous à Retrait de Réponses Chatter dans la version Spring '18.

Configuration d'utilisateurs dans les licences Service Cloud pour Lightning Sync

Lightning Sync est disponible pour les licences utilisateur Service Cloud et Force.com. Selon les objets disponibles via la licence, les commerciaux peuvent synchroniser des contacts, des événements, ou les deux, entre leur application Microsoft® ou Google et Salesforce. Cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic, à Salesforce pour Android, à Salesforce pour iOS et à l'application Web mobile Salesforce.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Lightning Sync (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Aide de Salesforce : Prise en charge de la licence Utilisateur de Lightning Sync (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Analyses : rapports et tableaux de bord Einstein Analytics

L'élaboration de tableaux de bord est désormais agréable (ou plus agréable, selon votre perspective) avec l'introduction du Générateur de rapport Lightning dans cette version. De plus, Einstein Analytics (auparavant appelé Wave) ajoute des fonctionnalités intelligentes, notamment une création d'applications plus intuitive, des suggestions de graphiques et une amélioration des récits Einstein Discovery.

DANS CETTE SECTION :

Rapports et tableaux de bord : Générateur de rapport Lightning (bêta), partage de dossier optimisé, tableaux dans les tableaux de bord Lightning (bêta)

Préparez-vous au choc... nous introduisons la nouvelle génération des rapports Salesforce : le Générateur de rapports Lightning (bêta) ! Et ce n'est pas tout. Le partage de dossier optimisé, l'ouverture des rapports dans Quip, les tableaux dans les tableaux de bord Lightning (bêta), les tableaux de bord incorporés et une série d'améliorations des graphiques qui font leur grand début. Le moment est idéal pour analyser votre activité dans Lightning Experience.

Einstein Analytics : exploration intelligente, filtres globaux, assistant de changement

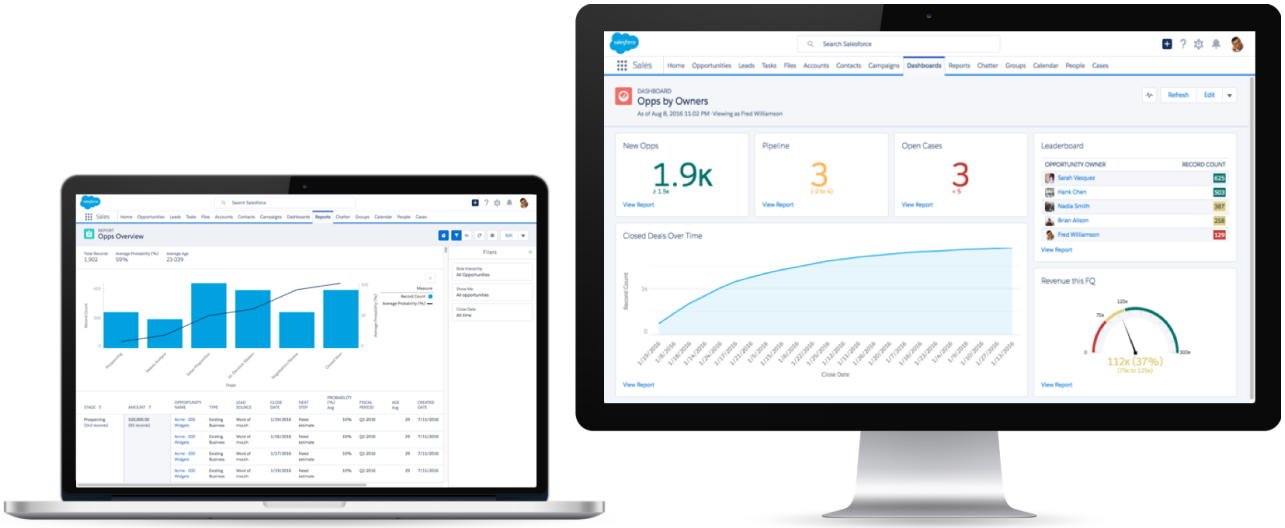
L'objectif d'Einstein Analytics est de faciliter l'expérience d'analyse des utilisateurs professionnels, des administrateurs et des développeurs. Cette version contient des fonctionnalités qui simplifient les tâches. Retirez rapidement des enseignements de vos données et sélectionnez la meilleure visualisation grâce à l'interface intuitive et intelligente de la fenêtre d'exploration. Dynamisez les performances des tableaux de bord en optimisant les requêtes avec des filtres globaux. Utilisez l'assistant de chargement pour visualiser et modifier les propriétés de fichiers et les attributs de champs avant de charger les données.

Rapports et tableaux de bord : Générateur de rapport Lightning (bêta), partage de dossier optimisé, tableaux dans les tableaux de bord Lightning (bêta)

Préparez-vous au choc... nous introduisons la nouvelle génération des rapports Salesforce : le Générateur de rapports Lightning (bêta) ! Et ce n'est pas tout. Le partage de dossier optimisé, l'ouverture des rapports dans Quip, les tableaux dans les tableaux de bord Lightning (bêta), les tableaux de bord incorporés et une série d'améliorations des graphiques qui font leur grand début. Le moment est idéal pour analyser votre activité dans Lightning Experience.

Éditions

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



DANS CETTE SECTION :

Création des tableaux de bord de nouvelle génération dès maintenant avec le Générateur de rapports Lightning (d'état)

Le futur c'est maintenant : Activez le Générateur de rapports Lightning et offrez à vos utilisateurs un outil puissant et intuitif pour analyser les données Salesforce. Regroupez, filtrez et résumez les enregistrements pour répondre à des questions telles que « Quel chiffre d'affaires avons-nous généré dans la région Sud-Est au trimestre dernier ? », « Quelle source de piste génère le plus grand nombre d'opportunités fermées ? » et « Quelle est l'ancienneté moyenne de toutes les requêtes ouvertes ? ». Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

Ouverture de rapports dans Quip

Tirez pleinement parti des documents Quip en ligne en travaillant avec des données de rapports connectés dans une feuille de calcul Quip. Utilisez en outre les fonctionnalités de productivité de Quip : @Mentionnez des collègues pour discuter des données dans des flux de discussion en temps réel. Exploitez des centaines de fonctions de feuilles de calcul. Ajoutez des feuilles de calcul à d'autres documents Quip pour préciser vos données avec un contexte ou le contexte avec vos données. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

Ajout de tableaux contenant jusqu'à 10 colonnes à un tableau de bord (bêta)

Le tableau Lightning, un nouveau composant de tableau de bord, affiche jusqu'à 200 enregistrements et 10 colonnes à partir des champs disponibles dans un type de rapport source (les champs doivent être ajoutés au rapport source en tant que colonnes !). Ajoutez un tableau Lightning pour compléter les graphiques et les vues d'ensemble basées sur des métriques avec les détails d'enregistrements individuels. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

Incorporation de tableaux de bord à l'onglet Accueil et aux applications Lightning

Incorporez des tableaux de bord pour exposer des connaissances directement à l'endroit où les personnes travaillent. Par exemple, ajoutez le tableau de bord Sales Pipeline à l'onglet Accueil pour présenter à votre équipe commerciale les informations dont ils ont besoin lorsqu'ils se connectent à Salesforce. Les tableaux de bord incorporés sont totalement opérationnels et interactifs. Actualisez-les, appliquez des filtres et cliquez sur des segments de graphiques pour explorer des rapports filtrés. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

Affichage de rapports filtrés en cliquant sur des segments de graphique dans des tableaux de bord

Vous souhaitez en savoir plus sur les données affichées dans les graphiques de tableau de bord ? Cliquez sur un segment de graphique, sur une étiquette d'axe ou sur la légende pour afficher une version filtrée du rapport source. Le segment du graphique sur lequel vous avez cliqué ainsi que les filtres de tableaux de bord appliqués s'affichent sous la forme de filtres liés à l'ouverture du rapport. Par exemple, cliquez sur le segment Prospection d'un graphique en entonnoir des encours d'opportunités pour ouvrir et filtrer le rapport source par « étape égale à prospection ». Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

Toute la puissance du partage de dossiers optimisé dans Lightning Experience

Lightning Experience offre désormais tous les outils nécessaires pour organiser et partager vos rapports et tableaux de bord. Vous pouvez aisément créer, partager renommer et supprimer des dossiers. Il n'est plus nécessaire de basculer vers Salesforce Classic ! Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

Améliorations des graphiques pour les rapports et les tableaux de bord dans Lightning Experience

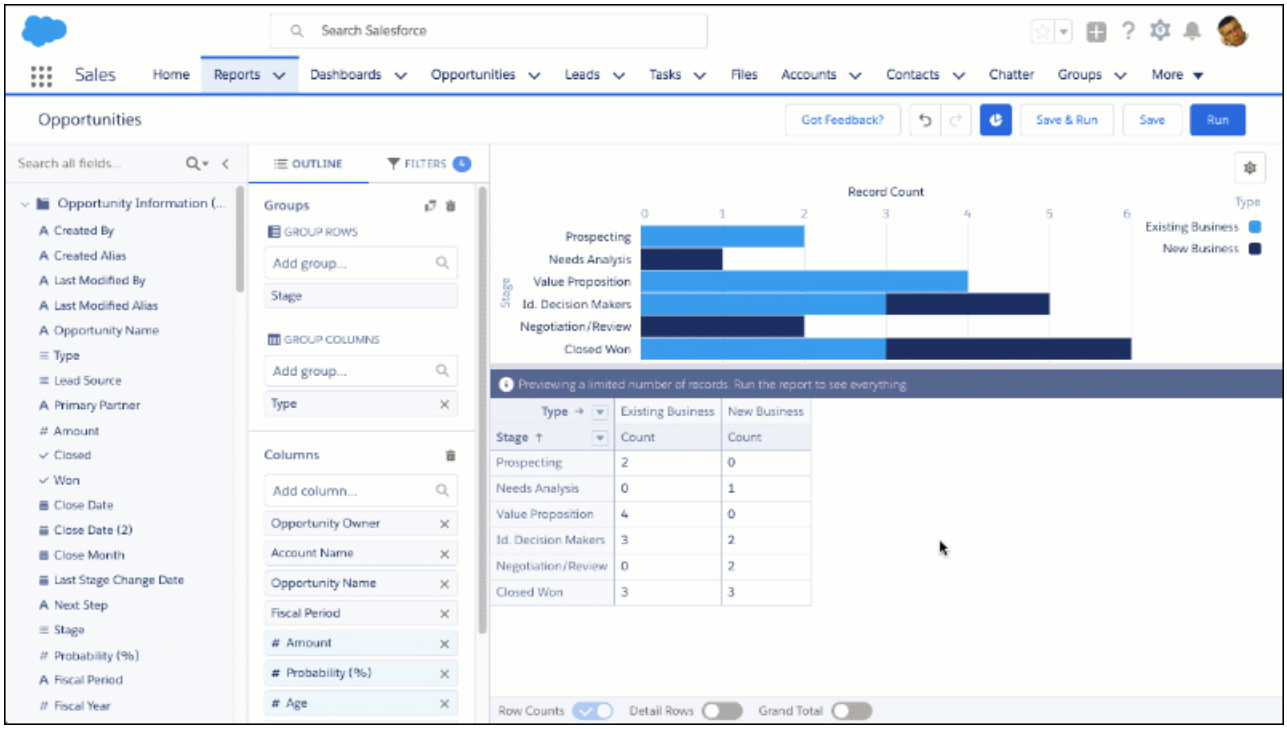
Visualiser revient à comprendre les données. C'est la raison pour laquelle nous avons amélioré les graphiques pour vous aider à les analyser. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

Autres améliorations des rapports et des tableaux de bord dans Lightning Experience

En plus des fonctionnalités majeures de cette version, nous avons apporté améliorations mineures mais importantes aux rapports et aux tableaux de bord. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

Création des tableaux de bord de nouvelle génération dès maintenant avec le Générateur de rapports Lightning (d'état)

Le futur c'est maintenant : Activez le Générateur de rapports Lightning et offrez à vos utilisateurs un outil puissant et intuitif pour analyser les données Salesforce. Regroupez, filtrez et résumez les enregistrements pour répondre à des questions telles que « Quel chiffre d'affaires avons-nous généré dans la région Sud-Est au trimestre dernier ? », « Quelle source de piste génère le plus grand nombre d'opportunités fermées ? » et « Quelle est l'ancienneté moyenne de toutes les requêtes ouvertes ? ». Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.



Activez le Générateur de rapports Lightning dans la Configuration. Dans la case Recherche rapide, saisissez *`Paramètres des rapports et des tableaux de bord`*, puis cliquez sur **Paramètres des rapports et des tableaux de bord**. Sélectionnez **Activer le Générateur de rapports Lightning (bêta)**, puis cliquez sur **Enregistrer**. Pour terminer, attribuez l'autorisation utilisateur Générateur de rapports à des personnes (Lightning Experience).

Remarque: Le générateur de rapports Lightning est disponible uniquement dans les organisations qui utilisent le partage de dossiers optimisé. Si votre organisation a été créée après la version Summer '13 de Salesforce, vous avez déjà le partage de dossiers optimisé. Si le partage de dossiers optimisé n'est pas activé dans votre organisation, reportez-vous à Activation du partage optimisé pour les rapports et les tableaux de bord dans l'aide de Salesforce.

Le Générateur de rapports Lightning est disponible uniquement dans Lightning Experience. Les utilisateurs peuvent lancer le Générateur de rapports Lightning en cliquant sur **Nouveau rapport** sous l'onglet Rapports ou en modifiant un rapport existant. Une fois les autorisations accordées, les utilisateurs peuvent modifier les rapports avec les deux types de générateur. Pour accéder au générateur de rapports Salesforce Classic dans Lightning Experience, cliquez sur **Nouveau rapport (Salesforce Classic)** ou **Modifier (Salesforce Classic)**. Vous pouvez modifier tous les rapports dans les deux générateurs et les afficher aussi bien dans Lightning Experience que dans Salesforce Classic.

Différences entre les générateurs de rapport Lightning et Classic

Notez les différences ci-dessous entre les générateurs de rapports Lightning et Classic.

Fonctionnalité	Différence
Formats de rapport	Dans le générateur de rapports Salesforce Classic, vous devez choisir un format de rapport avant de regrouper les données. Dans le générateur de rapports Lightning, le format est automatiquement mis à jour lorsque vous regroupez les données du rapport. Les rapports tabulaires, récapitulatifs et matriciels sont tous disponibles, mais vous ne sélectionnez pas le format avant de regrouper les données.
Graphiques	Le générateur de rapports Lightning offre les mêmes graphiques que rapport-vue-page dans Lightning Experience.
Personnalisation de la précision lors du regroupement par champs de date	Lors d'un regroupement d'enregistrements par un champ de date, vous ne pouvez pas personnaliser la précision de la date. Par exemple, dans le type de rapport Opportunité, le regroupement par le champ Date de fermeture regroupe toujours les enregistrements par jour, et Mois de fermeture regroupe toujours les enregistrements par mois.

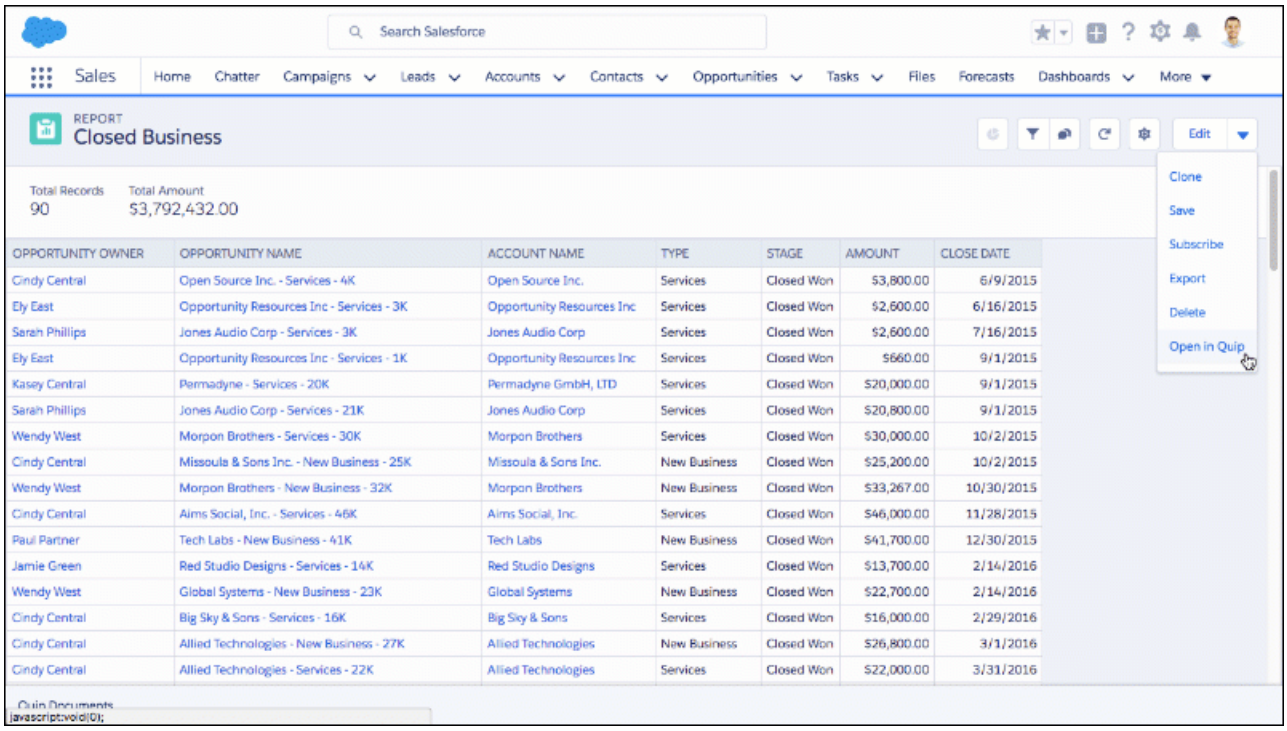
Fonctionnalités non disponibles dans le générateur de rapports Lightning bêta

Ces fonctionnalités ne sont pas disponibles dans la version bêta du Générateur de rapports Lightning, mais nous préparons leur implémentation dans une prochaine version.

- Rapports joints
- Compartimentage
- Formules récapitulatives personnalisées
- Filtres croisés
- Filtres de limitation de ligne
- Filtres de hiérarchie des rôles
- Menu Paramètres du tableau de bord
- Menu Propriétés du rapport

Ouverture de rapports dans Quip

Tirez pleinement parti des documents Quip en ligne en travaillant avec des données de rapports connectés dans une feuille de calcul Quip. Utilisez en outre les fonctionnalités de productivité de Quip : @Mentionnez des collègues pour discuter des données dans des flux de discussion en temps réel. Exploitez des centaines de fonctions de feuilles de calcul. Ajoutez des feuilles de calcul à d'autres documents Quip pour préciser vos données avec un contexte ou le contexte avec vos données. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.



Pour utiliser des données de rapport dans Quip, cliquez sur **Ouvrir dans Quip**. Si vous y êtes invité(e), connectez-vous à Quip.

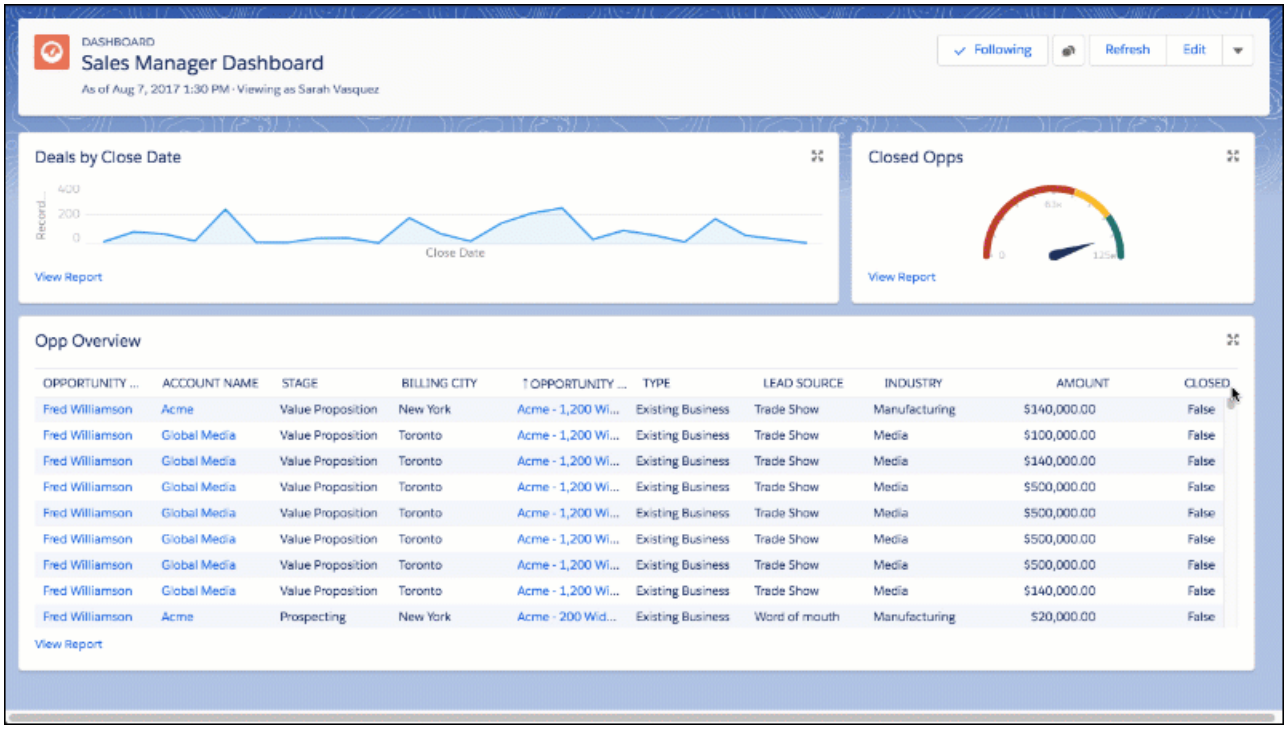
Lorsque vous ouvrez un rapport dans Quip, il est connecté à une feuille de calcul Quip. Une fois connecté, la feuille de calcul reçoit automatiquement les données du rapport actualisé depuis Salesforce, et la feuille de calcul est associée aux enregistrements dans Salesforce. Par exemple, les colonnes Nom du compte sont associées aux enregistrements Compte.

Gérez les données de rapports connectés dans la feuille de calcul Quip en cliquant sur **Live Data** et en survolant le nom du rapport Salesforce connecté. Depuis le menu Live Data, vous pouvez :

- Ouvrir le rapport dans Salesforce.
- Actualiser manuellement le rapport pour obtenir les toutes dernières données dans Quip.
- Activer et désactiver l'actualisation automatique du rapport. Lorsque l'actualisation automatique est activée, Quip récupère les données de rapport actualisées depuis Salesforce dès que vous ouvrez la feuille de calcul.
- Supprimer la connexion entre le rapport Salesforce et la feuille de calcul Quip. La suppression de la connexion ne supprime pas le rapport Salesforce ni la feuille de calcul Quip.

Ajout de tableaux contenant jusqu'à 10 colonnes à un tableau de bord (bêta)

Le tableau Lightning, un nouveau composant de tableau de bord, affiche jusqu'à 200 enregistrements et 10 colonnes à partir des champs disponibles dans un type de rapport source (les champs doivent être ajoutés au rapport source en tant que colonnes !). Ajoutez un tableau Lightning pour compléter les graphiques et les vues d'ensemble basées sur des métriques avec les détails d'enregistrements individuels. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.



Il existe désormais deux types de composant de tableau. Par conséquent, nous avons renommé le composant de tableau en « tableau hérité ».

Les tableaux Lightning sont disponibles par défaut dans le générateur de tableau de bord. Pour désactiver les tableaux Lightning, accédez à la page Paramètres des rapports et des tableaux de bord dans la Configuration, puis désélectionnez **Activer les tableaux dans les tableaux bord Lightning (bêta)**.

Les tableaux Lightning ne sont pas disponibles dans Salesforce Classic. Vous ne pouvez pas les ajouter au générateur de tableau de bord Classic ni les afficher en visualisant un tableau de bord dans Salesforce Classic.

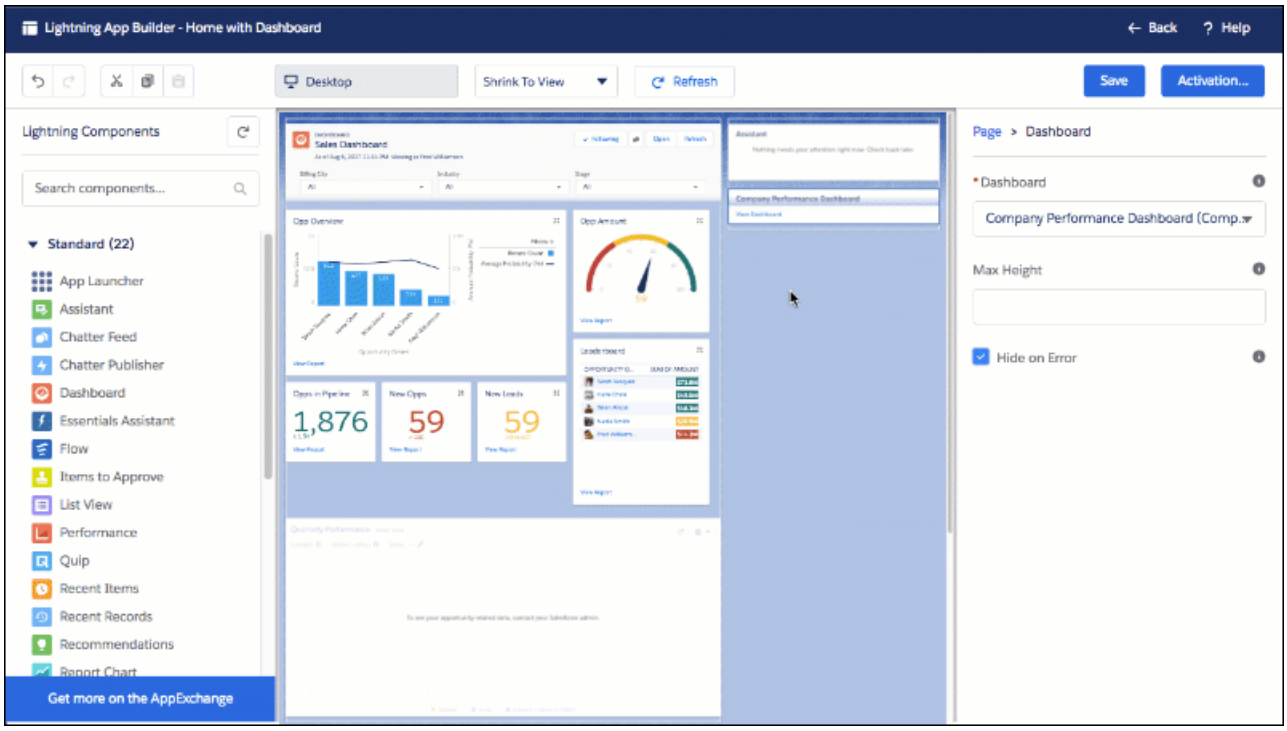
Ces fonctionnalités ne sont pas disponibles dans la version bêta des tableaux Lightning, mais nous préparons leur implémentation dans une prochaine version.

- Photos Chatter
- Sélection conditionnelle
- Les filtres de tableau de bord ne sont pas appliqués aux tableaux Lightning.

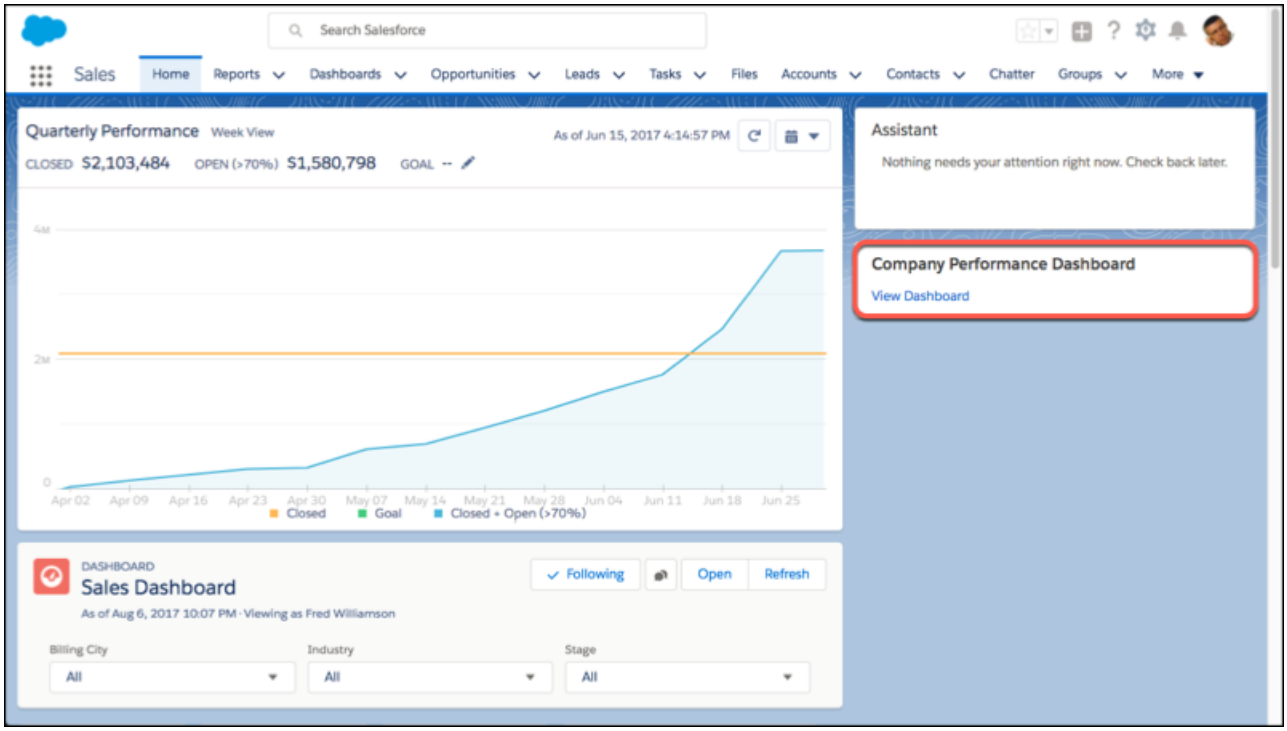
Incorporation de tableaux de bord à l'onglet Accueil et aux applications Lightning

Incorporez des tableaux de bord pour exposer des connaissances directement à l'endroit où les personnes travaillent. Par exemple, ajoutez le tableau de bord Sales Pipeline à l'onglet Accueil pour présenter à votre équipe commerciale les informations dont ils ont besoin lorsqu'ils se connectent à Salesforce. Les tableaux de bord incorporés sont totalement opérationnels et interactifs. Actualisez-les, appliquez des filtres et cliquez sur des segments de graphiques pour explorer des rapports filtrés. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

Tableaux de bord incorporés en utilisant le Générateur d'applications Lightning. Personnalisez l'onglet Accueil ou créez une application Lightning, puis glissez-déposez un composant de tableau de bord vers la position voulue. Les tableaux de bord incorporés ne sont pas disponibles dans les pages d'enregistrement.

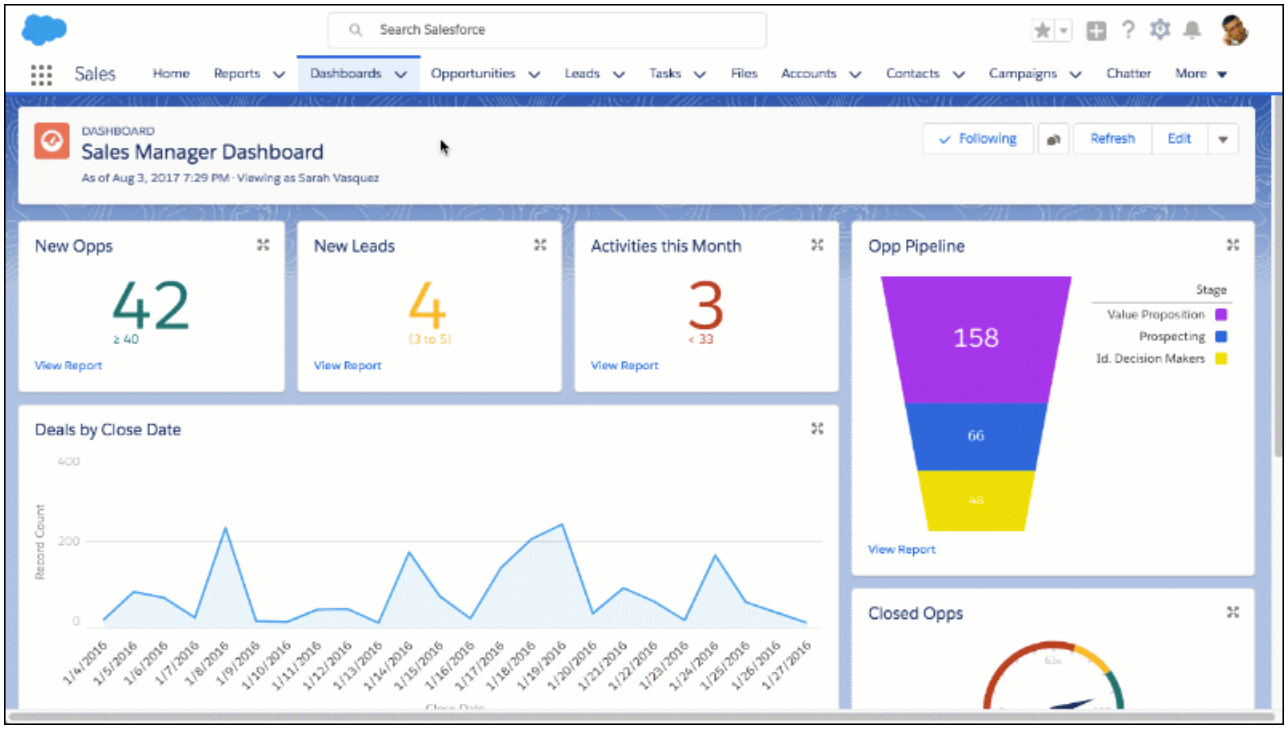


Les tableaux de bord ont besoin d'espace pour afficher des graphiques et des tableaux. Si un tableau de bord incorporé est à l'étroit dans un espace réduit, une version réduite s'affiche à la place du tableau de bord complet. Pour ouvrir un tableau de bord réduit, cliquez sur **Afficher le tableau de bord**.



Affichage de rapports filtrés en cliquant sur des segments de graphique dans des tableaux de bord

Vous souhaitez en savoir plus sur les données affichées dans les graphiques de tableau de bord ? Cliquez sur un segment de graphique, sur une étiquette d'axe ou sur la légende pour afficher une version filtrée du rapport source. Le segment du graphique sur lequel vous avez cliqué ainsi que les filtres de tableaux de bord appliqués s'affichent sous la forme de filtres liés à l'ouverture du rapport. Par exemple, cliquez sur le segment Prospection d'un graphique en entonnoir des encours d'opportunités pour ouvrir et filtrer le rapport source par « étape égale à prospection ». Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.



Pour ouvrir le rapport source filtré dans un nouvel onglet, maintenez enfoncée la touche **CTRL** (Windows®) ou **Command** (MacOS®), puis cliquez sur un segment du graphique.

Si un graphique affiche l'un des types de données suivants, le rapport source n'est pas filtré :

- Chaînes cryptées
- Champs de date avec une précision mois de l'année ou jour du mois

Toute la puissance du partage de dossiers optimisé dans Lightning Experience

Lightning Experience offre désormais tous les outils nécessaires pour organiser et partager vos rapports et tableaux de bord. Vous pouvez aisément créer, partager renommer et supprimer des dossiers. Il n'est plus nécessaire de basculer vers Salesforce Classic ! Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience.

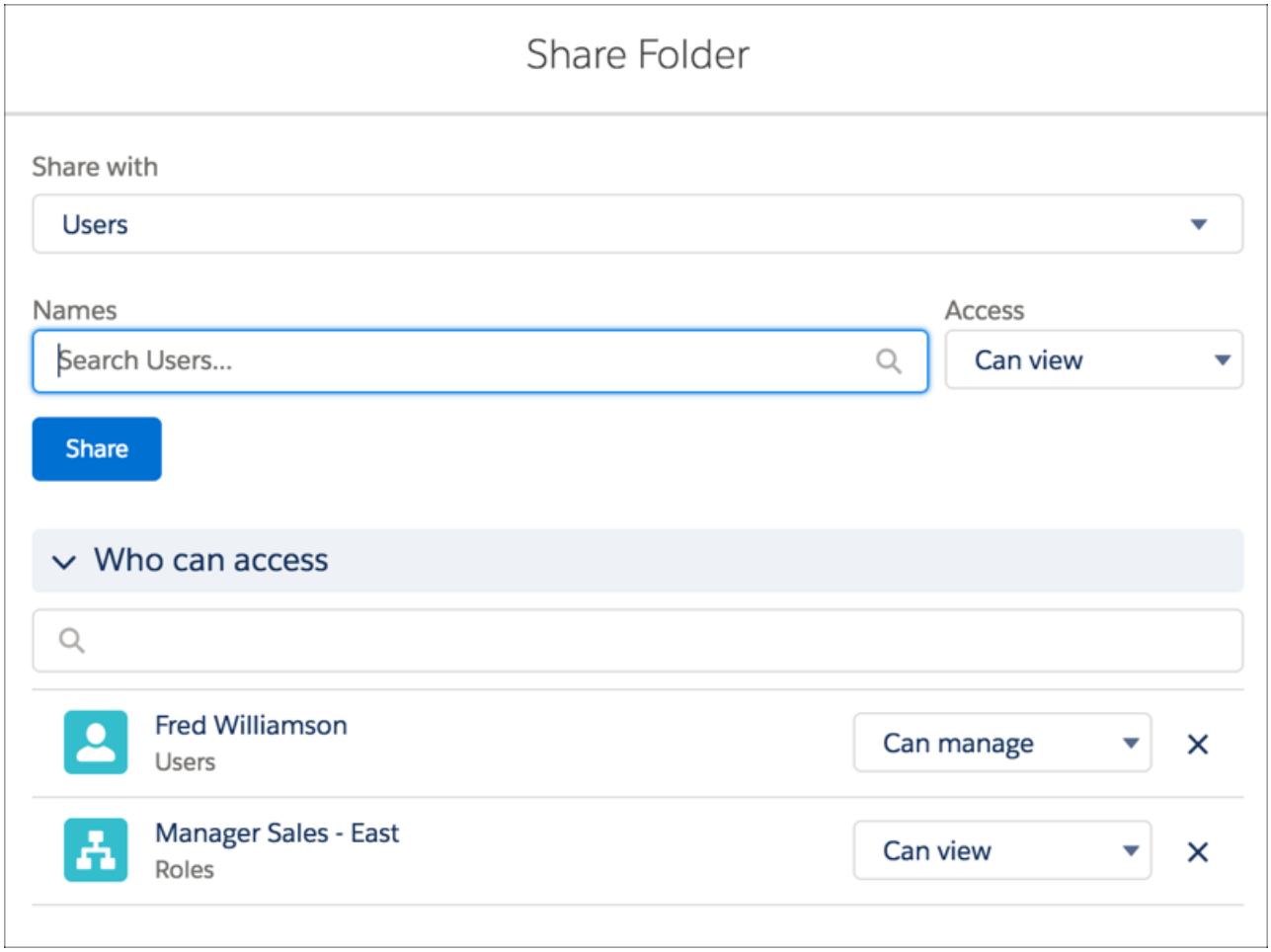
Vous avez une organisation créée après Summer '13 ? Tout est déjà configuré, le partage de dossier optimisé est activé par défaut. Vous avez une organisation plus ancienne ? Activez le partage de dossier optimisé.

Des contrôles d'autorisation précis et une configuration aisée facilitent la gestion de vos dossiers :

- Partagez au niveau utilisateur, groupe ou rôle, ou à une combinaison de ces niveaux.
- Bénéficiez de niveaux d'accès précis pour chaque partage de dossier.
- Tout le monde peut consulter qui est autorisé à accéder à des dossiers de rapports et de tableaux de bord particuliers.

Il existe un niveau d'accès adapté à chaque fonction :

- Visualiseur. Visualisez les rapports ou les tableaux de bord d'un dossier et découvrez les niveaux d'accès à un dossier accordés à chacun.
- Éditeur. Tous les accès Visualiseur, plus la possibilité d'enregistrer un rapport ou un tableau de bord dans un dossier.
- Responsable. Tous les accès Visualiseur et Éditeur, plus la possibilité de renommer les dossiers, de supprimer des dossiers, et de modifier, supprimer et retirer des partages.



Que se passe-t-il si vous avez une organisation antérieure à Summer '13 avec le partage de dossier hérité et que vous ne souhaitez pas réattribuer les autorisations des rapports et des tableaux de bord ? Ne vous inquiétez pas. Le partage de dossier hérité reste disponible, bien que seulement dans Salesforce Classic. Si vous utilisez le partage de dossier hérité, Salesforce détermine qui peut afficher et exécuter des actions dans les dossiers :

- Salesforce détermine l'accessibilité et la visibilité d'un dossier pour un utilisateur en lecture seule ou lecture/écriture.
- Lecture seule : lorsqu'un dossier est visible pour un utilisateur, il peut afficher et exécuter tous les rapports stockés dans ce dossier.
- Lecture/écriture : les utilisateurs qui disposent d'autorisations de lecture/écriture sur un dossier peuvent enregistrer les rapports de ce dossier. Lorsque vous enregistrez un rapport, déterminez les dossiers de rapport auxquels vous avez accès en écriture.

En outre, vous pouvez désormais accéder à toutes les rubriques d'aide des dossiers de rapports et de tableaux de bord à un emplacement dédié dans Rapports et tableaux de bord Analytics.

Améliorations des graphiques pour les rapports et les tableaux de bord dans Lightning Experience

Visualiser revient à comprendre les données. C'est la raison pour laquelle nous avons amélioré les graphiques pour vous aider à les analyser. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

Jusqu'à 500 groupes affichés dans les graphiques en courbes et à barres dans les tableaux de bord

Pour les graphiques en courbes et à barres, y compris les graphiques en courbes cumulées et les graphiques à barres empilées, nous avons augmenté le nombre de groupes affichés de 200 à 500 ! Tous les autres types de graphique affichent 200 groupes. Cette modification a été introduite dans une version corrective de Summer '17.

Jusqu'à quatre mesures ajoutées aux graphiques à barres horizontales et aux graphiques à barres horizontales empilées dans les composants de tableau de bord

Pour pouvoir afficher quatre mesures, le rapport source du composant doit inclure quatre mesures. Les graphiques à barres horizontales et à barres horizontales empilées prennent toujours en charge jusqu'à deux groupes et désormais jusqu'à deux mesures, mais ne prennent pas en charge les deux types à la fois. Si vous affichez plusieurs groupes, vous ne pouvez pas afficher en même temps plusieurs mesures, et inversement.

Ajout d'une deuxième ligne à un graphique en courbes

Les graphiques en courbes des composants de tableau de bord prennent désormais en charge jusqu'à deux mesures. La deuxième mesure est dessinée sur une deuxième ligne. Pour pouvoir afficher deux mesures, le rapport source du composant doit inclure deux mesures.

Ajout de photos Chatter à des tableaux hérités dans le Générateur de tableau de bord Lightning

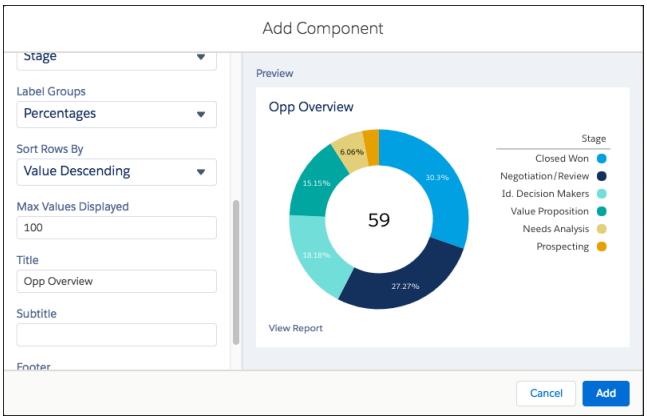
Classements partout dans Lightning Experience, appréciez ! Les éditeurs de tableaux de bord peuvent désormais créer des classements dans Lightning Experience en montrant des photos de profil Chatter dans les tableaux hérités. Auparavant, les tableaux hérités affichaient des photos Chatter lorsqu'ils étaient configurés dans Salesforce Classic. Vous pouvez désormais les configurer dans Lightning Experience. Les photos Chatter ne sont pas affichées dans la fenêtre d'aperçu Ajouter un composant, mais elles sont affichées après avoir enregistré le tableau de bord.

Ajout de la Sélection conditionnelle à des tableaux hérités dans le Générateur de tableau de bord Lightning

Affichez la sélection conditionnelle dans les tableaux de bord hérités pour mettre en évidence le bon, le mauvais et l'exceptionnel ! Auparavant, les tableaux hérités affichaient la sélection conditionnelle lorsqu'ils étaient configurés dans Salesforce Classic. Vous pouvez désormais les configurer dans Lightning Experience.

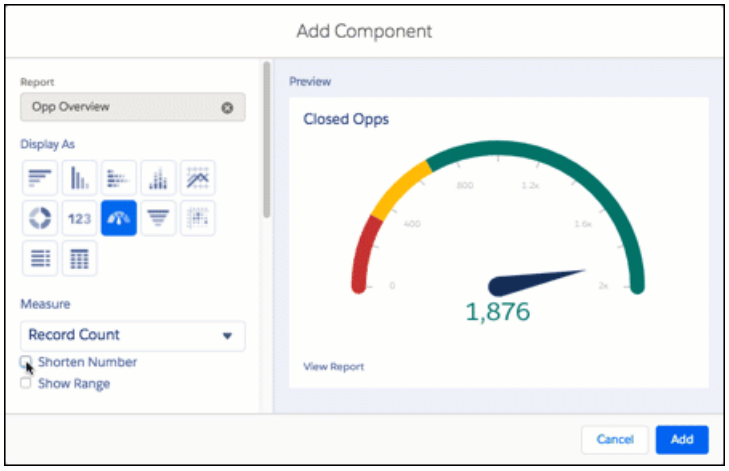
Affichage de valeurs ou de pourcentages dans les graphiques en anneau

Légendez les groupes dans les graphiques en anneau avec de véritables valeurs ou pourcentages.



Affichage de chiffres complets ou abrégés dans les graphiques de métriques et en jauge, affichage ou masquage d'une plage de valeurs

Abrégez les chiffres pour afficher des approximations qui occupent un espace réduit (par exemple 1 876 devient 1,9k) ou affichez les chiffres complets à la décimale près. Affichez la plage de valeurs pour fournir un contexte supplémentaire sur vos données ou masquez la plage pour mettre en évidence les chiffres seuls.



Efficacité accrue avec les icônes de graphique redessinées

Nous avons redessiné les icones de graphique pour l'ajout d'un composant de tableau de bord ou d'un graphique de rapport. Voici les nouvelles icônes avec leur état par défaut (1), état de survol (2), état sélectionné (3) et état non disponible (4).



Signalement des limitations en données atteintes

Parfois, un composant de tableau de bord ne peut pas afficher toutes les informations du rapport source, par exemple lorsque le rapport contient de nombreux groupes. L'affichage de données partielles est désormais mieux signalé.

Autres améliorations des rapports et des tableaux de bord dans Lightning Experience

En plus des fonctionnalités majeures de cette version, nous avons apporté améliorations mineures mais importantes aux rapports et aux tableaux de bord. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

Optimisation du menu des propriétés de tableau de bord pour plus de clarté

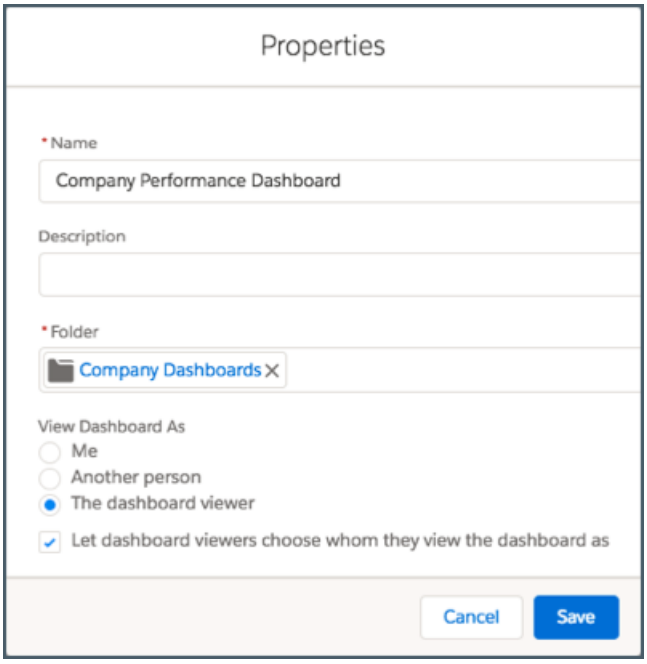
Dans la section **Afficher le tableau de bord en tant que** du menu des propriétés du tableau de bord, nous avons renommé les options pour préciser leur nature. Les anciennes options étaient les suivantes :

- En mon nom
- L'utilisateur
- L'utilisateur connecté
- Autoriser les visualiseurs de tableau de bord à modifier ce (tableau de bord dynamique)

Les nouvelles options sont les suivantes :

- En mon nom
- Une autre personne

- Le visualiseur de tableau de bord
- Permettez aux visualiseurs de tableau de bord de sélectionner les personnes au nom desquelles ils visualisent les tableaux de bord



Affichage des rapports sources des graphiques de rapports incorporés

Les personnes qui visualisent un graphique rapport incorporé dans une page d'enregistrement ou une application Lightning peuvent cliquer sur **Afficher le rapport** pour ouvrir le rapport source du graphique.

Filtrage des tableaux de bord avec des dates relatives

Pour filtrer les composants de tableau de bord avec des valeurs telles que `hier`, `semaine dernière`, `prochain trimestre fiscal` ou `30 prochains jours`, modifiez une valeur de filtrage, puis sélectionnez **Relative** sous Type de données.

Changement de l'utilisateur « Afficher le tableau de bord en tant que » s'il est inactif

Auparavant, si la personne au nom de laquelle vous visualisiez le tableau de bord était inactive, vous pouviez changer de personne uniquement dans Salesforce Classic. Désormais, dans Lightning Experience, les éditeurs de tableaux de bord peuvent remplacer une personne inactive et par une personne active.

Einstein Analytics : exploration intelligente, filtres globaux, assistant de changement

L'objectif d'Einstein Analytics est de faciliter l'expérience d'analyse des utilisateurs professionnels, des administrateurs et des développeurs. Cette version contient des fonctionnalités qui simplifient les tâches. Retirez rapidement des enseignements de vos données et sélectionnez la meilleure visualisation grâce à l'interface intuitive et intelligente de la fenêtre d'exploration. Dynamisez les performances des tableaux de bord en optimisant les requêtes avec des filtres globaux. Utilisez l'assistant de chargement pour visualiser et modifier les propriétés de fichiers et les attributs de champs avant de charger les données.

Remarque: Les navigateurs pris en charge pour Einstein Analytics sont Microsoft® Edge, Microsoft Internet Explorer® version 11, et les versions stables les plus récentes de Mozilla® Firefox® et Google Chrome™. Analytics n'est pas pris en charge sur Apple® Safari®.

Éditions

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition. Également disponible avec **Developer** Edition.

DANS CETTE SECTION :

Einstein Analytics, le nouveau nom de Wave Analytics

La marque Wave Analytics a été rebaptisée Einstein Analytics. Elle inclut plusieurs produits : Einstein Analytics Platform, des applications prédéfinies et Einstein Data Discovery qui s'intitule désormais Einstein Discovery. Les applications prédéfinies, des licences d'ensembles d'autorisations et des autorisations utilisateur ont également été modifiés. Depuis la version Summer '17 et jusqu'à la version Winter '18, nous avons utilisé les nouveaux noms pour les produits et dans la documentation.

Applications prédéfinies Analytics : visibilité immédiate de la création d'applications, de l'intégration d'Einstein, de la configuration flexible

À chaque version, les applications prédéfinies deviennent plus intelligentes et plus faciles à utiliser. La page de statut de création de toutes les applications indique désormais la progression étape par étape. Sales Analytics offre l'intégration de Sales Cloud Einstein, et la configuration de Service Analytics est plus flexible et plus fiable. Field Service Analytics ajoute deux nouveaux tableaux de bord à incorporer.

Accueil d'Analytics : recherche globale, Lightning Experience

Dans votre accueil Analytics, Lightning Experience facilite la recherche et l'organisation des ressources, ainsi que l'organisation et la génération de connaissances pour différentes équipes.

Exploration et visualisation Analytics : styles de tableau, réorganisation aisée des colonnes, contrôle des champs de jeu de données

Analysez rapidement vos données en utilisant la fenêtre intuitive de l'explorateur, notamment les nouvelles propriétés et fonctions de tableau, la visibilité des champs de jeu de données et les suggestions de graphique intelligentes.

Conception de tableaux de bord Analytics : recommandations pour améliorer les performances, pages et accès supplémentaires aux étapes et aux filtres

Accélérez la conception en partageant des widgets, des étapes et des filtres globaux dans les pages de tableau de bord. Gagnez du temps en modifiant des étapes au lieu d'en récréer. Optimisez les performances des tableaux de bord en les divisant en pages plus petite et en mettant en œuvre les modifications recommandées par l'inspecteur de tableau de bord.

Intégration de données Analytics : assistant de chargement, nouveaux connecteurs, suggestions intelligentes pour la préparation des données

L'intégration de données à Analytics est plus simple grâce aux améliorations apportées à l'éditeur de flux de données, à la page de modification de jeu de données et à la page de configuration de la réplication. Avec le nouvel assistant de chargement, vous pouvez visualiser et modifier les propriétés de fichier et les attributs de champ avant de charger les données. Dans le générateur de jeux de données, sélectionnez des flux de données et créez d'autres flux de données.

Analytics Einstein Discovery : accès aux données supplémentaires, amélioration des récits

Les nouvelles fonctionnalités d'Einstein Discovery facilitent l'accès à la puissance de la science des données pour tous les utilisateurs. Les analyses statistiques et prédictives fournissent des réponses, des explications et des recommandations.

Analytics Mobile : plus de graphiques, images d'arrière-plan personnalisées, tableaux de bord et perspectives mis à jour

Explorez et présentez vos tableaux de bord et perspectives favoris avec de magnifiques graphiques qui reflètent fidèlement Analytics sur un ordinateur de bureau.

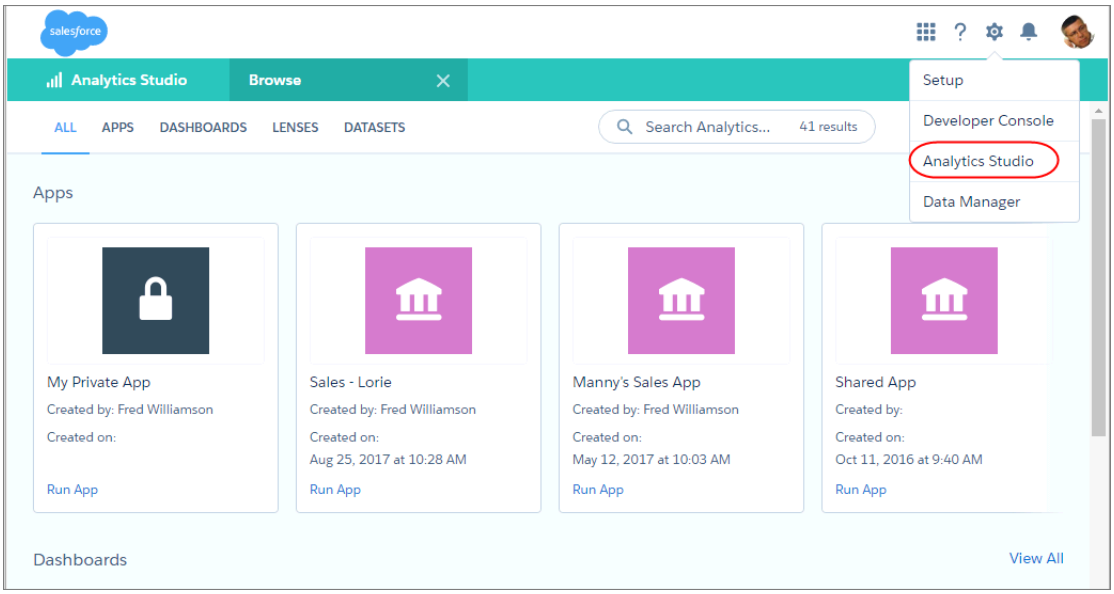
Développement et personnalisation d'Analytics Nouveaux événements SDK et nouvelles fonctionnalités SAQL, contrôle de l'en-tête de tableau de bord incorporé

Extension de SAQL, de l'API REST et du kit de développement SDK. Nouvelles fonctions, nouveaux points de terminaison, nouveaux événements. Utilisez Apex dans votre tableau de bord. Utilisez des icônes personnalisées et des jeux de données connectés dans vos modèles.

Einstein Analytics, le nouveau nom de Wave Analytics

La marque Wave Analytics a été rebaptisée Einstein Analytics. Elle inclut plusieurs produits : Einstein Analytics Platform, des applications prédéfinies et Einstein Data Discovery qui s'intitule désormais Einstein Discovery. Les applications prédéfinies, des licences d'ensembles d'autorisations et des autorisations utilisateur ont également été modifiés. Depuis la version Summer '17 et jusqu'à la version Winter '18, nous avons utilisé les nouveaux noms pour les produits et dans la documentation.

La documentation et l'interface font référence à Einstein Analytics Platform avec le nom plus court Analytics. Pour élaborer une application Analytics, cliquez sur **Analytics Studio** dans le sélecteur d'application (l'option ne s'intitule plus Wave Analytics).



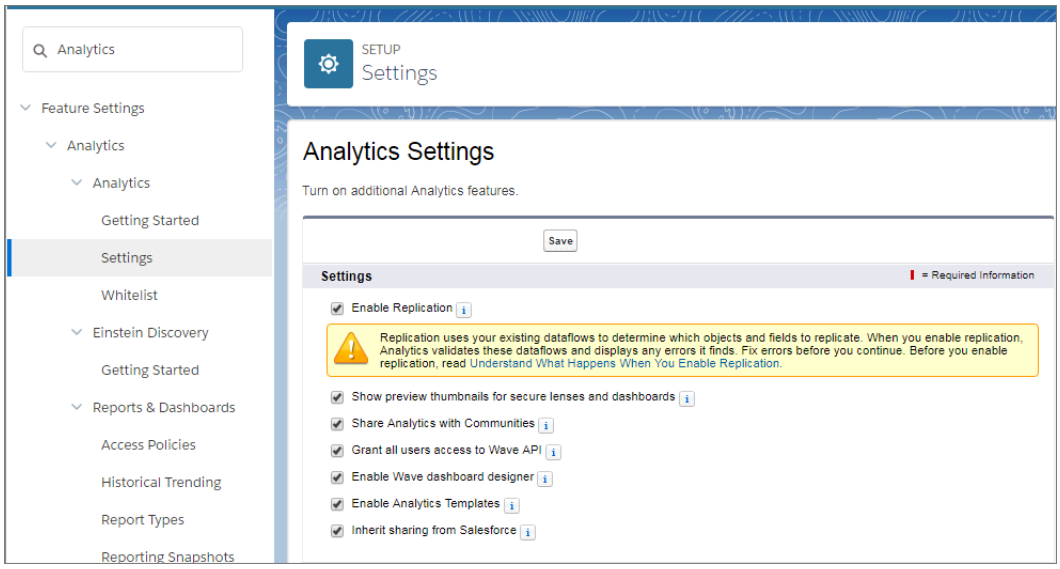
Prenez connaissance des nouveaux noms pour éviter toute surprise.

Applications Analytics prédéfinies (modifiées dans Summer '17)

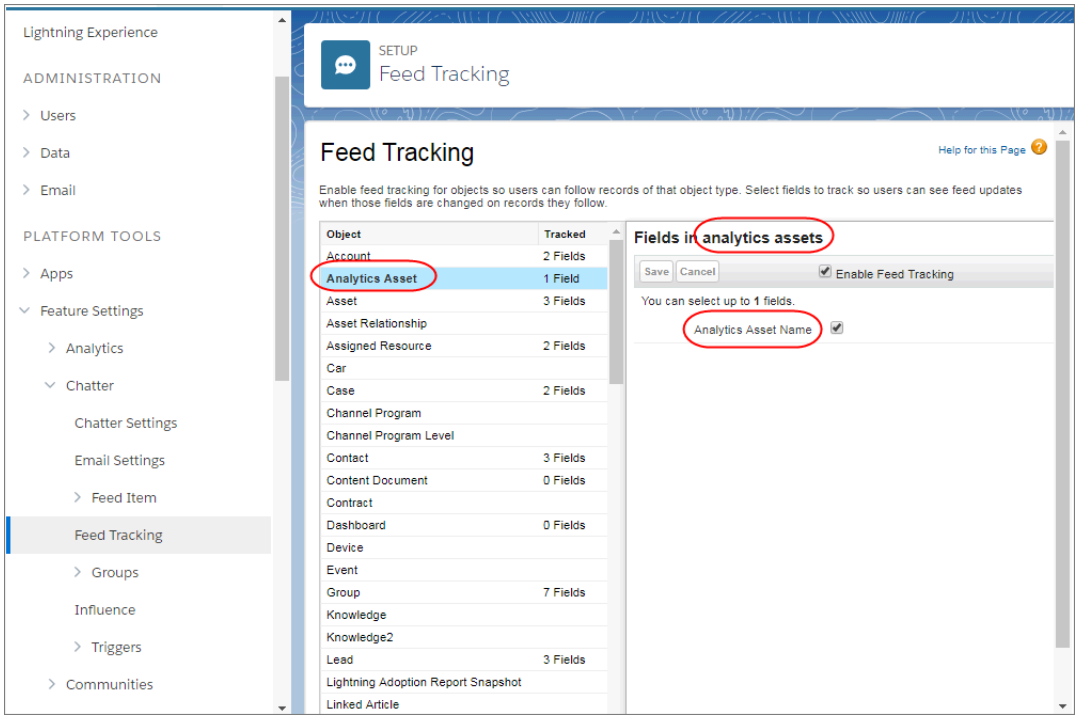
Nom précédent	Nouveau nom
B2B Marketing Wave Analytics	B2B Marketing Analytics
Event Monitoring Wave	Event Monitoring Analytics
Field Service Wave Analytics	Field Service Analytics

Nom précédent	Nouveau nom
Sales Wave Analytics	Sales Analytics
Service Wave Analytics	Service Analytics
Wave pour Financial Services Cloud	Einstein Analytics pour Financial Services Cloud
Wave pour Health Cloud	Einstein Analytics pour Health Cloud

Paramètres de configuration d'Analytics (modifiés dans Winter '18)



Nom précédent	Nouveau nom
Afficher les vignettes des perspectives et des tableaux de bord avec la sécurité au niveau de la ligne	Afficher les vignettes des perspectives et des tableaux de bord sécurisés
Activation de Wave Analytics pour les communautés	Partage d'Analytics avec des communautés
Activer l'API Wave pour tous les utilisateurs de Wave	Accorder l'accès à l'API Wave à tous les utilisateurs
Activer le traitement des mesures nulles dans Wave Analytics	Autoriser le traitement des mesures nulles dans les jeux de données
Activer le support du modèle Wave	Activer les modèle Analytics
Activer l'héritage du partage Wave	Hériter le partage de Salesforce



Nom précédent	Nouveau nom
Ressource Wave	Ressource Analytics

Licences d'ensemble d'autorisations (modifiées dans Winter '18)

Nom précédent	Nouveau nom
Analytics Cloud - Wave Analytics Platform	Analytics Platform
Analytics Cloud Explorer	Analytics Explorer
Analytics Cloud - Wave Community Users	Analytics for Communities
Wave Embedded App	Analytics Embedded App
Wave Template Administration	Analytics Template Administration

Autorisations utilisateur (modifiées dans Winter '18)

Nom précédent	Nouveau nom
Accéder à l'éditeur SAQL Wave Analytics	Déprécié. Nous avons retiré cette autorisation utilisateur, car elle n'est plus nécessaire pour accéder à l'éditeur SAQL. L'éditeur est inclus dans l'explorateur.
Créer et modifier des tableaux de bord Wave Analytics	Créer et modifier des tableaux de bord Analytics
Créer des applications Wave Analytics	Créer des applications Analytics

Nom précédent	Nouveau nom
Télécharger les données Wave Analytics	Télécharger des données depuis Analytics
Modifier les flux de données Wave Analytics	Modifier les flux de données Analytics
Gérer Wave Analytics	Gérer Analytics
Gérer les applications Wave Analytics basées sur un modèle	Gérer les applications Analytics basées sur un modèle
Charger des données externes dans Wave Analytics	Charger des données externes dans Analytics
Utiliser Wave Analytics	Utiliser Analytics
Utiliser les applications Wave Analytics basées sur un modèle	Utiliser les applications Analytics basées sur un modèle
Afficher Wave Analytics dans les pages de communauté	Afficher Analytics dans les pages de communauté
Données de rapport sur les tendances dans Wave Analytics	Données de rapport sur les tendances dans Analytics

Applications prédéfinies Analytics : visibilité immédiate de la création d'applications, de l'intégration d'Einstein, de la configuration flexible

À chaque version, les applications prédéfinies deviennent plus intelligentes et plus faciles à utiliser. La page de statut de création de toutes les applications indique désormais la progression étape par étape. Sales Analytics offre l'intégration de Sales Cloud Einstein, et la configuration de Service Analytics est plus flexible et plus fiable. Field Service Analytics ajoute deux nouveaux tableaux de bord à incorporer.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour utiliser les applications Analytics :

- Utiliser les applications Analytics basées sur un modèle
- L'autorisation supplémentaire spécifiée pour chaque application

Pour créer et gérer les applications Analytics :

- Gérer les applications Analytics basées sur un modèle
- Modifier les flux de données Analytics

DANS CETTE SECTION :

Options de création rapide (base) et personnalisée avec la dernière version de Service Analytics

Le nouvel assistant de configuration de Service Analytics offre des options de création d'application de base et personnalisée qui permettent d'ajuster la configuration des applications.

Visualisation de chaque étape de création de votre application

La page de statut de toutes les applications prédéfinies Analytics indique la réussite ou l'échec de chaque événement du processus de création d'application.

Conversion des données en dollars avec Sales Analytics, désormais pilotée par Einstein

La dernière version de Sales Analytics expose les pistes les plus prometteuses avec l'intégration de Sales Cloud Einstein. Vous pouvez également incorporer des visualisations puissantes à la page d'accueil de Lightning Experience pour accéder immédiatement à des connaissances approfondies sur les données.

Élimination de toute approximation lors de la création d'applications et connaissances approfondies sur les performances dans Service Analytics

L'application indique les éléments à corriger en cas d'échec de la création, réduit le nombre de sélections dans l'assistant, facilite l'utilisation de données géographiques et aide les agents à comprendre leurs activités.

Connaissances approfondies des techniciens et des territoires mobiles avec Field Service Analytics

Les tableaux de bord Ressource de service et Territoire de service, qui peuvent être incorporés dans des pages Lightning Experience, indiquent des détails précis sur les activités de vos techniciens sur site.

Options de création rapide (base) et personnalisée avec la dernière version de Service Analytics

Le nouvel assistant de configuration de Service Analytics offre des options de création d'application de base et personnalisée qui permettent d'ajuster la configuration des applications.

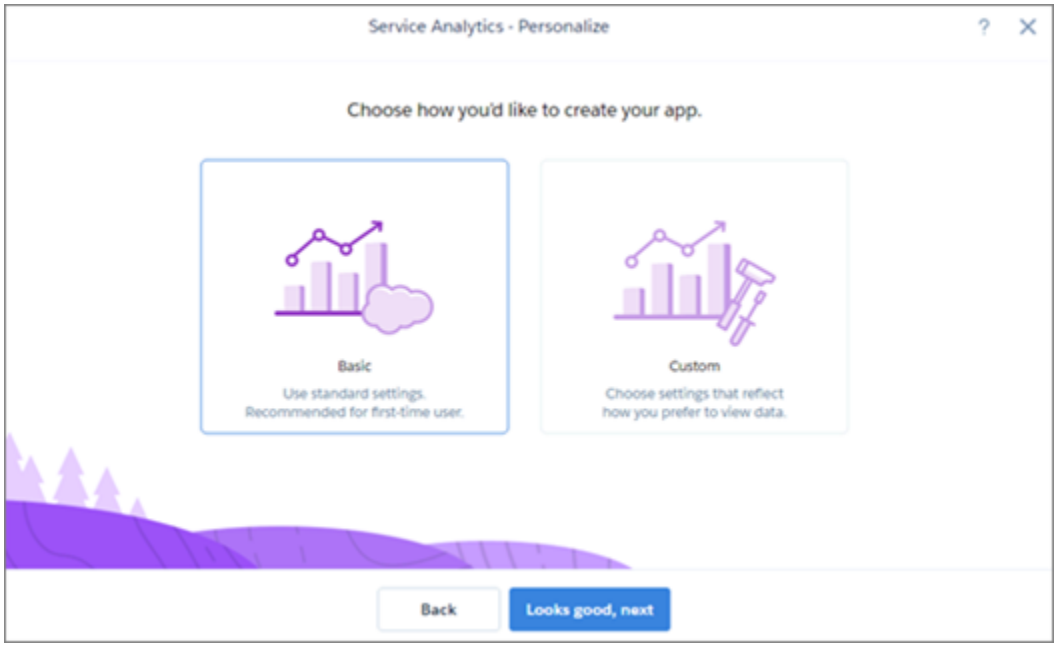
Avec le nouvel assistant, le recueil d'informations exploitables sur votre activité de service n'a jamais été aussi rapide dans l'interface intuitive d'Analytics. Vous pouvez désormais choisir le mode de création de votre application :

- **Création de base**. Recommandée pour une première utilisation, l'option de base permet de créer rapidement Service Analytics en appliquant les paramètres standard par défaut. Il suffit de répondre à une seule question, l'assistant de création de base se charge de la configuration.
- **Création personnalisée.** Utilisez l'assistant de configuration pour ajuster les paramètres et définir un affichage des données adapté à vos besoins et à ceux des autres membres de votre équipe. L'assistant vous invite à choisir et à configurer les fonctionnalités de Salesforce à ajouter à Service Analytics. Choisissez les objets en fonction de votre utilisation de Salesforce et des données que vous souhaitez afficher dans l'application. L'assistant personnalisé pose une série de questions sur l'utilisation des données au sein de votre organisation afin d'ajuster votre version de l'application.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour utiliser l'application Service Analytics :

- Accéder aux modèles et aux applications Service Cloud Analytics

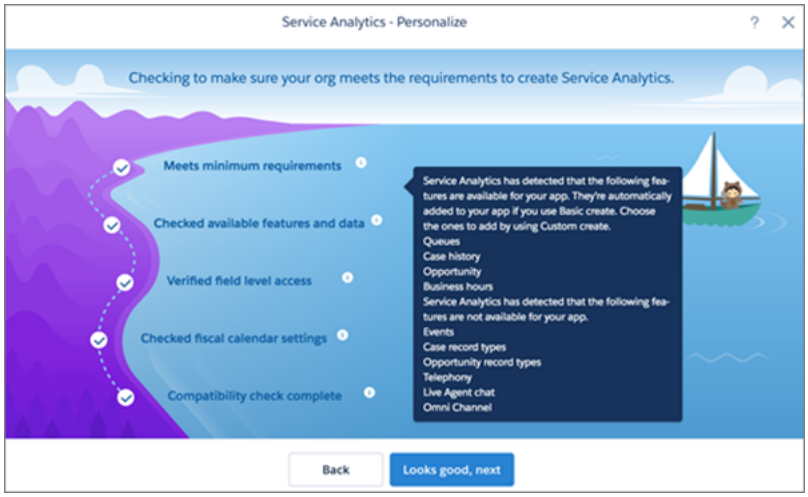


L'option de création de base ne permet pas d'ajouter les données de satisfaction client et de base de connaissances à votre application. En outre, l'option de base crée des paramètres par défaut pour les champs standard de Service Cloud. Pour utiliser la satisfaction client, une base de connaissances et des champs personnalisés, choisissez l'option de création personnalisée.

Lorsque vous créez votre application, Service Analytics analyse votre organisation afin de vérifier si elle contient les données requises pour créer les jeux de données et les tableaux de bord de l'application. Dans la négative, des messages d'erreur vous invitent à ajouter des données à votre organisation avant de créer l'application. Le contrôle de compatibilité détermine également les éléments suivants :

- Les paramètres par défaut à utiliser pour la création d'applications de base.
- Les objets que vous ajoutez à l'application et les questions affichées dans l'assistant de configuration lors de l'utilisation de la création d'application personnalisée. Il vérifie les éléments suivants dans votre organisation et indique s'ils peuvent être ajoutés à votre application :

- – Historique de la requête
  - Opportunité
  - Files d'attente
  - Evénements
  - Heures d'ouverture
  - Types d'enregistrement de requête
  - Types d'enregistrement d'opportunité
  - Téléphonie
  - Chat Live Agent
  - Omni-Channel

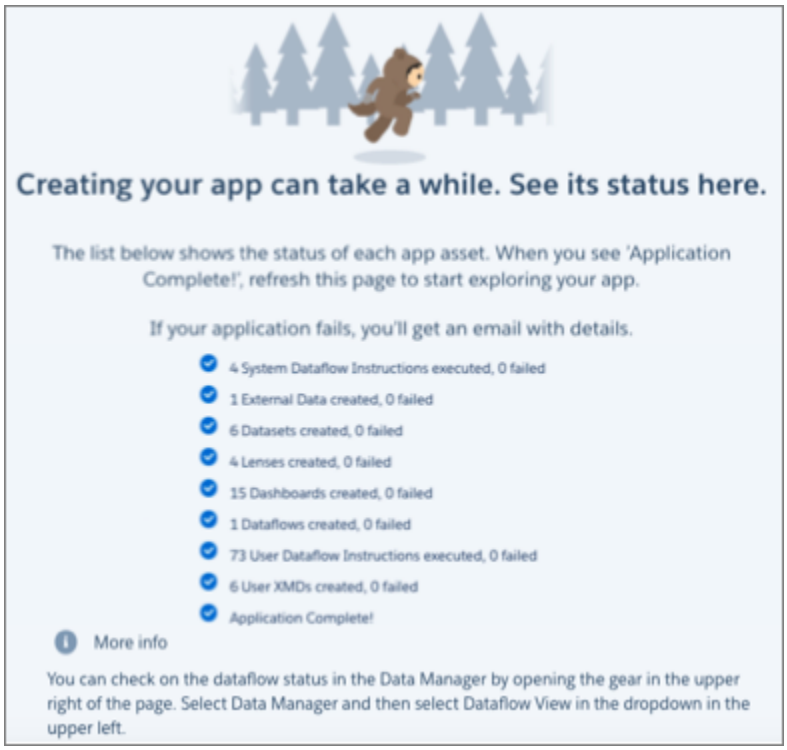


- Les paramètres de sécurité au niveau du champ, pour s'assurer que l'utilisateur de l'intégration Analytics a accès à tous les champs requis pour utiliser l'option de création de base. Service Analytics signale les champs auxquels l'utilisateur de l'intégration ne peut pas accéder, le cas échéant. Vous pouvez ainsi accéder à la Configuration de Salesforce et ajuster la sécurité au niveau du champ.
- Paramètre du calendrier fiscal.

L'aide étendue fournit des détails supplémentaires sur la création de votre application avec l'assistant de configuration. Suivez les liens d'aide en cliquant sur les icônes de chaque page de l'assistant.

Visualisation de chaque étape de création de votre application

La page de statut de toutes les applications prédéfinies Analytics indique la réussite ou l'échec de chaque événement du processus de création d'application.



L'expression « il n'y a plus qu'à attendre » décrit la situation dans laquelle vous vous trouviez lors de la création d'une application prédéfinie Analytics. Au terme de l'assistant de configuration, vous vous aperceviez que la création de l'application prenait du temps et vous alliez prendre un café.

Plus maintenant. Désormais, lorsque vous nommez votre application et cliquez sur **Suivant** pour terminer la création de l'application, une page de statut indique la réussite ou l'échec de chaque événement du processus de création. Observez votre application en cours de création et déterminez immédiatement ce qui fonctionne et ce qui ne fonctionne pas. Une fois le processus terminé, vous recevez un e-mail avec plus de détails. Si la création de l'application a échoué, les détails indiquent les problèmes que vous pouvez corriger.

Si la création de l'application a réussi, rechargez le page de statut pour commencer à l'explorer. Analytics ouvre votre application et tous ses tableaux de bord.

Conversion des données en dollars avec Sales Analytics, désormais pilotée par Einstein

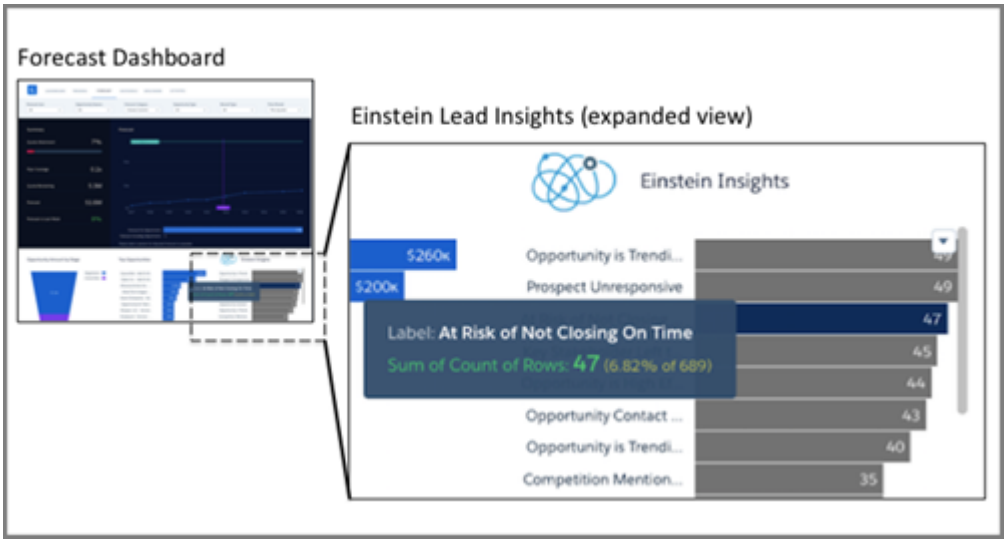
La dernière version de Sales Analytics expose les pistes les plus prometteuses avec l'intégration de Sales Cloud Einstein. Vous pouvez également incorporer des visualisations puissantes à la page d'accueil de Lightning Experience pour accéder immédiatement à des connaissances approfondies sur les données.

Lorsque vous créez Sales Analytics, l'assistant vérifie si votre organisation utilise le score des pistes. Dans la positive, les tableaux de bord affichent les scores des pistes et les connaissances des pistes pour vous aider à mettre en évidence les pistes les plus prometteuses. Vous pouvez déterminer rapidement la probabilité de conclusion des comptes et des opportunités. Explorez ensuite les pistes à fort potentiel, ou les pistes en difficulté, pour prendre immédiatement des mesures.

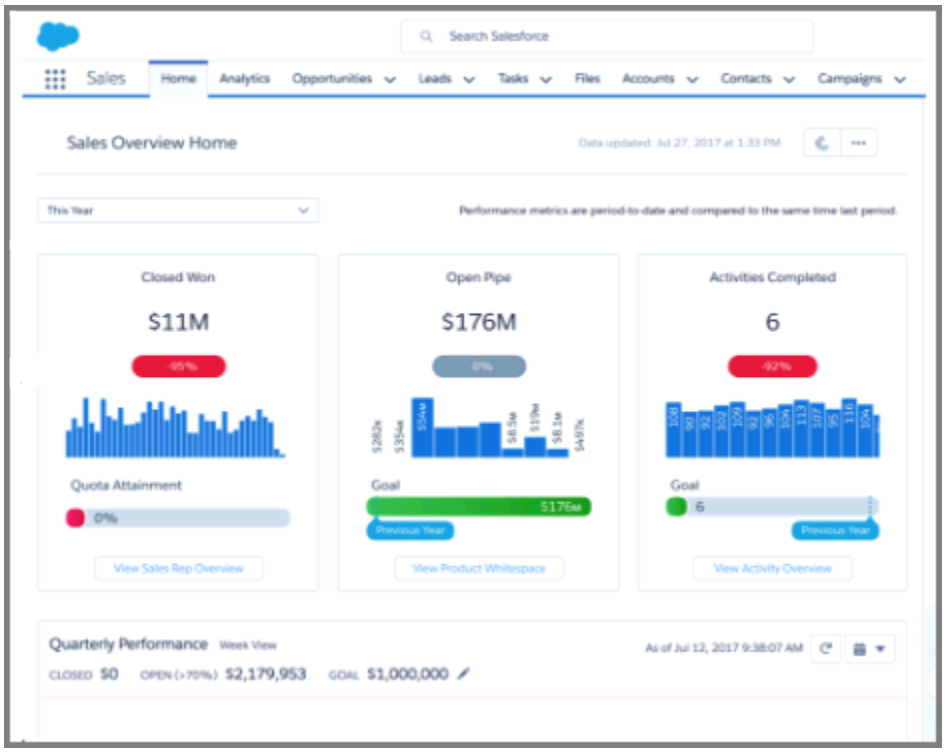
AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour utiliser l'application Sales Analytics :

- Accéder aux modèles et aux applications Sales Cloud Analytics



Le recueil de connaissances Sales Analytics est également plus facile et plus rapide grâce aux tableaux de bord redessinés que vous pouvez incorporer à des pages Salesforce. Incorporez le nouveau tableau de bord Sales Overview à la page d'accueil de Lightning Experience pour accéder aux autres tableaux de bord de l'application depuis cet emplacement. Alternativement, explorez les indicateurs de performance clés directement depuis les tableaux de bord optimisés Opportunité et Résumé du compte, que vous pouvez incorporer aux pages d'enregistrement Opportunité et Compte.



Des données et des visualisations supplémentaires fournissent également des outils plus précis pour découvrir les merveilles cachées dans vos données. Côté données, en configurant l'application, vous pouvez ajouter des données à partir des champs personnalisés suivis dans l'historique des champs d'opportunité. Les tableaux de bord calculent ensuite les montants totaux d'opportunités, qui comprennent les données de ces champs. Par exemple, le graphique en cascade Tendances de l'équipe peut désormais inclure les montants totaux

d'opportunités qui comprennent les données de champs personnalisés. Les dernières visualisations incluent des perspectives qui mettent en évidence des données sur les opportunités, les encours et le processus commercial. Enfin, lors de la création, l'application vérifie si votre organisation utilise les parts d'opportunités. Dans la positive, les tableaux de bord affichent les montants des parts au lieu de l'opportunité complète, selon la position du membre de l'équipe dans la hiérarchie des rôles.

Élimination de toute approximation lors de la création d'applications et connaissances approfondies sur les performances dans Service Analytics

L'application indique les éléments à corriger en cas d'échec de la création, réduit le nombre de sélections dans l'assistant, facilite l'utilisation de données géographiques et aide les agents à comprendre leurs activités.

Auparavant, il était difficile de déterminer si les paramètres de sécurité de votre organisation autorisaient l'Utilisateur de l'intégration Analytics à accéder à tous les champs requis pour créer l'application Service Analytics. En créant l'application, les administrateurs voyaient un message d'échec à la fin du processus de création et ignoraient les éléments à corriger.

Désormais, l'assistant de configuration de l'application vérifie si l'Utilisateur de l'intégration peut accéder à tous les champs sélectionnés dans l'assistant. Dans la négative, un message d'erreur s'affiche immédiatement en indiquant les champs inaccessibles. Vous pouvez accéder à la Configuration, modifier les paramètres de sécurité de ces champs et recréer l'application.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour utiliser l'application Service Analytics :

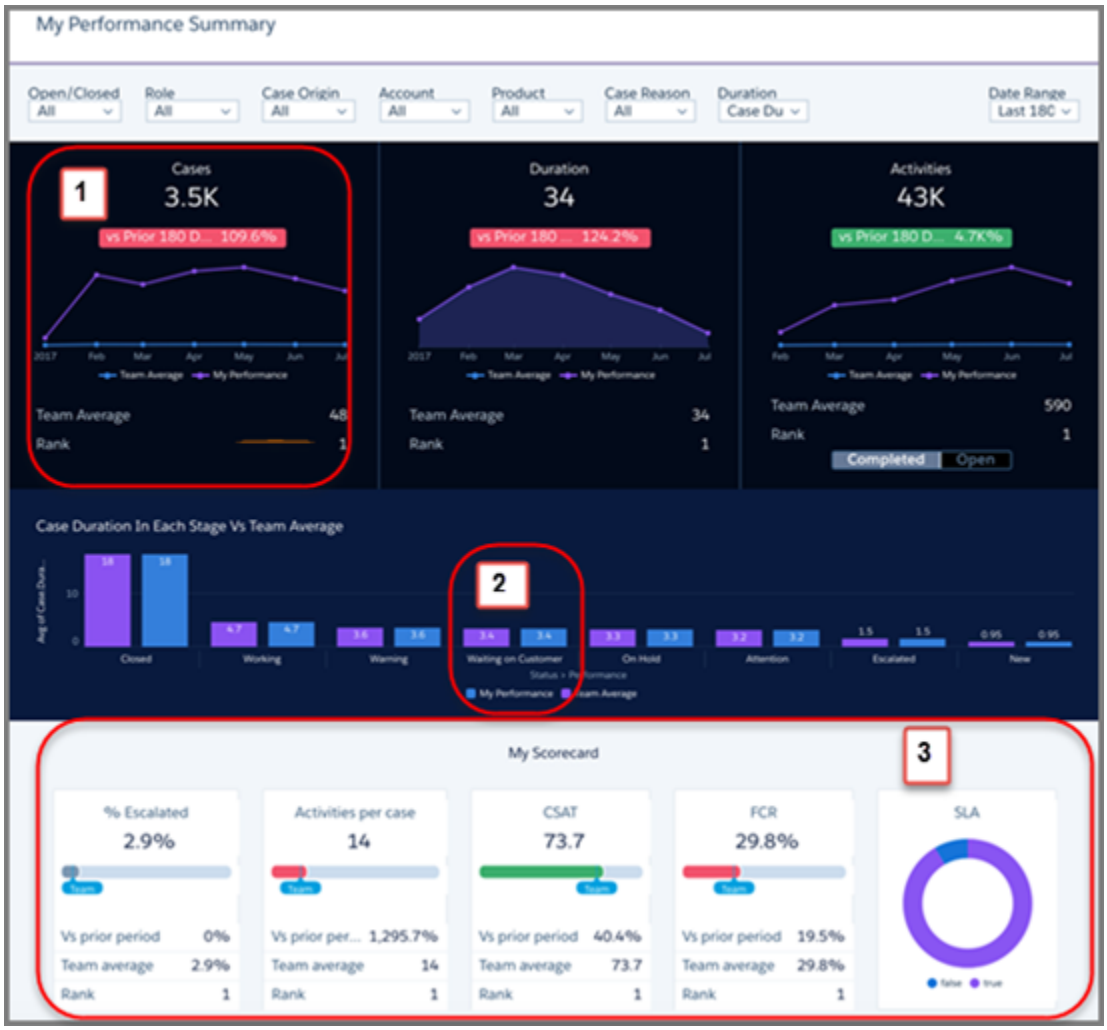
- Accéder aux modèles et aux applications Service Cloud Analytics



La création d'applications est plus flexible et plus fiable grâce à d'autres améliorations de l'assistant. Il n'est plus nécessaire de choisir de champs personnalisés dans l'assistant pour l'accord de niveau de service, la résolution dès le premier contact et le type de support qui permet de réussir la création d'applications. De plus, vous pouvez désormais sélectionner des champs géographiques pour les objets Contact. Auparavant, vous pouviez sélectionner des champs géographiques uniquement pour Requête et Compte.

Côté contenu de l'application, un tableau de bord redessiné Mon résumé de performance permet aux agents de visualiser la réussite de leurs efforts d'assistance. Ces connaissances les aident à maintenir leurs performances, à éviter les surprises lors des revues et à diminuer les retournements qui entraînent de mauvais résultats.

Les agents peuvent afficher leurs propres indicateurs de performance clés, comparer des métriques à des périodes antérieures et générer des tendances par rapport aux moyennes de l'équipe (1). Ils peuvent également retirer des enseignements sur la durée moyenne de leurs requêtes par rapport aux moyennes de l'équipe (2). Selon vos réponses aux questions de l'assistant, les agents peuvent également recueillir des connaissances sur la satisfaction des clients, la résolution dès le premier contact et les indicateurs de performance clés de chat (3). Ces métriques supplémentaires sont présentées dans une présentation modulaire qui facilite la personnalisation.



Connaissances approfondies des techniciens et des territoires mobiles avec Field Service Analytics

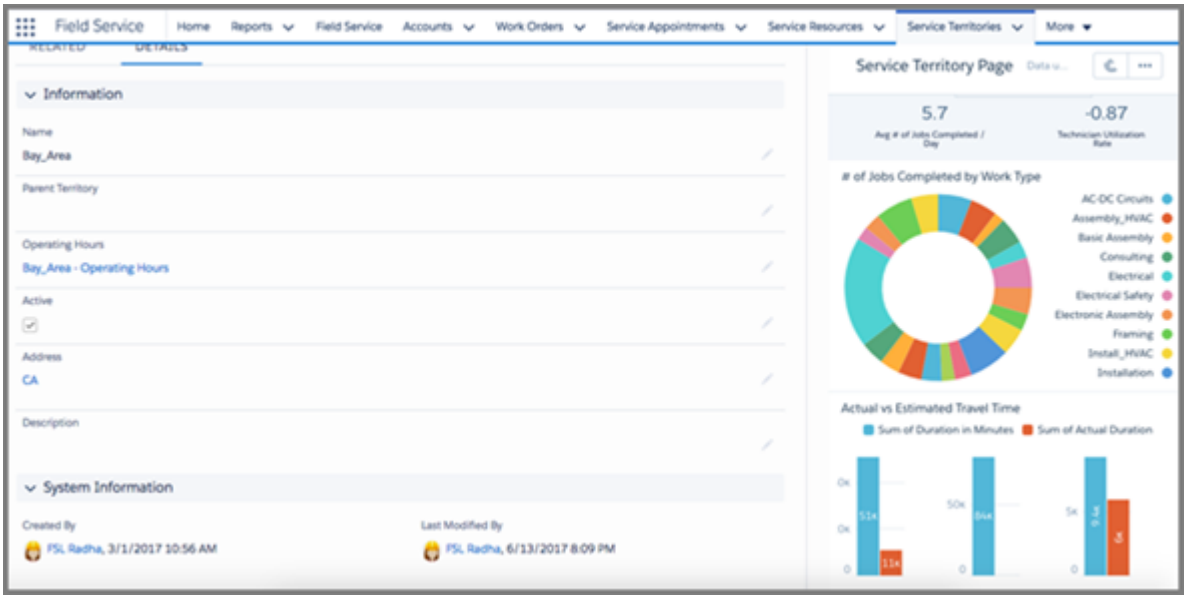
Les tableaux de bord Ressource de service et Territoire de service, qui peuvent être incorporés dans des pages Lightning Experience, indiquent des détails précis sur les activités de vos techniciens sur site.

Avec le tableau de bord Territoire de service, les responsables de service d'assistance peuvent observer les types de tâche terminés sur leur territoire, par exemple, chauffage, électricité ou plomberie, et s'assurer que les membres de leur équipe ont les compétences requises. Ils peuvent également observer le nombre moyen de tâches terminées par jour, le taux d'utilisation de techniciens, et les temps de trajet réels des techniciens par rapport aux estimations.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour utiliser l'application Sales Analytics :

- Accéder aux modèles et aux applications Service Cloud Analytics



Le tableau de bord Ressource de service indique le temps qu'un technicien a consacré à chaque type de travail, ce qui permet d'évaluer son efficacité. Il indique également le nombre moyen de tâches réalisées par le technicien sur une période spécifique, son taux de résolution dès la première visite et ses temps de trajet réels par rapport aux estimations. Vous pouvez incorporer ce tableau de bord à la page de chaque technicien individuel.

Accueil d'Analytics : recherche globale, Lightning Experience

Dans votre accueil Analytics, Lightning Experience facilite la recherche et l'organisation des ressources, ainsi que l'organisation et la génération de connaissances pour différentes équipes.

DANS CETTE SECTION :

Organisation de l'expérience Analytics pour vos équipes

Tout commence dans l'accueil. Lancez vos utilisateurs avec l'expérience Analytics adaptée à leurs besoins. Par exemple, les utilisateurs professionnels qui travaillent dans Lightning Experience ou dans Salesforce Classic souhaitent exécuter des applications, des tableaux de bord et des perspectives organisés sous l'onglet Analytics. Ils recueillent des connaissances en interagissant avec les ressources Analytics, mais ils n'ont pas besoin de modifier les ressources. De leur côté, les professionnels de l'analyse souhaitent explorer les jeux de données, et créer des applications, des perspectives et des tableaux de bord. Analytics Studio offre tous les outils nécessaires pour produire des ressources Analytics génératrices de connaissances.

Augmentation de votre productivité avec Lightning Experience dans votre accueil Analytics

Analytics accueille Lightning Experience, et vous en retirez les bénéfices. Votre nouvel accueil Analytics facilite l'accès aux ressources Analytics, inclut de nouveaux filtres, présente des vignettes redessinées, et plus encore. Vous avez plus de temps pour recueillir des connaissances, car la recherche, la consultation et l'exécution des ressources Analytics prennent moins de temps. La nouvelle interface est affichée dans Analytics Studio, et dans les onglets de Lightning Experience et de Salesforce Classic.

Localisation rapide des perspectives et des tableaux de bord Lightning avec la recherche globale Lightning Experience

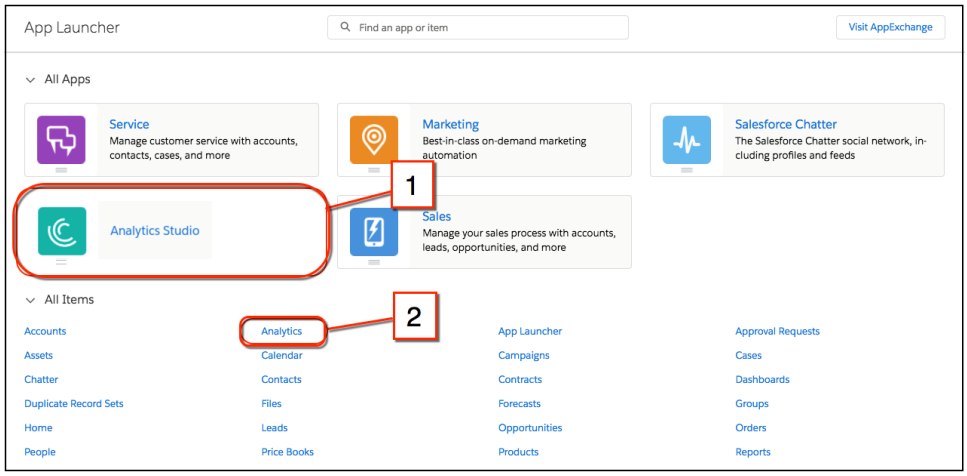
La case de recherche appréciée de Lightning Experience a élargi son faisceau de recherche pour inclure les ressources Analytics. Où que vous soyez dans Lightning Experience, saisissez dans la case de recherche pour retrouver et afficher rapidement des perspectives et des tableaux de bord.

Organisation avec les nouvelles pages Parcourir l'application et Détails de l'application

Les pages de navigation et de détail redessinées augmentent la productivité en accélérant la recherche et l'organisation de vos ressources Analytics. La nouvelle page Parcourir l'application est disponible dans Analytics Studio, et dans les onglets de Lightning Experience et de Salesforce Classic.

Organisation de l'expérience Analytics pour vos équipes

Tout commence dans l'accueil. Lancez vos utilisateurs avec l'expérience Analytics adaptée à leurs besoins. Par exemple, les utilisateurs professionnels qui travaillent dans Lightning Experience ou dans Salesforce Classic souhaitent exécuter des applications, des tableaux de bord et des perspectives organisés sous l'onglet Analytics. Ils recueillent des connaissances en interagissant avec les ressources Analytics, mais ils n'ont pas besoin de modifier les ressources. De leur côté, les professionnels de l'analyse souhaitent explorer les jeux de données, et créer des applications, des perspectives et des tableaux de bord. Analytics Studio offre tous les outils nécessaires pour produire des ressources Analytics génératrices de connaissances.



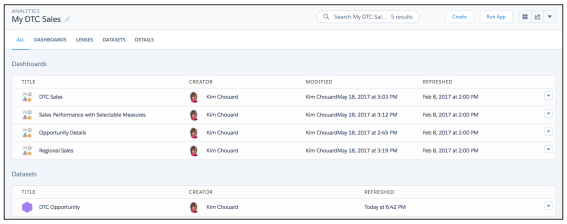
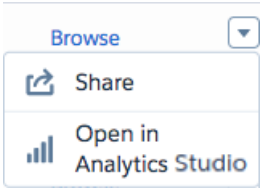
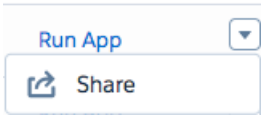
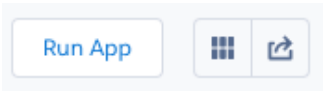
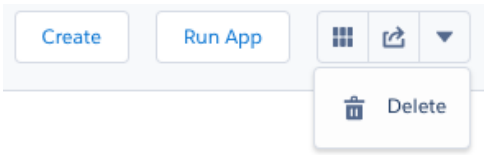
Pour démarrer dans Analytics Studio, cliquez sur la vignette (1). Pour démarrer dans l'onglet Analytics, cliquez sur l'élément Analytics (2). Les deux environnements permettent de basculer aisément entre l'onglet et Studio.

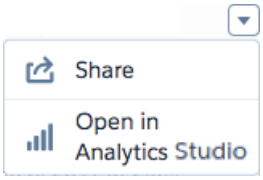
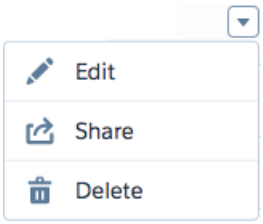
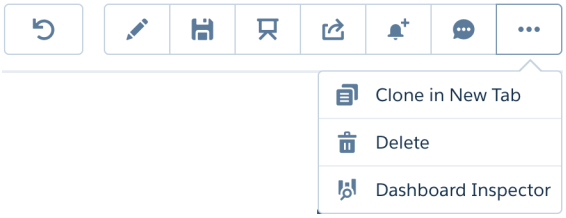
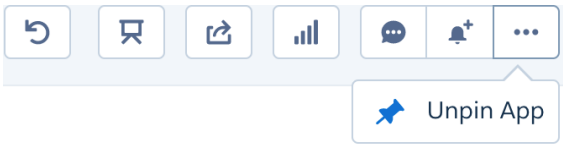
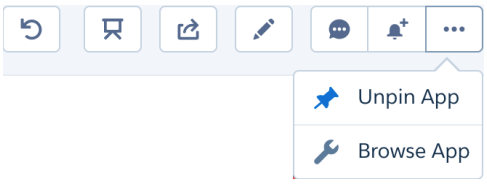
Le tableau ci-dessous présente les différences en fonctionnalité entre l'onglet Analytics dans Salesforce et l'application Analytics Studio complète.

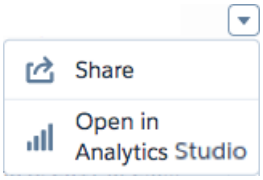
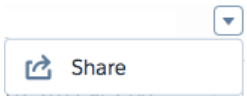
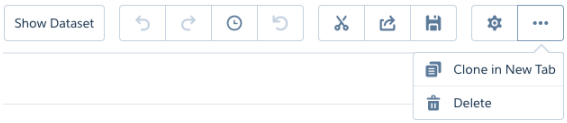
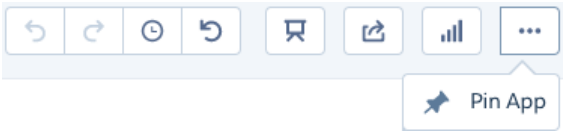
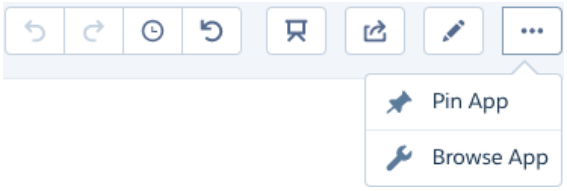
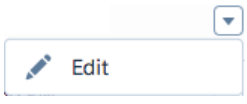
Action	Onglet Salesforce (exécuter et collaborer)	Analytics Studio (parcourir et élaborer)
Créer		✅
Annoter	✅	✅
Définir une notification	✅	✅
Épingler des applications	✅	✅
Modifier		✅
Plein écran	✅	✅
Épingler au concepteur		✅

Action	Onglet Salesforce (exécuter et collaborer)	Analytics Studio (parcourir et élaborer)
Cloner dans un nouvel onglet		✅
Enregistrer		✅
Partager	✅	✅
Supprimer		✅

Ce tableau présente les différences en comportement et en fonctionnalité entre l'onglet Analytics dans Salesforce et Analytics Studio.

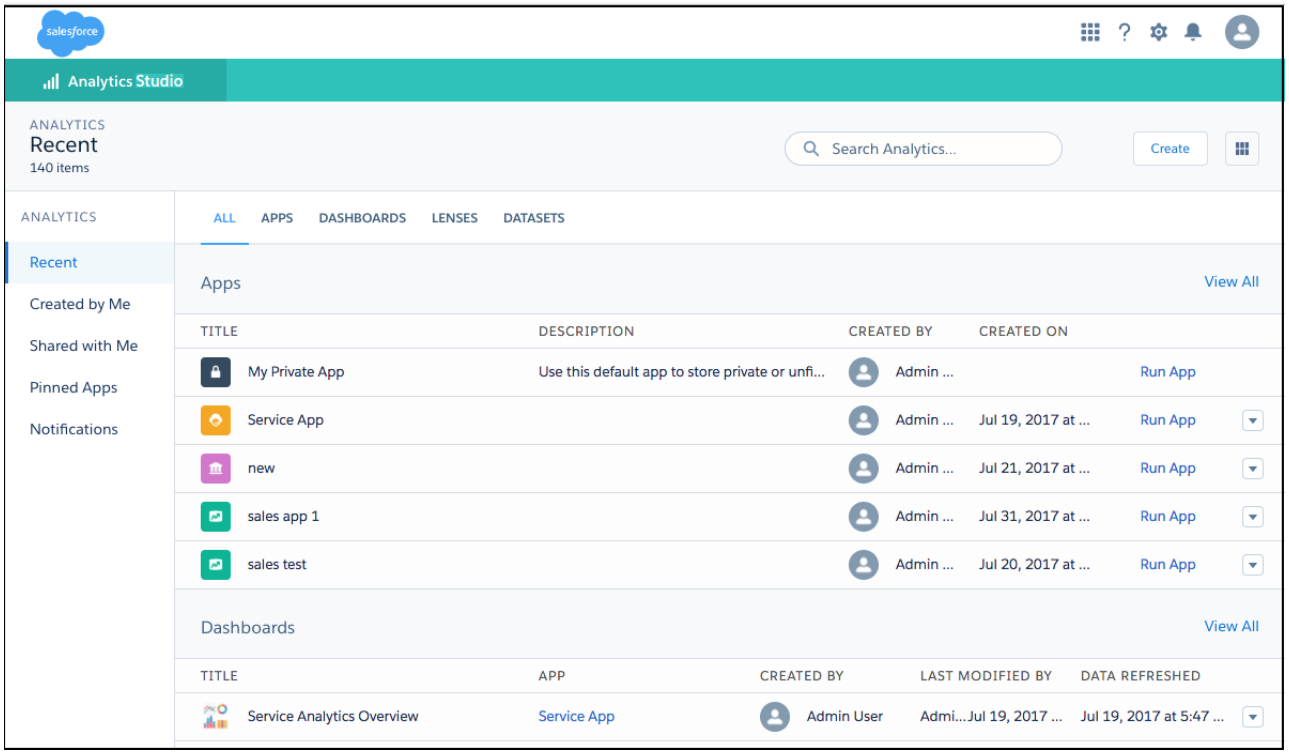
Ressource Analytics	Onglet Salesforce	Analytics Studio
Applications		
Action lorsque vous cliquez sur le nom ou l'icône d'une application dans la page d'accueil	Exécuter l'application 	Parcourir l'application 
Actions de l'application dans la vignette ou l'entrée de liste de la page d'accueil	Parcourir, Partager, Ouvrir dans Analytics Studio 	Exécuter l'application, Partager 
Actions de la page Parcourir l'application	Exécuter l'application, Vue de liste/des vignettes, Partager 	Créer, Exécuter l'application, Vue de liste/des vignettes, Partager, Supprimer 

Ressource Analytics	Onglet Salesforce	Analytics Studio
Tableaux de bord		Remarque: Les actions sont disponibles selon les autorisations de l'utilisateur et l'accès en partage de l'application.
Actions de tableau de bord dans la vignette ou l'entrée de liste de la page d'accueil	Partager, Ouvrir dans Analytics Studio 	Modifier, Partager, Supprimer 
Actions de tableau de bord lors d'une ouverture depuis la page d'accueil	Suivre, Ouvrir dans Analytics Studio, Afficher les notifications 	(mode aperçu du concepteur de tableau de bord) Suivre, Réinitialiser, Modifier, Enregistrer, Plein écran, Partager, Afficher les notifications, Cloner dans un nouvel onglet, Supprimer, Inspecteur de tableau de bord 
Actions de tableau de bord lors de l'ouverture dans l'application Analytics en cours d'exécution	Revenir à la vue initiale, Plein écran, Partager, Ouvrir dans Analytics Studio, Afficher les annotations, Afficher les notifications, Épingler l'application 	Revenir à la vue initiale, Plein écran, Partager, Modifier, Afficher les annotations, Afficher les notifications, Épingler l'application, Parcourir l'application 
Perspectives		Remarque: Les actions sont disponibles selon les autorisations de l'utilisateur et l'accès en partage de l'application.
Actions de perspective	Partager, Ouvrir dans Analytics Studio	Partager

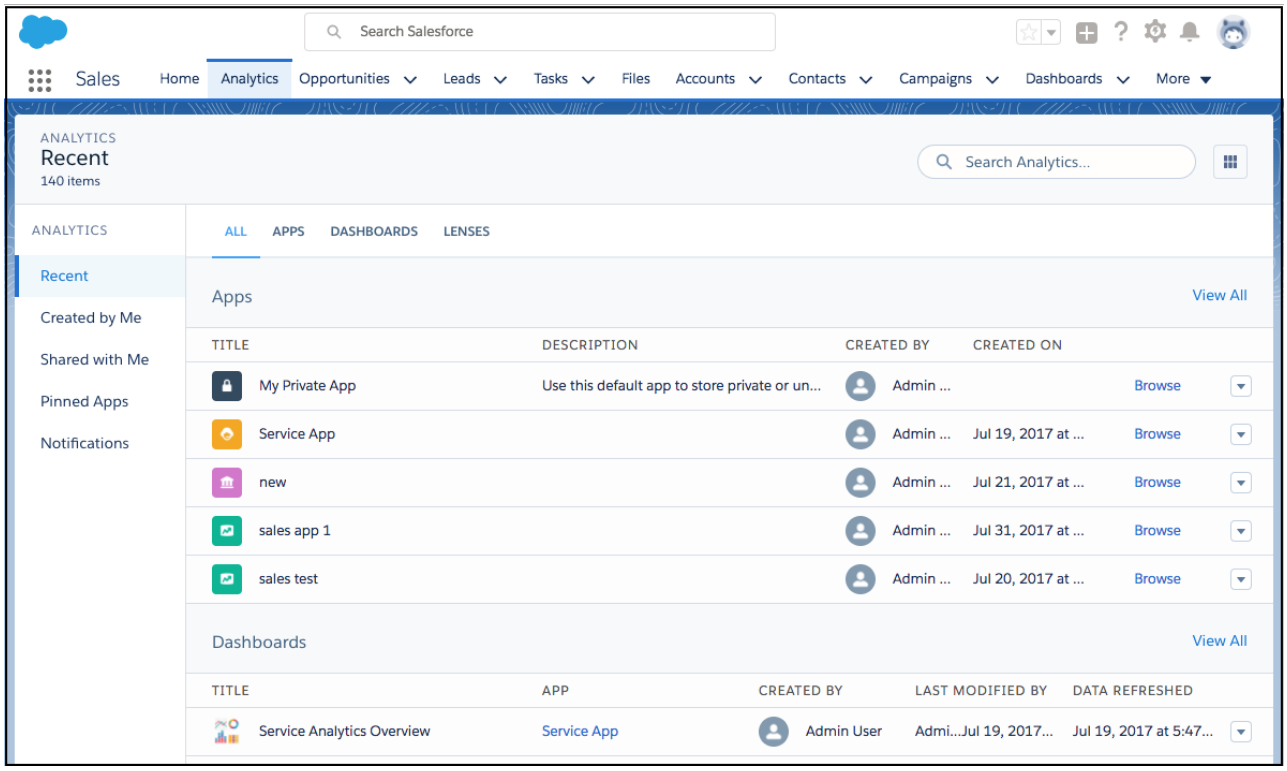
Ressource Analytics	Onglet Salesforce	Analytics Studio
dans la vignette ou l'entrée de liste de la page d'accueil		
Actions de perspective lors d'une ouverture depuis la page d'accueil	Afficher le jeu de données, Défaire, Refaire, Afficher l'historique, Revenir à la vue initiale, Ouvrir dans Analytics Studio, Propriétés 	(fenêtre de l'explorateur) Afficher le jeu de données, Défaire, Refaire, Afficher l'historique, Revenir à la vue initiale, Épingler au concepteur, Partager, Enregistrer, Propriétés, Ouvrir dans un nouvel onglet, Supprimer 
Actions de perspective lors de l'ouverture dans l'application Analytics en cours d'exécution	Défaire, Refaire, Afficher l'historique, Revenir à la vue initiale, Plein écran, Partager, Ouvrir dans Analytics Studio, Épingler l'application 	Défaire, Refaire, Afficher l'historique, Revenir à la vue initiale, Plein écran, Partager, Modifier, Épingler l'application, Parcourir l'application 
Jeux de données		Remarque: Modifier est disponible selon les autorisations de l'utilisateur et l'accès en partage de l'application.
Actions de jeu de données dans la vignette ou l'entrée de liste de la page d'accueil	N/A	Modifier 

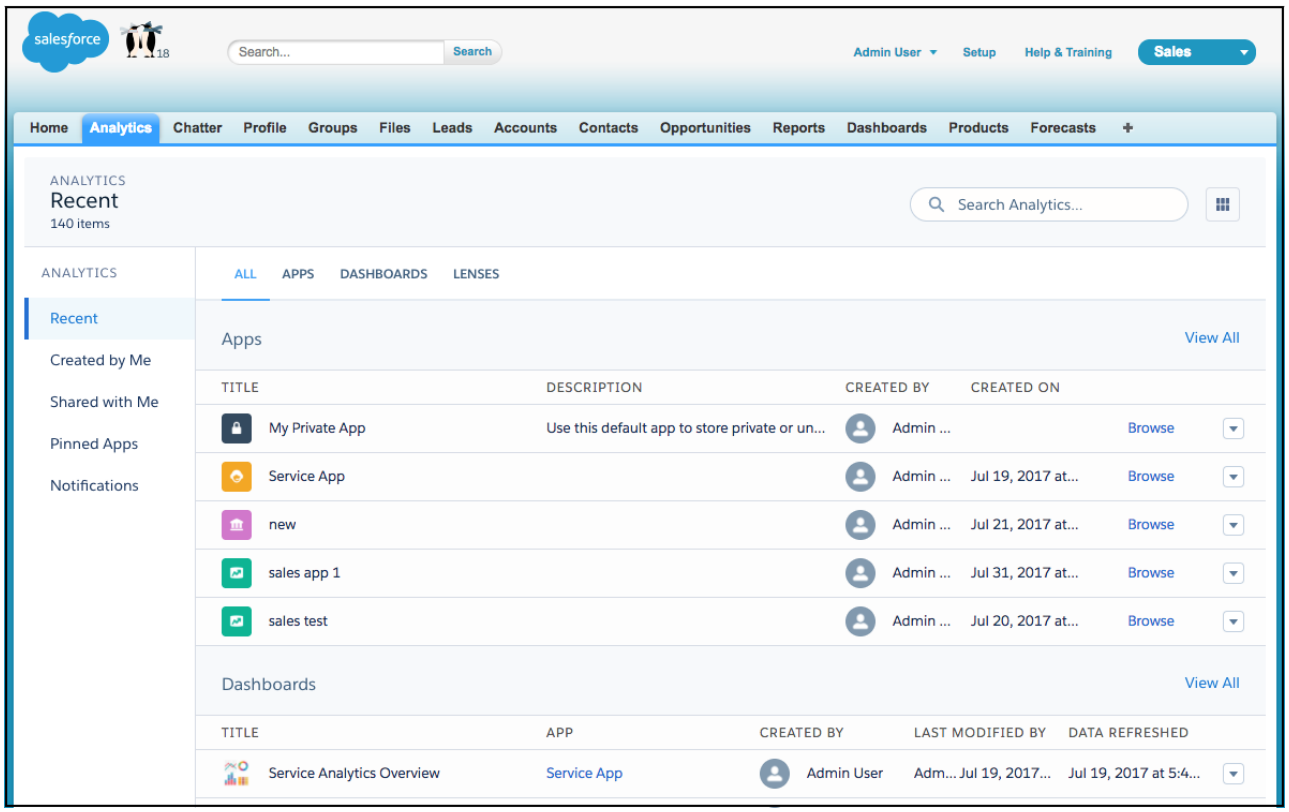
Augmentation de votre productivité avec Lightning Experience dans votre accueil Analytics

Analytics accueille Lightning Experience, et vous en retirez les bénéfices. Votre nouvel accueil Analytics facilite l'accès aux ressources Analytics, inclut de nouveaux filtres, présente des vignettes redessinées, et plus encore. Vous avez plus de temps pour recueillir des connaissances, car la recherche, la consultation et l'exécution des ressources Analytics prennent moins de temps. La nouvelle interface est affichée dans Analytics Studio, et dans les onglets de Lightning Experience et de Salesforce Classic.

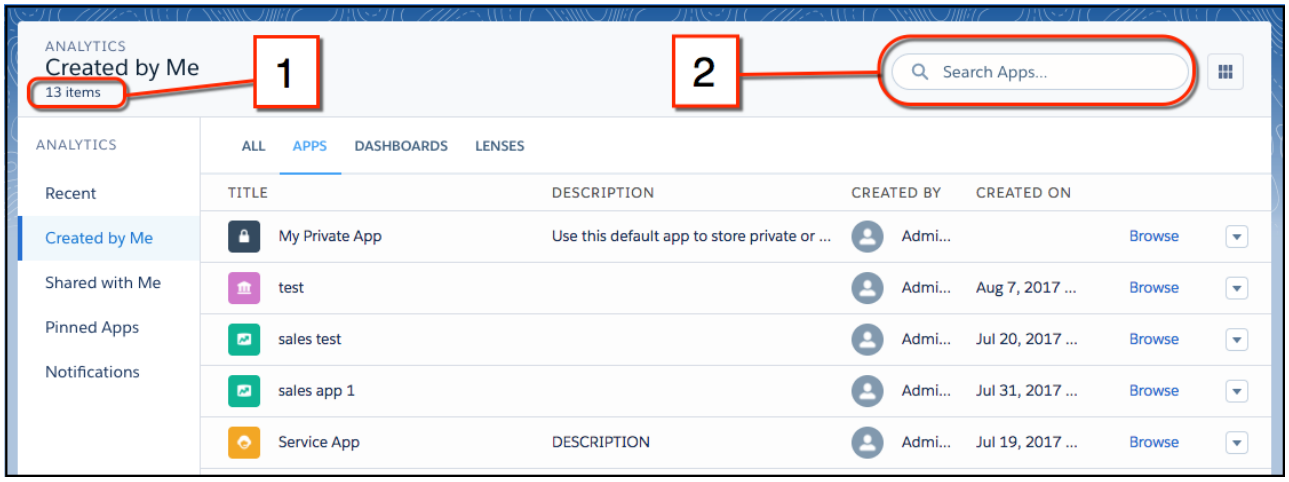


Dans Lightning Experience et Salesforce Classic, l'onglet Analytics a considérablement élargi l'accès aux applications, aux tableaux de bord et aux perspectives.

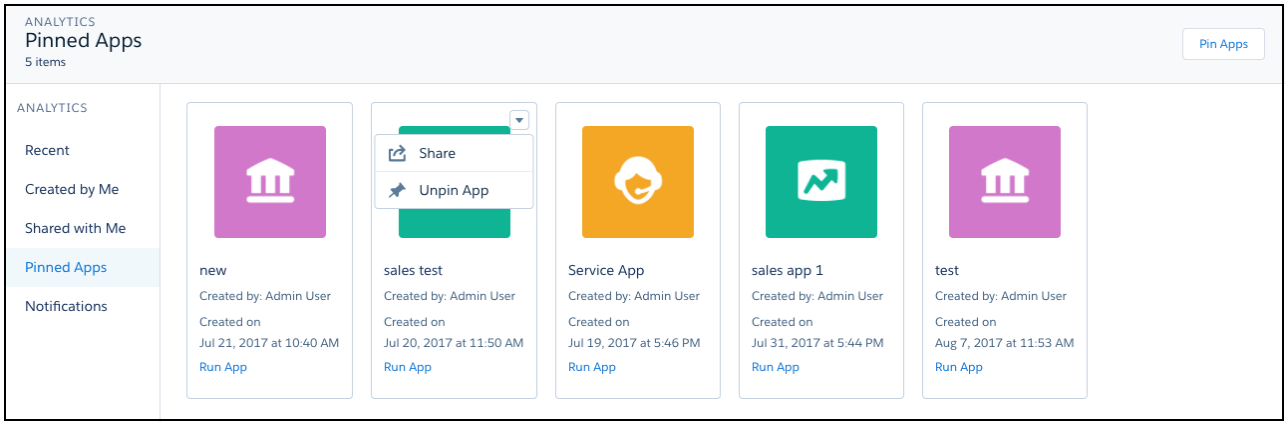

Search Salesforce
Sales
Home
Analytics
Opportunities
Leads
Tasks
Files
Accounts
Contacts
Campaigns
Dashboards
More
ANALYTICS
Recent
140 items
Search Analytics...
ANALYTICS
Recent
Created by Me
Shared with Me
Pinned Apps
Notifications
ALL
APPS
DASHBOARDS
LENSES
Apps
View All
TITLE
DESCRIPTION
CREATED BY
CREATED ON
My Private App
Use this default app to store private or un...
Admin ...
Browse
Service App
Admin ...
Jul 19, 2017 at ...
Browse
new
Admin ...
Jul 21, 2017 at ...
Browse
sales app 1
Admin ...
Jul 31, 2017 at ...
Browse
sales test
Admin ...
Jul 20, 2017 at ...
Browse
Dashboards
View All
TITLE
APP
CREATED BY
LAST MODIFIED BY
DATA REFRESHED
Service Analytics Overview
Service App
Admin User
Admi...Jul 19, 2017...
Jul 19, 2017 at 5:47...


salesforce
Search...
Search
Admin User
Setup
Help & Training
Sales
Home
Analytics
Chatter
Profile
Groups
Files
Leads
Accounts
Contacts
Opportunities
Reports
Dashboards
Products
Forecasts
ANALYTICS
Recent
140 items
Search Analytics...
ANALYTICS
Recent
Created by Me
Shared with Me
Pinned Apps
Notifications
ALL
APPS
DASHBOARDS
LENSES
Apps
View All
TITLE
DESCRIPTION
CREATED BY
CREATED ON
My Private App
Use this default app to store private or un...
Admin ...
Browse
Service App
Admin ...
Jul 19, 2017 at...
Browse
new
Admin ...
Jul 21, 2017 at...
Browse
sales app 1
Admin ...
Jul 31, 2017 at...
Browse
sales test
Admin ...
Jul 20, 2017 at...
Browse
Dashboards
View All
TITLE
APP
CREATED BY
LAST MODIFIED BY
DATA REFRESHED
Service Analytics Overview
Service App
Admin User
Adm... Jul 19, 2017...
Jul 19, 2017 at 5:4...

Vous pouvez désormais filtrer en utilisant **Créé par moi** et **Partagé avec moi**, ainsi que les sous-onglets **Applications**, **Tableaux de bord** et **Perspectives** (et le sous-onglet **Jeux de données** dans Analytics Studio). Le nombre d'éléments reflète les filtres que vous avez sélectionnés (1) et la case de recherche uniquement dans les éléments filtrés (2).



Les applications épinglées et le suivi des notifications sont désormais deux pages séparées accessibles via le panneau de navigation gauche. Toutes les vues, aussi bien les vignettes que les listes, permettent d'accéder en un seul clic aux actions Exécuter et Parcourir, et aux autres actions disponibles pour la ressource.



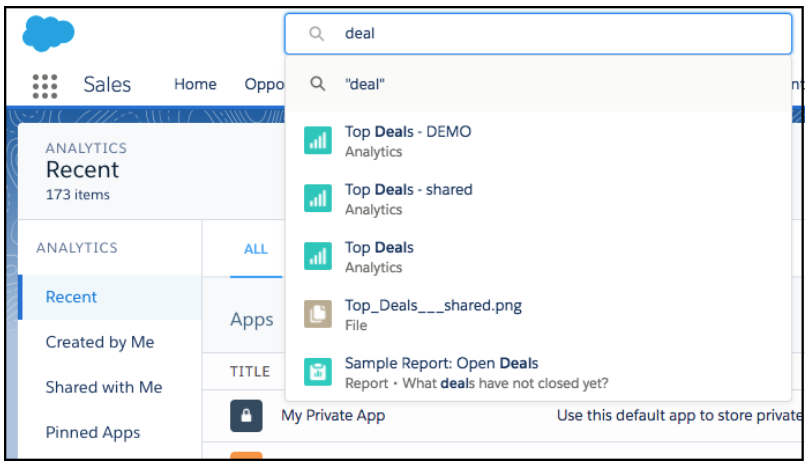
Le panneau de navigation gauche mémorise vos dernières sélections et les rouvre lorsque vous revenez dans Analytics.

Localisation rapide des perspectives et des tableaux de bord Lightning avec la recherche globale Lightning Experience

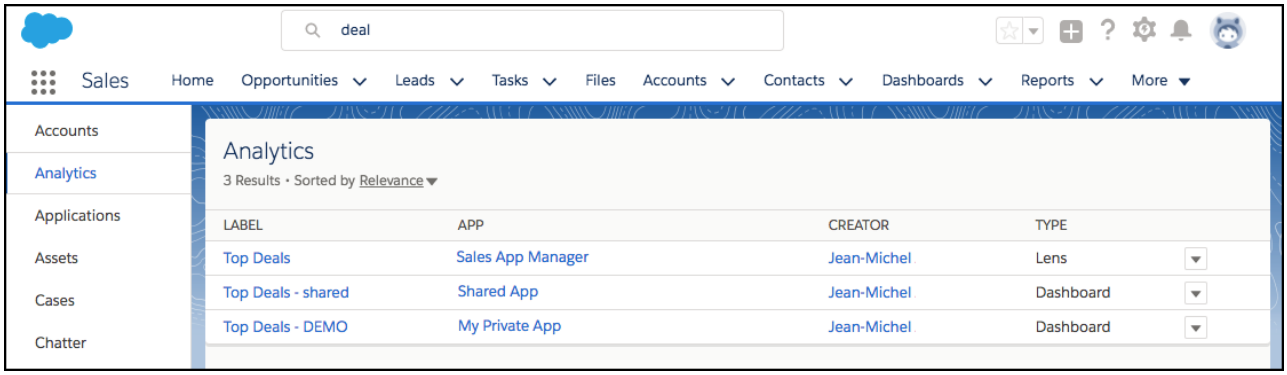
La case de recherche appréciée de Lightning Experience a élargi son faisceau de recherche pour inclure les ressources Analytics. Où que vous soyez dans Lightning Experience, saisissez dans la case de recherche pour retrouver et afficher rapidement des perspectives et des tableaux de bord.

Remarque: La recherche globale fonctionne uniquement avec le site complet de Lightning Experience, pas dans Salesforce Classic, Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS ou l'application Web mobile Salesforce, et ne renvoie pas les applications ou les jeux de données Analytics.

La liste déroulante de la case de recherche inclut les ressources Analytics parmi ses suggestions. La sélection d'une ressource de la liste entraîne son exécution dans l'onglet Analytics.

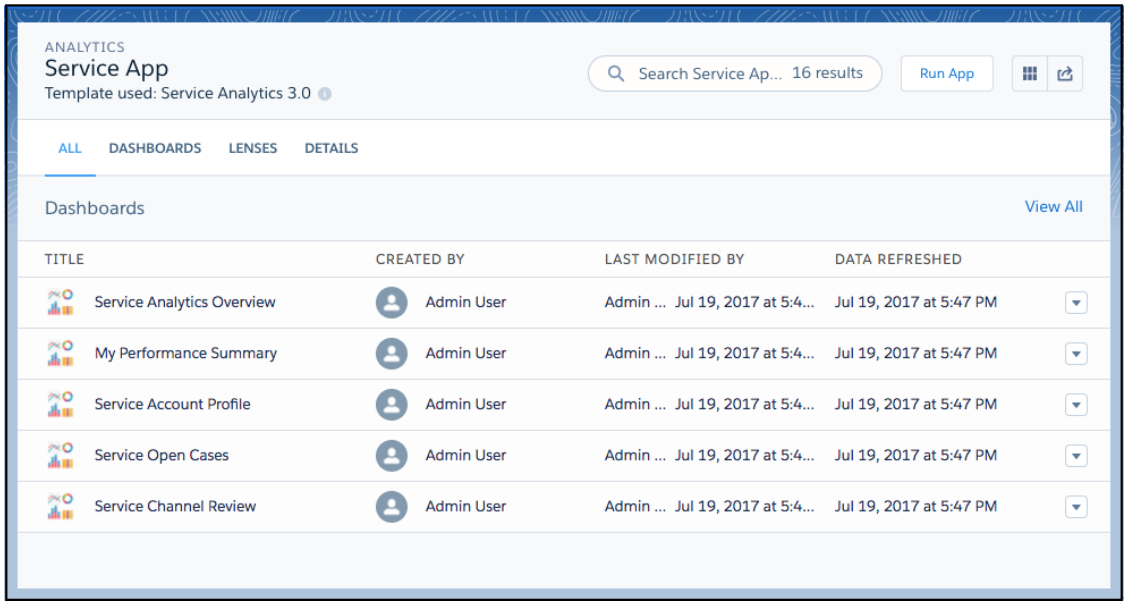


Alternativement, commencez à saisir et appuyez sur Entrée pour afficher une page contenant des ressources Analytics détectées. Pour limiter les résultats de recherche uniquement aux perspectives et aux tableaux de bord Analytics, cliquez sur **Analytics** dans le panneau gauche. Dans les résultats, vous pouvez cliquer pour exécuter la ressource ou son application.

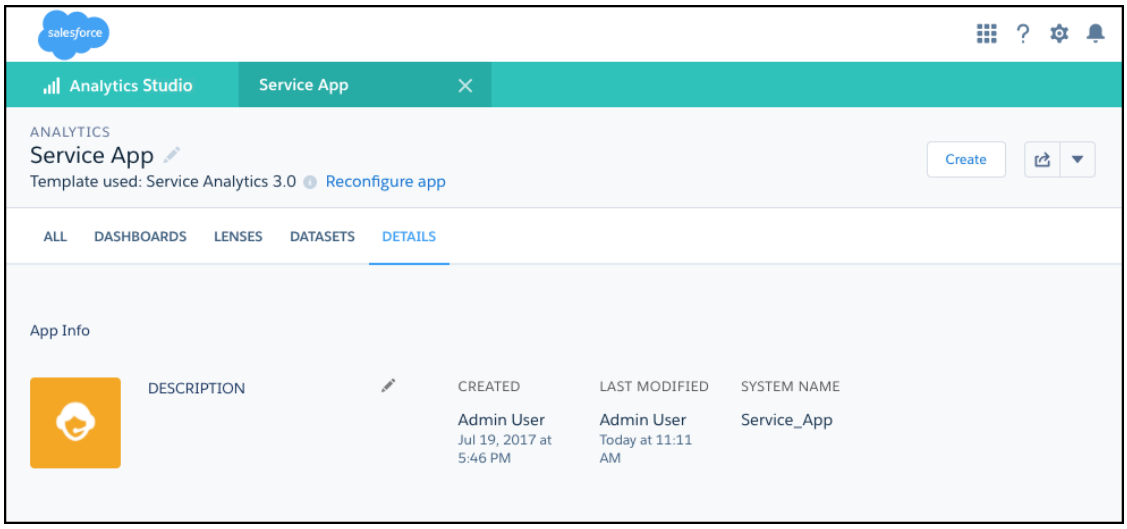


Organisation avec les nouvelles pages Parcourir l'application et Détails de l'application

Les pages de navigation et de détail redessinées augmentent la productivité en accélérant la recherche et l'organisation de vos ressources Analytics. La nouvelle page Parcourir l'application est disponible dans Analytics Studio, et dans les onglets de Lightning Experience et de Salesforce Classic.



Les boutons d'action ont été déplacés à droite et les **Détails** ont été ajoutés aux sous-onglets. Outre la consultation des détails de l'application, la page Détails permet d'ajouter une description pour l'application et de changer son icône.



Exploration et visualisation Analytics : styles de tableau, réorganisation aisée des colonnes, contrôle des champs de jeu de données

Analysez rapidement vos données en utilisant la fenêtre intuitive de l'explorateur, notamment les nouvelles propriétés et fonctions de tableau, la visibilité des champs de jeu de données et les suggestions de graphique intelligentes.

DANS CETTE SECTION :

Exploration simplifiée avec les améliorations de l'explorateur
Analysez rapidement vos données dans une interface plus intuitive.

Mise en forme du style de vos tableaux avec de nouvelles propriétés

Les tableaux ne se pas condamnés à être ennuyeux ou difficiles à consulter. Les nouvelles propriétés des tableaux permettent de contrôler l'espacement des cellules, d'ajouter des couleurs aux bordures, d'appliquer des thèmes, et plus encore. Les styles de tableau se situent dans les Propriétés du tableau, sous le menu d'engrenage

Retour de votre focus

Le focus, qui permet d'afficher uniquement les valeurs de votre choix, est de retour dans les graphiques et les tableaux. Son fonctionnement n'a pas changé.

Glisser-déposer pour réorganiser les valeurs des colonnes de tableau

Organisez aisément vos tableaux de valeurs en faisant glisser les colonnes vers l'emplacement de votre choix.

Contrôle de la visibilité des champs de vos jeux de données

Configurez les champs visibles pour les utilisateurs qui travaillent avec vos jeux de données pour leur éviter d'avoir à parcourir des données dont ils n'ont pas besoin.

Suggestion d'un graphique pour vos données par explorateur

Vous demandez quel est le meilleur type de graphique pour visualiser votre exploration ? Vous pouvez obtenir des suggestions intelligentes en un seul clic. À l'aide d'un algorithme sophistiqué qui analyse la composition de votre perspective, l'explorateur suggère les types de graphique les plus adaptés au message que vos données communiquent.

Visualisation de vos flux de données avec un graphique Sankey

Les graphiques Sankey sont particulièrement adaptés pour visualiser les flux de valeurs entre deux regroupements.

Dévoilement de vos données avec le graphique Origami

Les graphiques Origami sont très pratiques pour mettre en évidence des valeurs dans des données avec une mesure unique et un regroupement. Vous pouvez également les utiliser pour afficher les variations dans les étapes dont les valeurs ne diminuent pas de façon séquentielle.

Personnalisation des info-bulles des graphiques

Vous pouvez personnaliser l'info-bulle affichée lorsque le pointeur survole un point de données d'un graphique contenant des info-bulles. Choisissez les dimensions et les mesures du graphique à afficher dans l'info-bulle.

Contrôle de l'apparence des graphiques à carte

Désormais, les graphiques à carte zooment automatiquement en fonction des données sélectionnées. Vous pouvez également modifier le type de projection utilisé pour dessiner la carte.

Autres améliorations des graphiques

Créez des lignes discontinues, définissez la taille des polices utilisées dans les titres et les sous-titres, contrôlez la taille des graphiques à treillis, et plus encore.

Exploration simplifiée avec les améliorations de l'explorateur

Analysez rapidement vos données dans une interface plus intuitive.



En mode tableau, dans le panneau Mesures, le bouton Plus qui permet d'ajouter des mesures est plus grand, et le bouton Supprimer a été déplacé dans le menu contextuel (1). Le panneau Grouper par a été modifié de la même façon (2). La présentation du panneau Filtrer par a été modifiée, mais la fonctionnalité reste inchangée (3).



En mode tableau, nous avons apporté des modifications au menu contextuel des mesures. Une commande **Ajouter un filtre** a été ajoutée, et la commande Ajouter une colonne a été renommée en Cloner la colonne. Nous avons déplacé Supprimer vers le menu contextuel.



Si vous déplacez votre exploration en mode tableau, les filtres sont déplacés sur les mesures qu'ils affectent, et vous pouvez les modifier dans les mesures. Dans ce cas, vous ne pouvez pas utiliser le panneau des filtres. Pour ajouter de nouveaux filtres, utilisez les menus contextuels de mesures au lieu du panneau des filtres.

Remarque: Les perspectives et les tableaux de bord existants qui contiennent des étapes à plusieurs colonnes sont affectés par cette modification.

Les commentaires saisis dans l'éditeur SAQL sont préservés lors d'une exécution, d'un clonage et d'une modification.

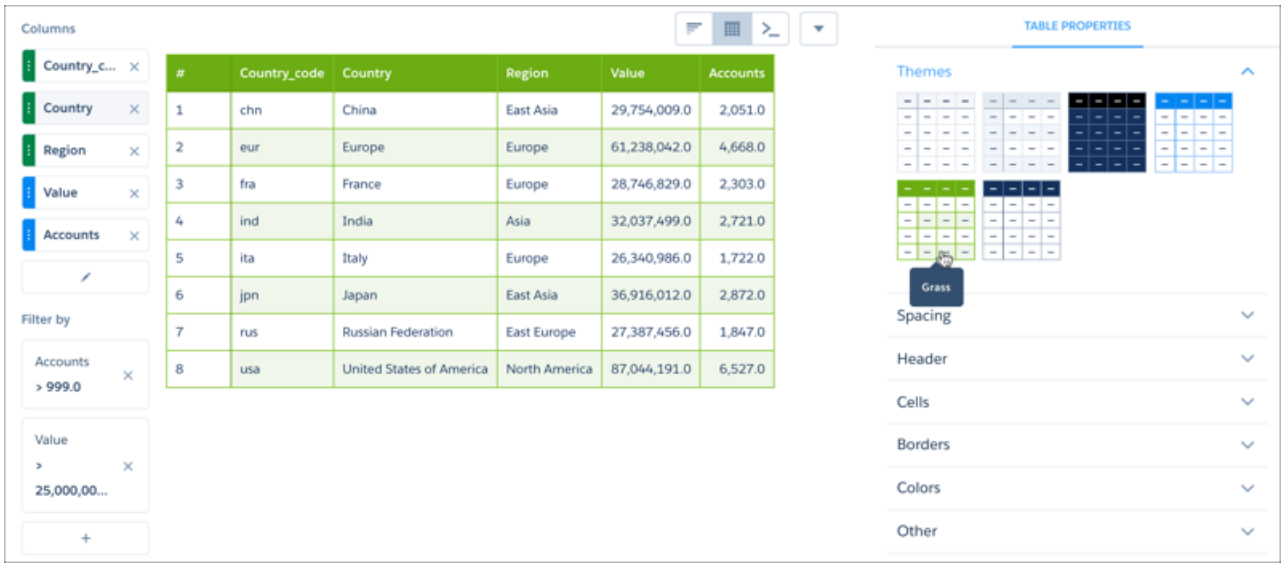
Le symbole Euro peut être saisi en appuyant sur les touches alt+maj+2.

Mise en forme du style de vos tableaux avec de nouvelles propriétés

Les tableaux ne se pas condamnés à être ennuyeux ou difficiles à consulter. Les nouvelles propriétés des tableaux permettent de contrôler l'espacement des cellules, d'ajouter des couleurs aux bordures, d'appliquer des thèmes, et plus encore. Les styles de tableau se situent dans les Propriétés du tableau, sous le menu d'engrenage

Définition d'un thème

Vous pouvez utiliser l'un des six thèmes inclus. Pour personnaliser le style de votre tableau, utilisez les panneaux situés sous le panneau Thèmes.



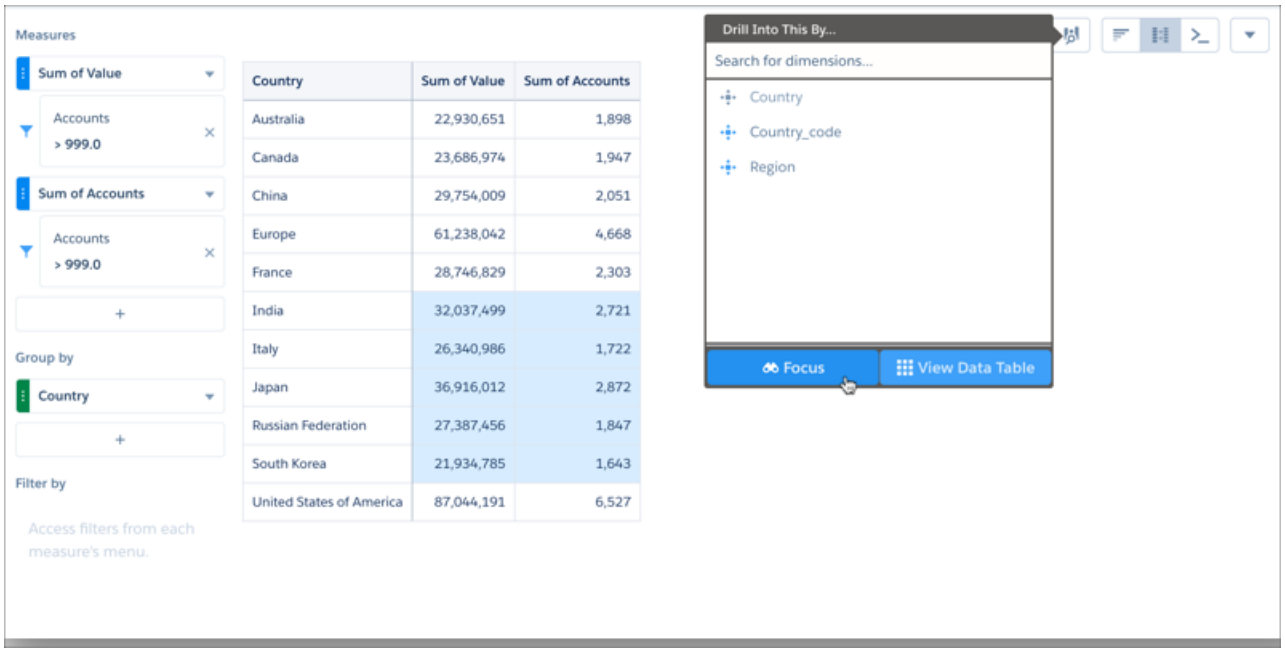
Remarque: Tous les tableaux existants appliquent le thème par défaut. Utilisez le thème Classic pour refléter le style de tableau préalable à la version Winter '18.

Contrôlez la largeur et la hauteur des cellules et des colonnes en utilisant les propriétés du panneau Espacement. Dans les panneaux En-tête et Cellules, définissez la taille du texte et la couleur d'arrière-plan. Définissez l'épaisseur et les couleurs des bordures, ainsi que les couleurs générales du tableau, dans les panneaux Bordures et Couleurs. Pour afficher ou masquer la colonne d'index, cliquez sur **Afficher la colonne d'index de ligne** dans le panneau Autre.

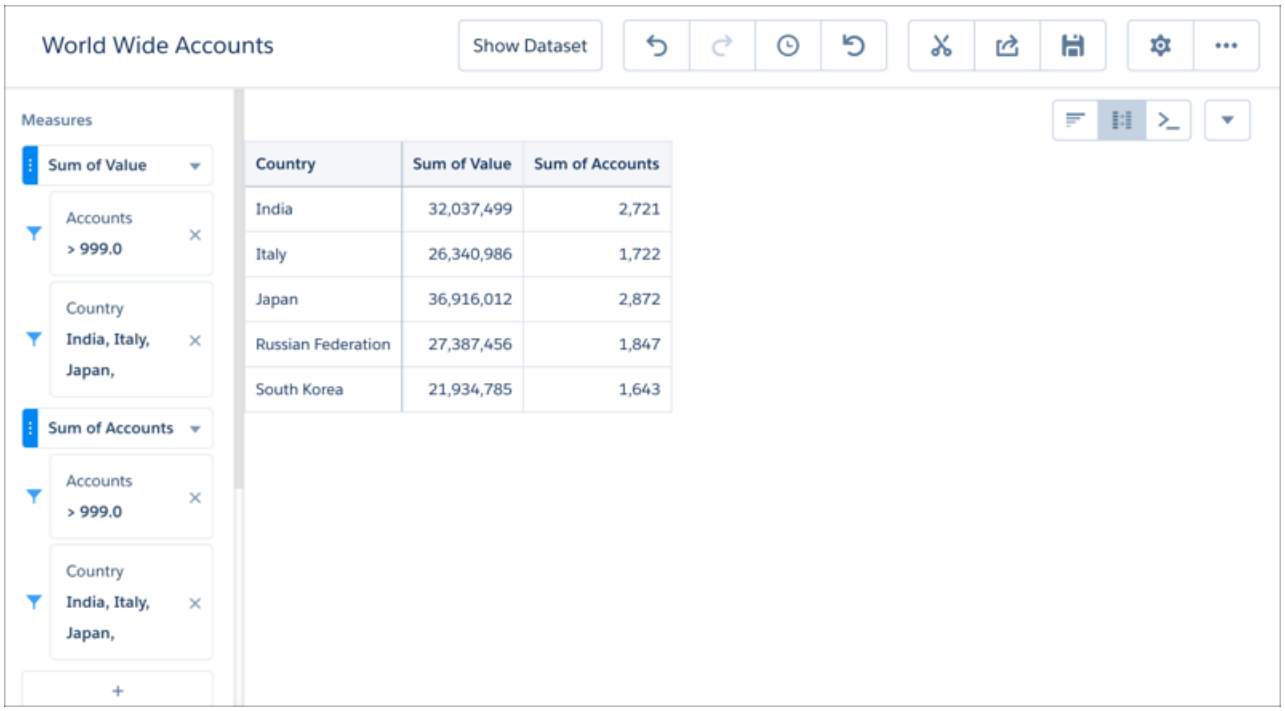
Retour de votre focus

Le focus, qui permet d'afficher uniquement les valeurs de votre choix, est de retour dans les graphiques et les tableaux. Son fonctionnement n'a pas changé.

Commencez par sélectionner les données qui vous intéressent, cliquez sur le bouton d'exploration, puis sur **Mettre en évidence**.



Le focus affiche uniquement les données sélectionnées dans le même type de tableau ou de graphique dans lequel elles ont été sélectionnées.



Glisser-déposer pour réorganiser les valeurs des colonnes de tableau

Organisez aisément vos tableaux de valeurs en faisant glisser les colonnes vers l'emplacement de votre choix.

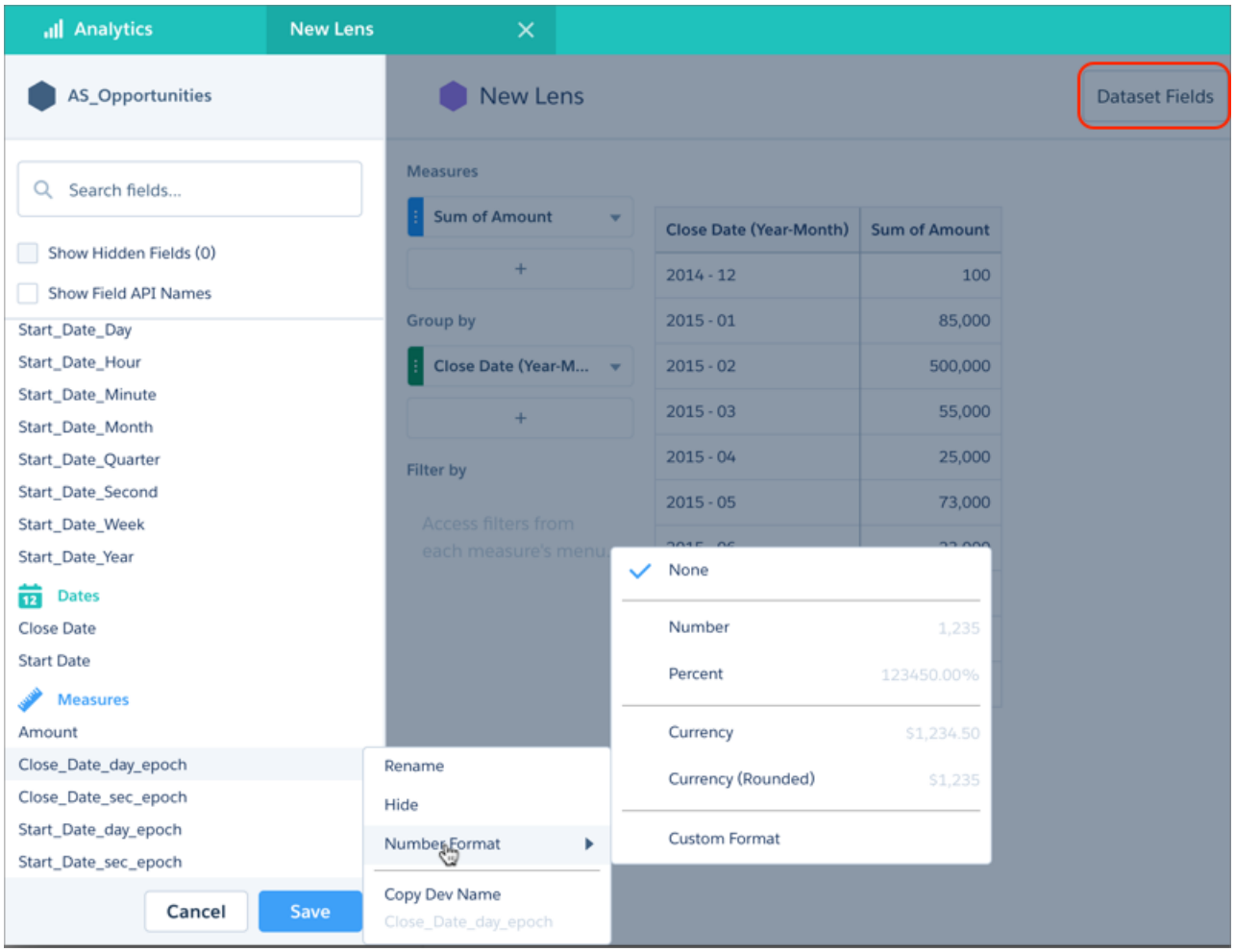
Pour déplacer une mesure ou un regroupement, cliquez et maintenez enfoncée sa vignette, puis faites-la glisser vers la nouvelle position. Relâchez la vignette lorsque l'indicateur de position est à l'emplacement correct.



Contrôle de la visibilité des champs de vos jeux de données

Configurez les champs visibles pour les utilisateurs qui travaillent avec vos jeux de données pour leur éviter d'avoir à parcourir des données dont ils n'ont pas besoin.

En explorant un jeu de données, cliquez sur **Champs de jeu de données** pour ouvrir un panneau qui affiche tous les champs de mesure, de données et de dimension (regroupement).



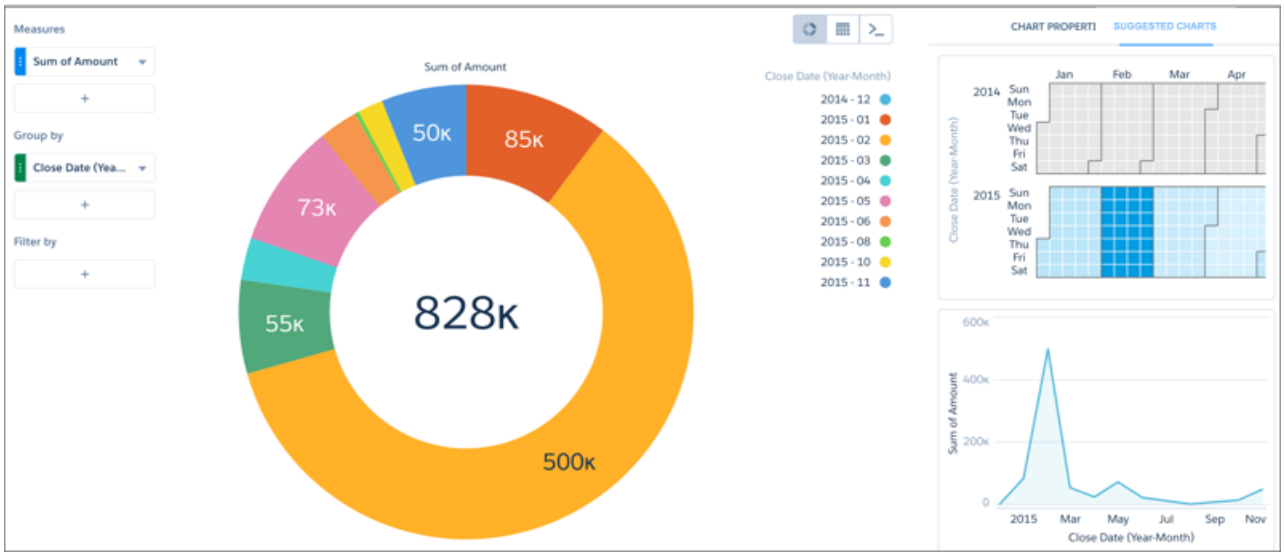
Dans le panneau, vous pouvez masquer et renommer n'importe quel champ, définir le format des chiffres des champs de mesure et consulter les noms d'API des champs. Vous pouvez désencombrer un jeu de données en masquant un champ. Le champ reste accessible via JSON.

Les utilisateurs qui n'ont pas accès en écriture à un jeu de données peuvent néanmoins cliquer sur **Champs de jeu de données** pour afficher les champs.

Suggestion d'un graphique pour vos données par explorateur

Vous demandez quel est le meilleur type de graphique pour visualiser votre exploration ? Vous pouvez obtenir des suggestions intelligentes en un seul clic. À l'aide d'un algorithme sophistiqué qui analyse la composition de votre perspective, l'explorateur suggère les types de graphique les plus adaptés au message que vos données communiquent.

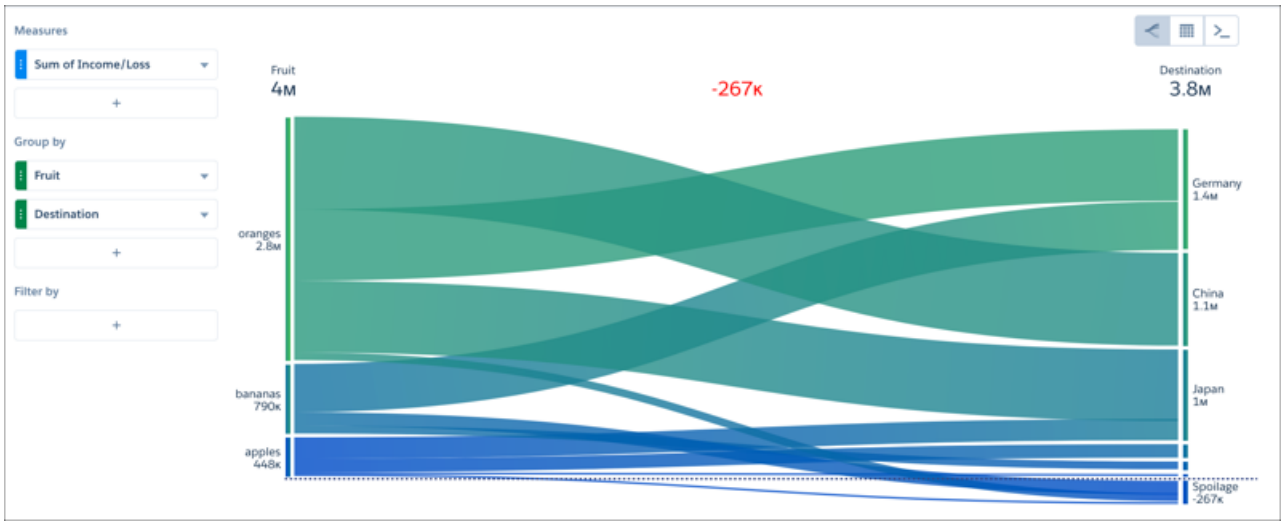
Pour afficher les graphiques suggérés, cliquez sur le menu d'engrenage en mode graphique, puis sur **Graphiques suggérés**.



Visualisation de vos flux de données avec un graphique Sankey

Les graphiques Sankey sont particulièrement adaptés pour visualiser les flux de valeurs entre deux regroupements.

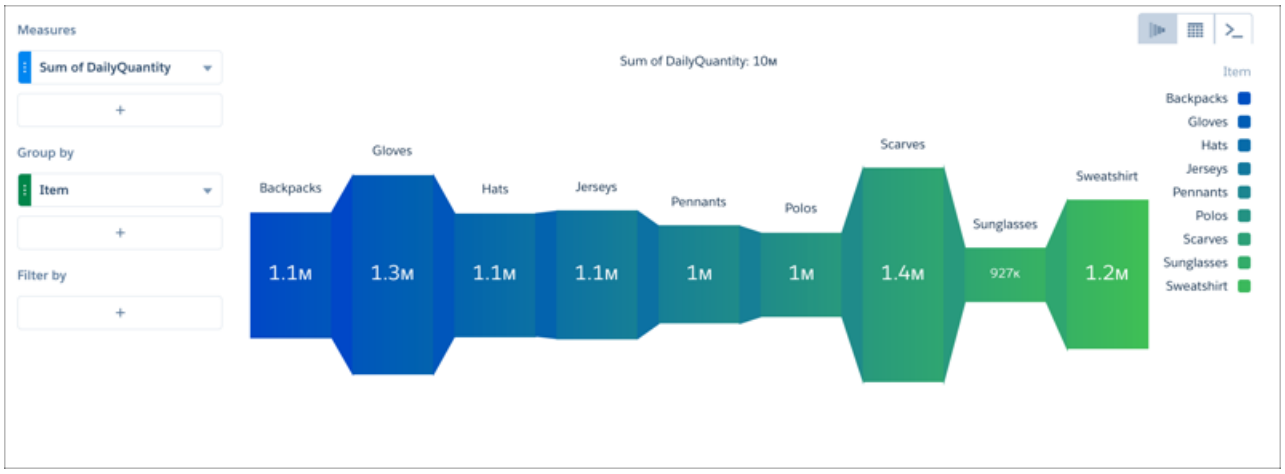
Vous pouvez observer la distribution d'une métrique métier particulière pendant son passage d'un groupe à un autre. Un graphique Sankey peut afficher des valeurs négatives et calculer leur effet sur les totaux généraux. Les graphiques Sankey peuvent afficher des valeurs négatives et calculer leur effet sur les totaux généraux.



Dévoilement de vos données avec le graphique Origami

Les graphiques Origami sont très pratiques pour mettre en évidence des valeurs dans des données avec une mesure unique et un regroupement. Vous pouvez également les utiliser pour afficher les variations dans les étapes dont les valeurs ne diminuent pas de façon séquentielle.

En faisant ressortir les valeurs élevées, un graphique Origami facilite la détection des produits performants par rapport aux autres produits.



Personnalisation des info-bulles des graphiques

Vous pouvez personnaliser l'info-bulle affichée lorsque le pointeur survole un point de données d'un graphique contenant des info-bulles. Choisissez les dimensions et les mesures du graphique à afficher dans l'info-bulle.

Ouvrez le panneau Info-bulle dans les Propriétés du graphique, puis choisissez les regroupements et les mesures à afficher. Vous pouvez même afficher le pourcentage de la valeur du point de données par rapport au total du regroupement.

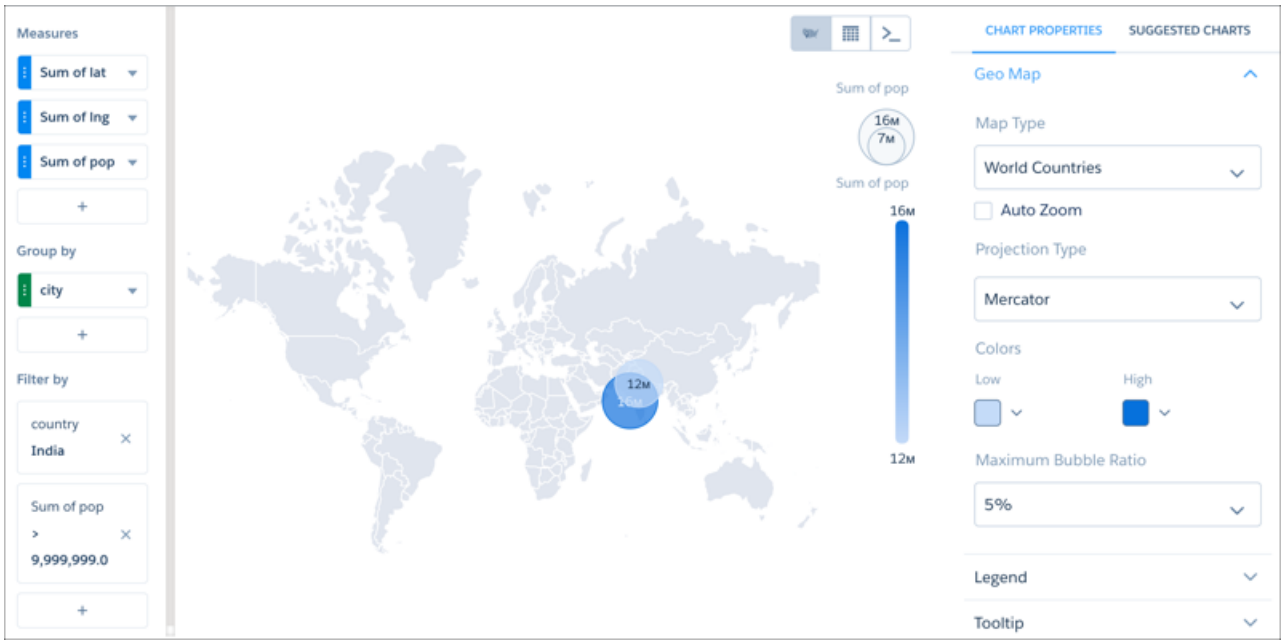


Contrôle de l'apparence des graphiques à carte

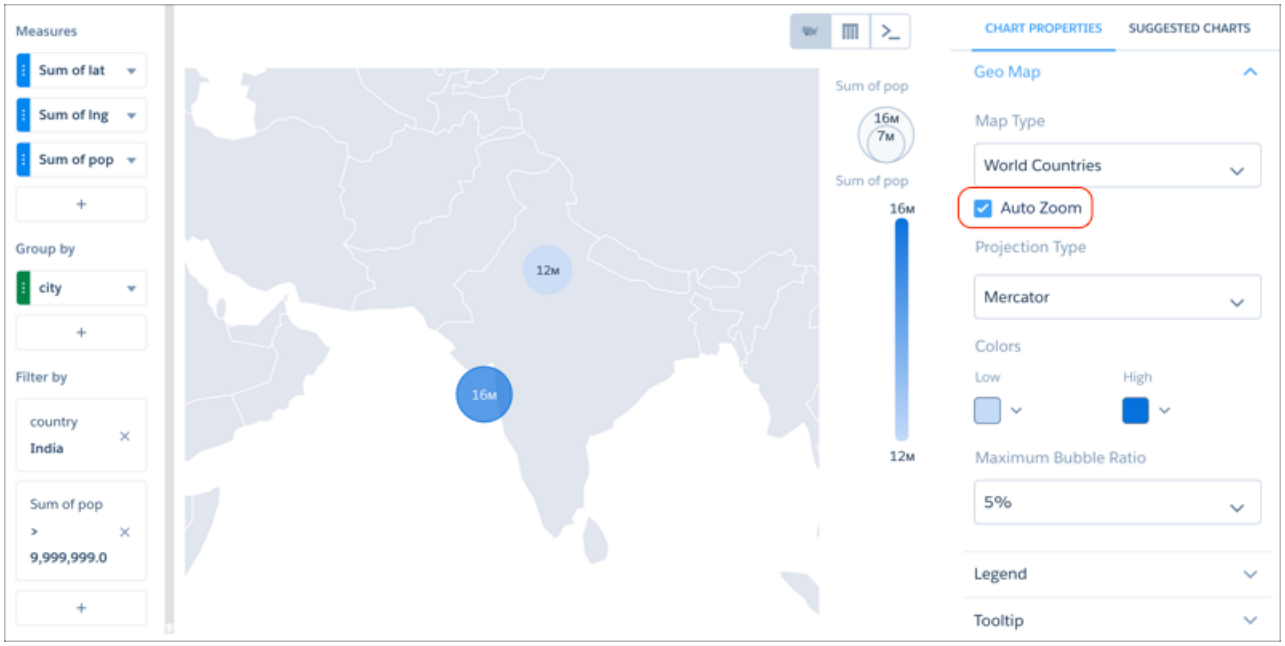
Désormais, les graphiques à carte zooment automatiquement en fonction des données sélectionnées. Vous pouvez également modifier le type de projection utilisé pour dessiner la carte.

Configuration du zoom automatique sur les zones sélectionnées de la carte

Lorsque vous sélectionnez des points de données dans une zone géographique particulière de votre graphique à carte, les données de cette zone sont mises en évidence.



Avec le zoom automatique, le graphique à carte met les données en évidence et agrandit la zone géographique.

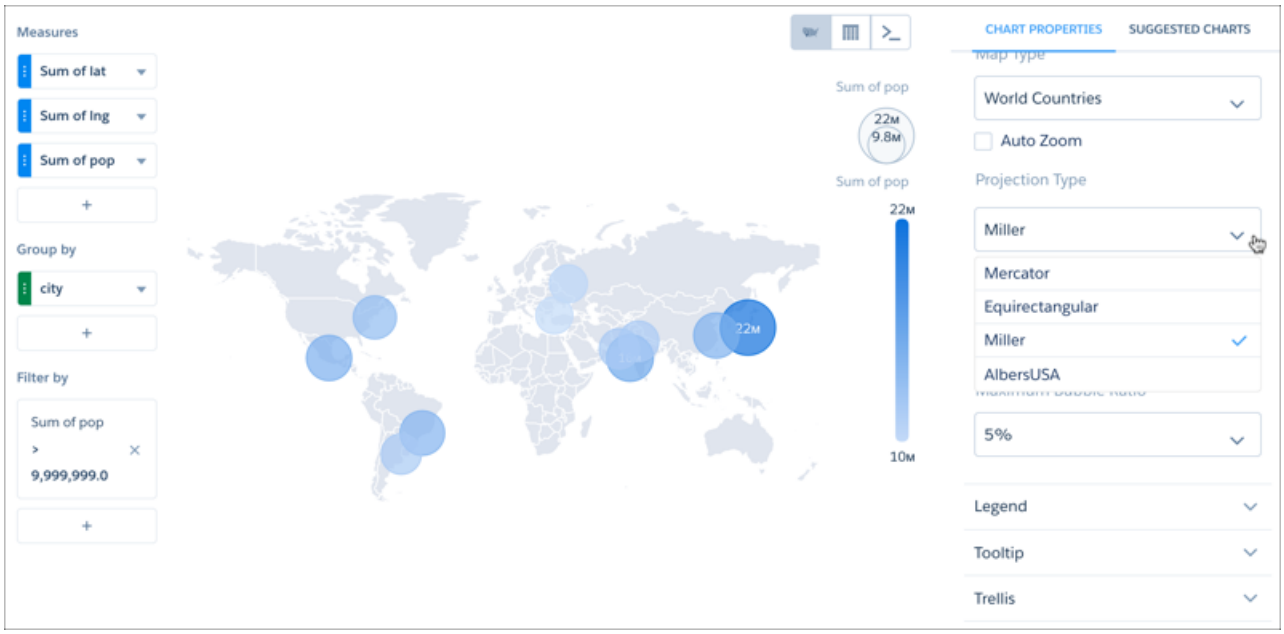


N'importe quel filtrage des données visualisées peut déclencher le zoom automatique, y compris le facettage dans les tableaux de bord. Vous pouvez ainsi créer un nombre illimité de types de carte dynamique.



Définition du type de projection de la carte dans les graphiques à carte

Une projection de carte est une méthode de représentation des formes de la surface courbée de la Terre (ou toute autre surface incurvée) sur une surface plate. Certains types de projection de carte préservent le dessin précis des formes en sacrifiant la représentation fidèle des tailles, alors que d'autres préservent les tailles relatives, mais déforment le dessin. Quel type de protection choisir pour votre graphique à carte ? Avec le menu Type de projection, vous choisissez !



Autres améliorations des graphiques

Créez des lignes discontinues, définissez la taille des polices utilisées dans les titres et les sous-titres, contrôlez la taille des graphiques à treillis, et plus encore.

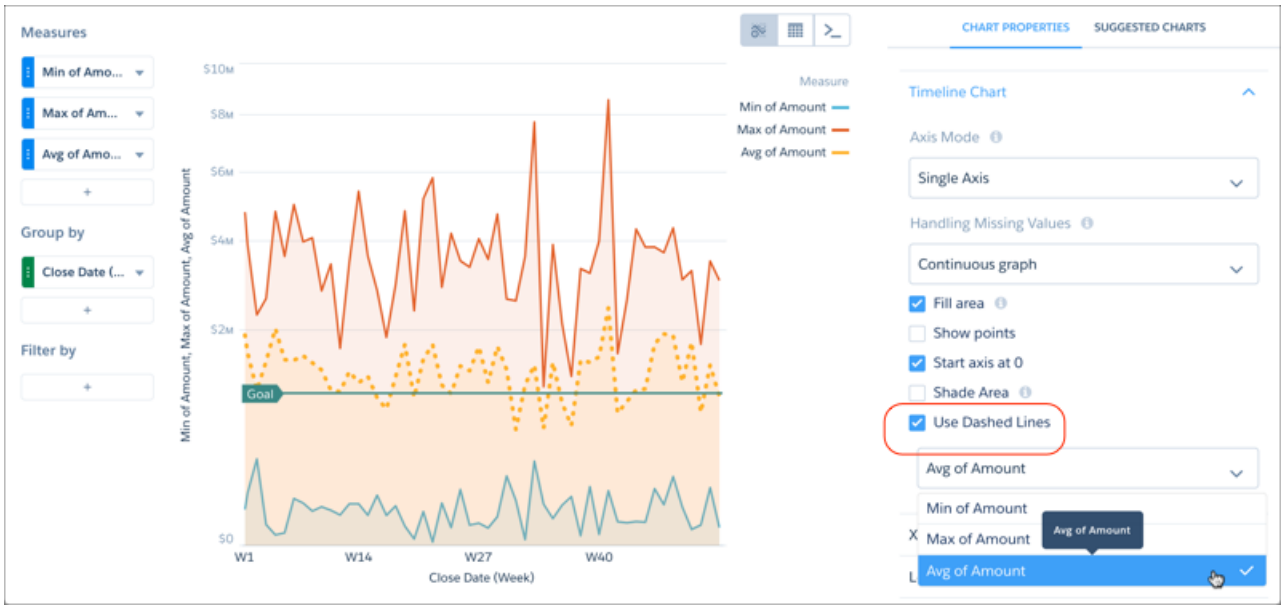
Remplissage de l'espace entre les lignes

Vous pouvez teinter la zone située entre les lignes dans les graphiques en courbes et chronologiques afin d'accentuer l'écart entre deux mesures. Par exemple, pour afficher l'écart entre la valeur minimale et la valeur maximale d'opportunités fermées dans un graphique chronologique, cliquez sur **Shade Area** (Teinter la zone). Choisissez ensuite les mesures dans les menus **Mesure 1** et **Mesure 2**, puis la couleur de la teinte dans **Color for Shading** (Couleur de la teinte).



Utilisation de lignes discontinues pour créer un effet

Pour différencier une mesure dans un graphique en courbes ou chronologique, utilisez une ligne discontinue. Par exemple, pour contraster la ligne représentant la moyenne entre la valeur minimale et la valeur maximale d'opportunités fermées dans un graphique en courbes, cliquez sur Use Dashed Lines (Utiliser des lignes discontinues), puis choisissez la mesure moyenne, dessous dans le menu à sélection multiple.



Pour afficher d'autres mesures avec une ligne discontinue au lieu d'une ligne continue, sélectionnez-les dans le même menu.

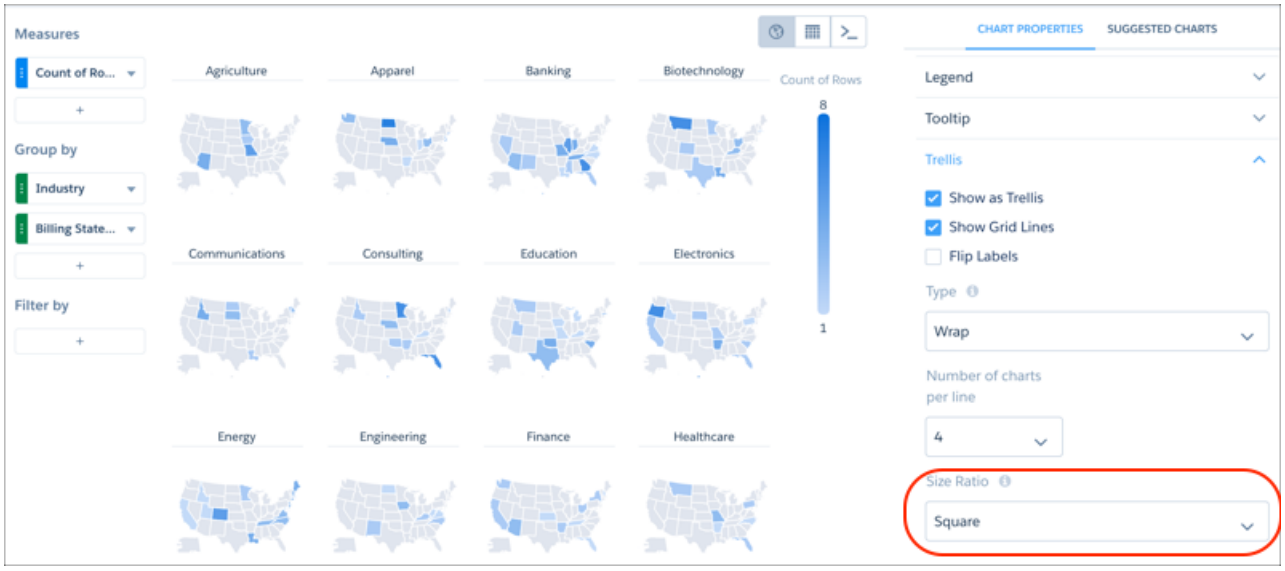
Ajout de lignes de référence multiples à des graphiques

Les graphiques sont plus limités à une seule ligne de référence. Vous pouvez désormais utiliser n'importe quel nombre de lignes de référence pour annoter un graphique, par exemple pour indiquer des points de référence dans une chronologie, avant et après une ligne prédictive.

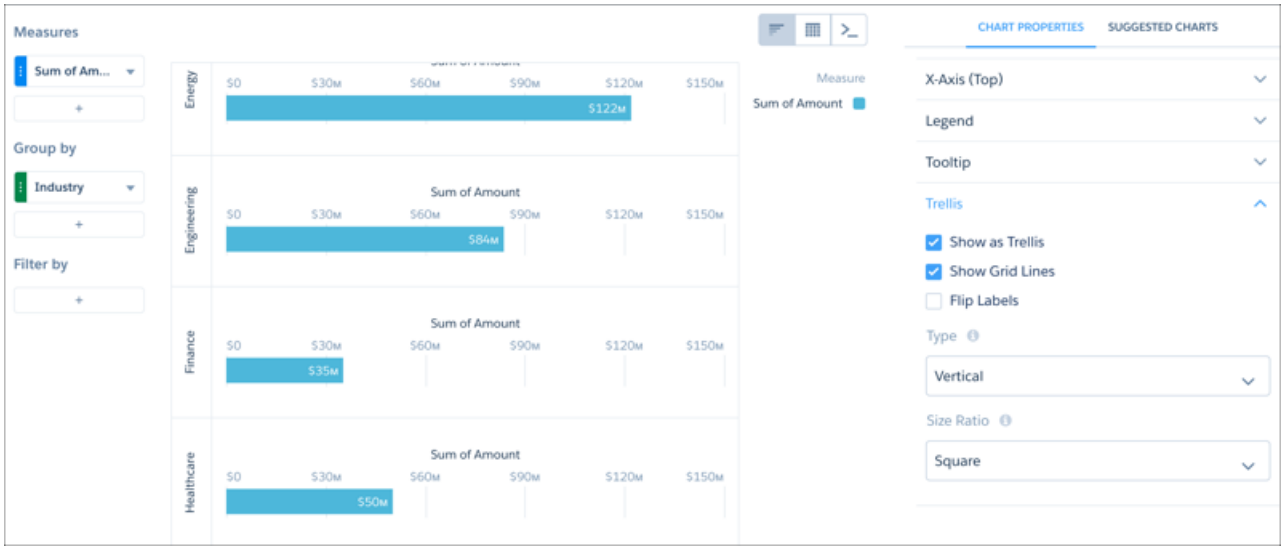


De superbes treillis

Vous pouvez contrôler la taille des vignettes dans un treillis via le menu **Rapport de taille**. Vos graphiques sont superbes dans le treillis, quel que soit le type de graphique sélectionné.

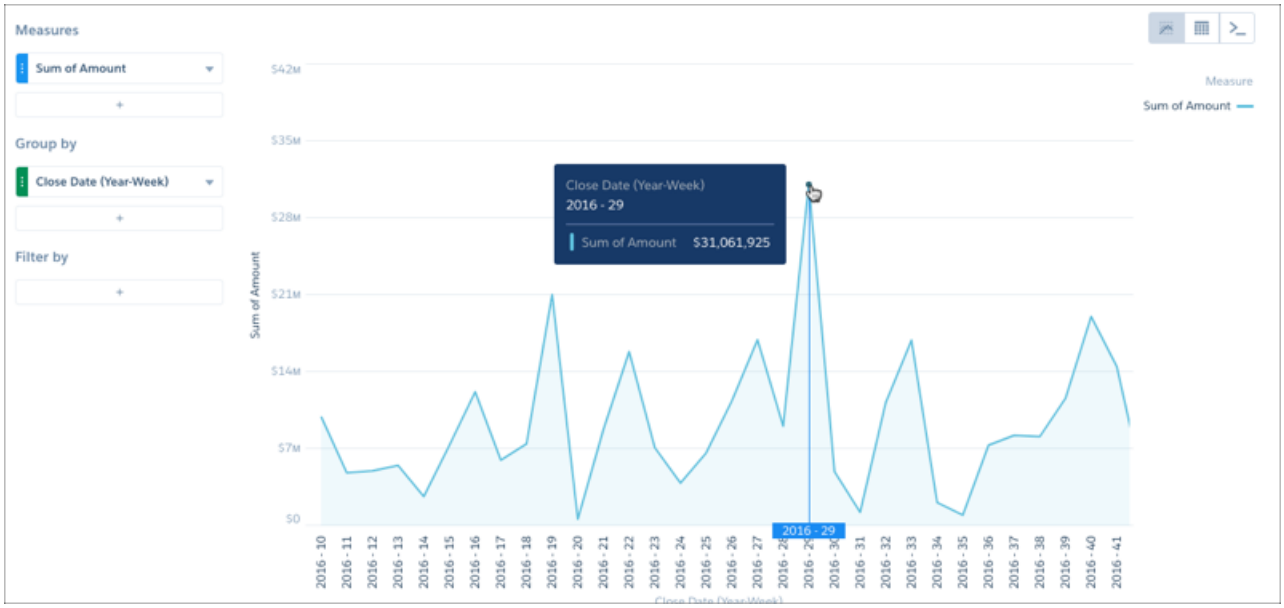


Les domaines de graphique sont désormais uniformes sur le treillis, ce qui permet de comparer directement les graphiques.



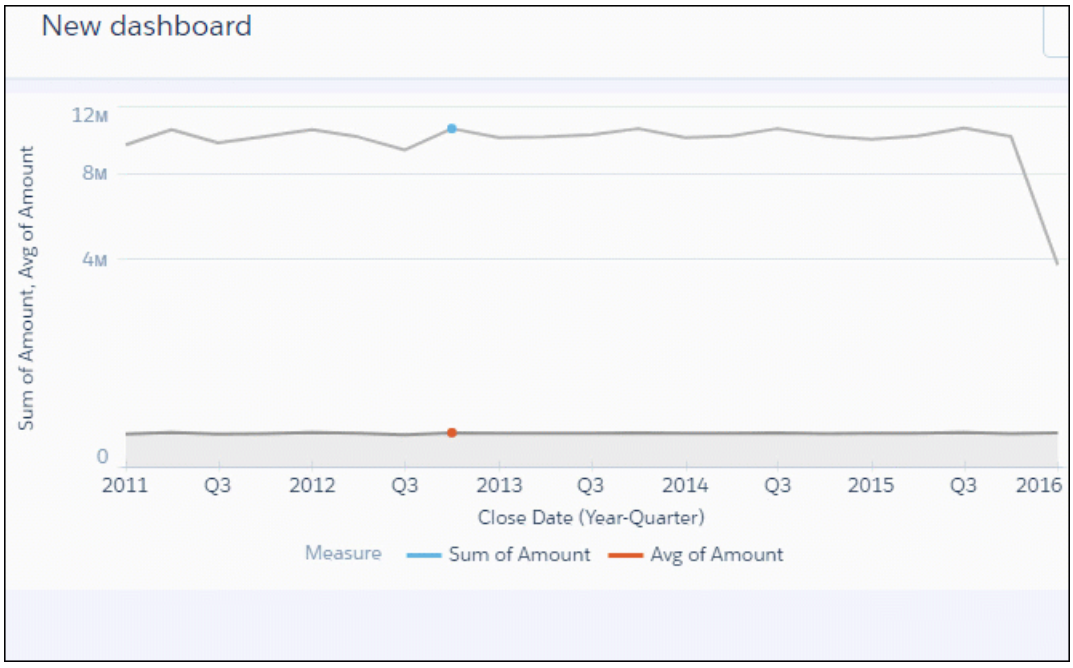
Affichage de la légende des axes avec les points de données connectés

Lorsque vous survolez un point de données sur une graphique en courbes, chronologie ou en nuage de points, la légende de l'axe du point survolé s'affiche. Cela permet d'afficher la légende complète de l'axe d'un point lorsqu'elle est abrégée sur l'axe lui-même.



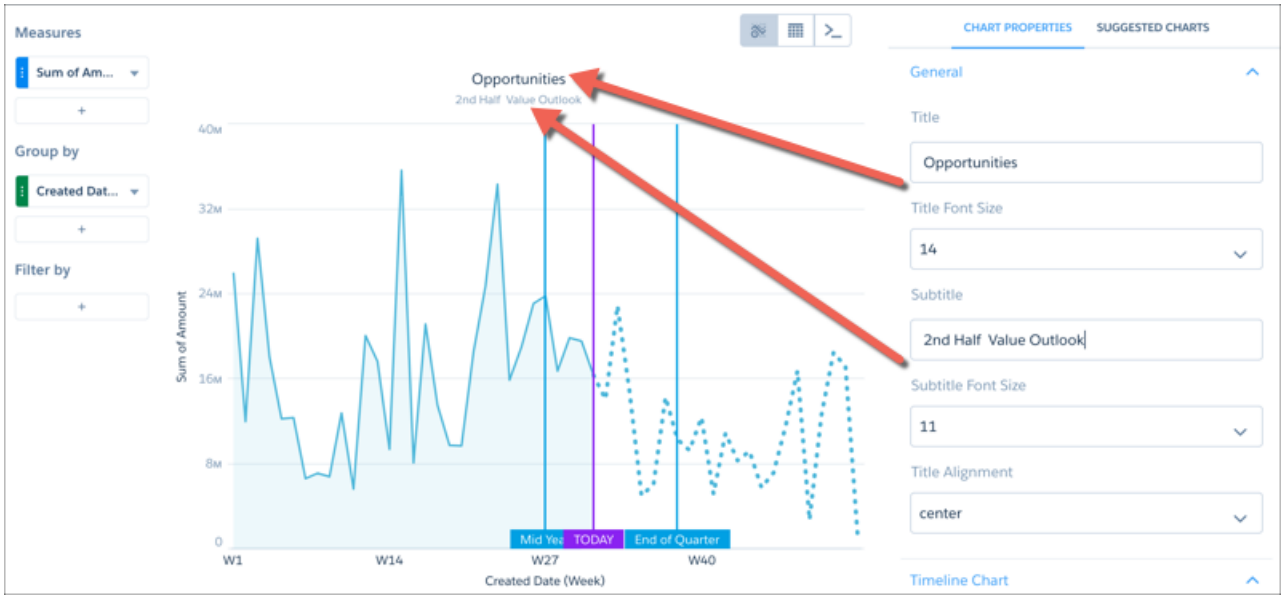
Mise en évidence d'un point de données sélectionné

Pour souligner l'affichage d'une sélection dans un graphique en courbes ou chronologique, la ligne entière est grisée à l'exception du point de données sélectionné. Par exemple, si vous sélectionnez un graphique chronologique avec deux lignes, les deux lignes sont grisées comme illustré ci-dessous.



Amélioration des styles de graphique

Vous pouvez définir la taille de police des titres et des sous-titres de n'importe quel graphique afin de les différencier.



Les domaines de graphique se terminent toujours par une marque de pointage qui affiche une valeur, ce qui facilite la consultation de la valeur au-dessus des points de données maximum.

Les graphiques de carte proportionnelle peuvent afficher jusqu'à deux lignes par légende au lieu d'une.

Conception de tableaux de bord Analytics : recommandations pour améliorer les performances, pages et accès supplémentaires aux étapes et aux filtres

Accélérez la conception en partageant des widgets, des étapes et des filtres globaux dans les pages de tableau de bord. Gagnez du temps en modifiant des étapes au lieu d'en récréer. Optimisez les performances des tableaux de bord en les divisant en pages plus petite et en mettant en œuvre les modifications recommandées par l'inspecteur de tableau de bord.

DANS CETTE SECTION :

Ajustement de votre tableau de bord en fonction des recommandations de l'inspecteur
L'inspecteur de tableau de bord fournit désormais des recommandations qui permettent d'améliorer les performances de votre tableau de bord et de ses étapes.

Division des tableaux de bord monolithiques pour améliorer les performances (bêta)
Améliorez les performances d'un tableau de bord et désencombrez un tableau de bord mobile en divisant le tableau en plusieurs pages. Lorsque vous visualisez une page, Analytics calcule les résultats des widgets uniquement dans cette page.

Gain de temps en modifiant les étapes
Vous l'avez demandé. Nous vous avons entendu. Pour changer une étape, il n'est plus nécessaire de la cloner, il suffit de la modifier. Vous pouvez changer n'importe quelle partie d'une requête d'étape, à l'exception du jeu de données. Vous pouvez par exemple changer des mesures et des regroupements, ajouter une mesure dérivée à un tableau de comparaison ou changer l'ordre des colonnes dans un tableau de valeurs. N'oubliez pas que les modifications d'une étape impactent tous les widgets qui l'utilisent.

Recherche de votre étape sans lampe de poche ni carte

Auparavant, vous deviez passer au crible une liste interminable d'étapes pour accéder à celle qui vous intéressait. Plus maintenant. Désormais, le panneau organise les étapes en catégories et présente une barre de recherche qui facilite et accélère l'accès à vos étapes.

Contrôle des filtres de tableau de bord avec un nouveau comportement de facettage

Vous pouvez désormais contrôler le facettage avec plus de précision. Vous pouvez spécifier des étapes qui diffusent leur sélection afin de filtrer d'autres étapes facettées. Vous pouvez également contrôler les étapes qui filtrent leurs résultats en fonction des sélections diffusées en tant que facettes. Les étapes existantes sont pas impactées par cette modification, elles conservent leur comportement de facettage.

Enrichissement de votre tableau de bord avec un contenu Web associé

Intégrez le reste du monde à votre tableau de bord à l'aide de liens vers des pages Web. Par exemple, si vous utilisez un tableau de bord en tant que page d'entrée dans un portail, vous pouvez créer des liens statiques qui pointent vers différents systèmes tels qu'un système de suivi des problèmes ou un système de rapport sur les dépenses.

Création de contrôles de tableau de bord à l'aide de filtres globaux

La création et la gestion des filtres globaux sont désormais plus faciles. Vous pouvez également activer des visualiseurs de tableau de bord pour les modifier.

Découverte des modifications JSON de tableau de bord pour le Concepteur Wave

Dans le JSON de tableau de bord, des paramètres nouveaux et modifiés impactent les utilisateurs qui créent entièrement le JSON.

Autres améliorations apportées au concepteur de tableau de bord Wave

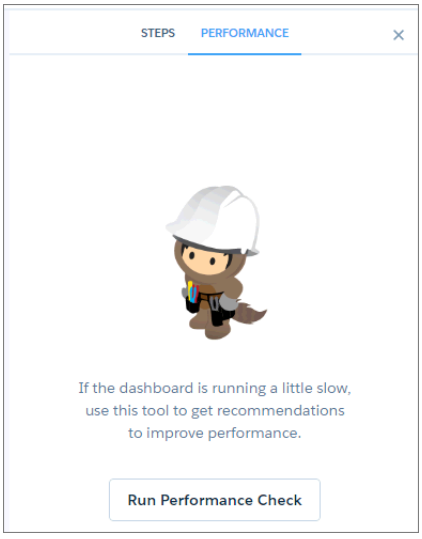
Découvrez les améliorations ci-dessous apportées au concepteur Wave.

Ajustement de votre tableau de bord en fonction des recommandations de l'inspecteur

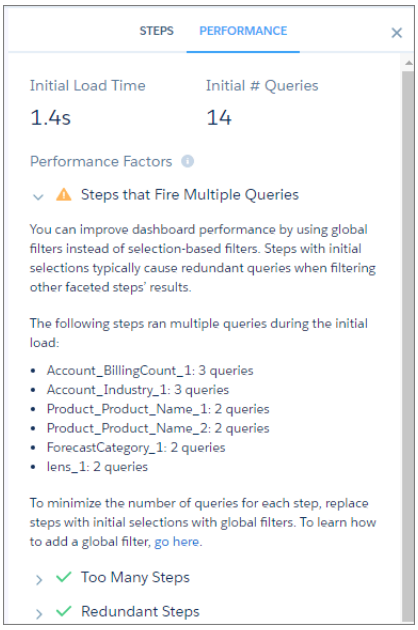
L'inspecteur de tableau de bord fournit désormais des recommandations qui permettent d'améliorer les performances de votre tableau de bord et de ses étapes.

Performances du tableau de bord

Pour afficher les performances du tableau de bord, ouvrez l'onglet Performance dans l'inspecteur du tableau de bord, puis cliquez sur **Exécuter la vérification des performances**.



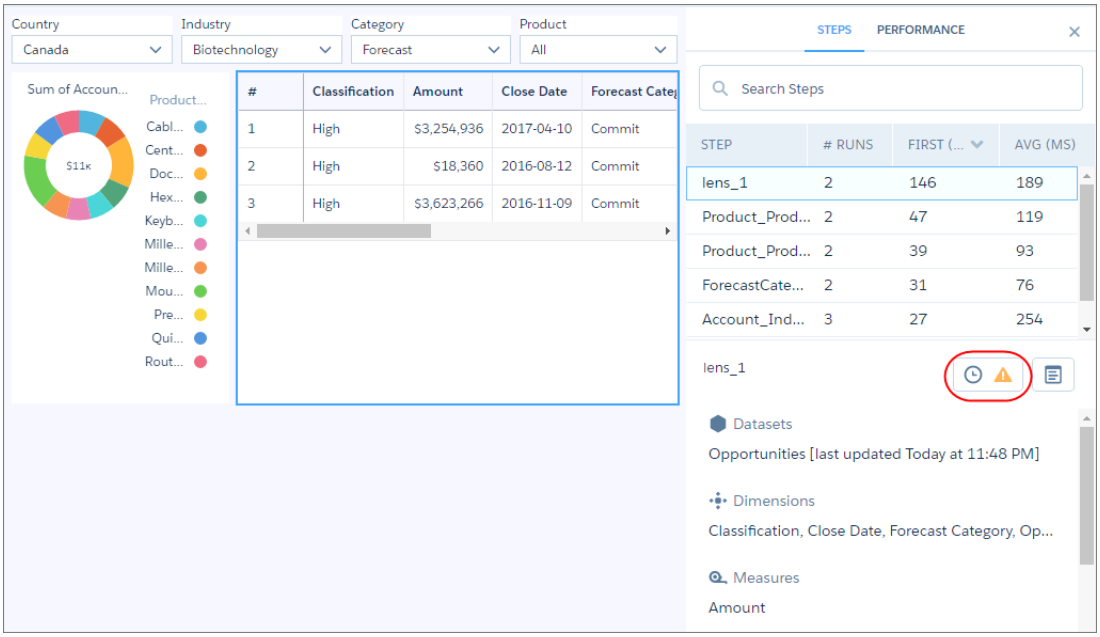
Les résultats de performance du tableau de bord s'affichent. Si votre tableau de bord contient plusieurs pages, l'inspecteur affiche les résultats de la page actuellement visualisée.



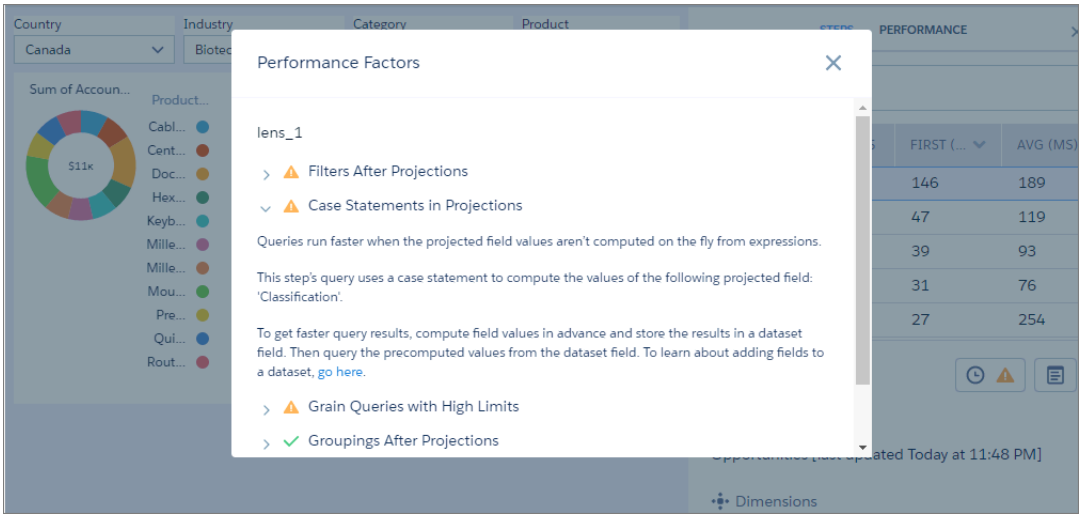
La section Facteurs de performance montre tous les facteurs d'évaluation du tableau de bord. Ignorez les facteurs qui ont une coche verte ( ), car ces problèmes ne s'appliquent pas au tableau de bord. Si une icône d'avertissement ( ) est affichée en regard d'un facteur, agrandissez-le pour déterminer comment résoudre le problème et améliorer les performances du tableau de bord.

Performance d'une étape

Pour afficher les performances d'une étape, ouvrez l'onglet Étapes dans l'inspecteur de tableau de bord, puis sélectionnez une étape. Si une icône avertissement est affichée sur le bouton Afficher les détails de performance, cliquez dessus pour afficher les détails et des recommandations d'améliorer les performances.



Agrandissez chaque facteur qui a une icône d'avertissement pour déterminer comment améliorer les performances de l'étape.

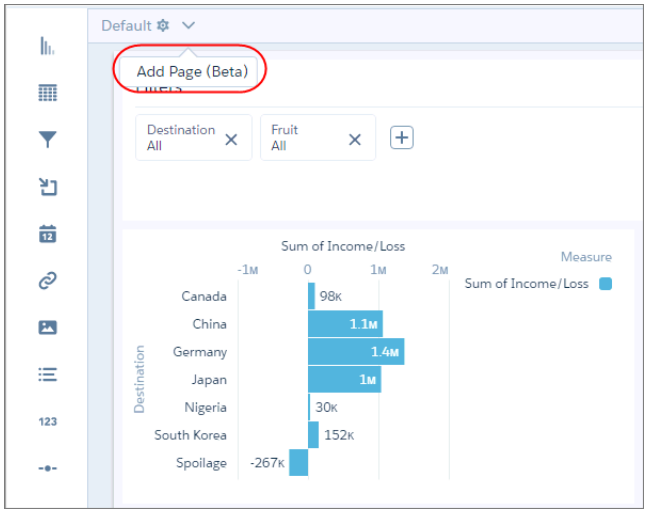


Division des tableaux de bord monolithiques pour améliorer les performances (bêta)

Améliorez les performances d'un tableau de bord et désencombrez un tableau de bord mobile en divisant le tableau en plusieurs pages. Lorsque vous visualisez une page, Analytics calcule les résultats des widgets uniquement dans cette page.

Remarque: Winter '18 contient une version bêta de la fonctionnalité des pages, qui signifie que cette fonctionnalité est de grande qualité avec des limitations connues. Cette fonctionnalité n'est pas globalement disponible tant que Salesforce n'a pas annoncé sa disponibilité dans la documentation, des bulletins d'actualité ou des annonces publiques. Nous ne pouvons pas garantir la disponibilité globale sur une période spécifique ou à terme. Motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités globalement disponibles. N'hésitez pas à nous faire part de vos commentaires et suggestions sur cette fonctionnalité dans IdeaExchange.

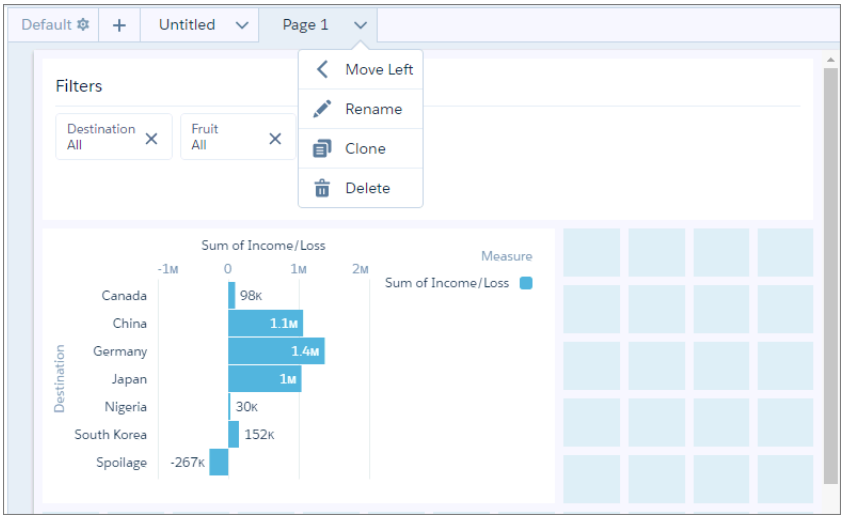
Si vous souhaitez utiliser plusieurs pages pour un tableau de bord, modifiez le tableau de bord, puis cliquez sur **Ajouter une page (bêta)** dans le menu Présentations. Les pages s'appliquent à la présentation dans laquelle elles sont créées. Une fois activées, vous ne pouvez pas désactiver les pages pour cette présentation de tableau de bord.



Analytics ajoute un onglet pour la première page. Pour ajouter plus de pages, cliquez sur . Vous pouvez ajouter jusqu'à cinq pages par tableau de bord et par présentation. Chaque page est affichée sous la forme d'un onglet pendant la modification du tableau de bord (lorsque vous prévisualisez la page, elle prend la forme d'un tableau de bord). Sauvegardez le tableau de bord pour enregistrer les modifications apportées aux pages. Les filtres globaux et les sélections sont partagées dans toutes les pages de la présentation du tableau de bord. Par exemple, une sélection dans une page filtre aussi les résultats des autres pages. Lorsque vous créez une présentation, toutes les pages de la présentation actuelle sont copiées vers la nouvelle présentation.

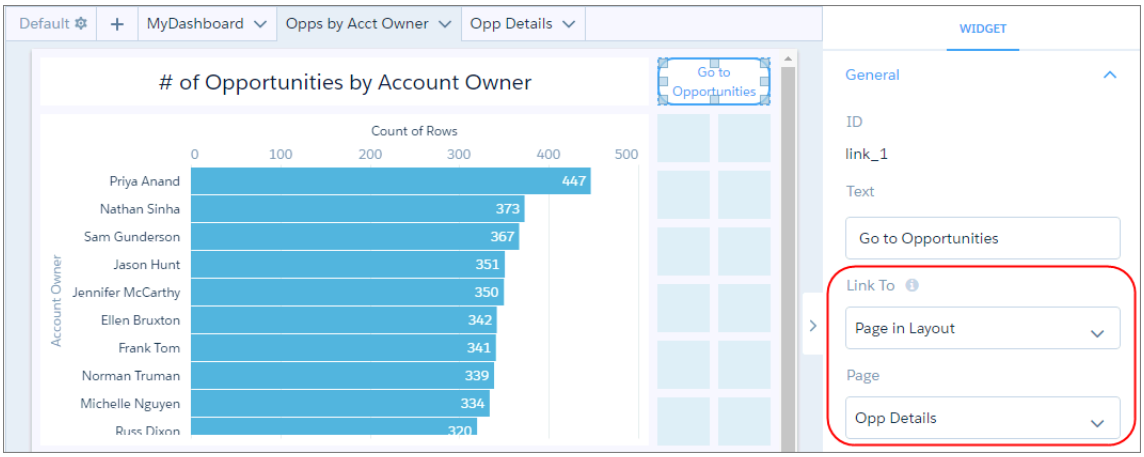
Gestion des pages

Vous pouvez exécuter différentes actions sur une page.



Vous pouvez renommer, cloner et supprimer une page. Cliquez sur **Déplacer à gauche** et **Déplacer à droite** pour réorganiser les pages affichées dans l'application mobile Analytics. Les visualiseurs de tableaux de bord mobiles peuvent balayer pour parcourir la séquence

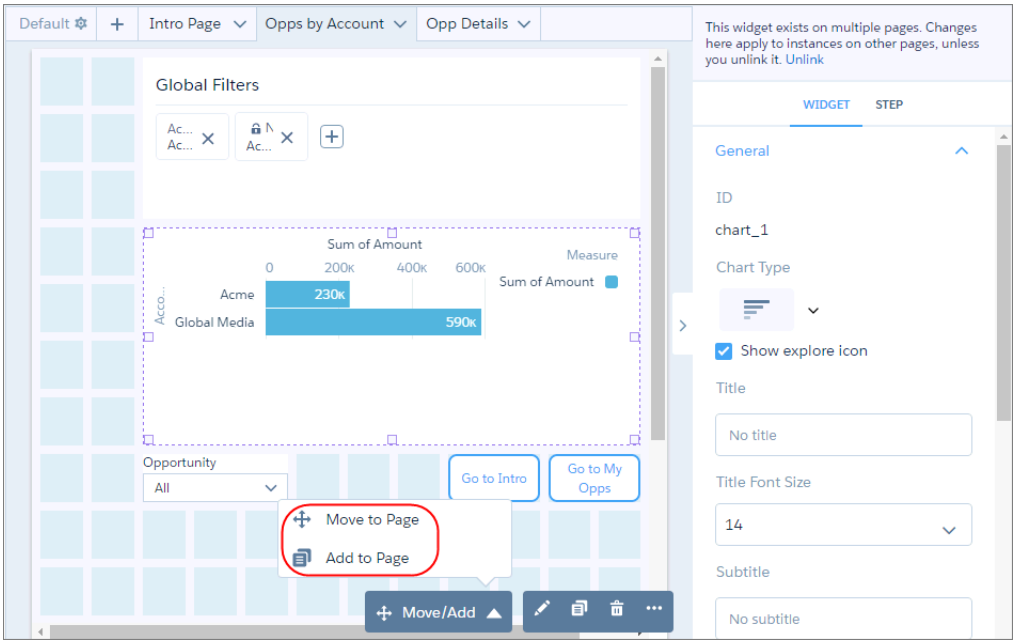
de pages d'un tableau de bord. Si un utilisateur visualise le tableau de bord sur un navigateur de bureau, ajoutez des widgets de lien aux pages pour faciliter la navigation, comme illustré ici.



Si vous supprimez une page, Analytics supprime également ses widgets du tableau de bord s'ils ne sont pas utilisés dans d'autres pages ou présentations. S'ils sont utilisés dans d'autres présentations, mais pas dans d'autres pages de la présentation actuelle, Analytics les retire de la présentation actuelle.

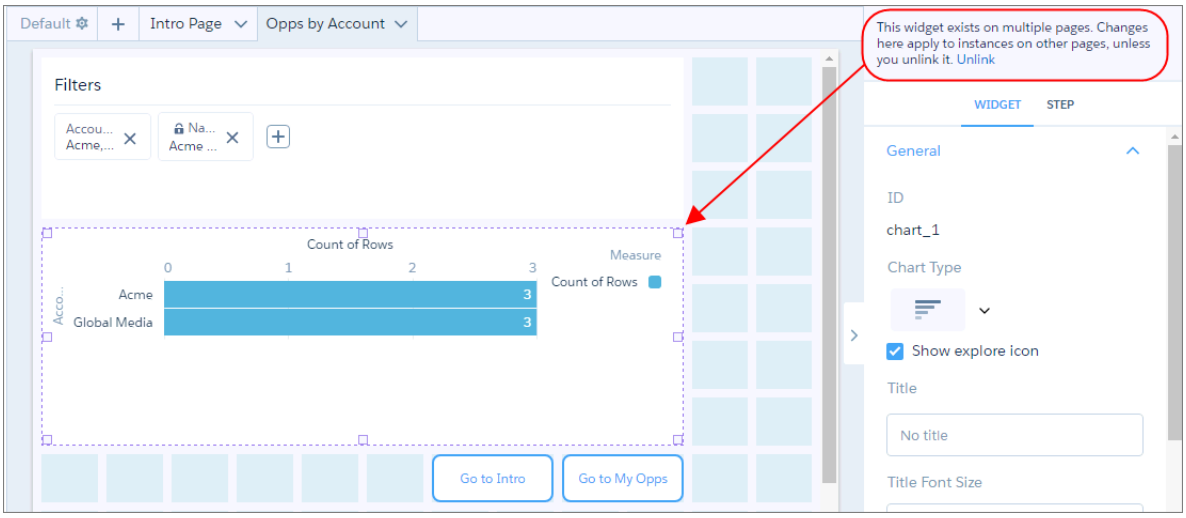
Gestion des widgets dans une page

Vous pouvez déplacer des widgets vers ou ajouter des widgets à d'autres pages du tableau de bord. Pour déplacer un widget, sélectionnez-le, cliquez sur **Déplacer/Ajouter** dans le menu d'actions du widget, puis cliquez sur **Déplacer vers la page**. Pour l'ajouter, sélectionnez **Ajouter à la page**.



Lorsque vous ajoutez un widget d'une page à l'autre, Analytics ajoute une instance du même widget. Si vous modifiez une propriété de widget dans une page, toutes les instances dans les autres pages sont affectées. Pour indiquer qu'un widget est utilisé dans plusieurs

pages, lorsqu'il est sélectionné, le concepteur de tableau de bord Wave entoure le widget en violet et ajoute une bannière dans le volet droit.



Si vous souhaitez qu'un widget fonctionne indépendamment des autres instances, sélectionnez-le, puis cliquez sur **Dissocier** dans la bannière.

Si vous supprimez un widget d'une page :

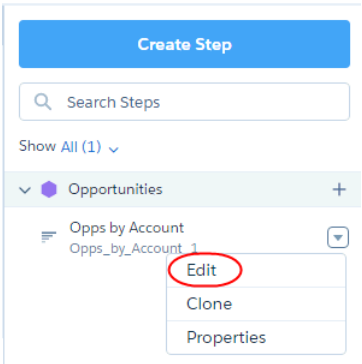
- et que le widget est utilisé dans d'autres pages, Analytics le retire uniquement de la page actuelle.
- et que le widget n'est pas utilisé dans d'autres pages, mais utilisé dans d'autres présentations, Analytics le retire de la page et de la présentation actuelle.
- et que le widget n'est pas utilisé dans d'autres pages ou présentations, Analytics le supprime du tableau de bord.

Gain de temps en modifiant les étapes

Vous l'avez demandé. Nous vous avons entendu. Pour changer une étape, il n'est plus nécessaire de la cloner, il suffit de la modifier. Vous pouvez changer n'importe quelle partie d'une requête d'étape, à l'exception du jeu de données. Vous pouvez par exemple changer des mesures et des regroupements, ajouter une mesure dérivée à un tableau de comparaison ou changer l'ordre des colonnes dans un tableau de valeurs. N'oubliez pas que les modifications d'une étape impactent tous les widgets qui l'utilisent.

Vous pouvez modifier l'étape de plusieurs façons. La méthode utilisée n'est pas sans conséquence.

- Cliquez sur le bouton **Modifier** dans le menu des actions d'étape dans le panneau des étapes. Les modifications effectuées avec cette méthode affectent l'étape et tous les widgets qui l'utilisent.



- Double-cliquez sur le widget dans le concepteur de tableau de bord Wave ou cliquez sur dans le menu d'actions du widget.



Les modifications effectués avec cette méthode affectent l'étape et, si applicable, le widget de graphique ou de tableau. Par exemple, les modifications apportées à la requête (telles que les mesures, les regroupements et les filtres) affectent l'étape. Les modifications des propriétés du widget, les colonnes à afficher et l'ordre des colonnes affectent uniquement le widget. Ces types de modification n'impactent pas les autres widgets qui utilisent cette étape.

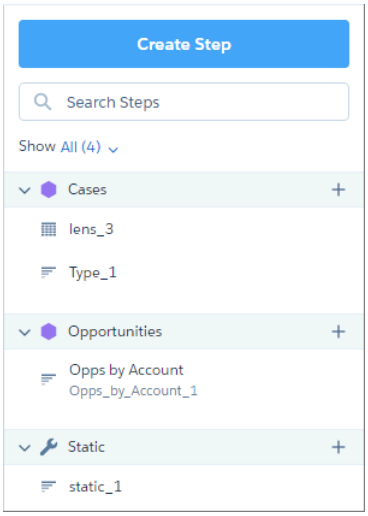
Lors de la modification d'étapes, tenez compte des considérations ci-dessous.

- Vous ne pouvez pas modifier une étape qui contient une liaison.
- Vous pouvez modifier des étapes avec des types d'étape `aggregate`, `aggregateflex`, `saql` et `grain`. Si vous modifiez un type d'étape `aggregate` or `aggregateflex` qui contient une requête SAQL dans l'attribut JSON `pigql`, Analytics convertit le type d'étape en `saql`. Pour en savoir plus sur les implications de la conversion entre ces types d'étape, consultez l'Aide de Salesforce : Considérations relatives à la conversion d'un type d'étape Aggregate ou Aggregateflex vers SAQL (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version).
- Vous ne pouvez pas modifier une étape utilisée dans un widget de filtre global créé avant la version Winter '18. Pour le modifier, convertissez-le au préalable en filtre global mis à jour (reportez-vous à Création de contrôles de tableau de bord à l'aide de filtres globaux).

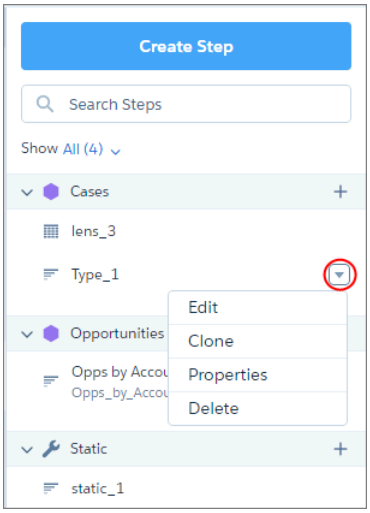
Recherche de votre étape sans lampe de poche ni carte

Auparavant, vous deviez passer au crible une liste interminable d'étapes pour accéder à celle qui vous intéressait. Plus maintenant. Désormais, le panneau organise les étapes en catégories et présente une barre de recherche qui facilite et accélère l'accès à vos étapes.

Le panneau classe les étapes par nom du jeu de données et type d'étape. Il inclut également une catégorie spéciale pour les étapes erronées. Les catégories et les étapes sont répertoriées par ordre alphabétique. Vous pouvez réduire chaque catégorie.



Cliquez sur + en regard d'une catégorie pour créer une étape de ce type. Cette fonctionnalité est disponible pour toutes les étapes, sauf pour `apex`, `soql` et les étapes à jeux de données multiples. Pour accéder aux actions qui peuvent être exécutées dans une étape, survolez l'étape, puis cliquez sur la flèche vers le bas.



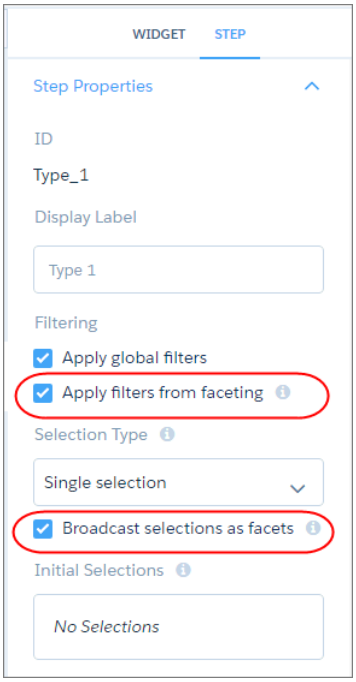
Contrôle des filtres de tableau de bord avec un nouveau comportement de facettage

Vous pouvez désormais contrôler le facettage avec plus de précision. Vous pouvez spécifier des étapes qui diffusent leur sélection afin de filtrer d'autres étapes facettées. Vous pouvez également contrôler les étapes qui filtrent leurs résultats en fonction des sélections diffusées en tant que facettes. Les étapes existantes sont pas impactées par cette modification, elles conservent leur comportement de facettage.

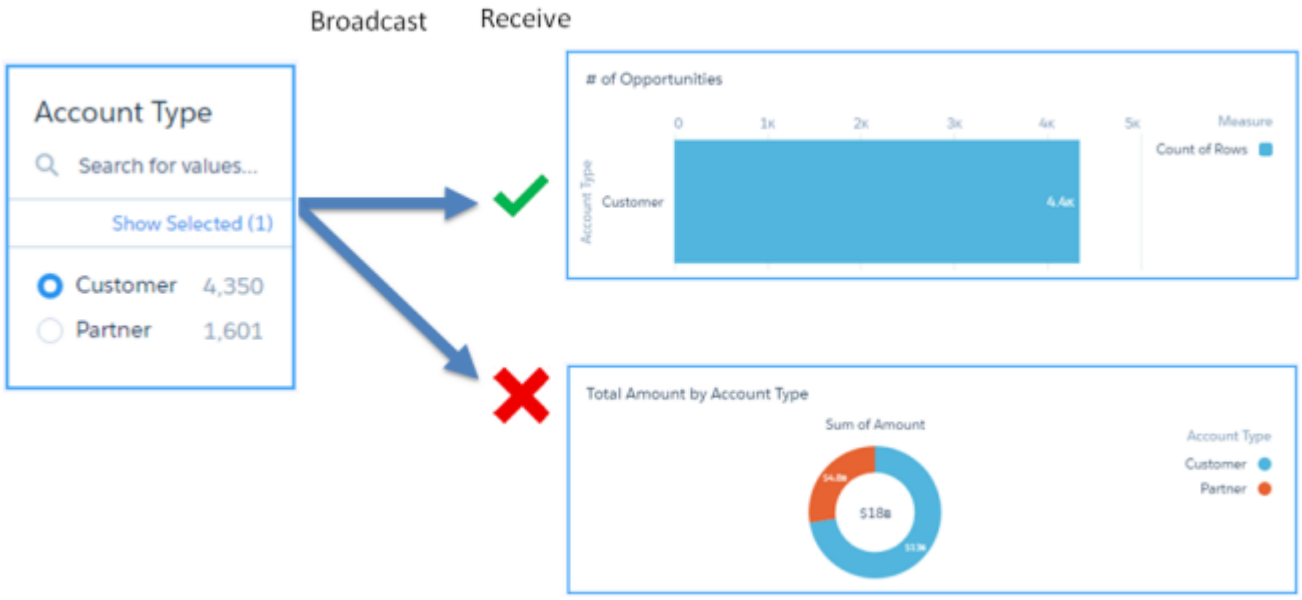
Pour contrôler le comportement de facettage d'une étape, définissez les options ci-dessous dans les propriétés de l'étape.

Diffuser les sélections en tant que facettes
Contrôle la diffusion les sélections de l'étape en tant que facettes, qui filtrent d'autres étapes facettées.

Appliquer les filtres au facettage
Contrôle si l'étape écoute les facettes diffusées et les applique en tant que filtres.



Le diagramme ci-dessous illustre le fonctionnement conjoint des deux options pour filtrer les résultats. Lors d'une sélection dans le widget « Account Type », Analytics diffuse cette sélection à toutes les étapes qui reçoivent des facettes. Analytics filtre le widget « # of Opportunities », car l'option Recevoir est activée. Le widget « Total Amount by Account Type » n'est pas filtré, car l'option Recevoir est activée.



Vous pouvez configurer **Diffuser les sélections en tant que facette** et **Appliquer les filtres au facettage** pour les types d'étape `aggregateflex`, `saql` et `staticflex`. Lorsque vous créez l'un de ces types d'étape, les deux options sont activées par défaut.

Ces options ne sont pas prises en page et ne sont pas affichées en lecture seule pour les types d'étape ci-dessous.

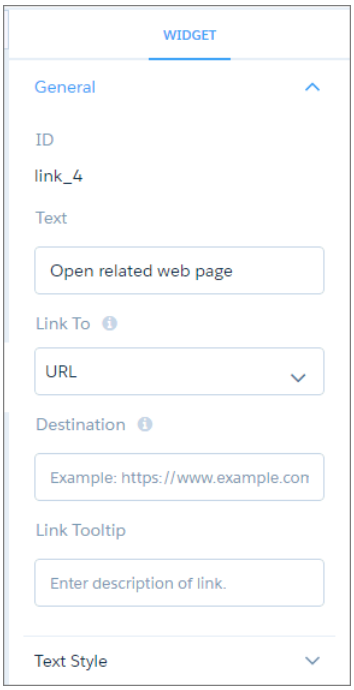
- `apex` et `soql`. Elles ne prennent pas en charge le facettage.

- `aggregate`, `grain` et `static`. Pour changer le comportement de facettage de ces types d'étape, modifiez la propriété `isFacet` dans le JSON de tableau de bord. Si vous essayez de définir les paramètres JSON `broadcastFacet` et `receiveFacet` pour ces types d'étape, une erreur se produit.

Pour consulter la liste des propriétés JSON de facettage prises en charge pour chaque type d'étape, reportez-vous à Découverte des modifications JSON de tableau de bord pour le Concepteur Wave.

Enrichissement de votre tableau de bord avec un contenu Web associé

Intégrez le reste du monde à votre tableau de bord à l'aide de liens vers des pages Web. Par exemple, si vous utilisez un tableau de bord en tant que page d'entrée dans un portail, vous pouvez créer des liens statiques qui pointent vers différents systèmes tels qu'un système de suivi des problèmes ou un système de rapport sur les dépenses.



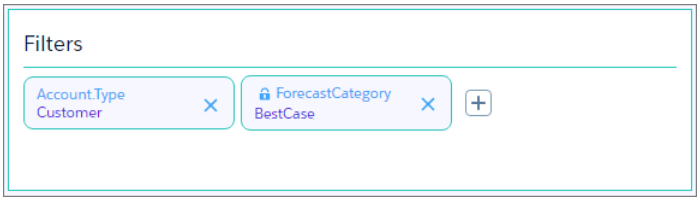
Le champ URL accepte http ou https. L'URL ne prend en charge la transmission de paramètres Salesforce, par exemple des champs d'objet Salesforce ou de jeu de données Analytics.

Création de contrôles de tableau de bord à l'aide de filtres globaux

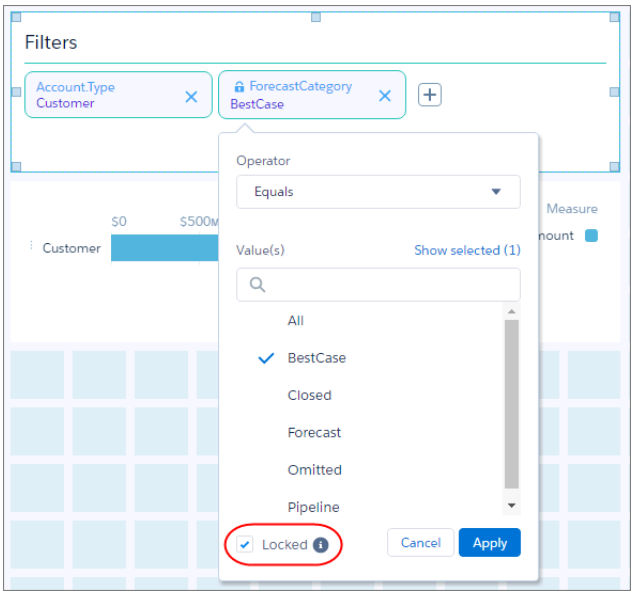
La création et la gestion des filtres globaux sont désormais plus faciles. Vous pouvez également activer des visualiseurs de tableau de bord pour les modifier.

Utilisation de filtres globaux

Pour créer un filtre global, faites glisser le widget du panneau de filtres globaux ( ) depuis la barre d'outils des widgets vers le tableau de bord, puis cliquez sur +. Chaque filtre doit être basé sur un champ unique (pas de filtres composés basés sur plusieurs champs), par exemple Région= « Ouest » et Secteur d'activité= « CPG ».

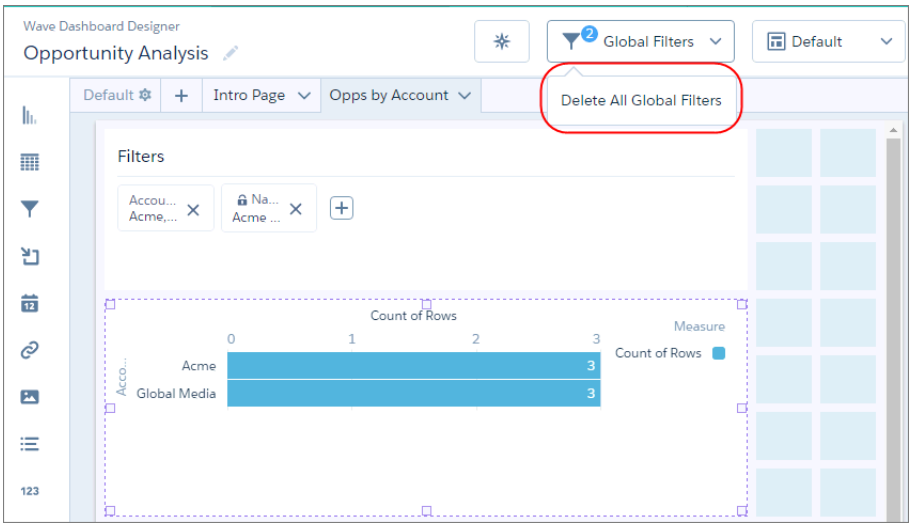


Contrairement à l'ancien filtre global, les nouveaux filtres globaux peuvent être provisoirement modifiés par visualiseur de tableau de bord. La modification n'est pas enregistrée Pour empêcher les visualiseurs de modifier un filtre global, cliquez sur **Verrouillé** en le créant.



Cliquez sur un filtre global du panneau pour le modifier. Cliquez sur ✕ pour retirer un filtre global du panneau.

Si vous supprimez un widget de panneau de filtres globaux, Analytics le retire du tableau de bord, mais les filtres globaux restent appliqués. Pour supprimer les filtres globaux du tableau de bord, lors de la modification du tableau de bord, cliquez sur la flèche vers le bas du bouton Filtres globaux, puis sur **Supprimer tous les filtres globaux**.

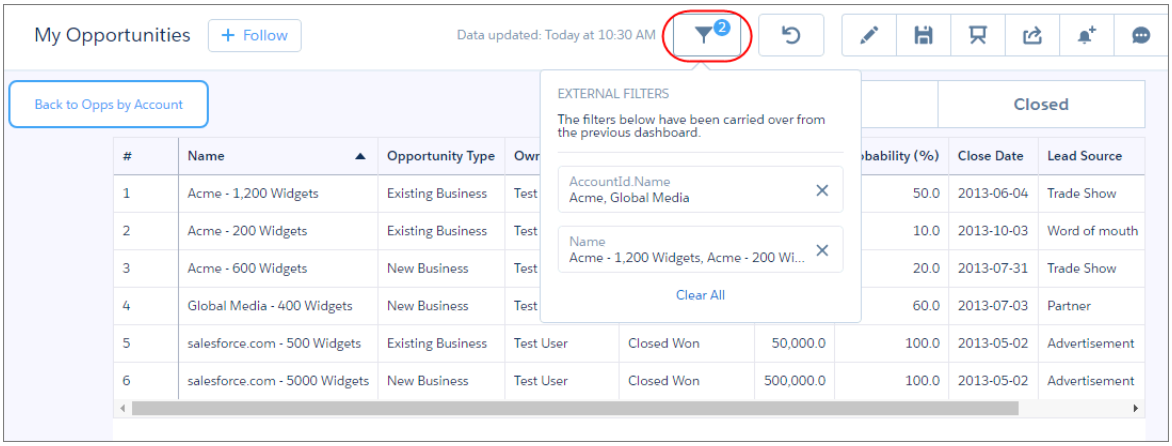


Remarque: Si vous ouvrez un tableau de bord contenant un filtre global créé avant la version Winter '18, un message contextuel vous demande si Analytics doit le convertir vers la nouvelle version. Si vous accepte, Analytics convertit tous les filtres globaux vers la nouvelle conception, en montrant les filtres globaux dans un panneau. Durant la conversion, les filtres globaux non pris en charge, notamment les filtres composés et les filtres non valides qui référencent des jeux de données et des champs inexistants, sont pas affichés dans le nouveau widget de panneau de filtres globaux. Si vous ne convertissez pas vers la nouvelle conception, vous pouvez continuer à utiliser les filtres globaux hérités, vous ne pouvez pas ajouter des filtres globaux au tableau de bord.

Transmission de filtres globaux d'un tableau de bord lié

Si vous sélectionnez **Appliquer les filtres et les sélections** dans les propriétés d'un widget de lien, Analytics transmet les sélections dans le tableau de bord actuel en tant que sélections dans le tableau de bord lié. Il transmet également les filtres globaux en tant que filtres à un tableau de bord lié, si les filtres s'appliquent (dans la version précédente, Analytics transmettait les filtres globaux en tant que sélections dans un tableau de bord lié). Analytics ignore un filtre global si le tableau de bord lié n'utilise pas le jeu de données sur lequel le filtre est défini. Si les tableaux de bord source et cible (lié) ont un filtre défini sur le même champ, Analytics ignore le filtre global source si le filtre cible est verrouillé. S'il n'est pas verrouillé, le filtre global source remplace le cible.

Lorsque vous ouvrez le tableau de bord lié, les filtres globaux transmis sont affichés en tant que filtres externes. Pour afficher les filtres externes, cliquez sur comme indiqué dans la capture d'écran. Le panneau Filtres externes affiche les filtres transmis à partir de tableaux de bord liés (ainsi que les filtres préconfigurés dans des tableaux de bord incorporés). Vous pouvez retirer des filtres externes en visualisant le tableau de bord.



Découverte des modifications JSON de tableau de bord pour le Concepteur Wave

Dans le JSON de tableau de bord, des paramètres nouveaux et modifiés impactent les utilisateurs qui créent entièrement le JSON.

Propriété JSON	Description
`broadcastFacet` et `receiveFacet`	Nouvelles propriétés booléennes. Pour mieux contrôler le comportement de facettage, ces deux propriétés remplacent les propriétés `isFacet` et `autoFilter` des types d'étape `aggregateflex`, `saql` et `staticflex`. `broadcastFacet` contrôle si les sélections de l'étape sont diffusées en tant que facettes. `receiveFacet` contrôle si l'étape écoute les facettes diffusées et les applique en tant que filtres. Exemple : `"Amount_1": {` `"type": "aggregateflex",`

Propriété JSON	Description

```
    "query": {
        "measures": [
            [
                "sum",
                "Amount"
            ]
        ]
    },
    "useGlobal": true,
    "isGlobal": false,
    "broadcastFacet": true,
    "receiveFacet": true,
    "selectMode": "single",
    "visualizationParameters": {
        ...
    },
    "datasets": [
        {
            "id": "0FbB000000017QxKAI",
            "name": "opportunity",
            "label": "Opportunities",
            "url":
"/services/data/v41.0/wave/datasets/0FbB000000017QxKAI"
        }
    ],
},
```

Remarque: Le tableau ci-dessous répertorie les propriétés de facettage JSON qui s'appliquent à chaque type d'étape.

Type d'étape	isFacet	autoFilter	broadcastFacet	receiveFacet
saql			✓	✓
aggregateflex			✓	✓
staticflex			✓	Affiché dans JSON, mais toujours défini sur false, car ce type d'étape ne peut pas recevoir de facettes.
apex			Affiché dans JSON, mais toujours défini sur false, car ce type d'étape ne peut pas diffuser de facettes.	Affiché dans JSON, mais toujours défini sur false, car ce type d'étape ne peut pas recevoir de facettes.
soql			Affiché dans JSON, mais toujours défini sur false,	Affiché dans JSON, mais toujours défini sur false, car

<table>
<tr><th>Propriété JSON</th><th>Description</th></tr>
<tr><td></td><td>
<table>
<tr><th>Type d'étape</th><th>isFacet</th><th>autoFilter</th><th>broadcastFacet</th><th>receiveFacet</th></tr>
<tr><td></td><td></td><td></td><td>car ce type d'étape ne peut pas diffuser de facettes.</td><td>ce type d'étape ne peut pas recevoir de facettes.</td></tr>
<tr><td>aggregate</td><td>✓</td><td>✓</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>grain</td><td>✓</td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>statique</td><td>✓</td><td></td><td></td><td></td></tr>
</table>
</td></tr>
<tr><td><code>columns</code></td><td>(Pour les tableaux de bord du concepteur Wave uniquement). Spécifie une liste de champs d'étape à inclure dans le widget. Utilisez cette propriété pour inclure des champs spécifiques dans le widget ou changer l'ordre du champ pour le widget. Cette propriété s'affiche lorsque vous modifiez un widget basé sur un type d'étape <code>aggregateflex</code> ou <code>saql</code> et utilisez l'explorateur pour réorganiser ou masquer un champ. Pour spécifier les champs ou changer leur ordre dans les widgets basés sur d'autres types d'étape, ajoutez et définissez manuellement cette propriété dans le JSON.
Exemple : Une étape renvoie des données dans les champs suivants : ID, Nom, Montant et Profit. Pour masquer les champs ID et Profit dans le widget de graphique (chart_2), définissez la propriété « columns ».
<pre>"chart_2": {
  "parameters": {
    "columns": ["Name", "Amount"],
    "visualizationType": "hbar",
    "step": "Amount_Prob_1",
    ...
  },
  "type": "chart",
  ....
}</pre></td></tr>
<tr><td><code>destinationType</code></td><td>Propriété existante. Vous pouvez désormais lier une page de tableau de bord (<code>"destinationType": "page"</code>) ou un site Web (<code>"destinationType": "url"</code>). Pour définir l'URL, spécifiez-la dans le paramètre <code>url</code>.
Exemples :
<pre>"link_to_page": {
    "type": "link",
    "parameters": {
        "destinationType": "page",
        "includeState": false,
        "text": "Opportunity Details",
        "textColor": "#44A2F5",
        "textAlignment": "center",</pre></td></tr>
</table>

Propriété JSON	Description
	<pre>"fontSize": 12, "destinationLink": { "name": "9c29106c-ec63-45bc-b1c3-d5ceb6663e04" } } }</pre> <pre>"link_to_web_site": { "type": "link", "parameters": { "destinationType": "url", "includeState": false, "text": "Salesforce.org Website", "textColor": "#44A2F5", "textAlignment": "center", "fontSize": 12, "destinationLink": { "url": "http://www.salesforce.org/", "tooltip": "Learn about Salesforce's 1-1-1 model." } } }</pre>
`mobileDisabled`	Nouvelle propriété booléenne. Spécifie si le tableau de bord est accessible dans l'application mobile. Utilisez ce paramètre pour masquer les tableaux de bord dont les performances sont faibles sur les appareils mobiles. Exemple : <pre>{ "label": "Opps by Account Owner", **"mobileDisabled": false,** "state":... }</pre>
`pages`	Propriété existante. Analytics prend désormais en charge les pages multiples. Si vous divisez un tableau de bord en plusieurs pages, chaque page contient une section sous la propriété `pages`. La propriété `name` sous `pages` est une nouvelle propriété requise pour chaque page. Exemple : <pre>"pages": [{ "label": "Untitled", "name": "126228ee-5268-454e-bc15-1c85facc3a29", "widgets": [{ "row": 1, "column": 0, "rowspan": 6, "colspan": 10, "name": "chart_1",</pre>

Propriété JSON	Description

```
                "widgetStyle": {}
            },
            {
                "row": 0,
                "column": 0,
                "rowspan": 1,
                "colspan": 10,
                "name": "text_1",
                "widgetStyle": {}
            }
        ]
    },
    {
        "label": "Opps by Acct Owner",
        "name": "8b51af0c-4be6-4924-b67a-5ee49bb118ed",
        "widgets": [
            {
                "row": 1,
                "column": 0,
                "rowspan": 6,
                "colspan": 10,
                "name": "chart_1",
                "widgetStyle": {}
            },
            {
                "row": 0,
                "column": 0,
                "rowspan": 1,
                "colspan": 10,
                "name": "text_1",
                "widgetStyle": {}
            }
        ]
    },
    {
        "label": "Opps Details",
        "name": "9c29106c-ec63-45bc-b1c3-d5ceb6663e04",
        "widgets": [
            {
                "row": 0,
                "column": 0,
                "rowspan": 6,
                "colspan": 10,
                "name": "chart_1",
                "widgetStyle": {}
            },
            {
                "row": 6,
                "column": 0,
                "rowspan": 4,
                "colspan": 10,
                "name": "table_1",
```

Propriété JSON	Description
	<pre>"widgetStyle": {} }] }],</pre>
`type` (étape)	Propriété existante. Analytics offre désormais une prise en charge bêta du nouveau type d'étape `apex`. Une étape `apex` peut avoir les propriétés ci-dessous. **`body`** Facultatif. Blob contenant les paramètres d'entrée requis par la classe du contrôleur Apex. **`path`** Obligatoire. Spécifie le chemin et le nom de la classe du contrôleur Apex. Exemple : <pre>"GetStockData": { "query": { "body": { "symbol": "CRM" }, "path": "stocks" }, "type": "apex" }</pre>Pour plus d'informations, reportez-vous à Intégration des capacités Apex aux tableaux de bord Analytics (bêta).
`type` (widget)	Propriété existante. Analytics prend en charge un nouveau type de widget, le widget du panneau de filtres globaux (`"type":"filterpanel"`). Ce widget remplace le type de widget de filtres globaux précédent (`"type":"globalfilters"`). Le widget du panneau de filtres globaux prend désormais en charge les paramètres ci-dessous. **`itemsPerRow`** Nombre de filtres globaux à afficher par ligne dans le panneau de filtres globaux **`filterItemOptions`** Détails de chaque filtre global affiché dans le panneau **`propertyColor`** Couleur du nom du champ **`valueColor`** Couleur de la valeur du champ **`backgroundColor`** Couleur de l'arrière-plan du filtre **`borderColor`** Couleur de la bordure du filtre **`borderWidth`** Largeur de la bordure du filtre

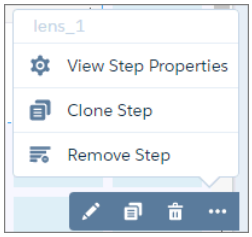
Propriété JSON	Description
	borderRadius Rayon de la bordure du filtre **title** Détails du titre du widget du panneau de filtres globaux **visible** Indique si le titre est visible lors de l'affichage du tableau de bord **text** Détails sur le titre : titre (`label`), couleur du titre (`color`), taille de police du titre (`fontSize`) et alignement horizontal (`align`) **separatorColor** Couleur de la ligne qui sépare le titre du widget des filtres globaux Les filtres globaux sont affichés dans un tableau, sous une nouvelle section appelée `filters`. Chaque filtre comprend un champ, un opérateur et des valeurs de champ, par exemple « État contient CA ». Chaque filtre utilise les propriétés ci-dessous. **label** Étiquette de champ affichée dans le filtre global **fields** Nom d'API du champ de filtrage des enregistrements **operator** Opérateur de filtrage. Les opérateurs pris en charge sont `in` (égal à), `not in` (différent de) et `matches` (contient) **locked** Indique les visualiseurs du tableau de bord peuvent changer le filtre global **dataset** Contient le champ `name`, qui spécifie le nom d'API du jeu de données contenant le champ **value** Tableau de valeurs de champ de filtrage des enregistrements Exemple : `"state": { "steps": {}, "widgets": { "filterpanel_1": { "type": "filterpanel", "parameters": { "itemsPerRow": 5, "filterItemOptions": { "propertyColor": "#44A2F5", "valueColor": "rgb(80, 27, 217)", "backgroundColor": "#F2F6FA", "borderColor": "#2EC2BA", "borderWidth": 2, "borderRadius": 8 },`

Propriété JSON	Description
	<pre>"title": { "visible": true, "text": { "label": "Filters", "color": "#091A3E", "fontSize": 18, "align": "left" }, "separatorColor": "#2EC2BA" } } } }, "filters": [{ "label": "Account.Type", "fields": ["Account.Type"], "operator": "in", "locked": false, "dataset": { "name": "opportunity" }, "value": ["Customer"] }, { "label": "ForecastCategory", "fields": ["ForecastCategory"], "operator": "in", "locked": true, "dataset": { "name": "opportunity" }, "value": ["BestCase"] }], "gridLayouts": [...], "dataSourceLinks": [], "widgetStyle": { ... } },</pre>

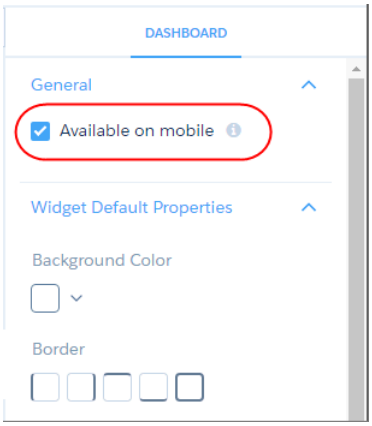
Autres améliorations apportées au concepteur de tableau de bord Wave

Découvrez les améliorations ci-dessous apportées au concepteur Wave.

- Pour éviter de perdre des modifications non enregistrées dans le tableau de bord, Analytics vous invite à enregistrer lors de l'actualisation ou de la fermeture de la fenêtre du navigateur.
- L'enregistrement d'un tableau de bord avec le raccourci clavier S a été accéléré. Appuyez sur S pour ne plus afficher la fenêtre contextuelle de définition du nom du tableau de bord et de l'application.
- Dans le concepteur de tableau de bord Wave, les boutons d'action de widget sont désormais affichés dans une barre unique avec un menu en superposition.



- Les détails de widget par défaut sont plus petites et prennent moins de place.
- Pour plus de précision, le widget de numéro arrondit désormais les numéros au 10e le plus proche. Par exemple, l'arrondi de 1 111 556 est désormais 1,1 m et l'arrondi de 111 045 est 111,0 k. Ce nouveau comportement n'est pas disponible dans les widgets de graphique et de tableau lorsque vous définissez la propriété du widget **Afficher la valeur en tant que** sur Numéro compact.
- Pour masquer un tableau de bord dans l'application mobile Analytics, cliquez sur ••• et sur pour ouvrir les propriétés du tableau de bord, puis désactivez **Disponible sur appareil mobile**. Cette option est sélectionnée par défaut. Vous pouvez masquer les tableaux de bord dont les performances sont faibles sur les appareils mobiles.



- En visualisant un tableau de bord, vous pouvez désormais cliquer sur une colonne dans un tableau de comparaison ou de valeurs pour trier les résultats.

#	Close Date	Opportunity Name	Opportunity Owner	Forecast Category	Stage
1	2016-05-17	Opportunity for Wright [2154]	Nathan Sinha	Best Case	Perception Analysis
2	2016-05-22	Opportunity for Jensen [2321]	Bill Johnson	Best Case	Perception Analysis
3	2016-06-13	Opportunity for Hunt [2117]	Jennifer McCarthy	Best Case	Id. Decision Makers
4	2016-06-14	Opportunity for Santos [2257]	Nathan Sinha	Best Case	Proposal/Price Quote
5	2016-06-21	Opportunity for Matthews [2052]	Bill Johnson	Best Case	Id. Decision Makers
6	2016-06-25	Opportunity for Steele [2290]	Sam Gunderson	Best Case	Id. Decision Makers
7	2016-06-28	Opportunity for Vasquez [2151]	Russ Dixon	Best Case	Perception Analysis
8	2016-06-29	Opportunity for Holt [2074]	Valerie Thom	Best Case	Proposal/Price Quote

- Lorsque vous modifiez un tableau de bord, il renvoie le dernier état enregistré. Il conserve les filtres globaux et les sélections initiales définis dans le cadre du tableau de bord. Cependant, il retire les éléments sélectionnés par l'utilisateur en consultant le tableau de bord et les filtres externes transmis depuis un tableau de bord lié ou préconfiguré vers un tableau de bord incorporé. Auparavant, lorsque vous modifiez le tableau de bord, les sélections ou les filtres appliqués pendant la consultation étaient conservés.

Intégration de données Analytics : assistant de chargement, nouveaux connecteurs, suggestions intelligentes pour la préparation des données

L'intégration de données à Analytics est plus simple grâce aux améliorations apportées à l'éditeur de flux de données, à la page de modification de jeu de données et à la page de configuration de la réplication. Avec le nouvel assistant de chargement, vous pouvez visualiser et modifier les propriétés de fichier et les attributs de champ avant de charger les données. Dans le générateur de jeux de données, sélectionnez des flux de données et créez d'autres flux de données.

DANS CETTE SECTION :

Contrôle des réplications

Vous êtes submergé(e) par une montagne de réplications ? Nous avons actualisé la page de configuration des réplications pour faciliter leur recherche et leur gestion. Recherchez, triez et réduisez les sections pour mettre en évidence les réplications qui vous intéressent. Préparez les données sur le champ lors de la configuration des réplications en changeant des attributs de champ, tels que l'étiquette et le type. Exécutez individuellement chaque réplication.

Raccordement avec de nouveaux connecteurs

Connectez davantage de services de données Web avec les nouveaux connecteurs Microsoft Dynamics CRM et Google BigQuery. Les connecteurs facilitent la connexion à des données existantes dans et hors de votre organisation Salesforce et leur réplication dans Analytics. Nous avons ajouté deux nouveaux connecteurs distants.

Préparation intelligente de données .csv lors de la création de jeux de données

Les fichiers ne sont pas tous créés à l'identique. Des délimiteurs, un encodage, des formats numériques et des symboles de devise différents peuvent entraîner des incohérences entre les données .csv que vous chargez. Une aide est disponible. Analytics détecte désormais les plus moindres détails de vos fichiers et de leurs champs, et permet de visualiser et de modifier les propriétés des fichiers et les attributs des champs pendant le chargement. Il reconnaît même les caractères non numériques dans les champs numériques. Par conséquent, vous pouvez les charger en tant que mesures sans difficulté majeure. Ces capacités sont présentées dans un nouvel assistant qui vous guide à travers le processus.

Élaboration de jeux de données dans le flux de données de votre choix

Nous avons connecté le générateur de jeux de données et l'éditeur de flux de données afin de transformer la création de jeux de données Salesforce en un processus transparent. Vous pouvez maintenant choisir quel flux de données crée le jeu de données, puis modifier ce flux de données avant de l'exécuter. Si vous travaillez déjà dans l'éditeur de flux de données, ouvrez le générateur de jeux de données en un seul clic pour ajouter sur le champ le nouveau jeu de données Salesforce.

Flux continu avec les améliorations du flux de données

L'éditeur de flux de données inclut de nouveaux boutons et des fonctionnalités supplémentaires. Ouvrez le générateur de jeu de données directement dans l'éditeur pour ajouter rapidement un nouveau jeu de données Salesforce. Utilisez des expressions SAQL dans des nœuds computeRelative. Sélectionnez une source de partage dans les nœuds register. Ne reportez plus jamais votre flux de données : si nécessaire, la réplication est désormais automatiquement exécutée lorsque vous démarrez le flux de données.

Exportation de données vers Einstein Discovery avec la transformation export (bêta)

Utilisez la nouvelle transformation export dans un flux de données afin de rendre les données disponibles dans Analytics pour Einstein Discovery. Cette transformation crée un fichier de données et un fichier de schéma à partir des données d'un nœud source spécifié dans votre flux de données. Une fois le flux de données exécuté, les utilisateurs d'Einstein Discovery peuvent accéder à ces fichiers via l'API publique.

Informations essentielles avec la page de modification de jeu de données actualisée

La présentation de la page de modification du jeu de données a été réorganisée pour mettre en évidence les informations dont vous avez besoin. Nous avons donné la priorité aux informations. Par conséquent, nous avons regroupé les informations les plus importantes en haut de la page et masqué les tâches derrière des boutons. Nous avons même inclus la date de dernière mise à jour du jeux de données.

Remonter le temps : restauration des versions antérieures de jeux de données

Tout le monde fait des erreurs. Quelqu'un, peut-être pas vous, a remplacé les données d'un jeu de données ou a modifié le flux de données. Les perspectives affichent des données incorrectes et les tableaux de bord sont rompus. Vous intervenez pour rétablir la situation. Vous restaurez en quelques minutes une version antérieure du jeu de données et devenez le héros Analytics aux yeux de tous !

Préparation et nettoyage intelligents de vos données dans les recettes avec des suggestions intelligentes et des profils de colonne

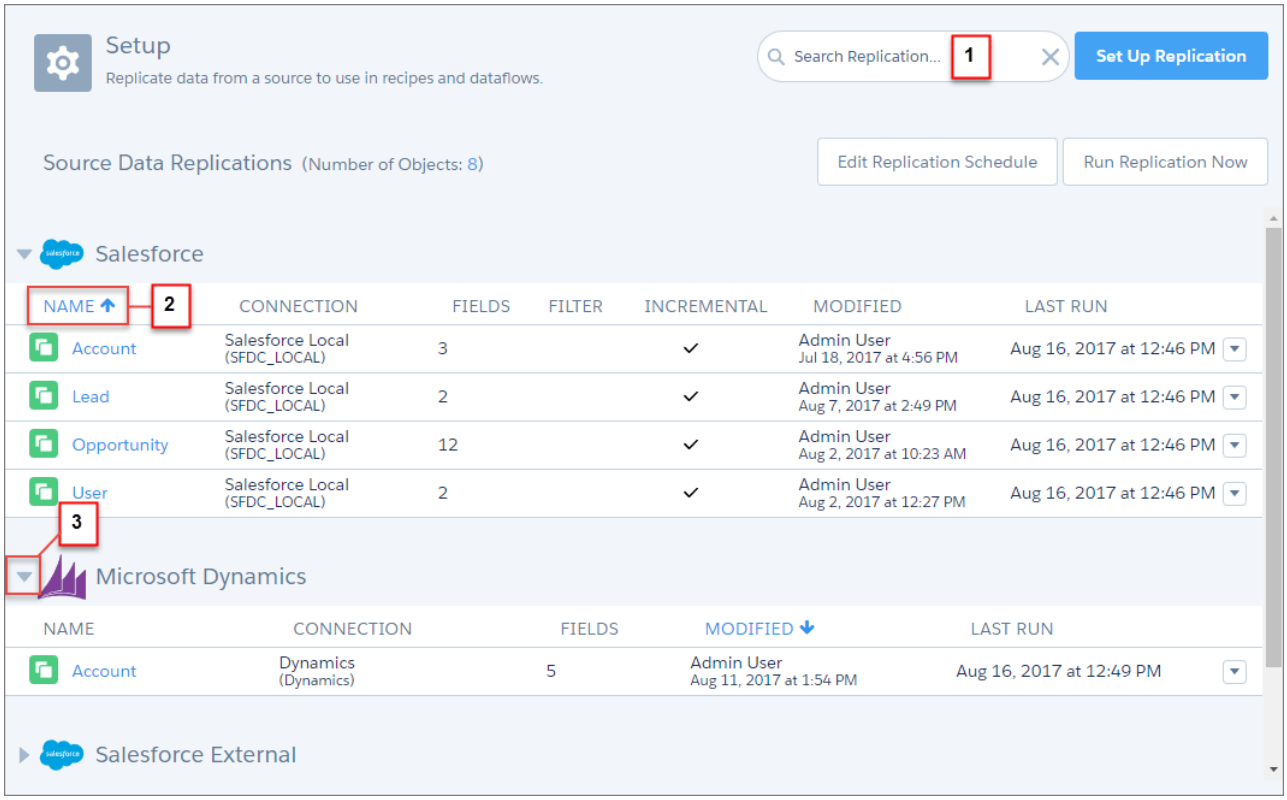
Les recettes de jeux de données sont actualisées et plus intelligentes. Évaluez la qualité de vos données avec des profils de colonne et recevez des suggestions intelligentes pour les nettoyer.

Intégration de l'héritage du partage avec des prédicats de sécurité

Auparavant, les prédicats de sécurité et l'héritage du partage étaient mutuellement exclusifs. En les associant, il est désormais plus facile d'offrir une sécurité complète.

Contrôle des réplications

Vous êtes submergé(e) par une montagne de réplications ? Nous avons actualisé la page de configuration des réplications pour faciliter leur recherche et leur gestion. Recherchez, triez et réduisez les sections pour mettre en évidence les réplications qui vous intéressent. Préparez les données sur le champ lors de la configuration des réplications en changeant des attributs de champ, tels que l'étiquette et le type. Exécutez individuellement chaque réplication.



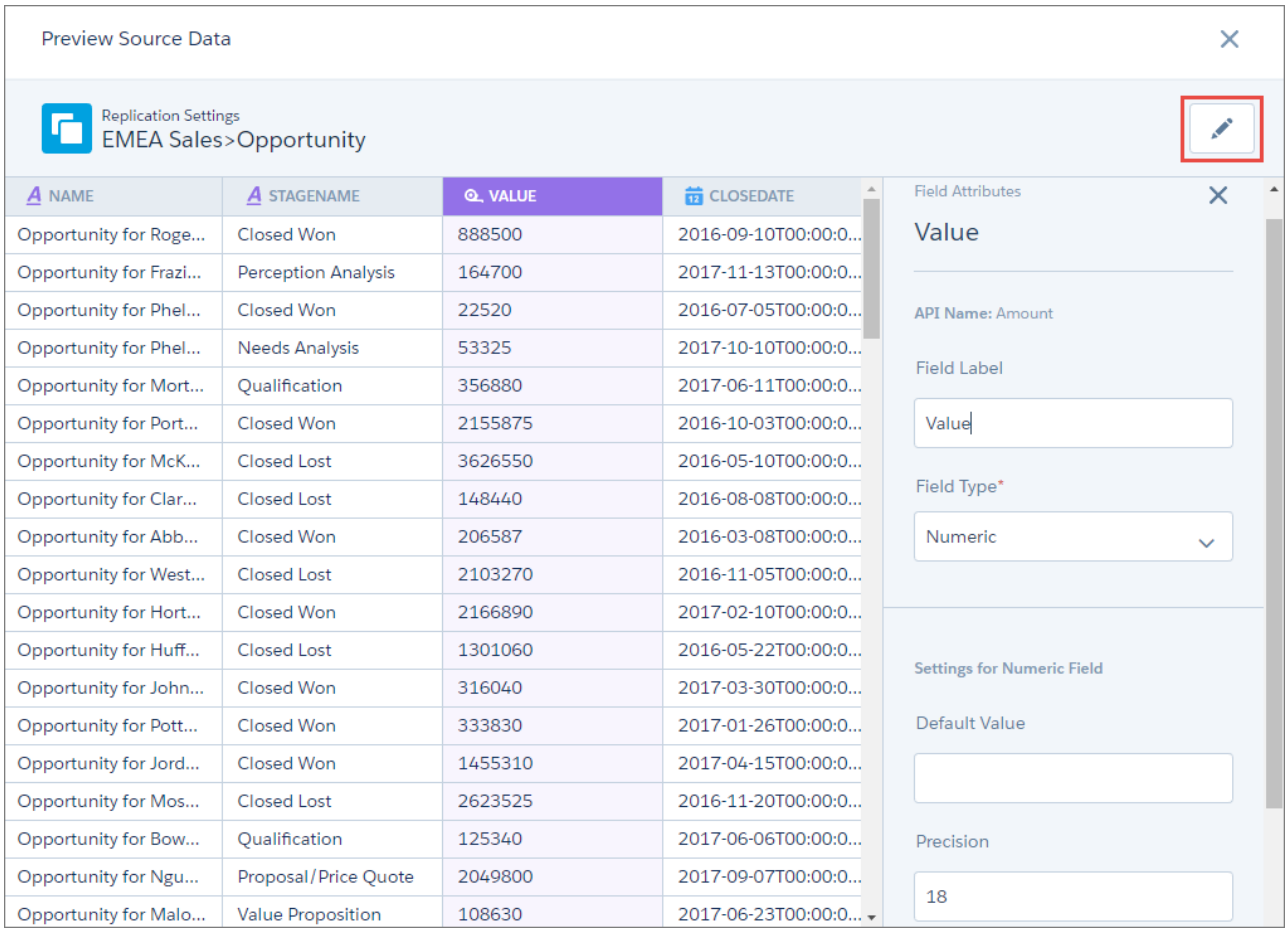
Recherchez des réplications par nom, nom de connexion, étiquette ou type (1). Commencez à saisir pour affiner la liste aux réplications correspondantes. La recherche est insensible à la casse. Par conséquent, vous n'avez pas à vous soucier de la touche Maj. Triez les réplications dans une section par n'importe quelle colonne (2). Cliquez sur l'en-tête d'une colonne pour la trier. Cliquez de nouveau pour inverser l'ordre de tri. Réduisez les sections en cliquant sur (3).

Affichage et modification des attributs de champ

Lorsque vous utilisez des connecteurs pour répliquer des données de différentes sources, vous ne pouvez garantir la cohérence des étiquettes et des types et des formats de champ. Les incohérences peuvent entraîner des difficultés lorsque vous combinez ces données dans un flux de données ou une recette. Désormais, en configurant ou en modifiant une réplication, vous pouvez afficher et modifier directement ces attributs de champ.

Remarque: Les attributs de champ des réplications locales sont en lecture seule.

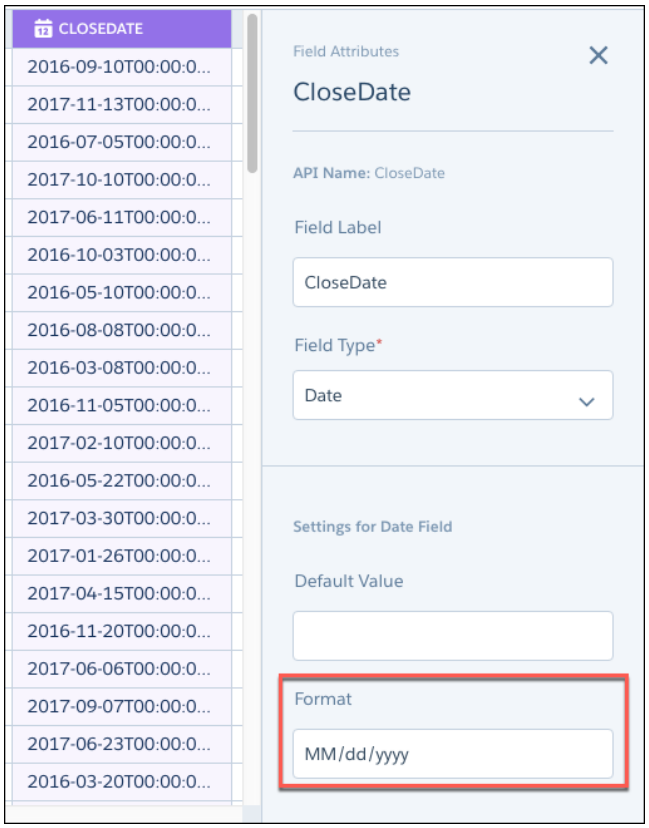
Prenons un exemple. L'administrateur Analytics de Blue Sky Solar a configuré une connexion distante afin de répliquer les données d'opportunité de son organisation Salesforce au Royaume-Uni. La société souhaite combiner ces données avec les données d'opportunité répliquées de son organisation locale aux États-Unis. En prévisualisant les données du Royaume-Uni, l'administrateur clique sur l'en-tête d'une colonne, puis sur le bouton de modification ( ) pour ouvrir le panneau des attributs de champ.



L'administrateur peut observer que l'organisation du Royaume-Uni utilise l'étiquette de champ Valeur au lieu de Montant et que les valeurs sont sans décimales. L'administrateur les change rapidement ici.

Remarque: Seules les modifications d'étiquette de champ sont affichées dans les données d'aperçu. Les autres modifications sont appliquées lorsque vous exécutez la réplication.

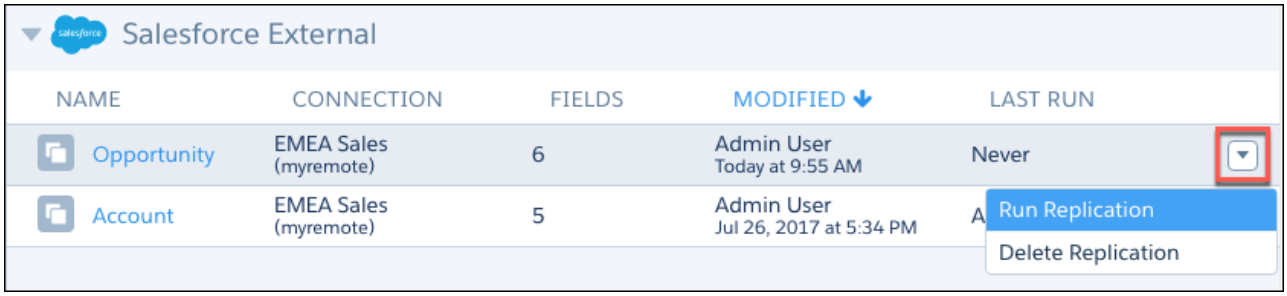
L'administrateur passe ensuite à la colonne Date de fermeture. Les valeurs de date de l'organisation du Royaume-Uni comprennent des composants de temps qui ne figurent pas dans les données des États-Unis. L'administrateur retire ces composants de l'attribut de format pour obtenir des valeurs de date cohérentes.



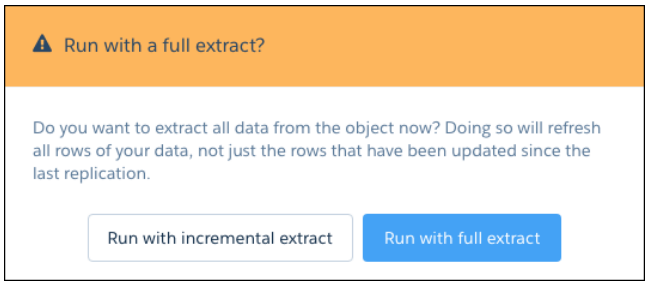
Remarque: Vous pouvez modifier uniquement le type de champ en texte, et uniquement pour les champs de mesure et de date. Si vous modifiez un champ en texte et que vous souhaitez restaurer le type initial, revenez à l'écran de sélection du champ. Désélectionnez, puis sélectionnez le champ. Le type de champ initial est restauré lorsque vous accédez à l'écran d'aperçu.

Exécution de réplications individuelles

Auparavant, pour exécuter une seule réplication, vous deviez toutes les exécuter. L'administrateur Analytics de Blue Sky Solar vient de configurer une nouvelle réplication pour les données d'opportunité dans l'organisation Salesforce distante de la société. Il est impatient de préparer la nouvelle réplication pour l'utiliser dans des flux de données et des recettes, sans attendre que les autres réplications soient exécutées. Désormais, l'administrateur peut accéder directement au menu d'actions de la réplication et l'exécuter. Sans l'aide de personne !



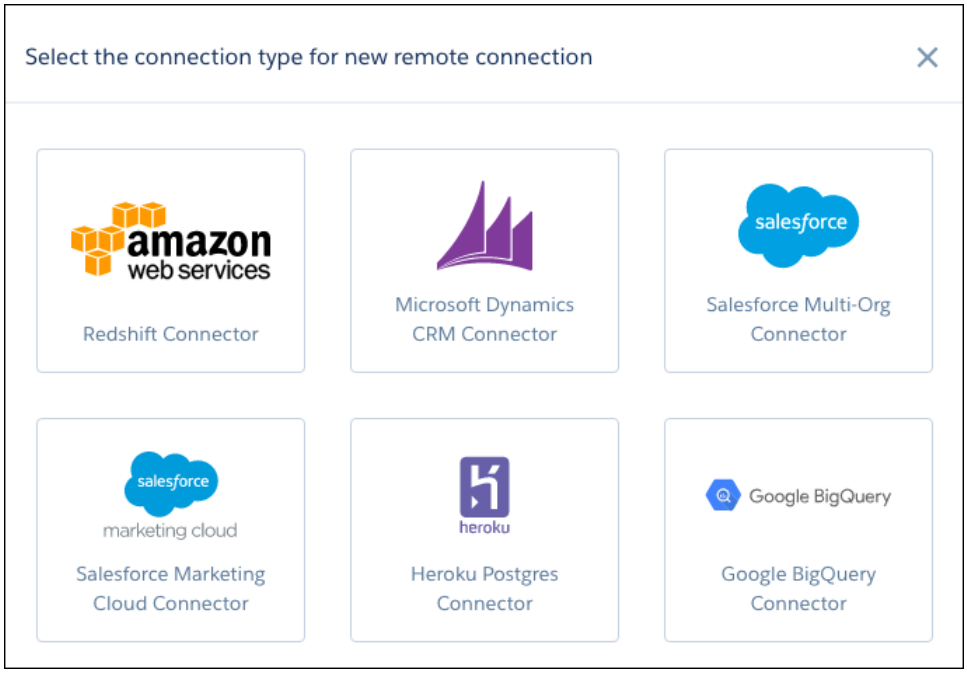
Lorsque vous exécutez une réplication locale, vous pouvez choisir entre une extraction incrémentielle ou complète.



Vous pouvez désormais exécuter une extraction complète pour une réplication incrémentielle en un seul clic. Il n'est plus nécessaire de modifier le nœud sfdcDigest de l'objet dans le flux de données !

Raccordement avec de nouveaux connecteurs

Connectez davantage de services de données Web avec les nouveaux connecteurs Microsoft Dynamics CRM et Google BigQuery. Les connecteurs facilitent la connexion à des données existantes dans et hors de votre organisation Salesforce et leur réplication dans Analytics. Nous avons ajouté deux nouveaux connecteurs distants.



Examinons un exemple avec la société fictive Blue Sky Solar qui utilise ces connecteurs. Blue Sky Solar vend et installe des panneaux solaires en Californie et en Arizona.

Connecteur Microsoft Dynamics CRM

Avant de migrer vers Salesforce, Blue Sky Solar utilisait Microsoft Dynamics 365 en tant que solution CRM. Les données n'étaient pas tous disponibles dans le système Salesforce, mais aucune n'était perdue grâce au nouveau connecteur Microsoft Dynamics CRM. La société peut désormais répliquer ses données dans Analytics et les rendre disponibles pour les utiliser dans des perspectives et des tableaux de bord.

Connecteur Google BigQuery

Des centaines de milliers de personnes visitent le site Web de la société tous les ans. En utilisant Google Analytics, l'équipe marketing suit l'engagement en ligne et optimise tous les jours le contenu de son site Web. Ces données sont disponibles dans Google BigQuery et agrégées pour fournir des indicateurs clés à chaque visiteur. La société peut désormais répliquer ses données dans Analytics et les analyser dans des perspectives et des tableaux de bord.

Pour connaître les propriétés à fournir en configurant ces connecteurs, reportez-vous à Création d'une connexion distante.

Remarque: Les extractions incrémentielles et les filtres ne sont pas disponibles pour les connexions distantes.

Préparation intelligente de données .csv lors de la création de jeux de données

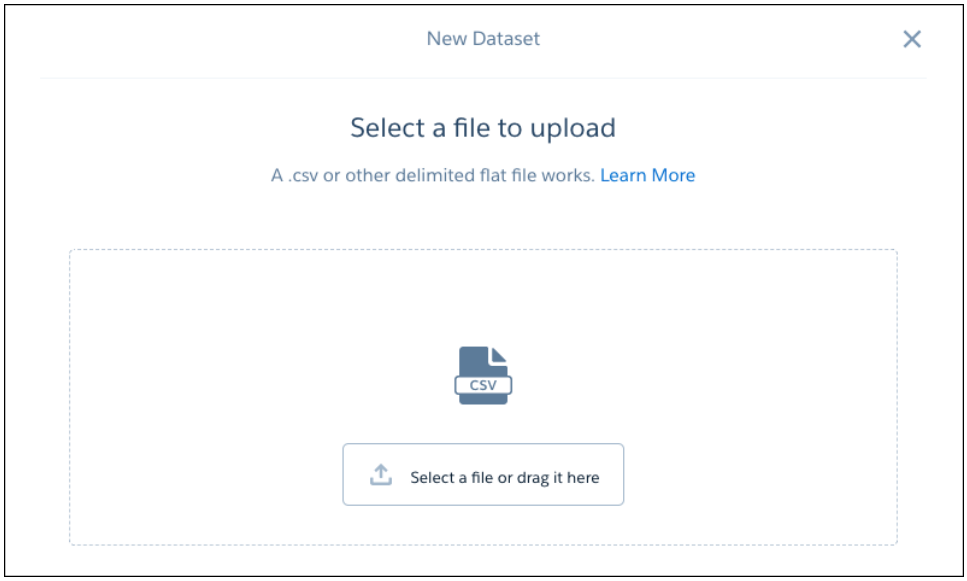
Les fichiers ne sont pas tous créés à l'identique. Des délimiteurs, un encodage, des formats numériques et des symboles de devise différents peuvent entraîner des incohérences entre les données .csv que vous chargez. Une aide est disponible. Analytics détecte désormais les plus moindres détails de vos fichiers et de leurs champs, et permet de visualiser et de modifier les propriétés des fichiers et les attributs des champs pendant le chargement. Il reconnaît même les caractères non numériques dans les champs numériques. Par conséquent, vous pouvez les charger en tant que mesures sans difficulté majeure. Ces capacités sont présentées dans un nouvel assistant qui vous guide à travers le processus.

Examinons un exemple qui montre comment l'administrateur Analytics chez Blue Sky Solar utilise le nouvel assistant pour charger une liste de prix .csv transmise par un collègue du bureau français.

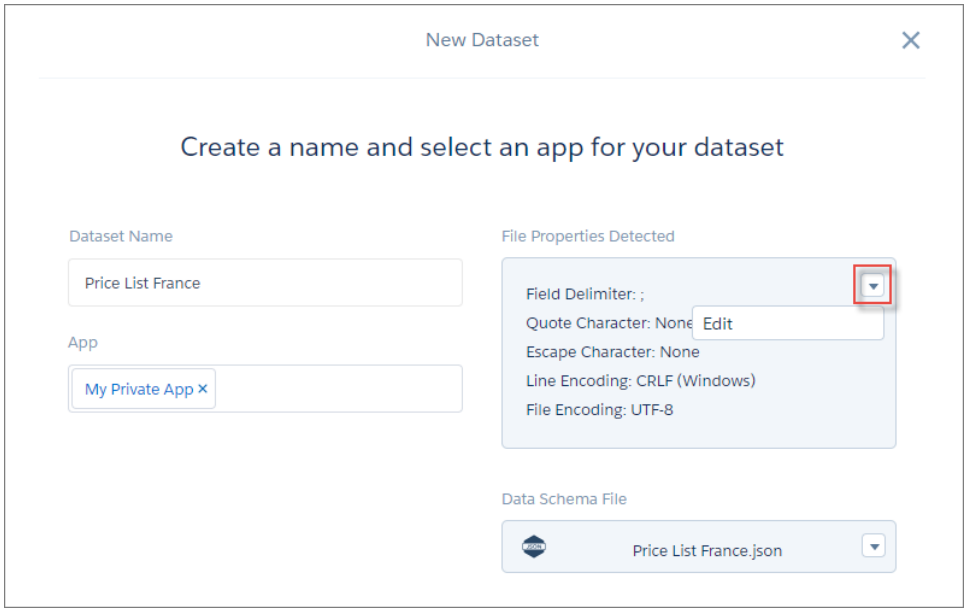
Product	Price
2 Kw Grid-Assisted System	$ 14.793,26
3 Kw Grid-Assisted System	$ 15.583,45
4 Kw Grid-Assisted System	$ 16.368,72
5 Kw Grid-Assisted System	$ 18.932,12
6 Kw Grid-Assisted System	$ 20.792,85

Le champ Prix du fichier contient les symboles de devise et une mise en forme européenne, avec le point comme séparateur des milliers et la virgule comme séparateur décimal. Dans le passé, l'administrateur devait modifier le fichier pour retirer les symboles et les virgules, et remplacer les points afin de permettre la reconnaissance des champs en tant que mesures. Cette opération n'est plus nécessaire.

Comme toujours, pour créer un jeu de données à partir d'un fichier .csv, accédez à l'accueil Analytics, cliquez sur **Créer**, puis sélectionnez **Jeu de données**. Sélectionnez **Fichier CSV**, puis cliquez sur **Continuer**. Dans la première étape du nouvel assistant, sélectionnez un fichier ou faites-le glisser vers la zone de chargement.

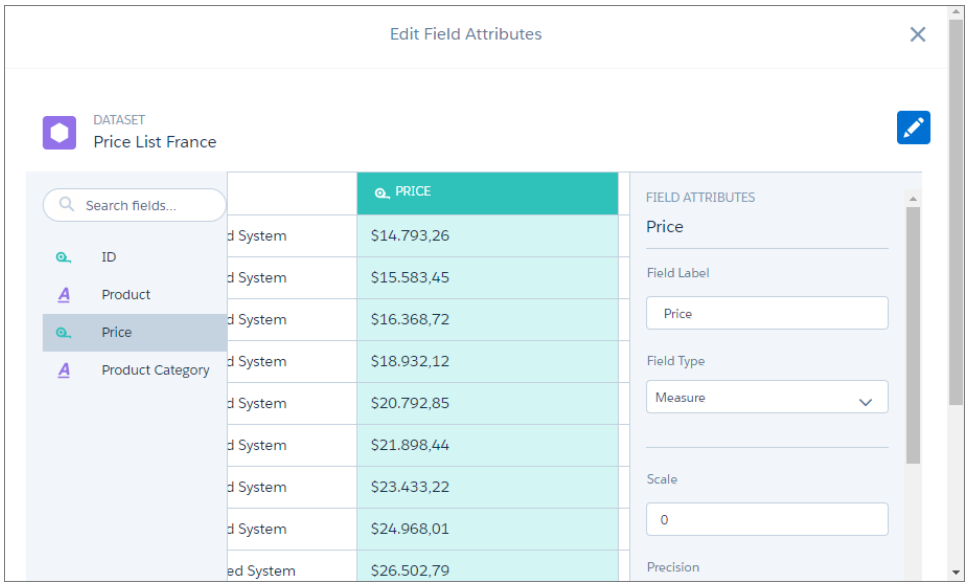


Analytics utilise le nom du fichier comme nom de jeu de données et sélectionne votre application privée. Vous pouvez modifier ces sélections à l'étape suivante.

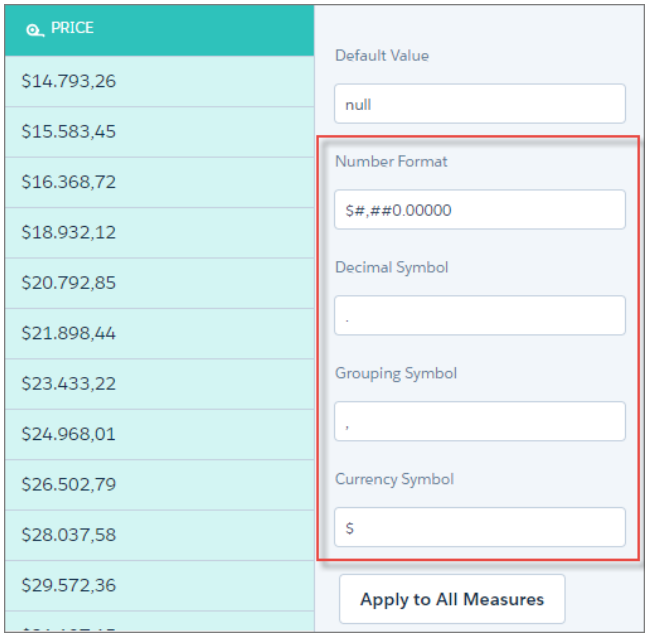


La section Propriétés de fichier détectées montre les informations sur votre fichier qu'Analytics a reconnues. Parfois, la reconnaissance Analytics échoue. Par exemple, si votre fichier est encodé en ANSI alors qu'Analytics détecte un format UTF-8, des caractères inhabituels peuvent être affichés dans l'aperçu de vos données. Si ces propriétés sont incorrectes, modifiez-les ici.

La dernière étape de l'assistant permet de prévisualiser les données et de réviser les attributs de champ. Pour afficher les attributs d'un champ, cliquez dessus dans la liste gauche ou sur sa colonne. Les attributs sont affichés dans un panneau à droite.



L'administrateur Analytics de Blue Sky Solar est ravi de constater que le champ Prix a été reconnu en tant que mesure, malgré la présence de symboles de devise et de virgules. Analytics identifie quatre nouveaux attributs pour faciliter le chargement des données numériques en mesures.



L'administrateur Analytics de Blue Sky Solar examine ces attributs pour s'assurer qu'ils sont corrects.

Format des numéros

Cet attribut identifie la mise en forme des valeurs dans le fichier .csv. Ici, Analytics a déduit le format à partir de la position du point décimal. L'administrateur le change pour appliquer le format actif aux données.

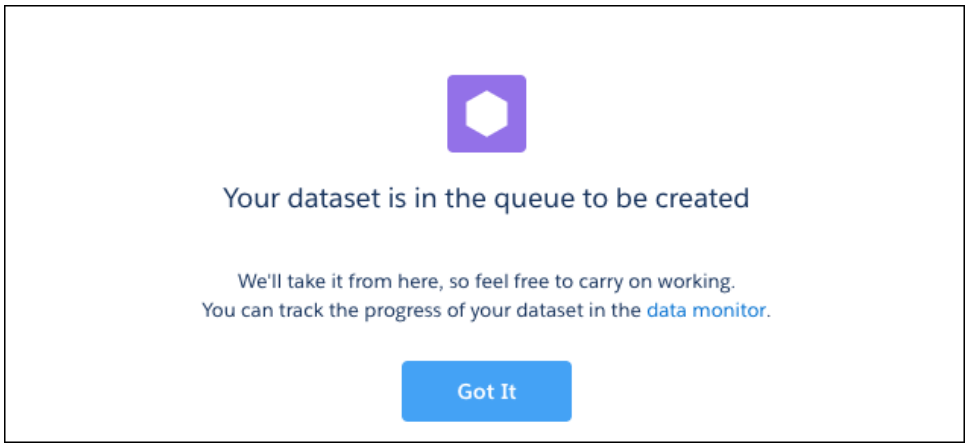
Symbole décimal
Cet attribut identifie le symbole utilisé en tant que point décimal. Analytics utilise ce symbole pour déterminer l'emplacement d'affichage du point décimal dans les valeurs du jeu de données. Ici, les données utilisent la virgule en tant que point décimal. Par conséquent, l'administrateur le change pour utiliser le point.

Symbole de regroupement
Cet attribut identifie le symbole utilisé pour regrouper les milliers. Analytics ignore cette valeur non numérique lors de la création du jeu de données. Ici, les données utilisent un point. Par conséquent, l'administrateur change cet attribut pour utiliser un point.

Symbole de devise
Cet attribut identifie le symbole utilisé pour indiquer la devise. Là aussi, Analytics ignore cette valeur non numérique lors de la création du jeu de données. Il a ici correctement identifié le symbole de devise. Par conséquent, l'administrateur le laisse inchangé.

Important: Si Analytics ne parvient pas à identifier ces caractères non numériques dans les mesures, la création du jeu de données échoue.

Une fois l'assistant terminé, Analytics exécute la tâche de données pour créer le jeu de données.



Cliquez sur le lien **surveillance des données** pour visualiser la progression de la tâche dans le gestionnaire de données.

L'administrateur de Blue Sky Solar examine le nouveau jeu de données et constate que les valeurs des prix ont été correctement chargées et mises en forme. Aucune perte de temps à modifier le fichier .csv !

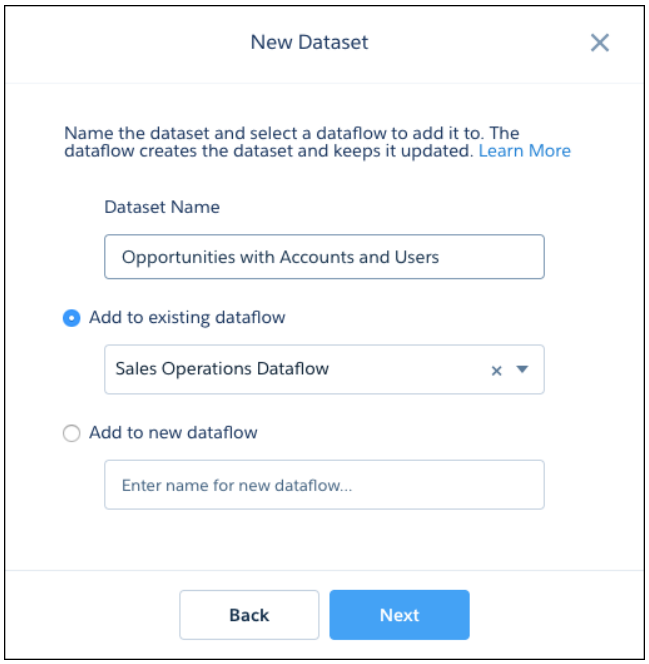
Product	Price
2 Kw Grid-Assisted System	14793.26
3 Kw Grid-Assisted System	15583.45
4 Kw Grid-Assisted System	16368.72
5 Kw Grid-Assisted System	18932.12
6 Kw Grid-Assisted System	20792.85

Élaboration de jeux de données dans le flux de données de votre choix

Nous avons connecté le générateur de jeux de données et l'éditeur de flux de données afin de transformer la création de jeux de données Salesforce en un processus transparent. Vous pouvez maintenant choisir quel flux de données crée le jeu de données, puis modifier ce flux de données avant de l'exécuter. Si vous travaillez déjà dans l'éditeur de flux de données, ouvrez le générateur de jeux de données en un seul clic pour ajouter sur le champ le nouveau jeu de données Salesforce.

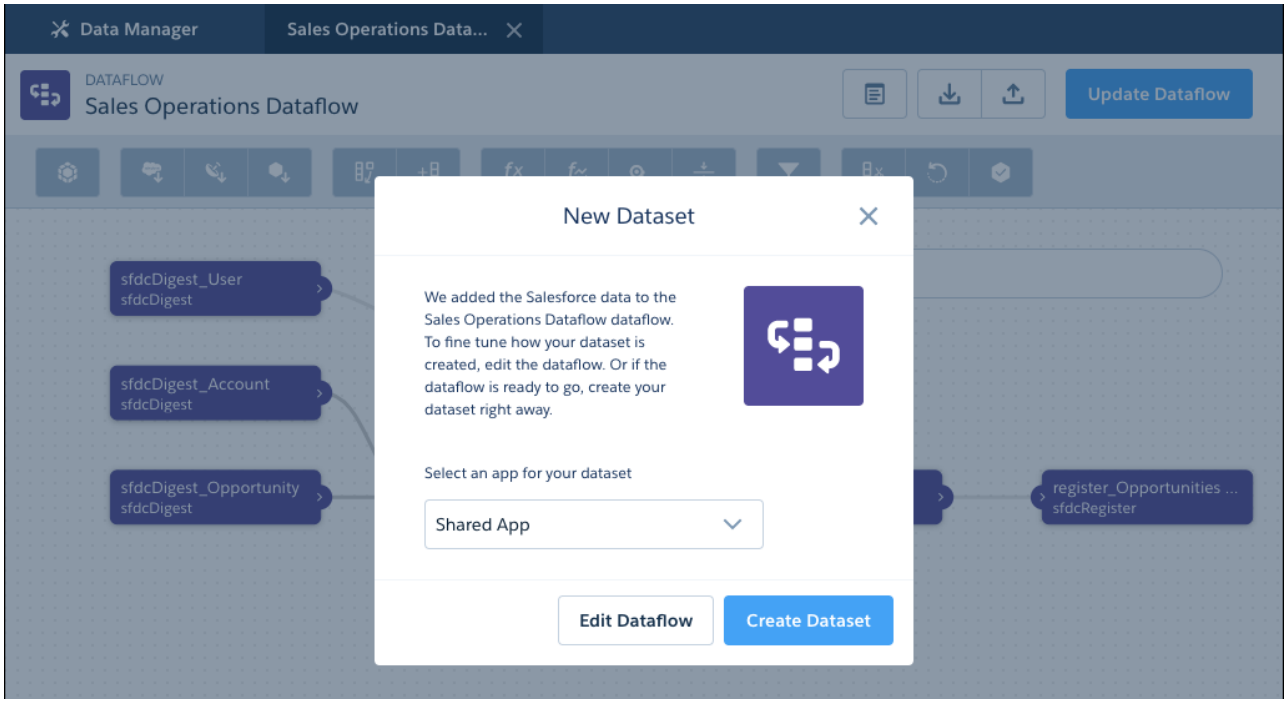
Le générateur de jeux de données est un outil visuel qui permet de créer des jeux de données à partir d'objets Salesforce associés. Il génère les transformations JSON pour extraire et augmenter les données de l'objet Salesforce, et enregistre les résultats dans un nouveau jeu de données. Auparavant, ces transformations étaient automatiquement ajoutées au flux de données Salesforce par défaut. Le déplacement ou l'ajustement des nœuds de transformation nécessitait une modification du flux de données avant de l'exécuter.

Désormais, lorsque vous ouvrez le générateur de jeux de données depuis l'accueil Analytics, vous pouvez sélectionner le flux de données auquel les nœuds sont ajoutés. Vous ne trouvez pas de flux de données approprié ? Aucun problème. Donnez-nous un nom, nous le créons pour vous.



Remarque: L'option d'ajout d'un nouveau flux de données est disponible si vous avez activé la réplication.

Lorsque vous sélectionnez les objets Salesforce de votre jeu de données, les transformations sont ajoutées en tant que nouveaux nœuds dans le flux de données que vous avez sélectionné.

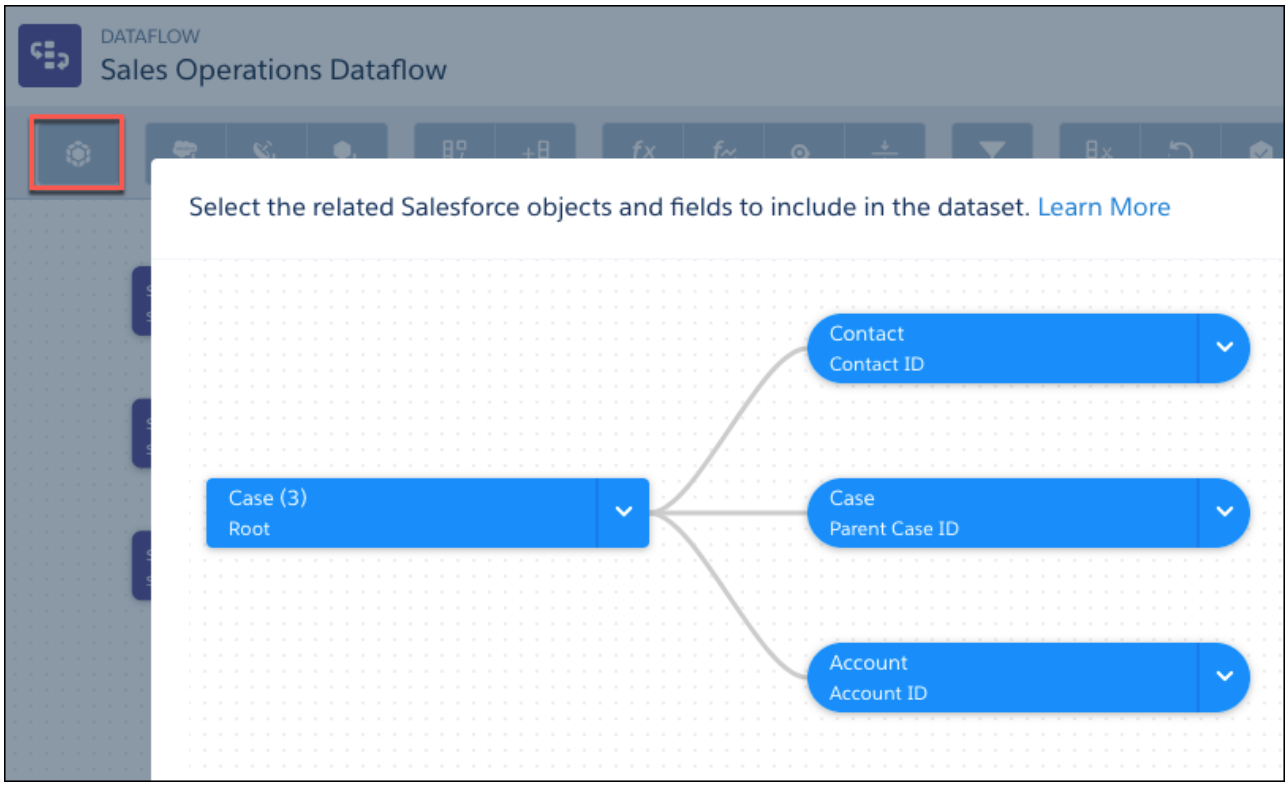


Vous souhaitez parfois effectuer des opérations supplémentaires avec les données Salesforce dans le flux de données, par exemple ajouter des filtres ou des calculs. Il suffit de cliquer sur **Modifier le flux de données** et vous accédez directement à l'éditeur de flux de données. Modifiez à votre guise !

Si aucune modification n'est nécessaire, sélectionnez l'application dans laquelle le nouveau jeu de données est créé, puis cliquez sur **Créer un jeu de données**. Le flux de données est mis en file d'attente d'exécution et votre nouveau jeu de données est en préparation.

Remarque: Pour modifier le flux de données, vous devez sélectionner l'application partagée pour le jeu de données. Lors de l'exécution du flux de données, le jeu de données est créé dans cette application. Vous pouvez modifier le jeu de données pour changer son application.

Comment intégrer des données Salesforce lorsque vous travaillez déjà dans l'éditeur de flux de données ? Vous pouvez ajouter laborieusement les nœuds sfdcDigest, augment et register dont vous avez besoin, ou bien enregistrer votre travail, puis accéder au générateur de jeux de données et l'exécuter. Plus maintenant. Nous avons ajouté un bouton qui permet d'ouvrir le générateur de données directement depuis l'éditeur de flux de données.

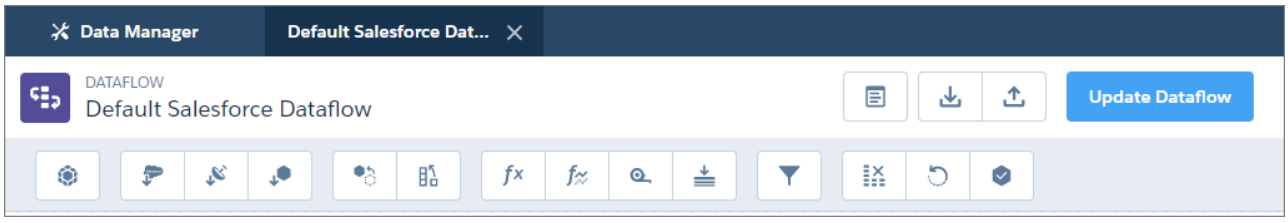


Il suffit de sélectionner vos objets et vos champs dans l'éditeur pour les ajouter dans le flux de données.

Flux continu avec les améliorations du flux de données

L'éditeur de flux de données inclut de nouveaux boutons et des fonctionnalités supplémentaires. Ouvrez le générateur de jeu de données directement dans l'éditeur pour ajouter rapidement un nouveau jeu de données Salesforce. Utilisez des expressions SAQL dans des nœuds computeRelative. Sélectionnez une source de partage dans les nœuds register. Ne reportez plus jamais votre flux de données : si nécessaire, la réplication est désormais automatiquement exécutée lorsque vous démarrez le flux de données.

L'éditeur de flux de données est un outil de création et de modification de flux de données, sans avoir à manipuler le JSON. Nous actualisons les boutons de nœud afin de faciliter la sélection des transformations dont vous avez besoin.

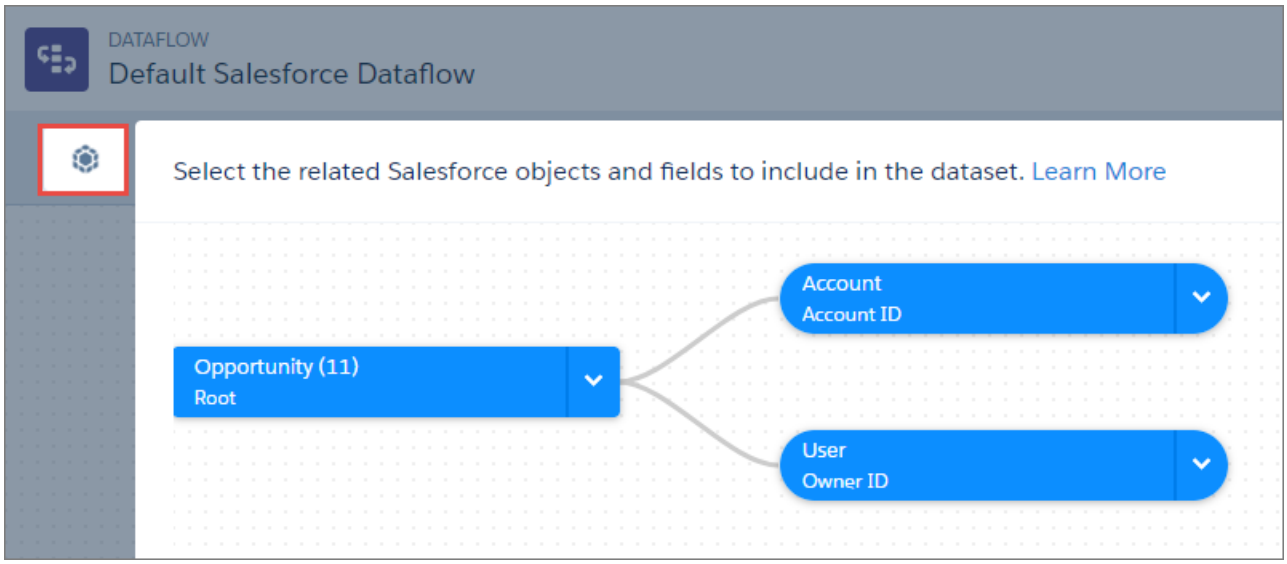


Nous avons également modifié votre interaction avec les nœuds dans la zone de dessin. Cliquez simplement sur un nœud pour le modifier, ou survolez-le et cliquez sur la corbeille pour le supprimer.



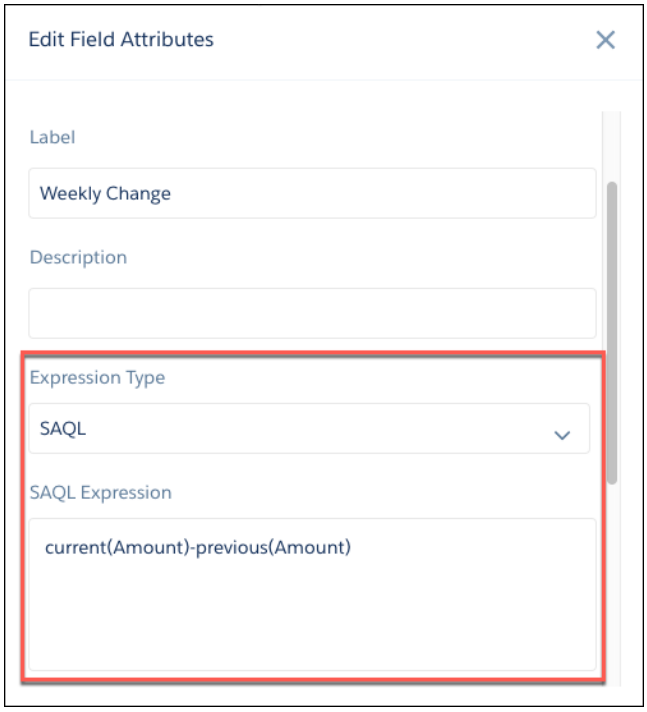
Ajout de jeux de données sur le champ dans l'éditeur de flux de données

L'ajout de nœuds aux données Salesforce extract, augment et register dans l'éditeur de flux de données prend du temps. Pour gagner du temps, nous avons ajouté un bouton qui permet d'ouvrir le générateur de jeux de données dans l'éditeur. Sélectionnez les objets et les champs dont vous avez besoin dans le jeu de données, Analytics ajoute les nœuds nécessaires pour le créer dans le flux de données.



Utilisez des expressions SAQL dans des nœuds computeRelative dans l'éditeur de flux de données

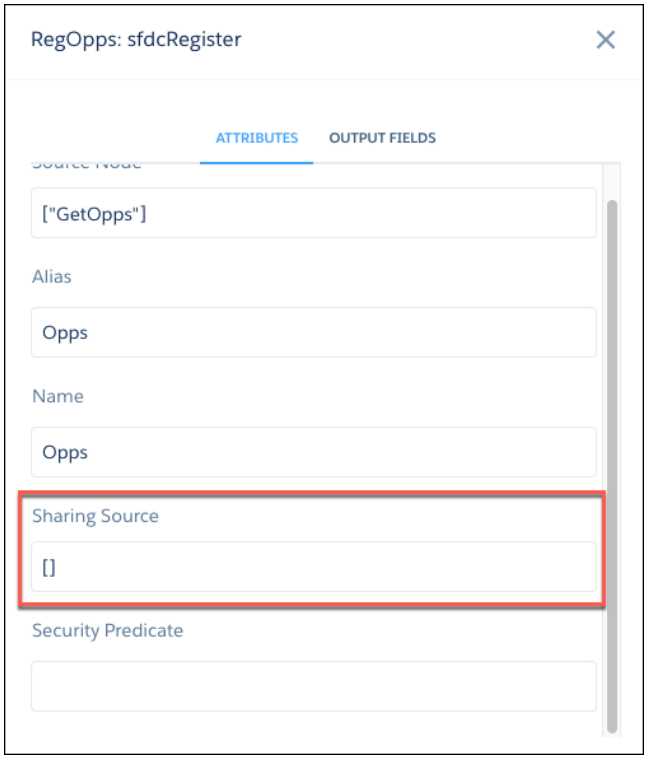
Le nœud computeRelative dans l'éditeur de flux de données offre désormais la même fonctionnalité que son équivalent JSON. Lorsque vous ajoutez un champ dans un nœud computeRelative, vous pouvez sélectionner le type d'expression SAQL et saisir un calcul en utilisant SAQL.



Cet exemple calcule la différence entre la valeur de montant des lignes actuelles et précédentes dans les données historiques d'opportunité.

Sélection d'une source de partage dans les nœuds register

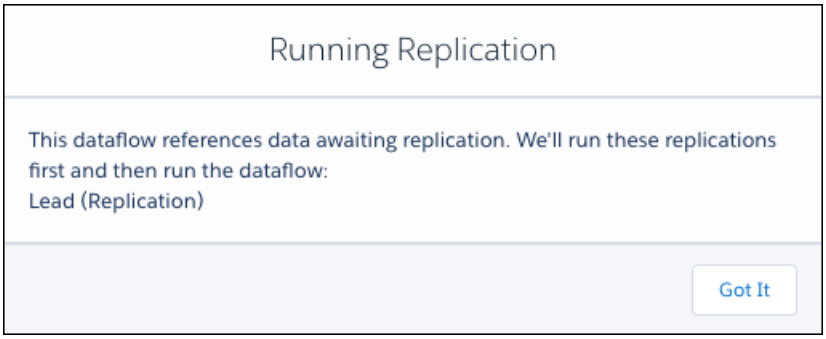
Si vous avez activé l'héritage de partage dans Analytics, vous pouvez désormais sélectionner une source de partage dans les nœuds register. Une source de partage est un objet Salesforce depuis lequel le jeu de données hérite du partage afin de déterminer les données que les utilisateurs peuvent afficher. Vous pouvez sélectionner uniquement un objet extrait dans le jeu de données que vous enregistrez.



Important: Dans cette version, vous pouvez également saisir un prédicat de sécurité lors de la sélection d'une source de partage. Si le champ du prédicat de sécurité est vide lorsque vous sélectionnez une source de partage, Analytics saisit la valeur par défaut `false`. Pour plus d'informations, reportez-vous à Intégration de l'héritage du partage avec des prédicats de sécurité.

Exécution automatique de la réplication lors de l'exécution d'un flux de données dépendant

Imaginez la scène. Vous venez de modifier votre flux de données pour inclure la création d'un jeu de données de pistes. Impatient(e) d'exécuter le flux de données mis à jour, vous oubliez d'exécuter la réplication pour les données des pistes. Vous allez prendre un café et constatez à votre retour que le flux de données a échoué. Cette époque est révolue. Désormais, lorsque vous démarrez un flux de données, Analytics vérifie si des réplications doivent être exécutées au préalable. S'il en détecte, il les exécute pour vous avant d'exécuter le flux de données.



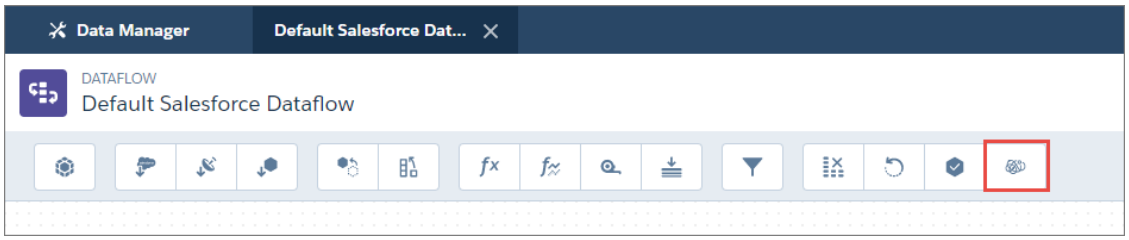
Profitez de votre café !

Exportation de données vers Einstein Discovery avec la transformation export (bêta)

Utilisez la nouvelle transformation export dans un flux de données afin de rendre les données disponibles dans Analytics pour Einstein Discovery. Cette transformation crée un fichier de données et un fichier de schéma à partir des données d'un nœud source spécifié dans votre flux de données. Une fois le flux de données exécuté, les utilisateurs d'Einstein Discovery peuvent accéder à ces fichiers via l'API publique.

Remarque: Cette version contient une version bêta de la transformation export, de qualité production, mais qui inclut des limitations connues. Si vous souhaitez l'essayer, contactez Salesforce !

Vous pouvez ajouter un nœud d'exportation à la définition du flux de données JSON manuellement ou en utilisant le bouton d'exportation dans l'éditeur de flux de données.

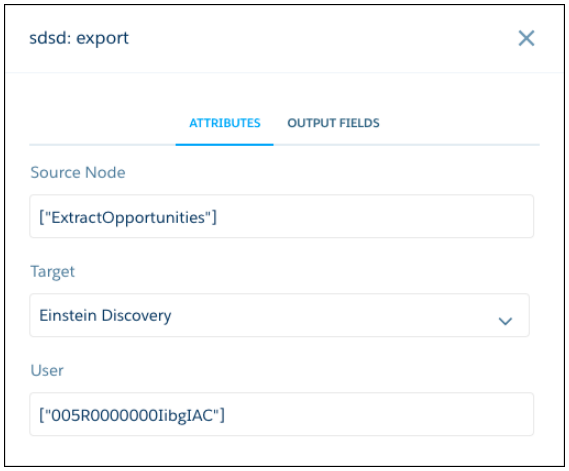


Voici un exemple : Supposons que votre flux de données contient le nœud sfdcDigest, `ExtractOpportunities`, qui extrait tous les champs de l'objet Opportunité. Pour rendre ces données disponibles dans Einstein Discovery, ajoutez un nœud export dans le flux de données, en spécifiant le nœud source et une cible de `EinsteinDiscovery`. L'ID utilisateur que vous spécifiez détermine qui peut accéder aux données dans Einstein Discovery.

Nœud export dans le JSON de flux de données

```
"ExportOpportunities": {
    "action": "export",
    "parameters": {
      "source": "ExtractOpportunities",
      "target": "EinsteinDiscovery",
      "userId": "005R0000000IibgIAC"
    }
  }
```

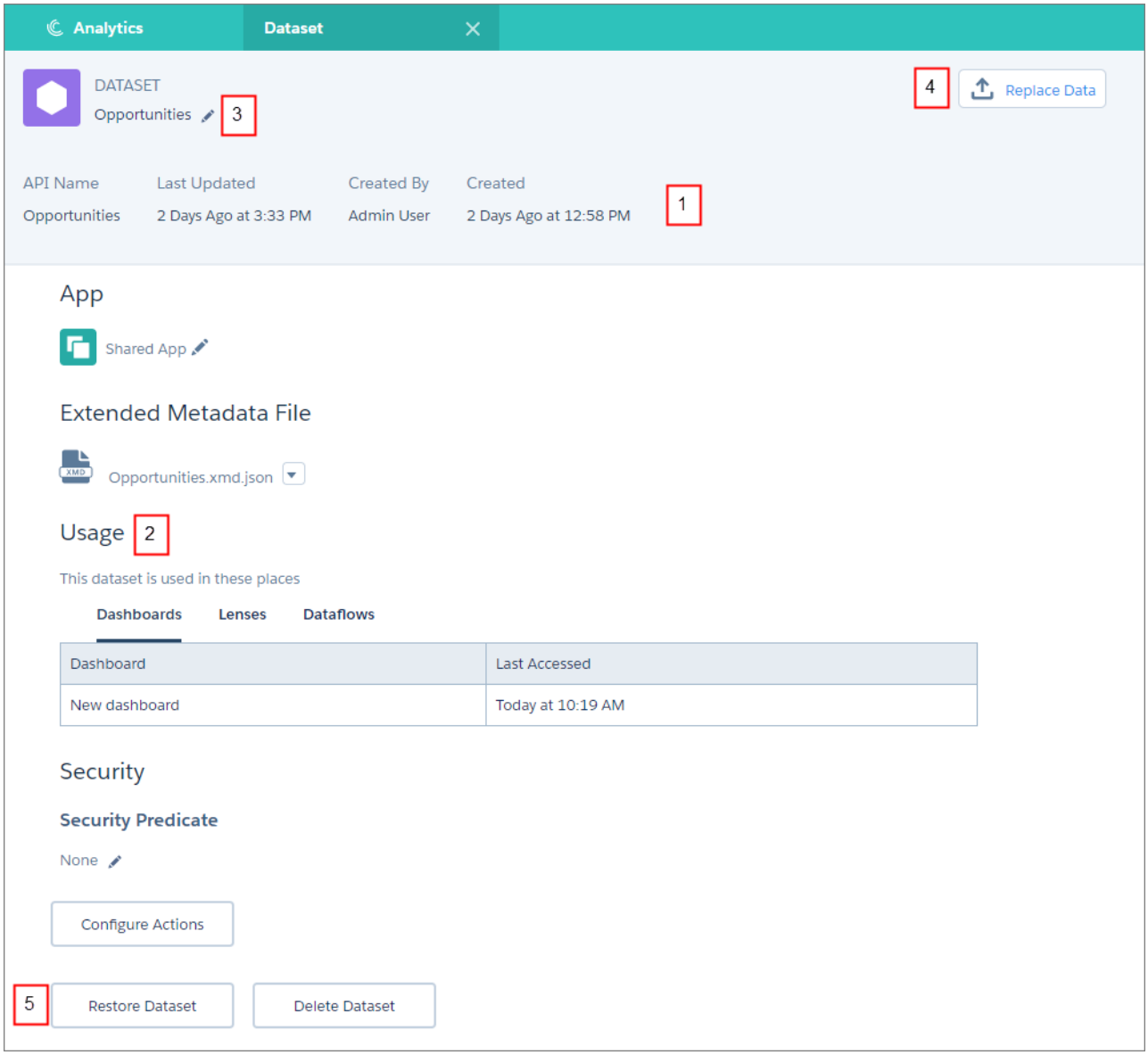
Nœud export dans l'éditeur de flux de données



Remarque: Dans cette version, Einstein Discovery est la seule cible que vous pouvez spécifier dans un nœud export.

Informations essentielles avec la page de modification de jeu de données actualisée

La présentation de la page de modification du jeu de données a été réorganisée pour mettre en évidence les informations dont vous avez besoin. Nous avons donné la priorité aux informations. Par conséquent, nous avons regroupé les informations les plus importantes en haut de la page et masqué les tâches derrière des boutons. Nous avons même inclus la date de dernière mise à jour du jeux de données.

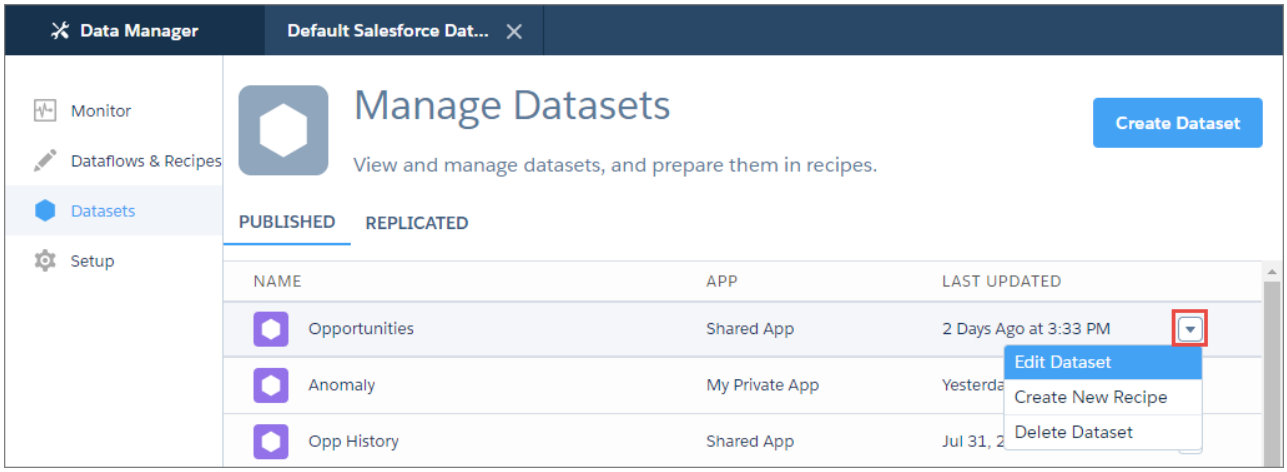


Les informations importantes occupent la place de choix en haut de la page de modification (1). Obtenez des réponses à des questions critiques, par exemple l'ancienneté du jeu de données et la fraîcheur des données. Si le jeu de données est périmé et prêt pour la suppression, la section Utilisation (2) indique l'emplacement où il est utilisé. Nous savons que vous n'allez pas renommer ou mettre à jour les informations tous les jours. Par conséquent, nous avons placé certaines tâches derrière des boutons (3) au lieu de les répartir sur la page.

Deux nouveaux boutons ont été ajoutés. Remplacer les données (4) lance le nouvel assistant de chargement CSV que vous pouvez utiliser pour remplacer des données dans le jeux de données. Restaurer le jeu de données (5) rétablit une ancienne version du jeu de données pour annuler les erreurs que vous venez de commettre !

Important: Les informations d'utilisation ne comprennent pas les recettes, ni les tableaux de bord et les perspectives des applications privées d'autres personnes. Tenez compte de ce point lorsque vous supprimez un jeu de données.

Un dernier élément. Il n'est plus nécessaire de quitter le gestionnaire de données pour modifier un jeu de données. Il suffit d'accéder à l'onglet Jeux de données pour modifier un jeu de directement depuis son menu d'actions.



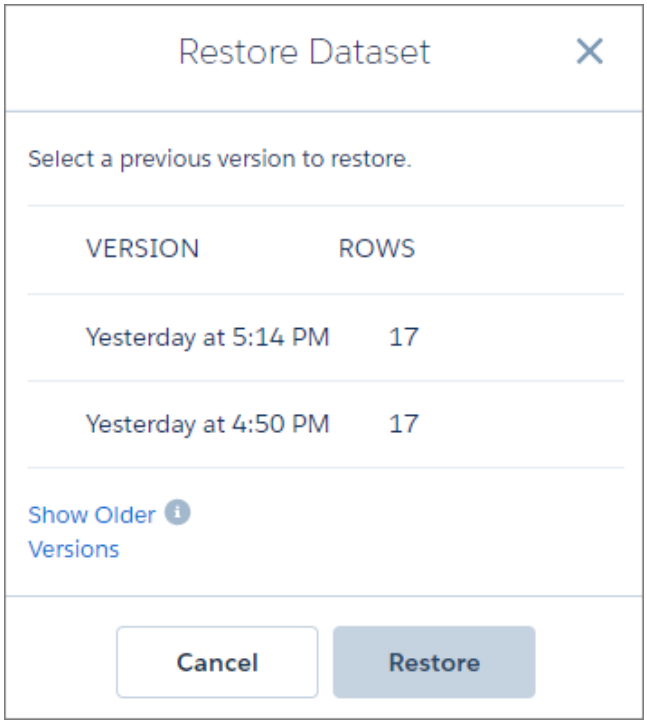
La page de modification du jeu de données s'ouvre sous un nouvel onglet, directement dans le gestionnaire de données.

Remonter le temps : restauration des versions antérieures de jeux de données

Tout le monde fait des erreurs. Quelqu'un, peut-être pas vous, a remplacé les données d'un jeu de données ou a modifié le flux de données. Les perspectives affichent des données incorrectes et les tableaux de bord sont rompus. Vous intervenez pour rétablir la situation. Vous restaurez en quelques minutes une version antérieure du jeu de données et devenez le héros Analytics aux yeux de tous !

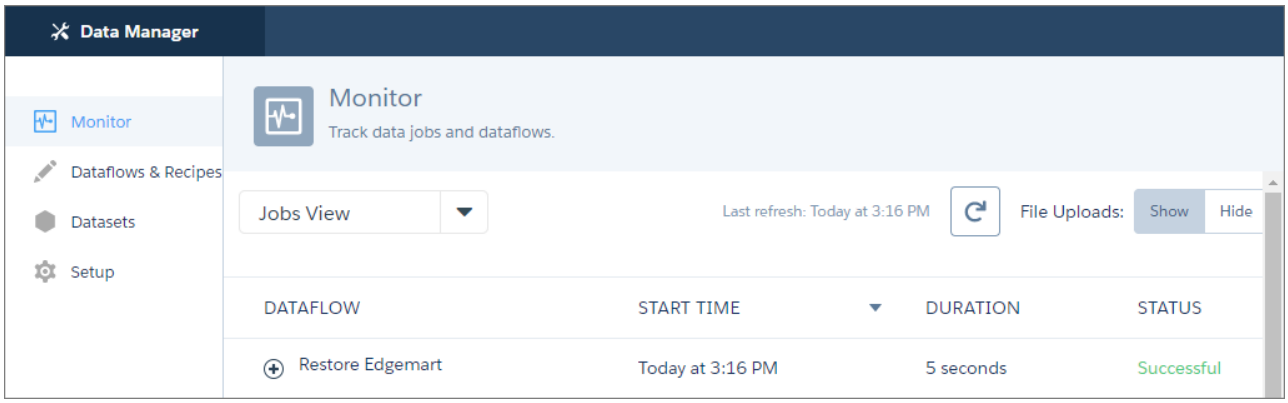
Remarque: Vous pouvez restaurer un jeu de données si vous disposez de l'autorisation Gérer Analytics.

Pour restaurer un jeu de données, accédez à sa page de modification, puis cliquez sur **Restaurer le jeu de données**. Vous avez le choix entre les deux précédentes versions. Sélectionnez la version qui vous convient, puis cliquez sur **Restaurer**.



Si vous avez des versions plus anciennes du jeu de données, cliquez sur le lien **Afficher les anciennes versions**. Vous pouvez sélectionner des versions plus anciennes, mais Analytics ne peut pas toujours les restaurer.

Analytics exécute la restauration en tant que tâche de données, que vous pouvez suivre sous l'onglet Surveiller du gestionnaire de données.



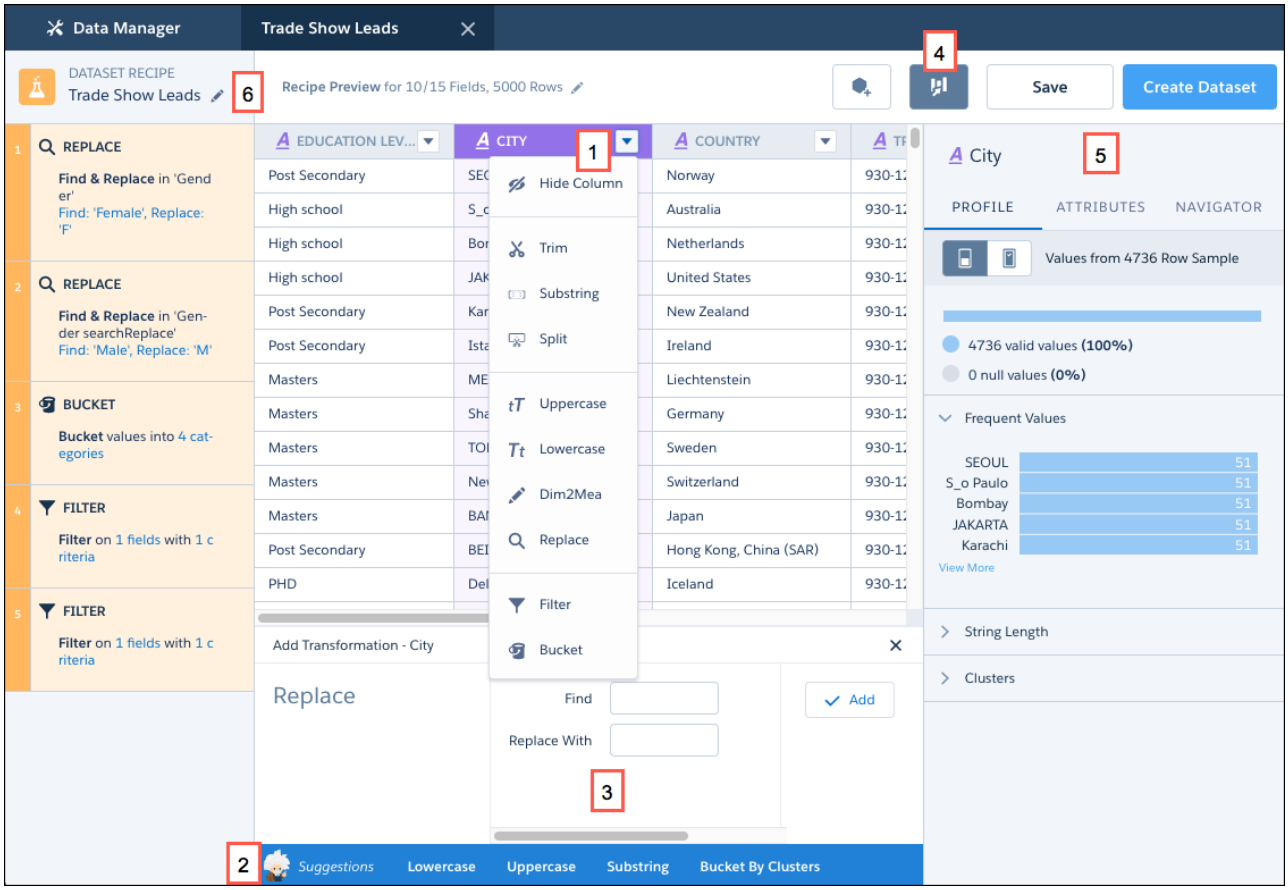
Si Analytics ne peut pas restaurer le jeu de données, la tâche échoue. Essayez de restaurer une version plus récente du jeu de données.

Important: La restauration d'un jeu de données peut impacter les tableaux de bord, les perspectives et les flux de données qui l'utilisent. Pour examiner les ressources impactées avant de lancer la restauration, reportez-vous aux informations d'utilisation dans la page de modification du jeu de données.

Préparation et nettoyage intelligents de vos données dans les recettes avec des suggestions intelligentes et des profils de colonne

Les recettes de jeux de données sont actualisées et plus intelligentes. Évaluez la qualité de vos données avec des profils de colonne et recevez des suggestions intelligentes pour les nettoyer.

Pour commencer, examinons les modifications apportées à la page des recettes.



Nous avons réduit l'encombrement des boutons en haut de la page. Désormais, un menu de colonne (1) permet d'accéder aux transformations disponibles pour cette colonne. Le choix est trop important ? Einstein Analytics suggère pour vous des transformations (2) en fonction des valeurs de la colonne. Lorsque vous ajoutez ou modifiez une transformation, vous utilisez le panneau (3) situé sous l'aperçu des données.

Vous souhaitez contrôler la qualité des données ? Le bouton Profil de colonne (4) ouvre un panneau d'outils (5) qui facilite l'évaluation et le nettoyage des données de cette colonne. Les attributs de champ et le navigateur de champs sont également disponibles dans des onglets séparés.

En ajoutant des transformations et des données à une recette, le nom d'origine de la recette peut ne plus correspondre. Vous pouvez changer son nom dès que nécessaire. Il suffit de cliquer sur le bouton de modification (6).

Remarque: Le changement du nom d'une recette qui n'a jamais été exécutée modifie également le nom du jeu de données cible. Lorsque la recette a été exécutée, le changement de son nom ne modifie pas le nom du jeu de données cible.

DANS CETTE SECTION :

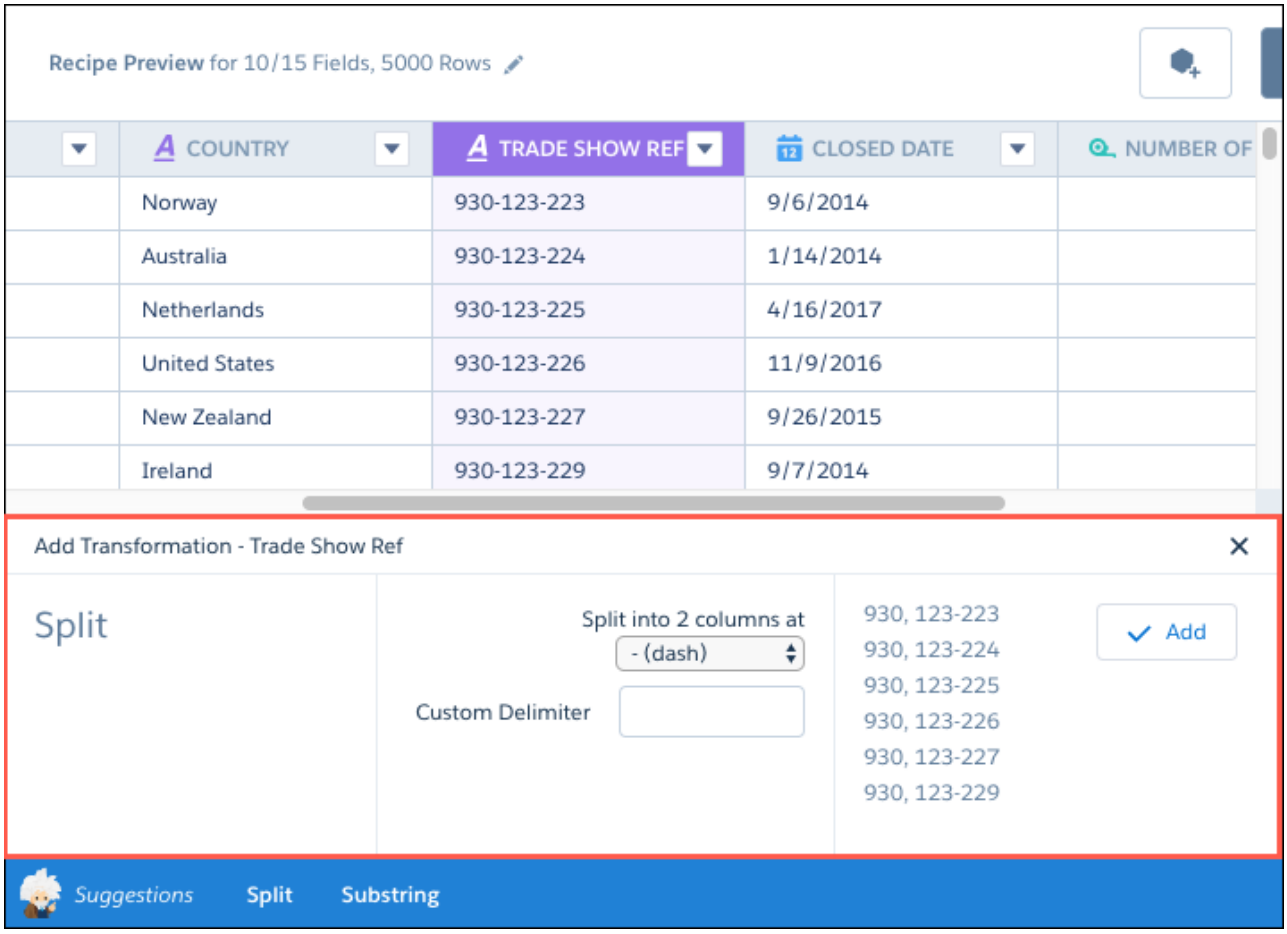
Conseil : recevez des suggestions intelligentes pour préparer vos données
Lorsque vous sélectionnez une colonne de dimension ou de date, Analytics examine les valeurs de la colonne dans les données d'aperçu afin de déterminer les transformations à suggérer dans la barre des suggestions.

Nettoyage intelligent des données avec des profils de colonne
Le profil de colonne fournit des informations importantes sur la qualité de vos données et suggère des transformations supplémentaires pour faciliter leur nettoyage. Ce profil est particulièrement utile lorsque vous combinez des données de différentes sources, ce qui introduit souvent des incohérences.

Conseil : recevez des suggestions intelligentes pour préparer vos données

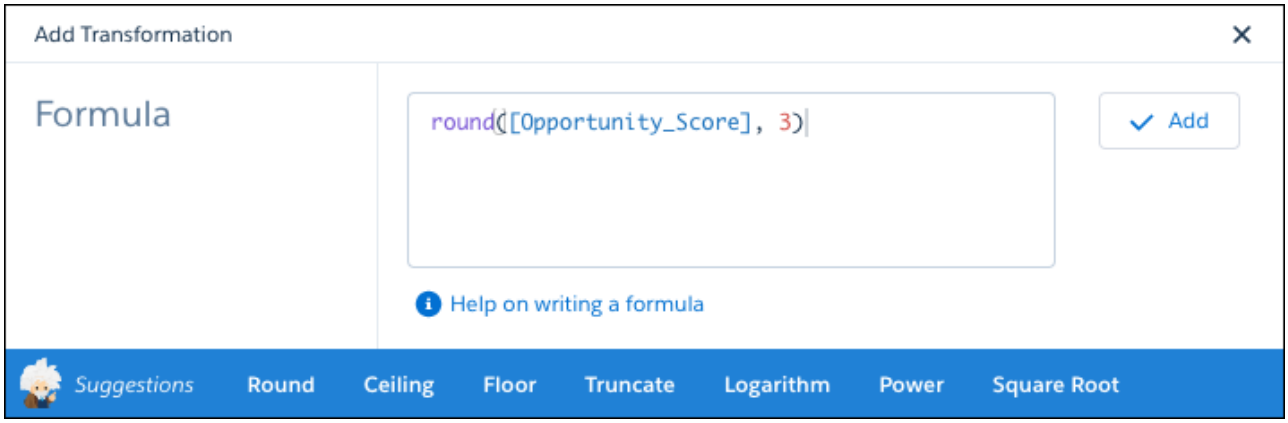
Lorsque vous sélectionnez une colonne de dimension ou de date, Analytics examine les valeurs de la colonne dans les données d'aperçu afin de déterminer les transformations à suggérer dans la barre des suggestions.

Analytics peut même suggérer les paramètres de transformation à utiliser. Par exemple, si les valeurs ont un délimiteur potentiel, par exemple un tiret, Analytics suggère la transformation split et suggère même le délimiteur.



Si la transformation que vous souhaitez n'est pas affichée dans la barre des suggestions, sélectionnez-la dans la liste complète du menu de la colonne.

Avec les colonnes de mesures, Analytics suggère des fonctions à utiliser dans des formules en fonction des valeurs numériques de la colonne. Par exemple, si les valeurs ont une ou plusieurs décimales, Analytics suggère des fonctions telles que round (arrondir) ou truncate (tronquer). Lorsque vous sélectionnez une fonction suggérée, Analytics l'ajoute à la formule dans le panneau de transformation.

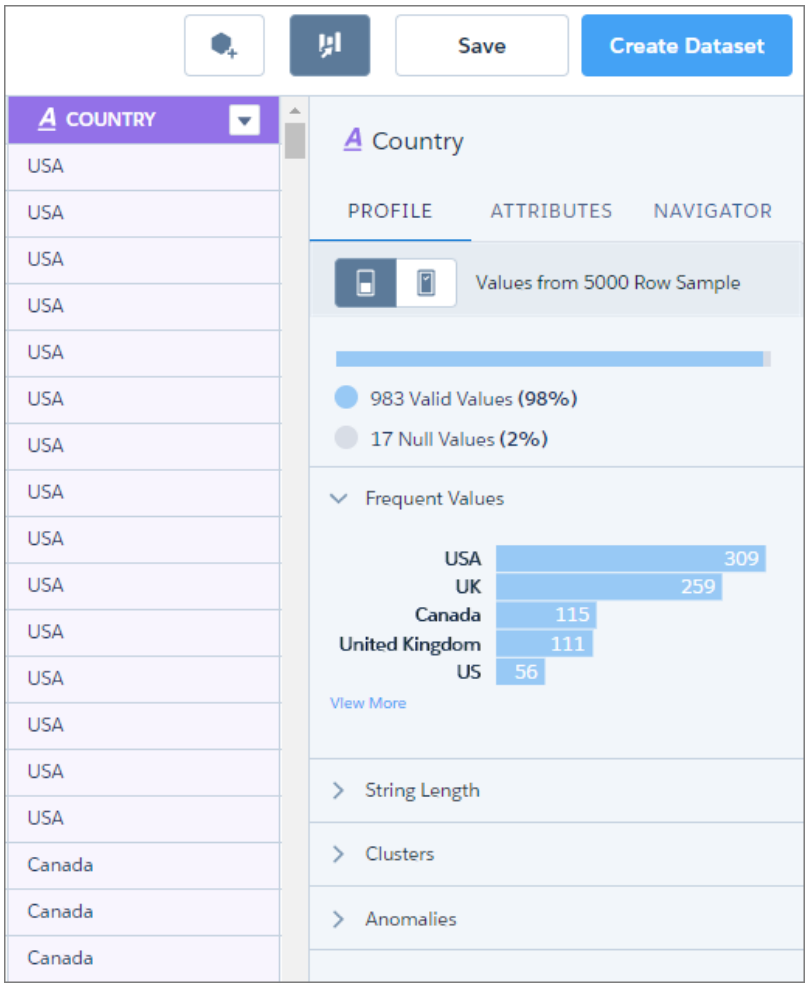


Conseil: La formule suggérée n'est qu'un point de départ. Vous pouvez l'utiliser en l'état, la compléter ou recommencer.

Nettoyage intelligent des données avec des profils de colonne

Le profil de colonne fournit des informations importantes sur la qualité de vos données et suggère des transformations supplémentaires pour faciliter leur nettoyage. Ce profil est particulièrement utile lorsque vous combinez des données de différentes sources, ce qui introduit souvent des incohérences.

Examinons un exemple d'utilisation du profil pour réviser la qualité des données d'un ensemble de pistes. Sélectionnez la colonne que vous souhaitez analyser, puis cliquez sur  . Le profil de colonne s'ouvre à droite de la recette.



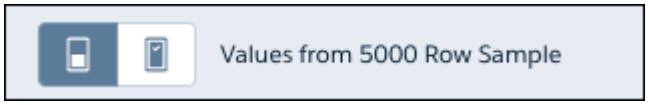
Remarque: Les sections affichées dans le profil dépendent du type de colonne.

Le profil de colonne affiche les informations ci-dessous.

Taille de l'échantillon

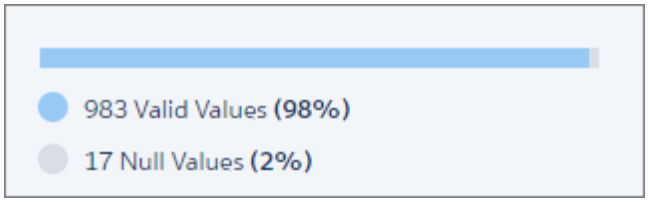
Indique le nombre de lignes dans l'échantillon. Par défaut, le profil comprend uniquement les lignes dans l'aperçu de votre recette.

Pour utiliser un échantillon plus important, cliquez sur .



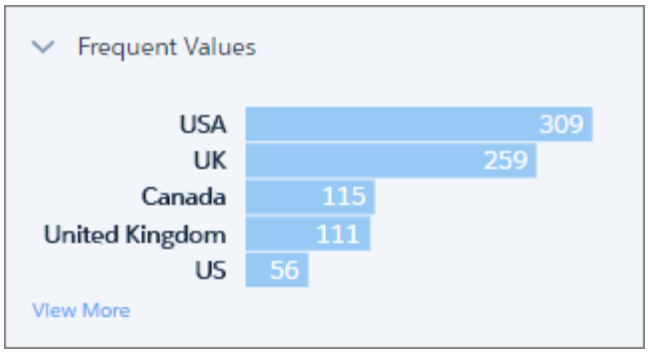
Valeurs valides

Donne une idée de la qualité de remplissage de la colonne. Une proportion élevée de valeurs nulles peut indiquer une faible qualité de données peu utiles dans les perspectives et les tableaux de bord.



Valeurs fréquentes

Indique le nombre de chacune des cinq premières valeurs de la colonne. Pour afficher le nombre de toutes les valeurs de l'échantillon, cliquez sur **Afficher plus**. Ces informations donnent une indication rapide des variations dans vos données. Cette exemple présente différentes valeurs pour le même pays, qui peuvent impacter le regroupement et le filtrage dans une perspective ou un tableau de bord.

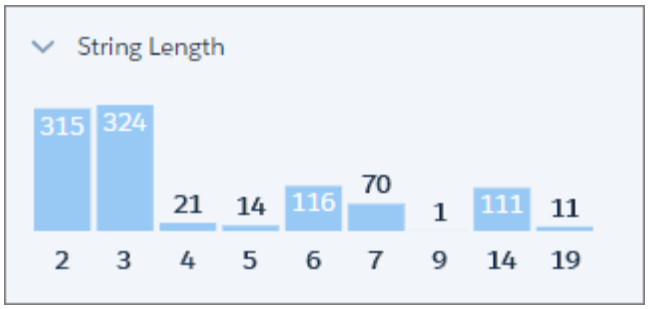


Pour les colonnes de dimension et de date, cliquez sur une ou plusieurs barres pour afficher des suggestions de transformation de ces valeurs. Dans cet exemple, si vous sélectionnez la valeur US, Analytics suggère de la remplacer ou de l'exclure.



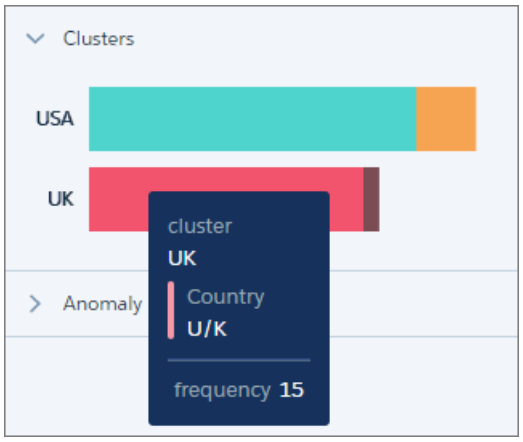
Longueur de chaîne (colonnes de dimension uniquement)

Indique la répartition du nombre de caractères dans les valeurs de dimension. Une variation inhabituelle peut indiquer des problèmes d'incohérence dans les données de diverses sources.



Clusters (colonnes de dimension uniquement)

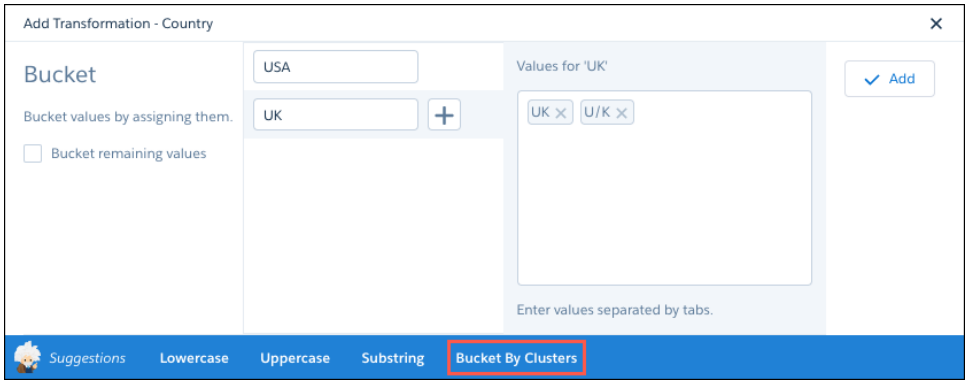
Les clusters sont des regroupements de valeurs similaires présentés dans une barre empilée. Pour afficher la valeur représentée par un segment, survolez-le.



Dans la colonne Pays, Analytics a détecté des instances de « USA » et « US », et « UK » et « U/K ». Ces valeurs peuvent être réellement différentes, mais elles peuvent également indiquer des incohérences dans les données de diverses sources, ou simplement des typos.

Remarque: Le clustering est plus efficace avec des valeurs en langue anglaise. Avec des valeurs dans d'autres langues, il peut générer des résultats inattendus.

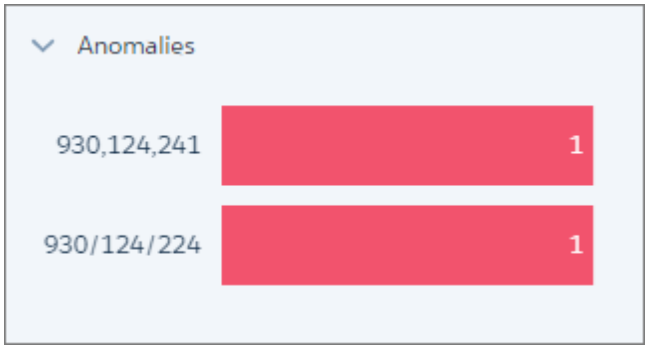
Pour faciliter le nettoyage de vos données, Analytics suggère la nouvelle transformation Compartimenter par clusters dès qu'il identifie des clusters. Cette transformation fonctionne normalement, mais commence par suggérer les compartiments et les valeurs.



Vous pouvez ajouter la transformation en l'état, ou ajouter plus de clusters et de valeurs.

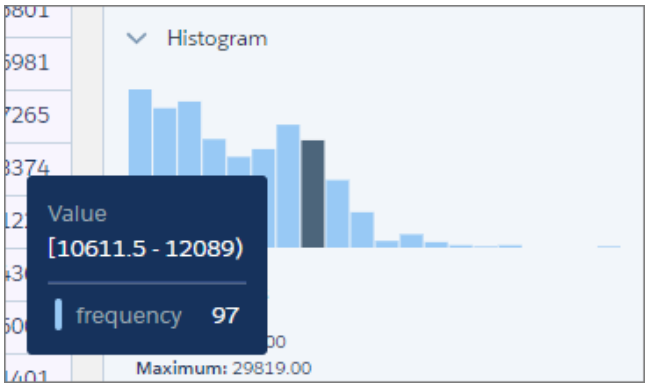
Anomalies (colonnes de dimension uniquement)

Indique les valeurs incohérentes avec d'autres valeurs de la colonne. Dans cet exemple, Analytics a identifié deux valeurs dans une colonne de référence dans laquelle la plupart des valeurs respectent le format 123-456-789.



Là encore, pour faciliter le nettoyage de vos données, Analytics suggère des transformations lorsque vous cliquez sur une ou plusieurs barres. Vous pouvez par exemple remplacer les valeurs ou les exclure.

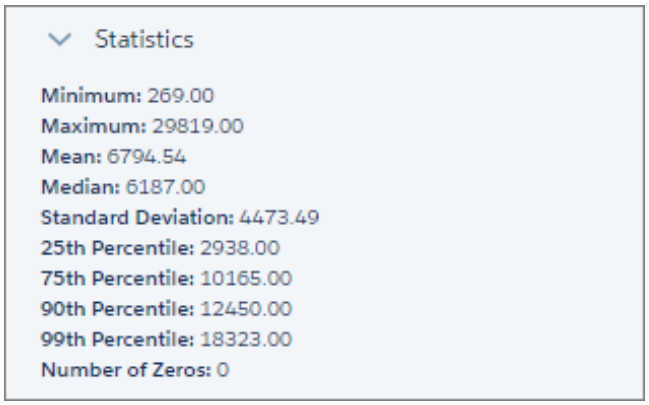
Histogramme (colonnes de mesure et de date uniquement)



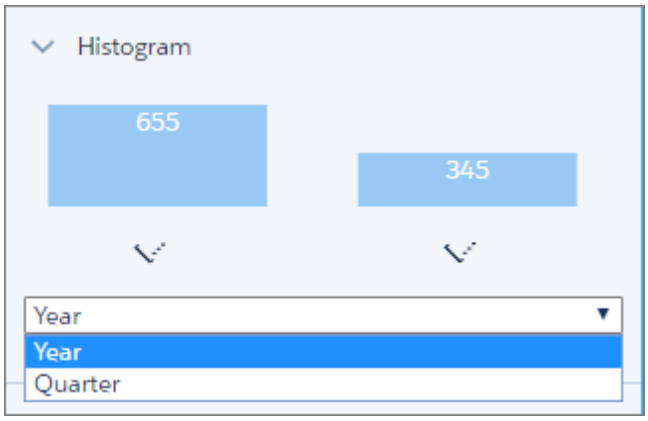
L'histogramme indique la distribution des valeurs dans une colonne de mesure ou de date. Chaque barre représente une plage prédéfinie et la hauteur de barre indique la fréquence à laquelle les valeurs correspondent à cette plage. Survolez une barre pour afficher la plage et la fréquence des valeurs qu'elle représente.

Utilisez l'histogramme pour visualiser les données comprises dans des plages spécifiques. Des valeurs isolées peu fréquentes peuvent indiquer des incohérences dans les données ou des données susceptibles d'impacter les calculs d'agrégation.

Les colonnes de mesures affichent également des informations statistiques que vous pouvez utiliser dans la préparation de vos données.



Avec les colonnes de date, vous pouvez sélectionner la période de regroupement des valeurs par année ou par trimestre.



Intégration de l'héritage du partage avec des prédicats de sécurité

Auparavant, les prédicats de sécurité et l'héritage du partage étaient mutuellement exclusifs. En les associant, il est désormais plus facile d'offrir une sécurité complète.

Avec la récente introduction de l'héritage du partage dans Analytics, de nombreuses sociétés ont appliqué leurs paramètres de partage Salesforce aux jeux de données Analytics. Cela facilite la tâche des administrateurs.

Vous pouvez désormais spécifier un prédicat de sécurité pour intégrer les utilisateurs qui sont hors de portée de l'héritage du partage. Vous pouvez même définir le prédicat de sécurité sur « false » pour bloquer tous les utilisateurs non couverts par le partage. En fait, ce prédicat est le paramètre par défaut lorsque le partage est activé dans des jeux de données existants.

Dans le cadre du processus ELT (extraction, chargement et transformation), vous spécifiez les objets source pris en charge qui héritent des paramètres de partage. Vous pouvez hériter des paramètres de partage d'un seul objet, quel que soit le nombre d'objets sources utilisés dans la création d'un jeu de données. Un utilisateur peut afficher jusqu'à 2000 enregistrements d'un objet source particulier.

Vous spécifiez le prédicat dans l'éditeur de flux de données (ou dans le menu approprié de la définition de la transformation ELT) et dans la page de modification du jeu de données. Si vous utilisez l'héritage du partage, vous devez définir un prédicat.

Exemple

Dans cet extrait de fichier de définition de flux de données, lorsque les limites de partage sont dépassées, l'utilisateur affiche uniquement les opportunités qui lui appartiennent.

```
"reg": {
  "action": "sfdcRegister",
  "parameters": {
    "source": "Opportunity_final",
    "name": "Opportunity w/ Account",
    "alias": "Oppty_w_Acct",
    "rowLevelSharingSource": "Opportunity",
    "rowLevelSecurityFilter": "'OwnerId' == \"$User.Id\""
  }
},
```

Pour plus d'informations sur l'héritage du partage et les prédicats de sécurité, reportez-vous au guide *Data Integration Guide*.

Analytics Einstein Discovery : accès aux données supplémentaires, amélioration des récits

Les nouvelles fonctionnalités d'Einstein Discovery facilitent l'accès à la puissance de la science des données pour tous les utilisateurs. Les analyses statistiques et prédictives fournissent des réponses, des explications et des recommandations.

DANS CETTE SECTION :

Simplification de la connexion de vos données Salesforce avec Einstein Discovery

Le connecteur de données Salesforce d'Einstein Discovery inclut désormais un lien Mon organisation qui permet de connecter votre organisation Salesforce en un seul clic. L'authentification à deux facteurs est désormais prise en charge.

Affichage des recommandations Einstein Discovery dans un objet Salesforce (pilote)

Nous offrons une prise en charge native pilote de l'importation des recommandations Einstein Discovery dans un objet Salesforce. Auparavant, pour activer la fonctionnalité Writeback, un package géré devait être installé.

Amélioration de votre récit avec Story Improver

Einstein Discovery détermine comment améliorer votre récit. Story Improver détecte les valeurs extrêmes, les valeurs identiques, les variables qui varient peu et les variables hautement corrélées, ce qui facilite l'élaboration de votre modèle en respectant les meilleures pratiques.

Découverte des facteurs qui entraînent des modifications au fil du temps avec la chronologie des récits

La chronologie des récits montre les événements et les facteurs déclenchant. Vous pouvez aussi comparer une période avec la même période de l'année précédente. Par exemple, comparez le quatrième trimestre de l'année en cours avec celui de l'année précédente.

Mise à jour de vos analyses avec l'actualisation des récits

Vous pouvez actualiser un récit en important des données mises à jour et en réexécutant l'analyse. Cette fonctionnalité disponible uniquement pour les récits qui utilisent des données Salesforce ou CSV.

Création de jeux de données à partir d'un flux de données Einstein Analytics (bêta)

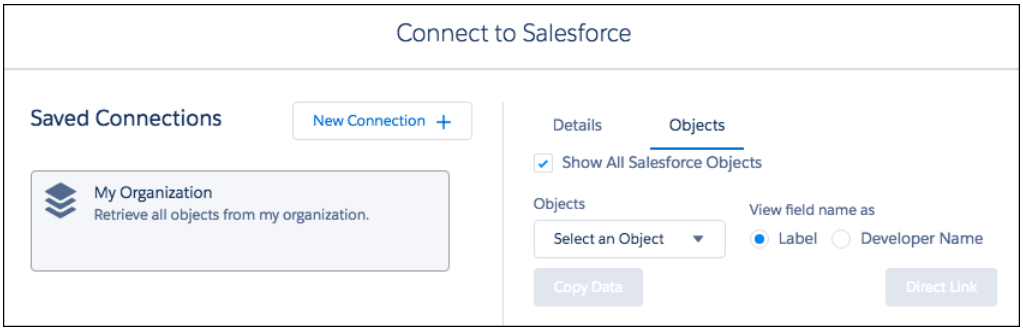
Utilisez un flux de données Einstein Analytics pour créer un jeu de données Einstein Discovery basé sur des objets Salesforce, des objets répliqués ou des jeux de données existants.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Trailhead : Einstein Discovery Data Integration

Simplification de la connexion de vos données Salesforce avec Einstein Discovery

Le connecteur de données Salesforce d'Einstein Discovery inclut désormais un lien Mon organisation qui permet de connecter votre organisation Salesforce en un seul clic. L'authentification à deux facteurs est désormais prise en charge.

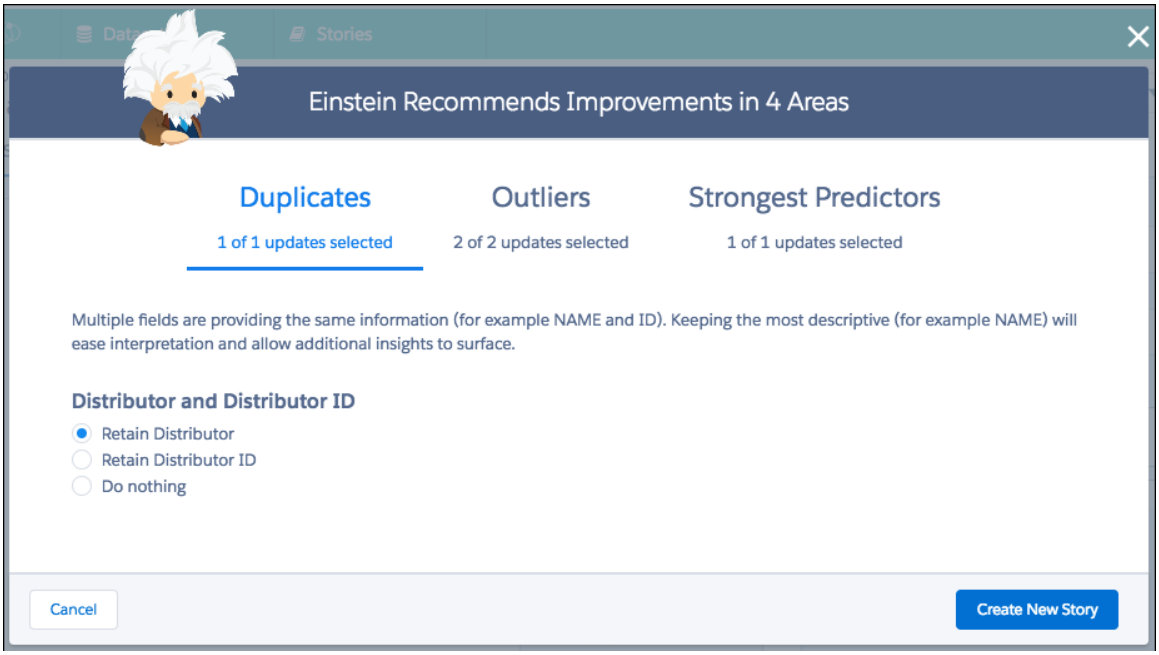


Affichage des recommandations Einstein Discovery dans un objet Salesforce (pilote)

Nous offrons une prise en charge native pilote de l'importation des recommandations Einstein Discovery dans un objet Salesforce. Auparavant, pour activer la fonctionnalité Writeback, un package géré devait être installé.

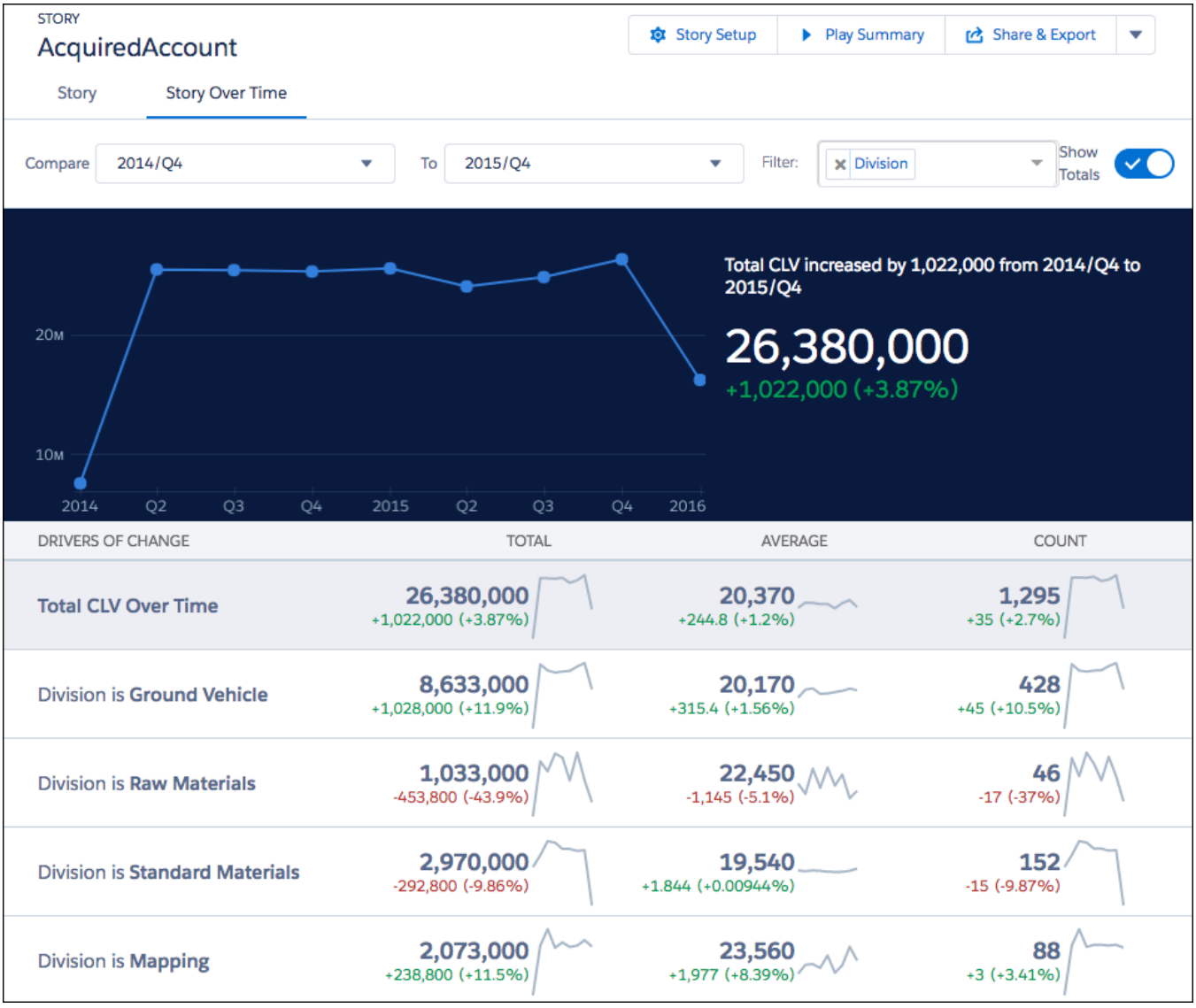
Amélioration de votre récit avec Story Improver

Einstein Discovery détermine comment améliorer votre récit. Story Improver détecte les valeurs extrêmes, les valeurs identiques, les variables qui varient peu et les variables hautement corrélées, ce qui facilite l'élaboration de votre modèle en respectant les meilleures pratiques.



Découverte des facteurs qui entraînent des modifications au fil du temps avec la chronologie des récits

La chronologie des récits montre les événements et les facteurs déclenchant. Vous pouvez aussi comparer une période avec la même période de l'année précédente. Par exemple, comparez le quatrième trimestre de l'année en cours avec celui de l'année précédente.



Mise à jour de vos analyses avec l'actualisation des récits

Vous pouvez actualiser un récit en important des données mises à jour et en réexécutant l'analyse. Cette fonctionnalité disponible uniquement pour les récits qui utilisent des données Salesforce ou CSV.

Création de jeux de données à partir d'un flux de données Einstein Analytics (bêta)

Utilisez un flux de données Einstein Analytics pour créer un jeu de données Einstein Discovery basé sur des objets Salesforce, des objets répliqués ou des jeux de données existants.

Analytics Mobile : plus de graphiques, images d'arrière-plan personnalisées, tableaux de bord et perspectives mis à jour

Explorez et présentez vos tableaux de bord et perspectives favoris avec de magnifiques graphiques qui reflètent fidèlement Analytics sur un ordinateur de bureau.

DANS CETTE SECTION :

Utilisation de nouveaux graphiques sur les appareils iOS

Présentez des données d'analyse impressionnantes avec de superbes nouveaux graphiques disponibles dans Analytics pour iOS. En plus de la nouvelle présentation des graphiques standard à barres et en courbes, de nombreuses nouvelles options ont été ajoutées, parmi lesquelles Matriciel, Carte proportionnelle et Pyramide.

Exploration des tout derniers tableaux de bord et perspectives sur les appareils Android

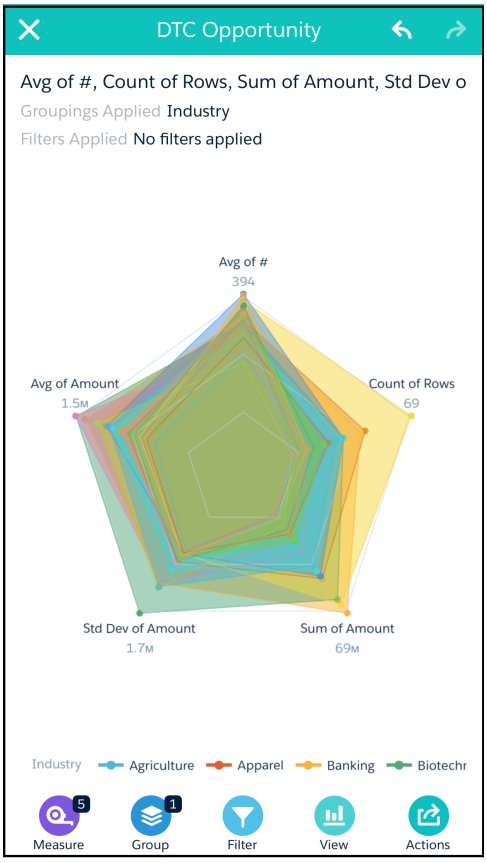
Visualisez et explorez vos tableaux de bord et perspectives favoris depuis Analytics sur un ordinateur de bureau. Avec cette version, Analytics pour Android permet aux utilisateurs d'appareils Android d'embarquer les analyses.

Utilisation de nouveaux graphiques sur les appareils iOS

Présentez des données d'analyse impressionnantes avec de superbes nouveaux graphiques disponibles dans Analytics pour iOS. En plus de la nouvelle présentation des graphiques standard à barres et en courbes, de nombreuses nouvelles options ont été ajoutées, parmi lesquelles Matriciel, Carte proportionnelle et Pyramide.

Analytics est disponible pour les appareils qui exécutent iOS 9 et supérieur. Pour obtenir les toutes dernières améliorations, téléchargez Analytics pour iOS depuis l'App Store. Voici les nouveautés depuis la dernière version de Salesforce.

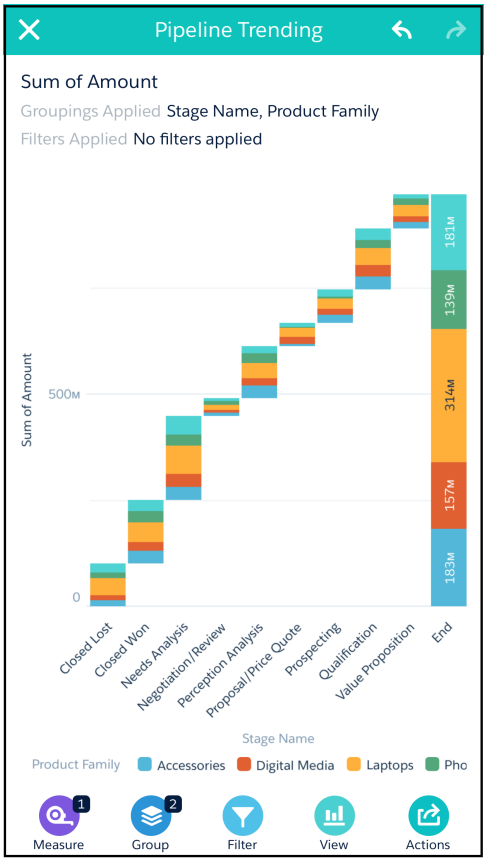
- Créez des toiles de mesures colorées en utilisant le nouveau graphique Radar de métriques.



- Visualisez des groupes de données par zone avec le nouveau graphique Carte proportionnelle.



- Devenez un artiste en données infographiques en utilisant le nouveau graphique Pyramide.
- Avec le widget de texte amélioré qui reflète Analytics sur ordinateur du bureau, touchez n'importe quel texte renvoyé à la ligne pour ouvrir le widget et afficher le contenu complet.
- Visualisez des tableaux de bord adaptés à votre marque avec vos propres images d'arrière-plan personnalisées.
- Découvrez les tous nouveaux graphiques en courbes, en anneau et à barres ! Ils reflètent désormais les données affichées dans Analytics sur ordinateur de bureau, avec la prise en charge des treillis, des thèmes, des lignes de référence, et plus encore.
- Analysez l'évolution de vos données au fil du temps en utilisant le nouveau graphique Chronologie, avec désormais la prise en charge de la ligne prédictive.
- Effectuez des comparaisons de données enrichies avec le graphique Matriciel.
- Approfondissez votre compréhension des évolutions cumulées en utilisant le nouveau graphique Cascade empilée.



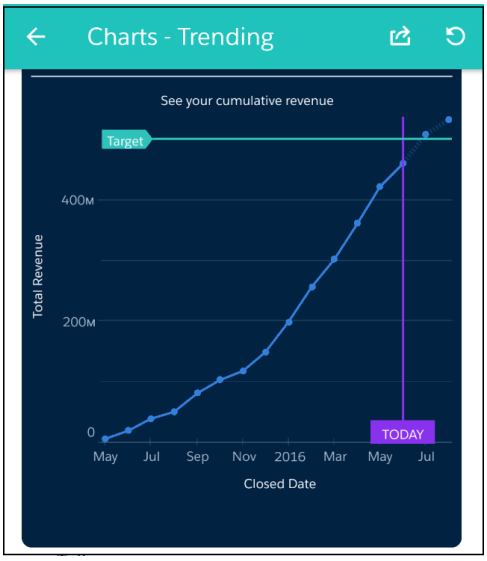
- Tirez parti des fonctionnalités du concepteur de tableau de bord Wave, notamment les valeurs de début dynamiques, les jetons utilisateur dans les requêtes et les liaisons imbriquées.
- Dynamisez votre exploration des données avec la prise en charge des perspectives créées dans la nouvelle fenêtre de l'explorateur dans Analytics sur ordinateur de bureau.
- Recueillez des renseignements à partir de vos objets Salesforce en utilisant des étapes SOQL.

Exploration des tout derniers tableaux de bord et perspectives sur les appareils Android

Visualisez et explorez vos tableaux de bord et perspectives favoris depuis Analytics sur un ordinateur de bureau. Avec cette version, Analytics pour Android permet aux utilisateurs d'appareils Android d'embarquer les analyses.

Analytics est disponible pour les appareils qui exécutent Android 5 ou supérieur. Pour bénéficier des toutes dernières améliorations, téléchargez Analytics pour Android depuis Google Play™. Voici les nouveautés depuis la dernière version de Salesforce.

- Découvrez les tous nouveaux graphiques en courbes, en anneau et à barres ! Ils reflètent désormais les données affichées dans Analytics sur ordinateur de bureau, avec la prise en charge des treillis, des thèmes, des lignes de référence, et plus encore.



- Élargissez votre répertoire de visualisation avec des graphiques en nuage de points, des graphiques de combinaison barres-courbes et des graphiques en cascade.
- Avec le widget de texte amélioré qui reflète Analytics sur ordinateur du bureau, touchez n'importe quel texte renvoyé à la ligne pour ouvrir le widget et afficher le contenu complet.
- Visualisez des tableaux de bord adaptés à votre marque avec vos propres images d'arrière-plan personnalisées.
- Tirez parti des fonctionnalités du concepteur de tableau de bord Wave, notamment les valeurs de début dynamiques, les jetons utilisateur dans les requêtes et les liaisons imbriquées.
- Dynamisez votre exploration des données avec la prise en charge des perspectives créées dans la nouvelle fenêtre de l'explorateur dans Analytics sur ordinateur de bureau.
- Recueillez des renseignements à partir de vos objets Salesforce en utilisant des étapes SOQL.

Développement et personnalisation d'Analytics Nouveaux événements SDK et nouvelles fonctionnalités SAQL, contrôle de l'en-tête de tableau de bord incorporé

Extension de SAQL, de l'API REST et du kit de développement SDK. Nouvelles fonctions, nouveaux points de terminaison, nouveaux événements. Utilisez Apex dans votre tableau de bord. Utilisez des icônes personnalisées et des jeux de données connectés dans vos modèles.

DANS CETTE SECTION :

Renforcement des fonctionnalités des applications avec les modèles Analytics

Les modèles ajoutent la prise en charge du chargement d'icônes personnalisées, des jeux de données connectés et des fonctionnalités d'assistant de configuration étendues.

Mises à jour de l'API REST

Vérifiez les toutes dernières mises à jour de l'API REST et ses représentations associées. De nouveaux points de terminaison permettent de déterminer quels jeux de données et objets sont couverts par la fonctionnalité d'héritage partagé.

Découverte des tableaux de bord avec la nouvelle fonctionnalité SDK

Le kit de développement SDK inclut désormais des événements qui permettent de découvrir les composants de tableau de bord disponibles.

Exploitation de la nouvelle fonctionnalité SAQL

La fonctionnalité SAQL a été étoffée avec de nouvelles fonctions. Vous souhaitez effectuer des conversions de chaînes et de nombres semblables à la transformation du flux de données dim2mea ? C'est désormais possible ! Parmi les autres modifications figurent la conversion des dates en secondes d'époque et l'amélioration des fonctions min() et max().

Collaboration sur les tableaux de bord à l'aide d'annotations dans les communautés

Développez un environnement de communication ouvert, favorisé en incorporant des tableaux de bord Analytics dans les communautés. Grâce à la fonctionnalité d'annotation, désormais disponible dans Analytics pour les communautés, les partenaires et clients peuvent discuter dans les fils Chatter sur des widgets de tableau de bord individuels.

Contrôle de l'affichage et de la fonctionnalité des tableaux de bord incorporés

Avec le nouvel attribut Afficher l'en-tête, vous contrôlez la visibilité de la barre d'en-tête d'un tableau de bord Analytics incorporé. Outre le gain d'espace, en masquant l'en-tête, vous masquez également les contrôles des icônes Ouvrir dans Analytics et Filtres. Cet attribut est disponible dans Visualforce, dans le Générateur d'applications Lightning, dans le Générateur de communauté, dans l'éditeur de présentation de page avancé de Salesforce Classic et dans le composant Wave Dashboard dans Lightning Out.

Intégration des capacités Apex aux tableaux de bord Analytics (bêta)

En utilisant une étape `apex`, les développeurs peuvent désormais inclure une fonctionnalité Apex personnalisée dans un tableau de bord afin d'accéder aux fonctionnalités de la plate-forme Salesforce qui ne sont pas prises en charge dans Analytics. Par exemple, insérez des données à l'aide d'une API, manipulez les données en utilisant vos classes Apex, ou appliquez de simples instructions de requête ou un apprentissage machine complexe. Vous pouvez même exploiter des packages AppExchange, par exemple pour intégrer Twitter à Einstein Analytics, en suivant une procédure familière.

Empaquetage de vos recettes

Vous pouvez ajouter une recette Analytics lors de la création d'un package ou d'un ensemble de modifications.

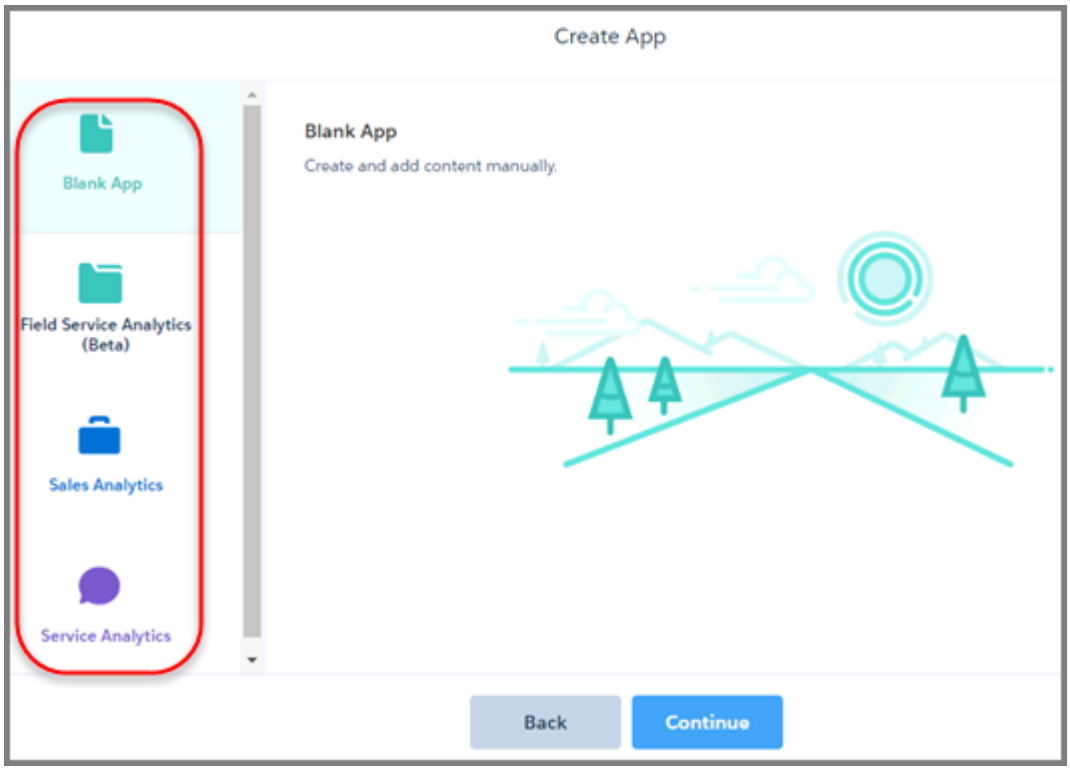
Renforcement des fonctionnalités des applications avec les modèles Analytics

Les modèles ajoutent la prise en charge du chargement d'icônes personnalisées, des jeux de données connectés et des fonctionnalités d'assistant de configuration étendues.

Les développeurs peuvent créer un modèle Analytics pour n'importe quel application qu'ils élaborent en utilisant Einstein Analytics. Leurs clients peuvent créer une instance de cette application en quelques clics seulement. Vous utilisez le modèle pour distribuer votre application de la même façon que Salesforce commercialise les applications prédéfinies Sales Analytics et Service Analytics.

Nous améliorons en permanence les modèles Analytics pour un développement d'applications plus robuste. La dernière version inclut les éléments suivants :

- La possibilité de charger des icônes personnalisées que vous pouvez utiliser pour représenter votre modèle durant le flux de création d'applications. Les icônes personnalisées sont affichées dans la liste des modèles, dans la page de création d'applications Analytics.



- La prise en charge des applications qui utilisent des jeux de données connectés.
- De nouveaux événements dans les pages Visualforce qui fournissent la fonctionnalité d'assistant de configuration, comme suit :
  - `Close` : fermer l'assistant.
  - `Buttons` : modifier le texte des boutons Précédent et Suivant dans l'assistant d'une application, ainsi que désactiver ou activer les boutons.
  - `Create` : créer une application avant l'écran final de l'assistant. Appelle `POST /wave/folder` et renvoie les résultats.

Mises à jour de l'API REST

Vérifiez les toutes dernières mises à jour de l'API REST et ses représentations associées. De nouveaux points de terminaison permettent de déterminer quels jeux de données et objets sont couverts par la fonctionnalité d'héritage partagé.

Utilisation des paramètres de sécurité

Les nouveaux points de terminaison ci-dessous permettent à un développeur de déterminer si un objet source prend en charge l'héritage partagé ou le type de prise en charge d'un jeu de données pour l'héritage partagé.

/wave/security/coverage/objects/${objectApiName}
Fournit des informations relatives à la prise en charge de l'héritage partagé par un objet. Saisissez le objectApiName et déterminez si Analytics peut hériter de ses paramètres de partage, ainsi que l'étiquette, le nom et l'espace de noms de l'objet.

/wave/security/coverage/datasets/${datasetIdOrApiName}/versions/${versionId}
Fournit des informations relatives à la couverture de sécurité d'une version particulière d'un jeu de données. Tous les objets source locaux de cette organisation sont répertoriés (aucun objet d'autres organisations ou sources externes).

Mises à jour générales

Pour plus d'informations sur les représentations et les propriétés mises à jour, reportez-vous au guide *Wave REST API Developer Guide*.

Découverte des tableaux de bord avec la nouvelle fonctionnalité SDK

Le kit de développement SDK inclut désormais des événements qui permettent de découvrir les composants de tableau de bord disponibles.

La version initiale du kit Analytics SDK fournissait des événements qui permettaient de définir le filtre dans un tableau de bord Analytics, d'interagir avec le tableau de bord en modifiant dynamiquement la sélection et de recevoir une notification lors d'une sélection, avec les données associées. Nous avons ajouté des événements qui fournissent un contexte supplémentaire sur les tableaux de bord. Utilisez-les pour découvrir les ressources de votre tableau de bord.

wave:discoverDashboard

Cet événement envoie une requête globale d'écoute des ressources de tableau de bord Analytics pour répondre avec leurs informations d'identification via l'événement `wave:discoverResponse`. Vous pouvez également ajouter votre propre paramètre, qui est inclus dans la réponse.

Ces événements sont particulièrement utiles pour découvrir l'ajout dynamique d'un tableau de bord à la page ou une page qui contient plusieurs tableaux de bord.

```
({
    addDashboard: function(component, event, helper) {
        var selectCmp = component.find("idTextBox");
        component.set("v.dashboardId", selectCmp.get("v.value"));
        var config = {
            "dashboardId": selectCmp.get("v.value"),
            "showHeader": false,
            "height": 400
        };
        $A.createComponent("wave:waveDashboard", config,
            function(dashboard, status, err) {
                if (status === "SUCCESS") {
                    dashboard.set("v.rendered", true);
                    dashboard.set("v.showHeader", false);
                    component.set("v.body", dashboard);

                } else if (status === "INCOMPLETE") {
                    console.log("No response from server or client is offline.")
                } else if (status === "ERROR") {
                    console.log("Error: " + err);
                }
            }
        );
    },
    discoverDashboard: function(component, event, helper) {
        $A.get("e.wave:discover").fire();
    },
    handleDiscoverResponse: function(cmp, event, helper) {
        var myText = cmp.find("outName");
        myText.set("v.value", event.getParam("id"));
    },
})
```

wave:discoverResponse

Cet événement est déclenché en écoutant les ressources de tableau de bord en réponse à l'événement `wave:discoverDashboard`. Ces événements fonctionnent ensemble pour fournir les notifications et les réponses requises.

La charge de travail inclut l'identificateur du tableau de bord, le type de composant, le titre du tableau de bord, si le tableau de bord est en cours de chargement, ainsi que le paramètre facultatif envoyé par la requête.

Ressources

Pour plus d'informations sur les événements Analytics SDK, reportez-vous aux guides *Lightning Components Developer Guide* et *Analytics SDK Developer Guide*.

Exploitation de la nouvelle fonctionnalité SAQL

La fonctionnalité SAQL a été étoffée avec de nouvelles fonctions. Vous souhaitez effectuer des conversions de chaînes et de nombres semblables à la transformation du flux de données dim2mea ? C'est désormais possible ! Parmi les autres modifications figurent la conversion des dates en secondes d'époque et l'amélioration des fonctions min() et max().

Conversions de chaînes et de numéros SAQL

Si vous utilisez la transformation du flux de données edge-dim2mea pour convertir des chaînes en nombres, vous savez qu'aucune transformation mea2dim n'existe. Les fonctions SAQL ci-dessous permet aux utilisateurs d'effectuer les deux transformations. Vous pouvez même les utiliser à la place de edge-dim2mea.

number_to_string(number, number_format)

Fonctions de conversion d'un littéral de nombre en littéral de chaîne. Les fonctionnalités prises en charge sont similaires à Microsoft Excel® :

- Format <POSITIVE>;<NEGATIVE>
- 0, #, décimale (.)
- Séparateur des milliers (,)
- Pourcentages (% en suffixe)
- Caractères de préfixe et de suffixe ($, +, -, (,), :, !, ^,&,',~,{,})

Pour afficher	Sous le format	Utiliser le code
1234,56	1234,6	####.#
8,9	8,900	#.000
0,631	0,6	0.#
12	12,0	#.0#
1234,568	1234,57	#.0#
12000	12 000	#,###
12000	12	#,
12200000	12,2	0.0,,
12	00012	00000

Pour afficher	Sous le format	Utiliser le code
0,03457	3,46 %	#.00%
12,3	12,30 $	$#.00;($#.00)
-12,3	(12,30 $)	$#.00;($#.00)
32	+	+;-
-32	-	+;-

string_to_number(string)
Convertit un littéral de chaîne en littéral de nombre.

date_to_string(date, formatString)
La fonction existante toString(date, formatString) a été renommée en date_to_string(date, formatString). La fonction toString(date, formatString) va être dépréciée dans une prochaine version. Cependant, pour conserver la rétrocompatibilité, toString(date, formatString) fonctionnent encore.

Conversion en époque

Depuis longtemps, SAQL est capable de convertir une époque (nombre de secondes) en date en utilisant la fonction toDate(). Vous pouvez désormais effectuer l'opération inverse.

date_to_epoch(date)
Convertissez une date en secondes d'époque, le nombre de secondes écoulées depuis le 1er janvier 1970, 00:00:00.000 GMT. Utilisez d'abord la fonction toDate() pour mettre en forme la date correctement.

Mises à jour générales

Les fonctions d'agrégation min() et max() ont été optimisées pour accepter les types de date. Ainsi, min() renvoie la valeur la plus ancienne d'un champ de date et max() renvoie la valeur la plus récente.

Utilisez d'abord la fonction toDate() pour mettre en forme la date correctement. Par exemple :

```
q = load "case";
q = foreach q generate 'ClosedDate_Year' as 'year', toDate(ClosedDate_Year + "-" +
ClosedDate_Month + "-" + ClosedDate_Day, "yyyy-MM-dd") as date;
q = group q by 'year';
q = foreach q generate year, min('date') as 'mindate', max('date') as 'maxdate';
q = limit q 100;
```

Pour plus d'informations sur les fonctions mises à jour, reportez-vous au guide *Analytics SAQL Reference Guide*.

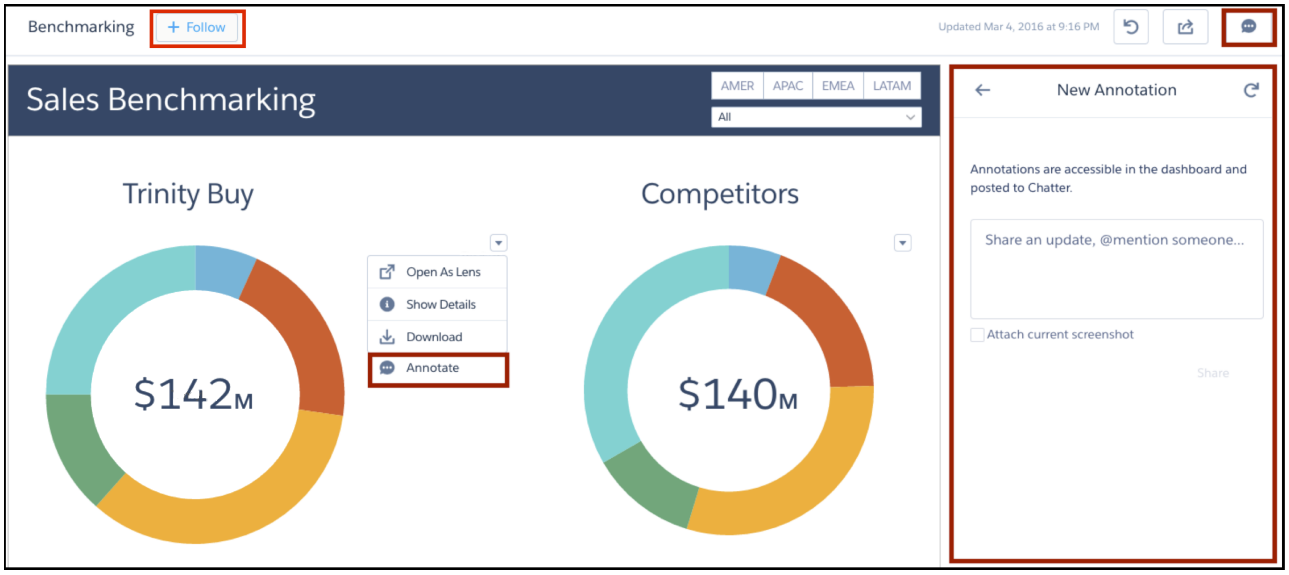
Collaboration sur les tableaux de bord à l'aide d'annotations dans les communautés

Développez un environnement de communication ouvert, favorisé en incorporant des tableaux de bord Analytics dans les communautés. Grâce à la fonctionnalité d'annotation, désormais disponible dans Analytics pour les communautés, les partenaires et clients peuvent discuter dans les fils Chatter sur des widgets de tableau de bord individuels.

Remarque: Cette fonctionnalité est prise en charge dans les communautés, pas dans les portails, pour les utilisateurs détenteurs d'une licence Customer Community Plus ou Partner Community. Si vous n'avez pas Analytics pour les communautés, cette fonctionnalité doit être configurée. Pour plus d'informations, reportez-vous à Partage d'Analytics avec des communautés.

Pour configurer la fonctionnalité d'annotation, assurez-vous que Chatter est activé pour les utilisateurs de votre communauté. Activez également le suivi de fil dans les ressources Analytics (pour plus de détails, reportez-vous à Activation des annotations dans les widgets de tableau de bord). Voilà !

Pour créer des annotations, cliquez sur  ouvrir votre tableau de bord incorporé dans Analytics. Sélectionnez ensuite **Annoter** dans le menu déroulant d'un widget.



Dans le panneau des annotations, vous pouvez saisir des messages et @mentionner les personnes de votre organisation qui ont accès au tableau de bord. Vous pouvez également créer des captures d'écran de l'état actuel du tableau de bord. Les annotations de tableau de bord Analytics sont intégrées en natif à Chatter, et les commentaires dans les tableaux de bord sont également affichés sous la forme de publications Chatter. Si les utilisateurs cliquent sur le bouton **Suivre**, ils affichent tous les commentaires du tableau de bord. Ils peuvent cliquer sur l'image du tableau de bord dans Chatter pour accéder directement à l'annotation du tableau de bord dans Analytics, où ils peuvent contribuer à la conversation.

La visibilité des publications dépend du type d'utilisateur qui a initié l'annotation. Pour des raisons de sécurité, les utilisateurs de communauté externe ne peuvent pas afficher les annotations des utilisateurs internes de votre organisation. Cependant, si un utilisateur interne répond à une annotation initiée par un utilisateur externe, tous les utilisateurs peuvent afficher toutes les publications. Pour plus d'informations, reportez-vous à la propriété `visibility` dans le guide *Chatter REST API Developer Guide*.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Collaboration avec des annotations dans le tableau de bord

Contrôle de l'affichage et de la fonctionnalité des tableaux de bord incorporés

Avec le nouvel attribut Afficher l'en-tête, vous contrôlez la visibilité de la barre d'en-tête d'un tableau de bord Analytics incorporé. Outre le gain d'espace, en masquant l'en-tête, vous masquez également les contrôles des icônes Ouvrir dans Analytics et Filtres. Cet attribut est disponible dans Visualforce, dans le Générateur d'applications Lightning, dans le Générateur de communauté, dans l'éditeur de présentation de page avancé de Salesforce Classic et dans le composant Wave Dashboard dans Lightning Out.

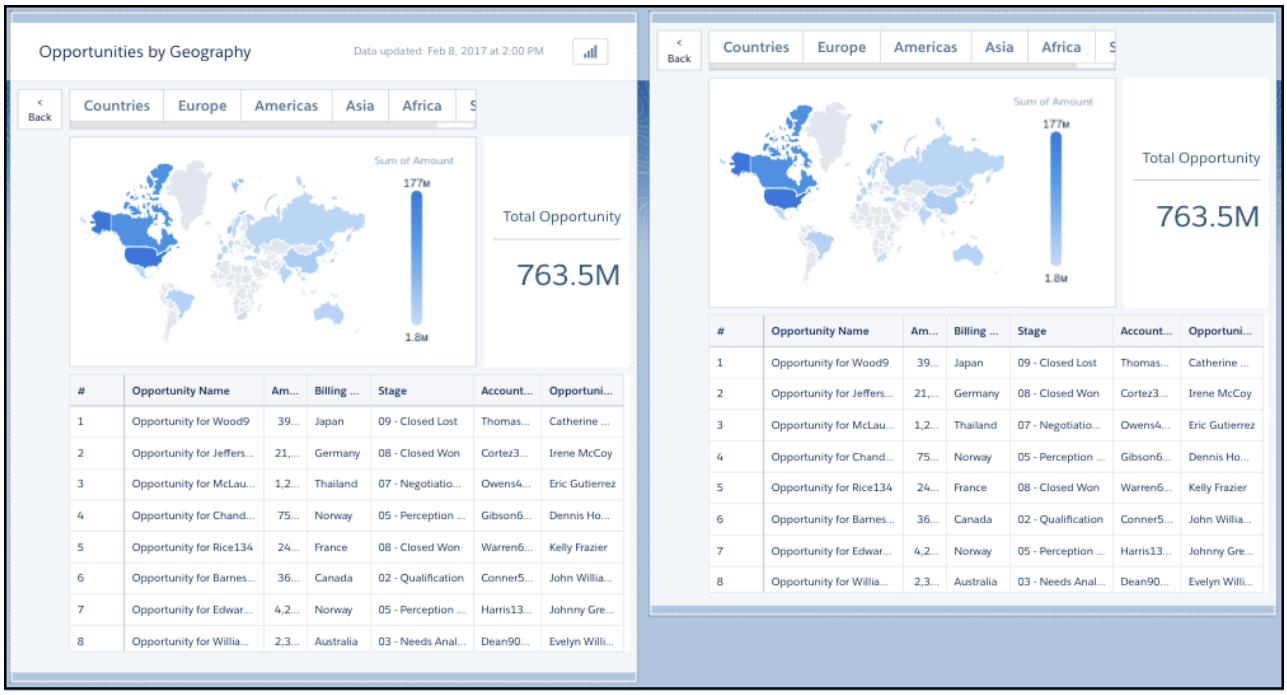
La possibilité de masquer l'en-tête dans un tableau de bord incorporé est pratique pour limiter le contrôle du tableau de bord ou de l'accès aux données. Par exemple, avec la fonctionnalité mise à jour Filtres globaux, tout utilisateur qui visualise un tableau de bord

incorporé peut afficher et retirer des filtres. Si vous définissez des filtres en fonction de mesures de sécurité, vous ne souhaitez pas que les utilisateurs retirent ces filtres.

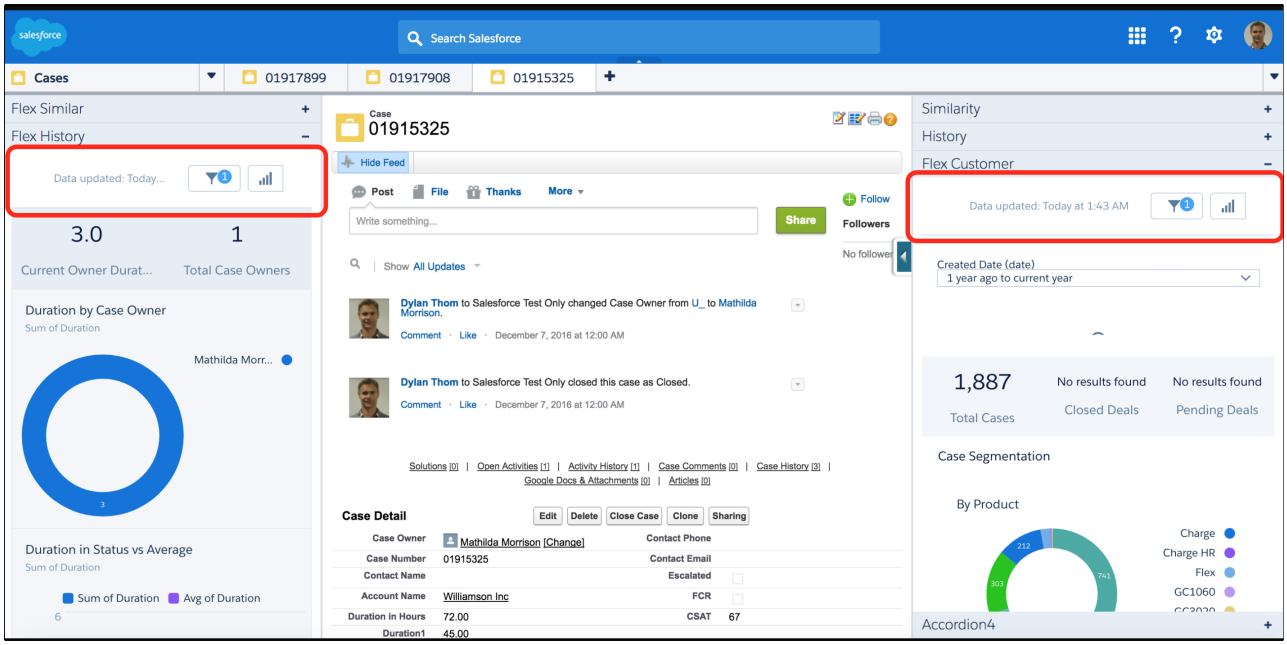
Remarque: L'inspecteur de tableau de bord n'est plus disponible dans les en-têtes de tableaux de bord incorporés en raison de problèmes d'utilisation dans les petits tableaux de bord.

Si l'attribut showHeader est défini sur true, le tableau de bord est affiché avec une barre d'en-tête contenant des informations sur le tableau de bord et des contrôles. S'il est défini sur false, le tableau de bord est affiché sous la barre d'en-tête. Lorsque l'attribut showSharing ou showTitle est true, la barre d'en-tête est affichée.

Le tableau de bord incorporé gauche affiche une barre d'en-tête. À droite, la barre d'en-tête du tableau de bord est masquée.



L'en-tête du tableau de bord incorporé inclut l'icône Ouvrir dans Analytics ainsi que la date et l'heure de mise à jour des données du tableau de bord. Selon la configuration du tableau de bord, l'icône Filtres peut également être affichée. La page Service Analytics affiche deux tableaux de bord incorporés avec les icônes Filtres dans leur en-tête.



Intégration des capacités Apex aux tableaux de bord Analytics (bêta)

En utilisant une étape `apex`, les développeurs peuvent désormais inclure une fonctionnalité Apex personnalisée dans un tableau de bord afin d'accéder aux fonctionnalités de la plate-forme Salesforce qui ne sont pas prises en charge dans Analytics. Par exemple, insérez des données à l'aide d'une API, manipulez les données en utilisant vos classes Apex, ou appliquez de simples instructions de requête ou un apprentissage machine complexe. Vous pouvez même exploiter des packages AppExchange, par exemple pour intégrer Twitter à Einstein Analytics, en suivant une procédure familière.

Remarque: Winter '18 contient une version bêta des étapes `apex`, qui signifie que cette fonctionnalité est de grande qualité avec des limitations connues. Cette fonctionnalité n'est pas globalement disponible tant que Salesforce n'a pas annoncé sa disponibilité dans la documentation, des bulletins d'actualité ou des annonces publiques. Nous ne pouvons pas garantir la disponibilité globale sur une période spécifique ou à terme. Motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités globalement disponibles. N'hésitez pas à nous faire part de vos commentaires et suggestions sur cette fonctionnalité dans IdeaExchange.

Pour configurer une étape `apex` :

1. Créez une classe Apex qui renvoie les données sous une forme qui peut être consommée par Analytics.

   Par exemple, dans une étape `soql`, le contrôleur Apex peut renvoyer des données tabulaires. Contrairement aux types d'étape `saql` et `soql`, le type `apex` ne définit pas les tableaux `"strings"`, `"numbers"` et `"groups"`. La réponse de la classe Apex doit déclarer ces types de colonne.

2. Définissez l'étape avec un type `apex` dans le JSON de tableau de bord. L'étape appelle le point de terminaison REST Apex pour renvoyer les données de la classe du contrôleur Apex.

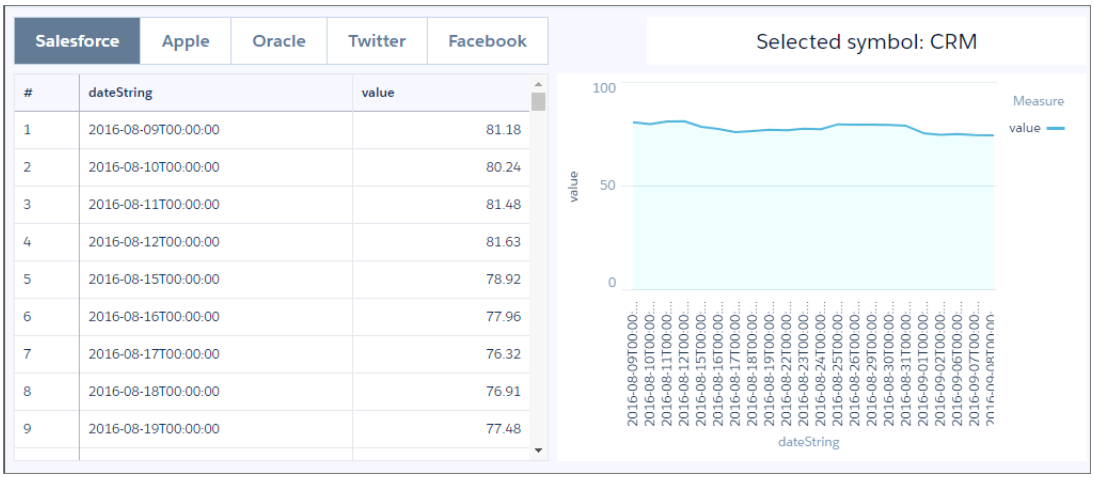
Vous pouvez joindre un type d'étape `apex` à n'importe quel widget qui prend en charge les étapes. Dans l'explorateur, vous pouvez afficher les détails de l'étape, mais vous ne pouvez pas la modifier.

Lorsque vous définissez une étape `apex`, vous pouvez utiliser une sélection ou une liaison de résultats dans le paramètre`body` du JSON de l'étape. Vous pouvez également référencer ce type d'étape dans une liaison de résultats. Si vous exécutez une requête API REST Analytics en utilisant une étape `apex`, la requête est exécutée au nom de l'utilisateur connecté. Chaque requête API REST est prise en compte dans les limitations en API de l'organisation.

Notez les limitations suivantes avec les étapes `apex` :

- Si vous insérez des tableaux de bord dans un package, les étapes `apex` ne sont pas incluses, vous devez migrer les classes Apex séparément.
- L'application mobile Analytics ne prend pas en charge ce type d'étape.

Exemple: Vous souhaitez récupérer sur un site Web les données des cours en temps réel d'actions et les afficher dans votre tableau de bord. Vous devez extraire les données d'une API externe et ajouter une logique afin de déterminer l'heure du jour de chaque cours d'action. Voici l'objectif de ce tableau de bord.



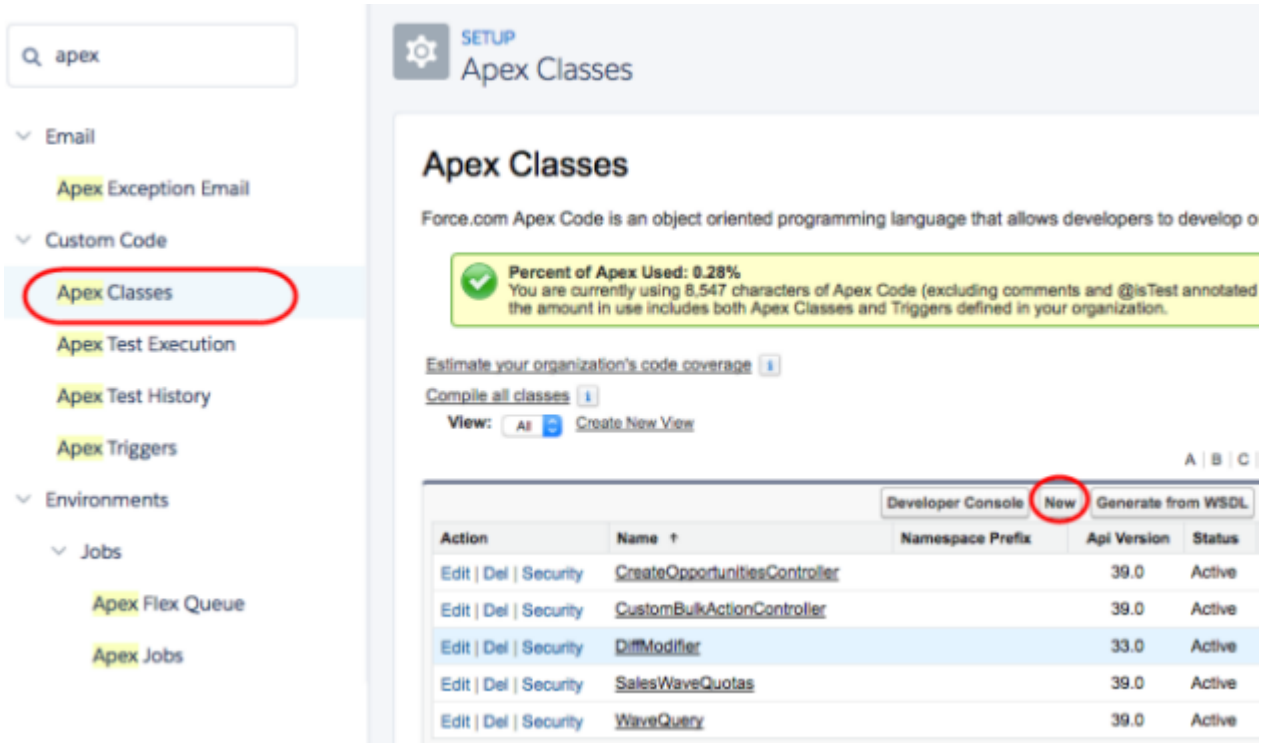
Pour créer ce tableau de bord, procédez comme suit :

1. Créez la classe du contrôleur Apex qui récupère les données du site Web de cours d'action.
2. Ajoutez le site Web de cours d'action à la liste blanche de Salesforce.
3. Créez l'étape `apex` en plus des autres widgets de tableau de bord.

Création de la classe Apex

Définissez la classe de contrôleur Apex et des méthodes qui renvoient le cours de l'action de différentes sociétés au fil du temps.

1. Dans configuration, saisissez *`Classes Apex`* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Classes Apex**.
2. Cliquez sur **Nouveau**.



3. Ajoutez le code suivant :

```
@RestResource(urlMapping='/stocks')
global with sharing class StocksRestController {

    @HttpPost
    global static String stocks(String symbol) {
       // default to CRM stock
      if (symbol == null) {
            symbol = 'CRM';
       }

        // fetch some stock data
        HttpRequest request = new HttpRequest();
        Http http = new Http();
        // make sure this domain is whitelisted in the proxy

request.setEndpoint('http://dev.markitondemand.com/MODApis/Api/v2/InteractiveChart/json?
parameters=%7B%22Normalized%22%3Afalse%2C%22NumberOfDays%22%3A365%2C%22
DataPeriod%22%3A%22Day%22%2C%22Elements%22%3A%5B%7B%22Symbol%22%3A%22' + symbol +
'%22%2C%22Type%22%3A%22price%22%2C%22Params%22%3A%5B%22c%22%5D%7D%5D%7D');
        request.setMethod('GET');

        try {
            HTTPResponse response = http.send(request);
            JSONParser parser = JSON.createParser(response.getBody());

            while (parser.nextToken() != null) {
                // find the stock part of the response
                if (parser.getCurrentToken() == JSONToken.START_OBJECT) {
```

```
                  // parse the stock response and form the response for this controller

                    StockResponse responseObject =
(StockResponse)parser.readValueAs(StockResponse.class);

                    List<ReturnItem> returnItems = new List<ReturnItem>();
                    Integer i = 0;
                    for (String curDate : responseObject.dates) {
                        returnItems.add(new ReturnItem(curDate,
responseObject.elements.get(0).dataSeries.close.values.get(i++)));
                    }

                    // return the serialized response
                    return JSON.serialize(new PackagedReturnItem(returnItems));
                }
            }
        } catch(Exception exp) {
            System.debug('exception '+exp);
        }

        return '';
    }

    // Parse the stock response
    public class StockResponse {

        public List<String> dates;
        public List<StockResponseElement> elements;

        public StockResponse(List<String> dates, List<StockResponseElement> elements)
{
            this.dates = dates;
            this.elements = elements;
        }
    }

    public class StockResponseElement {

        public String type;
        public StockResponseDataSeries dataSeries;

        public StockResponseElement(String type, StockResponseDataSeries dataSeries) {
            this.type = type;
            this.dataSeries = dataSeries;
        }
    }

    public class StockResponseDataSeries {

        public StockResponseDataSeriesValues close;

        public StockResponseDataSeries(StockResponseDataSeriesValues close) {
            this.close = close;
        }
```

```
    }

    public class StockResponseDataSeriesValues {

        public List<Double> values;

        public StockResponseDataSeriesValues(List<Double> values) {
            this.values = values;
        }
    }

    public class ReturnItem {

        public String dateString;
        public Double value;

        public ReturnItem(String dateString, Double value) {
            this.dateString = dateString;
            this.value = value;
        }
    }

    public class ReturnMetadata {

        public List<String> strings;
        public List<String> numbers;
        public List<String> groups;

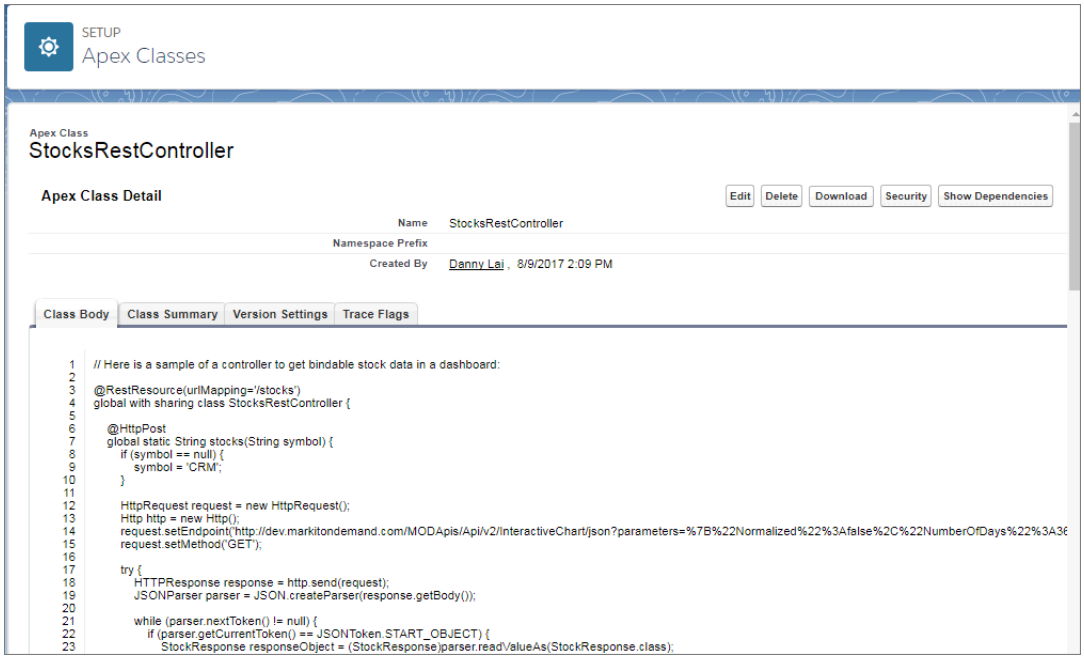
        public ReturnMetadata(List<String> strings, List<String> numbers, List<String>
 groups) {
            this.strings = strings;
            this.numbers = numbers;
            this.groups = groups;
        }
    }

    public class PackagedReturnItem {

        public List<ReturnItem> data;
        public ReturnMetadata metadata;

        public PackagedReturnItem(List<ReturnItem> data) {
            this.data = data;
            this.metadata = new ReturnMetadata(new List<String>{'dateString'}, new
List<String>{'value'}, new List<String>());
        }
    }
}
```

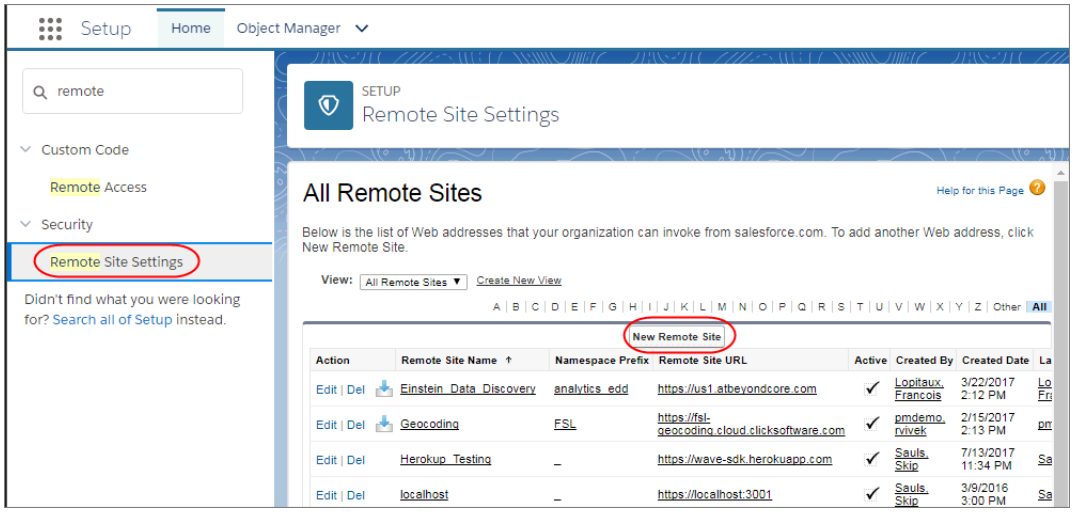
4. Cliquez sur **Enregistrer**.



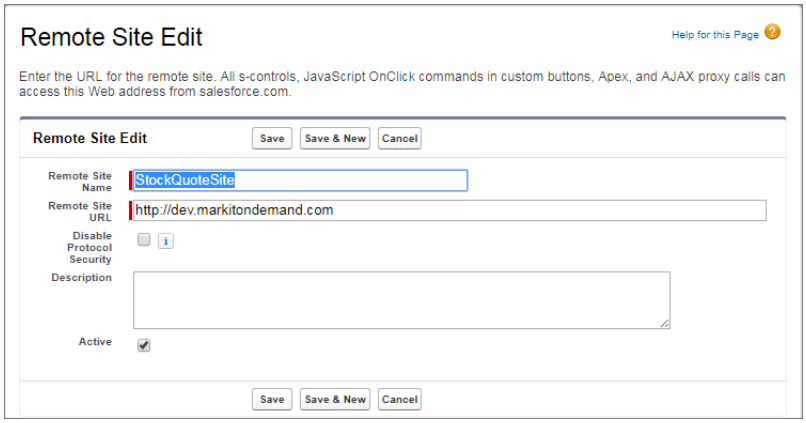
Site Web externe en liste blanche

Pour permettre à Apex d'interroger des points de terminaison REST externes, mettez le site Web en liste blanche dans Salesforce.

1. Dans Configuration, saisissez `Distant` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Paramètres de site distant**.
2. Cliquez sur **Nouveau site distant**.



3. Saisissez le nom et l'URL du site distant.



4. Cliquez sur **Enregistrer**.

Création de l'étape Apex

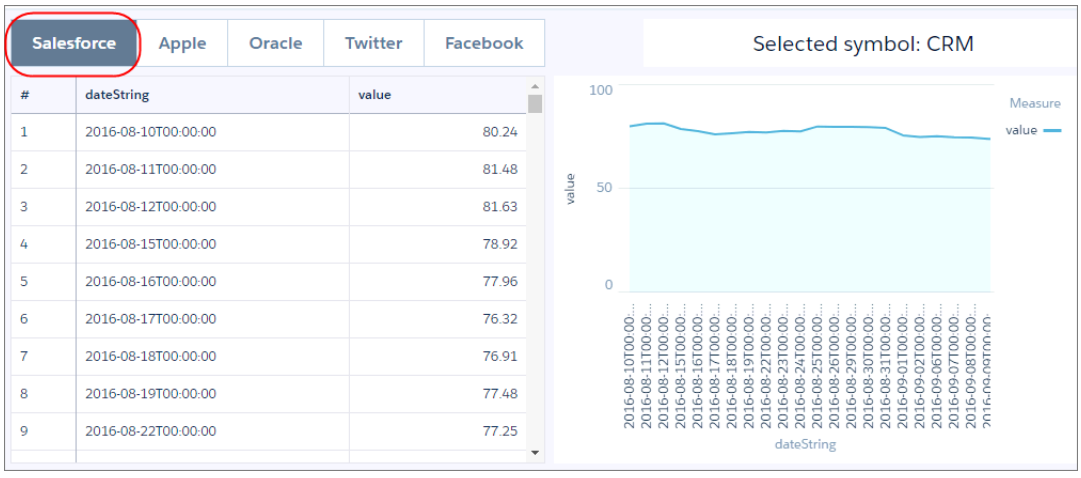
Définissez manuellement l'étape `apex` dans le JSON du tableau de bord pour récupérer les résultats du cours depuis la classe Apex que vous avez créée précédemment.

Dans le JSON du tableau de bord, ajoutez l'étape `apex` ci-dessous.

```
"StockData": {
    "query": {
        "body": {
            "symbol": "{{cell(CompaniesList_1.selection, 0, \"value\").asString()}}"
        },
        "path": "stocks"
    },
    "type": "apex"
}
```

La requête de l'étape `apex` contient les paramètres ci-dessous.

`body`
La liaison récupère le symbole boursier lorsqu'une société est sélectionnée dans le widget de bascule.



`path`

Spécifie le chemin de la ressource API REST au contrôleur Apex, tel que défini dans `urlMapping` de l'annotation `RestResource` du contrôleur Apex.

Le tableau de bord affiche quatre widgets. Le widget de bascule est basé sur une étape statique qui mappe des noms de société prédéfinies avec des symboles boursiers. Le widget de tableau et le graphique en courbes utilisent l'étape `apex` pour récupérer les résultats. Le widget de texte utilise une liaison pour concaténer « Selected symbol: » et le symbole boursier de la société dans le widget de bascule.

Voici le JSON de tableau de bord final.

```
{
    "label": "Stock Quotes",
    "mobileDisabled": false,
    "state": {
        "dataSourceLinks": [],
        "filters": [],
        "gridLayouts": [
            {
                "name": "Default",
                "numColumns": 12,
                "pages": [
                    {
                        "label": "Untitled",
                        "name": "b177a6e6-8ab6-4914-af36-09c7fa23e0c8",
                        "widgets": [
                            {
                                "colspan": 6,
                                "column": 0,
                                "name": "pillbox_1",
                                "row": 0,
                                "rowspan": 1,
                                "widgetStyle": {
                                    "borderEdges": []
                                }
                            },
                            {
                                "colspan": 5,
                                "column": 7,
                                "name": "text_1",
                                "row": 0,
                                "rowspan": 1,
                                "widgetStyle": {
                                    "borderEdges": []
                                }
                            },
                            {
                                "colspan": 6,
                                "column": 0,
                                "name": "table_1",
                                "row": 1,
                                "rowspan": 7,
                                "widgetStyle": {
                                    "borderEdges": []
                                }
```

```
                        },
                        {
                            "colspan": 6,
                            "column": 6,
                            "name": "chart_1",
                            "row": 1,
                            "rowspan": 7,
                            "widgetStyle": {
                                "borderEdges": []
                            }
                        }
                    ]
                }
            ],
            "rowHeight": "normal",
            "selectors": [],
            "style": {
                "alignmentX": "left",
                "alignmentY": "top",
                "backgroundColor": "#F2F6FA",
                "cellSpacingX": 8,
                "cellSpacingY": 8,
                "fit": "original",
                "gutterColor": "#C5D3E0"
            },
            "version": 1
        }
    ],
    "layouts": [],
    "steps": {
        "CompaniesList_1": {
            "datasets": [],
            "dimensions": [],
            "groups": [],
            "label": "CompaniesList",
            "numbers": [],
            "selectMode": "singlerequired",
            "strings": [],
            "type": "staticflex",
            "values": [
                {
                    "display": "Salesforce",
                    "value": "CRM"
                },
                {
                    "display": "Apple",
                    "value": "AAPL"
                },
                {
                    "display": "Oracle",
                    "value": "ORCL"
                },
                {
                    "display": "Twitter",
```

```
                        "value": "TWTR"
                    },
                    {
                        "display": "Facebook",
                        "value": "FB"
                    }
                ],
                "broadcastFacet": true
            },
            "StockData": {
                "query": {
                    "body": {
                        "symbol": "{{cell(CompaniesList_1.selection, 0,
\"value\").asString()}}"
                    },
                    "path": "stocks"
                },
                "type": "apex"
            }
        },
        "widgetStyle": {
            "backgroundColor": "#FFFFFF",
            "borderColor": "#E6ECF2",
            "borderEdges": [],
            "borderRadius": 0,
            "borderWidth": 1
        },
        "widgets": {
            "table_1": {
                "parameters": {
                    "borderColor": "#e0e5ee",
                    "borderWidth": 1,
                    "cell": {
                        "backgroundColor": "#ffffff",
                        "fontColor": "#16325c",
                        "fontSize": 12
                    },
                    "columns": [],
                    "customBulkActions": [],
                    "exploreLink": false,
                    "header": {
                        "backgroundColor": "#f4f6f9",
                        "fontColor": "#16325c",
                        "fontSize": 12
                    },
                    "innerMajorBorderColor": "#a8b7c7",
                    "innerMinorBorderColor": "#e0e5ee",
                    "mode": "fittocontainer",
                    "numberOfLines": 1,
                    "step": "StockData",
                    "verticalPadding": 8,
                    "evenRowColor": null,
                    "oddRowColor": null
                },
```

```
                "type": "table"
            },
            "pillbox_1": {
                "parameters": {
                    "compact": false,
                    "exploreLink": false,
                    "step": "CompaniesList_1"
                },
                "type": "pillbox"
            },
            "text_1": {
                "parameters": {
                    "fontSize": 20,
                    "text": "Selected symbol: {{ cell(CompaniesList_1.selection, 0,
\"value\").asString() }}",
                    "textAlignment": "center",
                    "textColor": "#091A3E"
                },
                "type": "text"
            },
            "chart_1": {
                "parameters": {
                    "autoFitMode": "keepLabels",
                    "showPoints": false,
                    "legend": {
                        "showHeader": true,
                        "show": true,
                        "customSize": "auto",
                        "position": "right-top",
                        "inside": false
                    },
                    "axisMode": "multi",
                    "tooltip": {
                        "showBinLabel": true,
                        "measures": "",
                        "showPercentage": false,
                        "showDimensions": true,
                        "showMeasures": true,
                        "customizeTooltip": false,
                        "dimensions": ""
                    },
                    "visualizationType": "line",
                    "dashLine": {
                        "measures": "",
                        "showDashLine": false
                    },
                    "exploreLink": false,
                    "title": {
                        "fontSize": 14,
                        "subtitleFontSize": 11,
                        "label": "",
                        "align": "center",
                        "subtitleLabel": ""
                    },
```

```
        "trellis": {
            "flipLabels": false,
            "showGridLines": true,
            "size": [
                100,
                100
            ],
            "enable": false,
            "type": "x",
            "chartsPerLine": 4
        },
        "fillArea": true,
        "showZero": true,
        "measureAxis2": {
            "sqrtScale": false,
            "showTitle": true,
            "showAxis": true,
            "title": "",
            "customDomain": {
                "showDomain": false
            }
        },
        "measureAxis1": {
            "sqrtScale": false,
            "showTitle": true,
            "showAxis": true,
            "title": "",
            "customDomain": {
                "showDomain": false
            }
        },
        "theme": "wave",
        "step": "StockData",
        "dimensionAxis": {
            "showTitle": true,
            "customSize": "auto",
            "showAxis": true,
            "title": "",
            "icons": {
                "useIcons": false,
                "iconProps": {
                    "fit": "cover",
                    "column": "",
                    "type": "round"
                }
            }
        },
        "drawArea": {
            "measure": "",
            "showDrawArea": false,
            "bounding1": "",
            "bounding2": ""
        }
    },
```

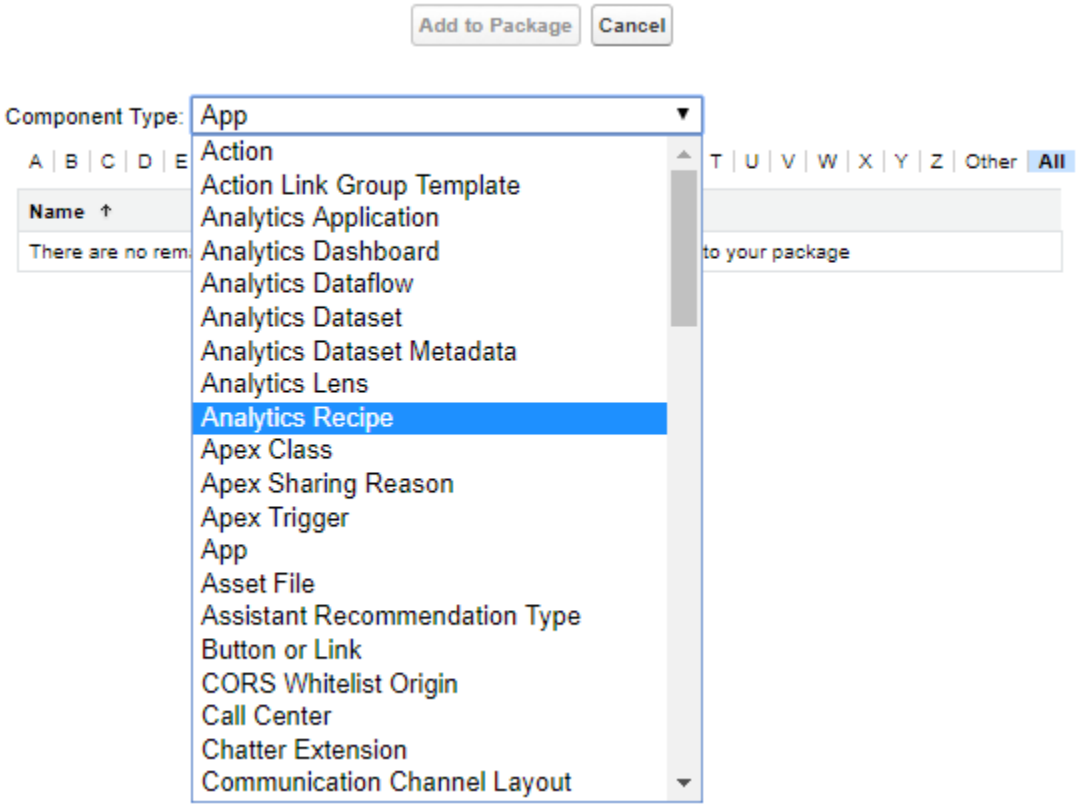
```
                "type": "chart"
            }
        }
    },
    "datasets": []
}
```

Empaquetage de vos recettes

Vous pouvez ajouter une recette Analytics lors de la création d'un package ou d'un ensemble de modifications.

Recettes dans des packages et des ensembles de modifications

Lorsque vous créez vos packages ou ensembles de modifications, sélectionnez Recette Analytics dans la liste des composants disponibles.



Pour que la recette soit disponible dans l'empaquetage, vous devez créer un jeu de données avec la recette.

Communautés : Customer Account Portal, personnalisation dynamique de la marque et Community Pulse

Spécialement conçu pour la gestion des comptes, Customer Account Portal offre aux clients un espace privé et sécurisé pour accéder aux informations sur leur compte et les mettre à jour. Les ensembles de personnalisations se conjuguent au ciblage d'audience, ce qui facilite la modification dynamique de la présentation et du style de votre communauté en fonction de l'audience qui visualise la page. De plus, Community Pulse affiche les métriques les plus importantes de votre communauté au centre de la zone Espaces de travail.

Conseil: Salesforce offre de nombreuses applications Lightning : Lightning Experience, Lightning Bolts, composants Lightning. Comprendre comment les appliquer à des communautés peut s'avérer difficile.

Retenez seulement que les solutions Lightning Bolt et les modèles Lightning utilisent la même technologie sous-jacente que Lightning Experience, à savoir la plate-forme Lightning et les composants Lightning, mais qu'il n'est pas nécessaire d'activer Lightning Experience pour les utiliser.

Éditions

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

DANS CETTE SECTION :

Modèles Lightning et solutions Bolt : nouveaux, actualisables et exportables

Cet version introduit plusieurs une série d'améliorations pour les modèles Customer Service (Napili) et Partner Central. Mettez à niveau dès aujourd'hui ! Augmentez la satisfaction de vos clients avec une communauté dédiée à l'aide du modèle Customer Account Portal. Créez la communauté dont vous rêvez avec le modèle Élaborer la vôtre. Exportez ensuite tout modèle personnalisé en tant que solution Lightning Bolt.

Personnalisation dynamique : une seule communauté, avec une présentation différente pour chaque audience

Avec les ensembles de personnalisations, vous pouvez changer dynamiquement la présentation et le style des pages de votre communauté en fonction de l'audience ciblée. Il n'est pas nécessaire de créer des communautés individuelles pour chaque client ou besoin métier. Vous pouvez désormais élaborer une seule communauté, puis ajuster son style en fonction de l'audience.

Ciblage d'audience : affinage de votre focus avec des critères de priorité et d'utilisateur

Observez des utilisateurs spécifiques avec les nouveaux critères d'audience d'objet utilisateur et contrôlez les informations visualisées par les personnes appartenant à plusieurs audiences.

CMS Connect : prise en charge de la personnalisation, JSON et plus de fournisseurs CMS

CMS Connect offre de nouveaux moyens pour connecter votre communauté à votre système de gestion des contenus (CMS). Si vous avez personnalisé un contenu dans Adobe Experience Manager (AEM), présent dans votre site Web, vous pouvez maintenant utiliser cette personnalisation dans votre communauté. CMS Connect prend en charge de nouveaux fournisseurs en plus d'AEM. Si votre site Web contient des contenus JSON tels que des articles et des blogs, vous pouvez aussi les restituer dans votre communauté avec une version bêta du connecteur JSON. Exploitez les fonctionnalités enrichies de CMS Connect pour harmoniser la présentation de votre communauté et de votre site Web.

Améliorations de l'utilisation et des performances : simplification de la modification des pages et des composants, CDN, mise en cache et analyse des performances

Découvrez les principales améliorations en termes d'utilisation et de performance que nous avons intégrées à cette version. En ce qui concerne l'utilisation, nous avons simplifié la modification de la page actuelle dans le Générateur de communauté et la suppression de composants dans le panneau Structure de la page. Les développeurs peuvent lancer la Developer Console directement depuis le panneau Structure de la page. En ce qui concerne les performances, essayez le nouveau réseau de livraison de contenu Communities Cloud (bêta) pour optimiser les temps de chargement de pages dans votre communauté. La mise en gage du navigateur côté client améliore aussi les performances. De plus, l'optimiseur de page de communauté est globalement disponible.

Communautés Lightning : Community 360, fichiers populaires, et composants nouveaux et mis à jour

Recueillez davantage d'informations sur l'activité de vos clients avec Customer 360, incorporez des flux dans les communautés Lightning, découvrez les fichiers populaires et retrouvez les informations dont vous avez besoin dans votre communauté peer-to-peer avec un nouveau composant de recherche.

Chatter dans les communautés Lightning : applications d'éditeur enrichi, améliorations du bouton Demander et flux

Ajoutez vos propres charges de travail personnalisées à des discussions, offrez à vos membres de nouvelles options avec le composant Bouton Demander amélioré et créez des fils gigantesques avec des flux.

Fichiers dans les communautés Lightning : fichiers externes, bibliothèques dans la vue des vignettes et dossiers dans les bibliothèques

Accédez à des fichiers externes dans vos communautés Lightning en utilisant Files Connect, utilisez la vue des vignettes pour parcourir les bibliothèques, et créez, déplacez et supprimez des dossiers dans les bibliothèques.

Gestion des relations partenaires : programmes et niveaux réseau, cartes de score de partenaire et fonds de développement du marché

Offrez une expérience de communauté progressive en fonction du niveau d'expertise, surveillez les performances des individus avec des cartes de score de partenaire (bêta) et gérez les budgets de partenaires avec les fonds de développement du marché.

Analytiques de communauté : Community Pulse et Annotations

Consultez les statistiques les plus importantes sur votre communauté en haut des espaces de travail afin d'exécuter des actions, et communiquez directement dans les tableaux de bord.

Modération : intégration à Journey Builder, file d'attente Engagement des membres et espaces de travail supplémentaires

Observez ce qui se passe lorsque Community Cloud rencontre Journey Builder de Marketing Cloud, recherchez des files d'attente nouvelles et améliorées pour vous faciliter la tâche et explorez une méthode rapide pour vérifier les espaces de travail.

Autres modifications apportées aux communautés

Découvrez les petites modifications qui améliorent votre expérience dans Chatter.

Modèles Lightning et solutions Bolt : nouveaux, actualisables et exportables

Cet version introduit plusieurs une série d'améliorations pour les modèles Customer Service (Napili) et Partner Central. Mettez à niveau dès aujourd'hui ! Augmentez la satisfaction de vos clients avec une communauté dédiée à l'aide du modèle Customer Account Portal. Créez la communauté dont vous rêvez avec le modèle Élaborer la vôtre. Exportez ensuite tout modèle personnalisé en tant que solution Lightning Bolt.

DANS CETTE SECTION :

Mise à jour de votre communauté Customer Service (Napili)

Nous avons revisité les fonctions sous-jacentes de la communauté Customer Service (Napili) ! Nous avons notamment amélioré la recherche et la navigation, et ajouté des options de personnalisation (pour ne citer qu'elles). Toutes les futures améliorations du modèle Customer Service (Napili) seront apportées dans la version Winter '18, ne vous laissez pas distancer.

Plus de possibilités avec la communauté Partner Central actualisée

Nous avons amélioré la navigation, ajouté la page Ressources qui comprend des bibliothèques et des recommandations de fichiers, et inclus la possibilité d'empaqueter et d'exporter le modèle Partner Central. Toutes les améliorations du modèle seront apportées dans la version Winter '18. Prêt(e) pour la mise à niveau ?

Introduction du Customer Account Portal, une toute nouvelle méthode pour satisfaire vos clients

Offrez à vos clients un espace privé et sécurisé pour accéder aux informations de leur compte client et les mettre à jour, avec le modèle prêt à l'emploi Customer Account Portal dans Community Cloud. Améliorez les relations avec les clients et réduisez les frais d'assistance en autorisant les clients à consulter et à régler les factures, à mettre à jour les informations de leur compte et à rechercher les réponses à leurs questions les plus fréquentes dans votre base de connaissances.

Élaboration d'une communauté personnalisée par les développeurs

Le modèle Élaborer la vôtre fournit les pages de base incontournables de chaque communauté : Accueil, Création d'enregistrements, Erreur, Détails d'enregistrement, Listes d'enregistrements, Listes d'enregistrements associés, Recherche, Vérification du mot de passe, Mot de passe oublié, Connexion, Erreur de connexion et Inscription. Vous pouvez aisément ajouter des pages et des composants à l'expérience que vous élaborez. Personnalisez votre marque et les thèmes pour affiner la présentation de votre communauté.

Lightning Bolts sans limite

Dans cette version, nous introduisons plusieurs modèles nouveaux et mis à niveau. Pour les exploiter, vous pouvez exporter *n'importe quel* modèle Lightning personnalisé en tant que solution Lightning Bolt, car l'exportation n'est plus limitée au Customer Service (Napili). Lightning Bolt facilite la création d'une solution spécifique au secteur d'activité, puis l'exportation, l'empaquetage et la distribution de la solution pour d'autres utilisateurs.

Mise à jour de votre communauté Customer Service (Napili)

Nous avons revisité les fonctions sous-jacentes de la communauté Customer Service (Napili) ! Nous avons notamment amélioré la recherche et la navigation, et ajouté des options de personnalisation (pour ne citer qu'elles). Toutes les futures améliorations du modèle Customer Service (Napili) seront apportées dans la version Winter '18, ne vous laissez pas distancer.

Remarque: Avant de mettre à jour vers la version Winter '18, consultez la rubrique Mise à jour de votre communauté, qui indique les effets possibles de la mise à jour sur votre communauté. Procédez ensuite à un test dans une organisation sandbox avant de mettre la version à jour dans votre organisation de production. Cette rubrique d'aide peut être périmée ou non disponible pendant l'aperçu de la version. Par conséquent, assurez-vous de connaître et de comprendre toutes les implications de la mise à jour.

Voici la liste des éléments nouveaux lors de la mise à jour de votre communauté Customer Service (Napili) actuelle vers la version Winter '18.

- Découplage de la case de recherche de l'en-tête de la communauté, ce qui facilite l'insertion de votre propre expérience de recherche dans une communauté

  Remarque: La page Recherche de la version Winter '18 du modèle Customer Service (Napili) n'inclut pas le composant Headline. Si la page Recherche de votre communauté inclut le composant Headline, il est retiré lors de la mise à niveau.

- Un composant d'en-tête plus fin qui améliore l'expérience mobile de votre communauté en laissant plus de la place pour les informations importantes
- Des améliorations de l'interface utilisateur prêtes à l'emploi, notamment un espacement optimisé dans les champs de texte et des tailles de police mises à jour
- Un nouveau composant Recherche globale pour les communautés peer-to-peer
- Un menu de navigation mis à niveau hautement performant qui offre de nouvelles options de mise en forme du style et réduit la nécessité de remplacements CSS

  Si vous avez appliqué des personnalisations CSS, migrez-les vers le menu de navigation mis à niveau.

> **Remarque:** Le remplacement de CSS n'est pas recommandé. Pour mettre à jour le style de votre menu de navigation, la méthode la plus efficace consiste à utiliser le panneau Personnalisation du Générateur de communauté. Testez vos personnalisation CSS dans un environnement sandbox pour vous assurer qu'elles fonctionnent correctement.

- L'adoption des principes du système de conception Lightning dans toutes les présentations de contenus
- Deux nouvelles options de personnalisation, une pour l'arrière-plan de navigation et une autre pour la couleur du texte

En effet, les modifications sont nombreuses. Pour cette raison, nous recommandons vivement de tester le processus de mise à niveau dans un environnement sandbox avant de publier votre communauté.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Nouveau menu du profil utilisateur pour les modèles mis à jour

Plus de possibilités avec la communauté Partner Central actualisée

Nous avons amélioré la navigation, ajouté la page Ressources qui comprend des bibliothèques et des recommandations de fichiers, et inclus la possibilité d'empaqueter et d'exporter le modèle Partner Central. Toutes les améliorations du modèle seront apportées dans la version Winter '18. Prêt(e) pour la mise à niveau ?

> **Remarque:** Avant de mettre à jour vers la version Winter '18, lisez la rubrique Mise à jour de votre communauté, qui présente ses conséquences pour votre communauté. Procédez ensuite à un test dans une organisation sandbox avant de mettre le modèle à jour dans votre organisation de production.

La communauté Partner Central mise à niveau offre :

- La page Ressources qui comprend des bibliothèques et des recommandations intelligentes pour les fichiers
- Le composant chemin pour les campagnes et les objets personnalisés, y compris les Contrats de vente, les Devis, les Catalogues de prix, les Commandes, les Allocations de fonds marketing, les Demandes de fonds marketing et les Réclamations de fonds marketing
- Un menu de navigation hautement performant qui offre de nouvelles options de mise en forme du style et réduit la nécessité de remplacements CSS

  > **Remarque:** Le remplacement de CSS n'est pas recommandé. Pour mettre à jour le style de votre menu de navigation, la méthode la plus efficace consiste à utiliser le panneau Personnalisation du Générateur de communauté. Testez vos personnalisation CSS dans un environnement sandbox pour vous assurer qu'elles fonctionnent correctement.

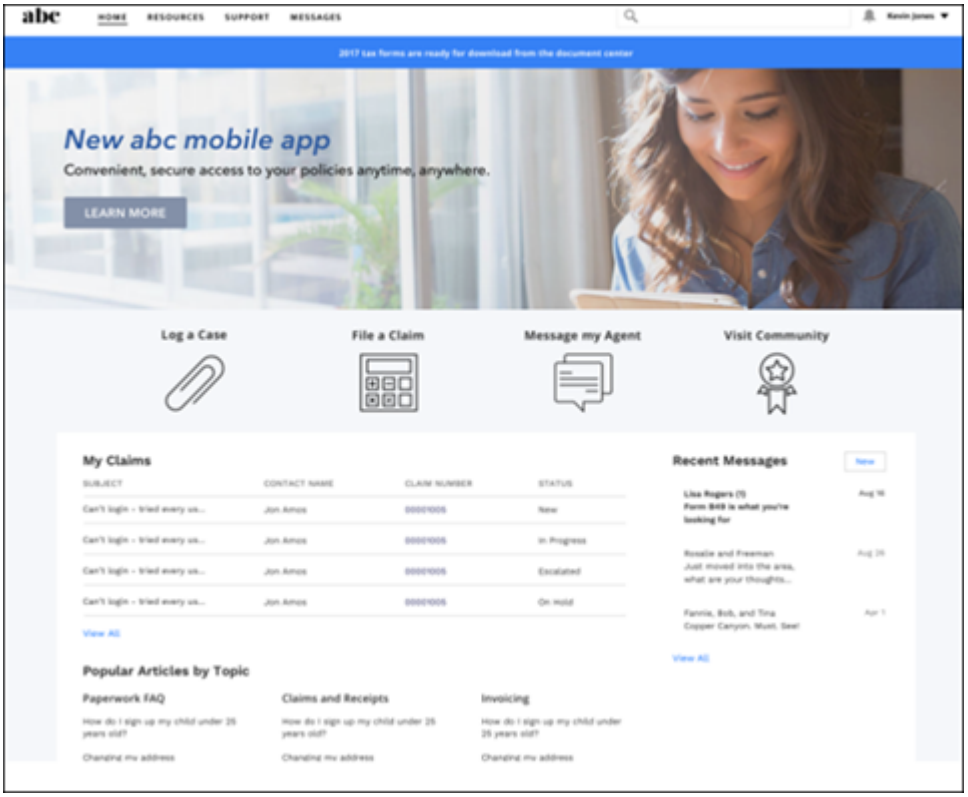
- L'adoption des principes du système de conception Lightning dans toutes les présentations de contenus

CONSULTER ÉGALEMENT :

Accès aux bibliothèques et plus avec la nouvelle page Ressources

Introduction du Customer Account Portal, une toute nouvelle méthode pour satisfaire vos clients

Offrez à vos clients un espace privé et sécurisé pour accéder aux informations de leur compte client et les mettre à jour, avec le modèle prêt à l'emploi Customer Account Portal dans Community Cloud. Améliorez les relations avec les clients et réduisez les frais d'assistance en autorisant les clients à consulter et à régler les factures, à mettre à jour les informations de leur compte et à rechercher les réponses à leurs questions les plus fréquentes dans votre base de connaissances.



Customer Account Portal est spécialement conçu pour la gestion des comptes. Vous pouvez :

- Accorder l'accès aux clients pour créer et mettre à jour les informations importantes dans n'importe quel enregistrement Salesforce, y compris les objets personnalisés. En accordant l'accès, vous réduisez les sollicitations de votre centre d'appels pour des problèmes qui peuvent être aisément résolus, par exemple mettre à jour un numéro de téléphone ou une adresse.
- Intégrer et exposer des données et des processus à partir de systèmes tiers tels que ERP et e-commerce via Salesforce Connect.
- Afficher les informations les plus importantes dans le profil de membre des clients.
- Utiliser Salesforce Knowledge pour apporter à vos clients des réponses à leurs questions les plus pressantes sur votre produit et votre marque. Autoriser les clients à charger des fichiers, notamment des factures et des réclamations.

Customer Account Portal offre une flexibilité et une évolutivité identiques à celles que vous connaissez dans les communautés Lightning. Vous pouvez aisément :

- Élaborer des pages personnalisées et utiliser une marque personnalisée.
- Exposer plus d'objets et de données CRM pour répondre à vos besoins métiers.
- Utiliser le ciblage d'audience par géolocalisation, et créer des contenus personnalisés pour vos clients en fonction de leur emplacement géographique.

N'attendez pas, élaborez ce portail client que vous avez toujours voulu lancer. Vous allez créer une expérience riche, moderne et réactive en quelques clics seulement. Les rêves deviennent réalité.

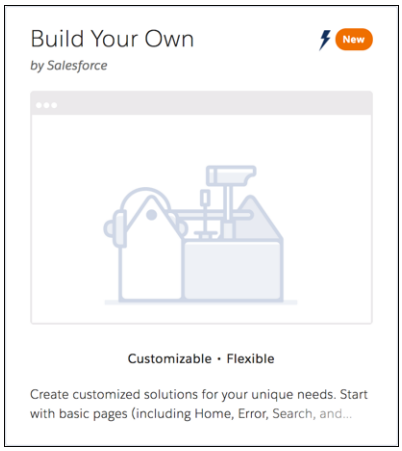
CONSULTER ÉGALEMENT :

Introduction d'une expérience de navigation plus intuitive avec le menu de vignettes (bêta)

Accès des membres de portail à la modification de leur profil

Élaboration d'une communauté personnalisée par les développeurs

Le modèle Élaborer la vôtre fournit les pages de base incontournables de chaque communauté : Accueil, Création d'enregistrements, Erreur, Détails d'enregistrement, Listes d'enregistrements, Listes d'enregistrements associés, Recherche, Vérification du mot de passe, Mot de passe oublié, Connexion, Erreur de connexion et Inscription. Vous pouvez aisément ajouter des pages et des composants à l'expérience que vous élaborez. Personnalisez votre marque et les thèmes pour affiner la présentation de votre communauté.

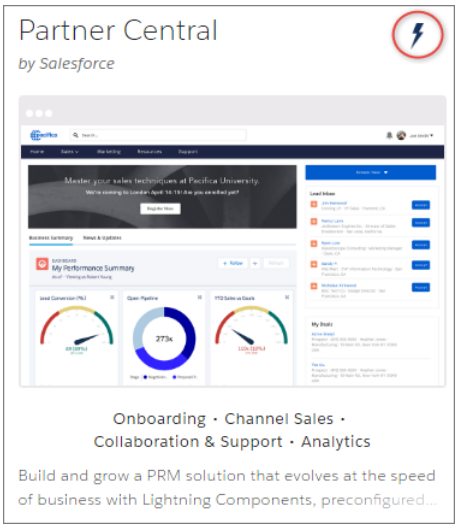


Pour afficher tous les composants dans le panneau Composants, sélectionnez **Paramètres** > **Avancé**, puis cliquez sur **Afficher tous les composants** dans la zone Panneau des composants.

Lightning Bolts sans limite

Dans cette version, nous introduisons plusieurs modèles nouveaux et mis à niveau. Pour les exploiter, vous pouvez exporter *n'importe quel* modèle Lightning personnalisé en tant que solution Lightning Bolt, car l'exportation n'est plus limitée au Customer Service (Napili). Lightning Bolt facilite la création d'une solution spécifique au secteur d'activité, puis l'exportation, l'empaquetage et la distribution de la solution pour d'autres utilisateurs.

Vous ne savez pas quels modèles peuvent être exportés ? Examinez l'icône Lightning en regard du modèle dans l'assistant de création de la communauté. Vous pouvez exporter n'importe quel modèle signalé par un éclair .



Pour exporter une communauté existante, mettez à jour votre modèle vers la toute dernière version dans **Paramètres** > **Mises à jour**.

Lorsque vous exportez un modèle Customer Account Portal personnalisé en tant que solution Lightning Bolt, le composant Menu de vignettes n'est pas inclus. Une fois la communauté créée à partir de la solution, ajoutez le composant manuellement.

Remarque: Vous ne pouvez pas exporter les modèles Koa ou Kokua, car ils ont retirés.

Personnalisation dynamique : une seule communauté, avec une présentation différente pour chaque audience

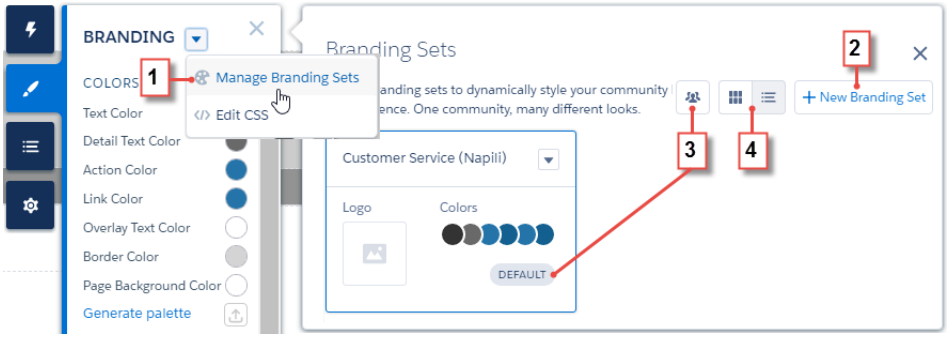
Avec les ensembles de personnalisations, vous pouvez changer dynamiquement la présentation et le style des pages de votre communauté en fonction de l'audience ciblée. Il n'est pas nécessaire de créer des communautés individuelles pour chaque client ou besoin métier. Vous pouvez désormais élaborer une seule communauté, puis ajuster son style en fonction de l'audience.

Comme les variations de page, les ensembles de personnalisations tirent parti des audiences basées sur des critères. De la même façon que vous pouvez créer plusieurs variations de pages et cibler différentes audiences, vous pouvez créer des propriétés d'ensemble de personnalisations différentes afin de générer une présentation unique pour une audience spécifique.

Remarque: Pour utiliser des ensembles de personnalisations, mettez à jour votre modèle vers la toute dernière version dans **Paramètres** > **Mises à jour**.

Dans le Générateur de communauté, vous pouvez :

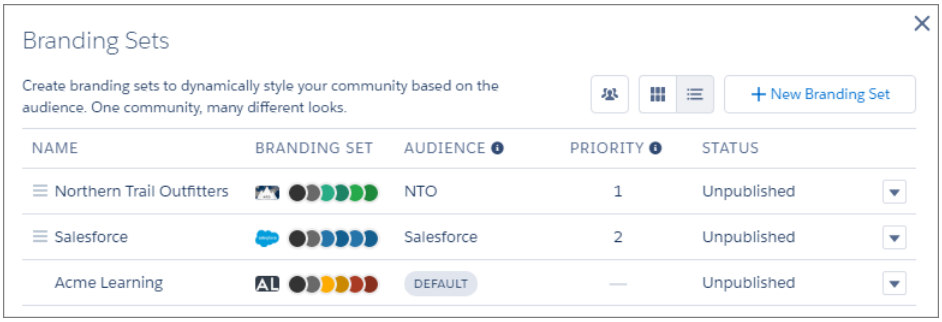
- Gérer les ensembles de personnalisations dans le panneau Personnalisation (1).
- Créer des propriétés pour un ensemble de personnalisations (2).
- Créer ou attribuer une audience à votre ensemble de personnalisations (3).
- Basculer entre une vignette ou une vue de liste d'ensembles de personnalisations (4).



Remarque: Chaque communauté doit avoir un ensemble de personnalisations attribué à l'audience par défaut. Il sert de personnalisation de secours. Il est affiché pour les personnes qui n'appartiennent à aucune audience spécifique. Si vous exportez un modèle, seul l'ensemble de personnalisations par défaut est exporté.

Exemple: Acme Learning offre des cours de formation professionnelle aux employés des grandes entreprises et au grand public. Acme Learning souhaite fournir des expériences de personnalisation ciblées à chaque entreprise, en combinant sa marque Acme Learning et celle de l'entreprise. Pour les clients issus du grand public, Acme Learning souhaite afficher sa marque standard Acme Learning.

En utilisant une seule communauté, Acme Learning crée une série d'ensembles de personnalisations, puis crée et attribue des audiences à chaque ensemble de personnalisations. Ainsi, lorsque les employés de Salesforce visitent la communauté Acme Learning, ils affichent des pages qui reflètent le logo, les couleurs et les polices Salesforce. De la même façon, si les employés de Northern Trail Outfitters visitent la page d'accueil, ils affichent le même contenu, mais avec des polices, des couleurs et un logo différents. Le grand public, c'est-à-dire l'audience par défaut, affiche des pages qui reflètent la marque standard d'Acme Learning.



Ciblage d'audience : affinage de votre focus avec des critères de priorité et d'utilisateur

Observez des utilisateurs spécifiques avec les nouveaux critères d'audience d'objet utilisateur et contrôlez les informations visualisées par les personnes appartenant à plusieurs audiences.

DANS CETTE SECTION :

Création d'audiences basées sur des critères utilisateur

Affinez le focus de vos audiences avec des types de critère d'objet utilisateur. Ciblez des audiences en fonction des informations de l'utilisateur, notamment la ville, le nom de la société ou la fonction, et précisez qui voit quoi dans votre communauté.

Priorité des informations visualisées par votre audience

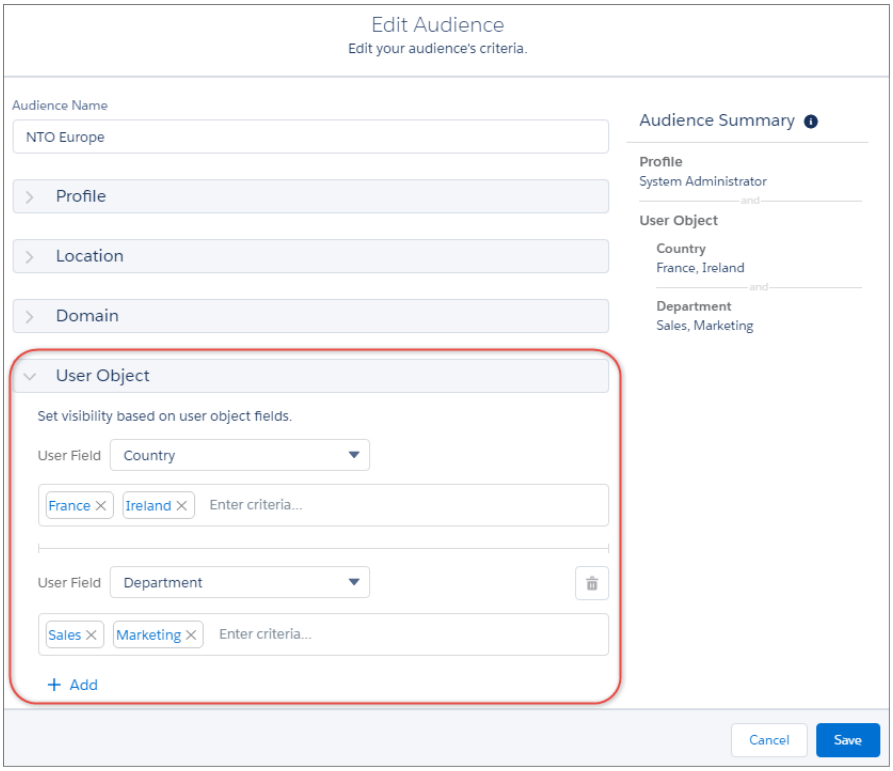
Définissez des priorités avec un ensemble de personnalisations ou une variation de page qui s'affiche lorsque les utilisateurs appartiennent à plusieurs audiences. Ne cherchez plus qui voit quoi : vous pouvez désormais choisir l'ensemble de personnalisations ou la page qui s'affiche en priorité.

Création d'audiences basées sur des critères utilisateur

Affinez le focus de vos audiences avec des types de critère d'objet utilisateur. Ciblez des audiences en fonction des informations de l'utilisateur, notamment la ville, le nom de la société ou la fonction, et précisez qui voit quoi dans votre communauté.

Par exemple, pour cibler une audience en fonction du pays de résidence, le champ Pays de l'objet utilisateur renvoie des résultats plus précis que le type de critère emplacement. Le type de critère emplacement détermine la localisation des utilisateurs par leur adresse IP, qui varie lorsque les utilisateurs se déplacent.

Lors de la création ou de la modification d'une audience, choisissez parmi plusieurs champs de texte ou de liste de sélection dans l'objet utilisateur, puis saisissez les critères appropriés.



Priorité des informations visualisées par votre audience

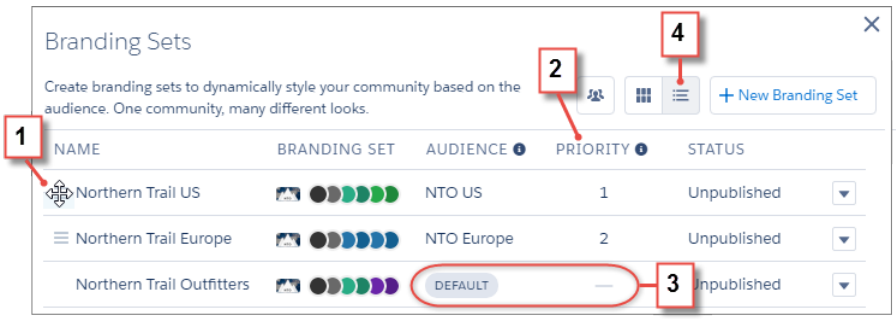
Définissez des priorités avec un ensemble de personnalisations ou une variation de page qui s'affiche lorsque les utilisateurs appartiennent à plusieurs audiences. Ne cherchez plus qui voit quoi : vous pouvez désormais choisir l'ensemble de personnalisations ou la page qui s'affiche en priorité.

Conseil: Vous ne savez pas à quoi correspond un ensemble de personnalisations ? Cette nouvelle fonctionnalité a été ajoutée au ciblage d'audience. Pour en savoir plus, consultez cette rubrique.

Pour définir les informations affichées en priorité pour les personnes qui appartiennent à plusieurs audiences, faites glisser la variation de page ou l'ensemble de personnalisations (1) vers l'emplacement approprié afin de définir sa priorité (2).

Les utilisateurs qui n'appartiennent pas à une audience spécifique affichent l'ensemble de personnalisations ou la variation de page attribué à l'audience par défaut (3). Puisque cette audience par défaut sert de personnalisation ou de page de secours, elle n'est pas prioritaire.

Pour définir la priorité des ensembles de personnalisations, vous devez être dans la vue de liste (4) de la zone Ensemble de personnalisations. La colonne Priorité s'affiche lorsque vous avez deux audiences ou plus attribuées en plus de l'audience par défaut.





CMS Connect : prise en charge de la personnalisation, JSON et plus de fournisseurs CMS

CMS Connect offre de nouveaux moyens pour connecter votre communauté à votre système de gestion des contenus (CMS). Si vous avez personnalisé un contenu dans Adobe Experience Manager (AEM), présent dans votre site Web, vous pouvez maintenant utiliser cette personnalisation dans votre communauté. CMS Connect prend en charge de nouveaux fournisseurs en plus d'AEM. Si votre site Web contient des contenus JSON tels que des articles et des blogs, vous pouvez aussi les restituer dans votre communauté avec une version bêta du connecteur JSON. Exploitez les fonctionnalités enrichies de CMS Connect pour harmoniser la présentation de votre communauté et de votre site Web.

Remarque: Cette version contient des versions bêta quelques fonctionnalités CMS Connect. Cela signifie que cette fonctionnalité est de grande qualité avec des limitations connues. CMS Connect n'est pas globalement disponible tant que Salesforce n'a pas annoncé sa disponibilité dans la documentation, des bulletins d'actualité ou des annonces publiques. Nous ne pouvons pas garantir la disponibilité globale sur une période spécifique ou à terme. Motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités globalement disponibles. Vous pouvez formuler des commentaires et des suggestions sur CMS Connect dans le groupe Community Cloud de la communauté Trailblazer.

DANS CETTE SECTION :

Personnalisation de votre communauté avec CMS Connect

Utilisez-vous Experience Manager avec la personnalisation pour gérer le contenu de votre site Web ? Dans les communautés, CMS Connect prend désormais en charge votre contenu personnalisé. Ainsi, vous décidez qui voit quoi. Si vous avez configuré la personnalisation dans AEM, vos efforts ne sont pas vains, vous pouvez restituer votre contenu personnalisé dans votre communauté. Affichez les contenus dans différents segments, selon des critères tels que la géolocalisation ou la langue.

Enrichissement des pages de votre communauté avec un contenu JSON (bêta)

Étoffez les pages de votre communauté avec un contenu JSON depuis votre système de gestion des contenus CMS. Utilisez CMS Connect pour restituer vos contenus JSON, tels que des articles et des blogs. Utilisez l'éditeur de propriétés avec le Générateur de communauté pour adapter les présentations à vos besoins et à votre goût.

Alignement des contenus de votre communauté et de votre site Web avec la prise en charge de fournisseurs CMS supplémentaires (bêta)

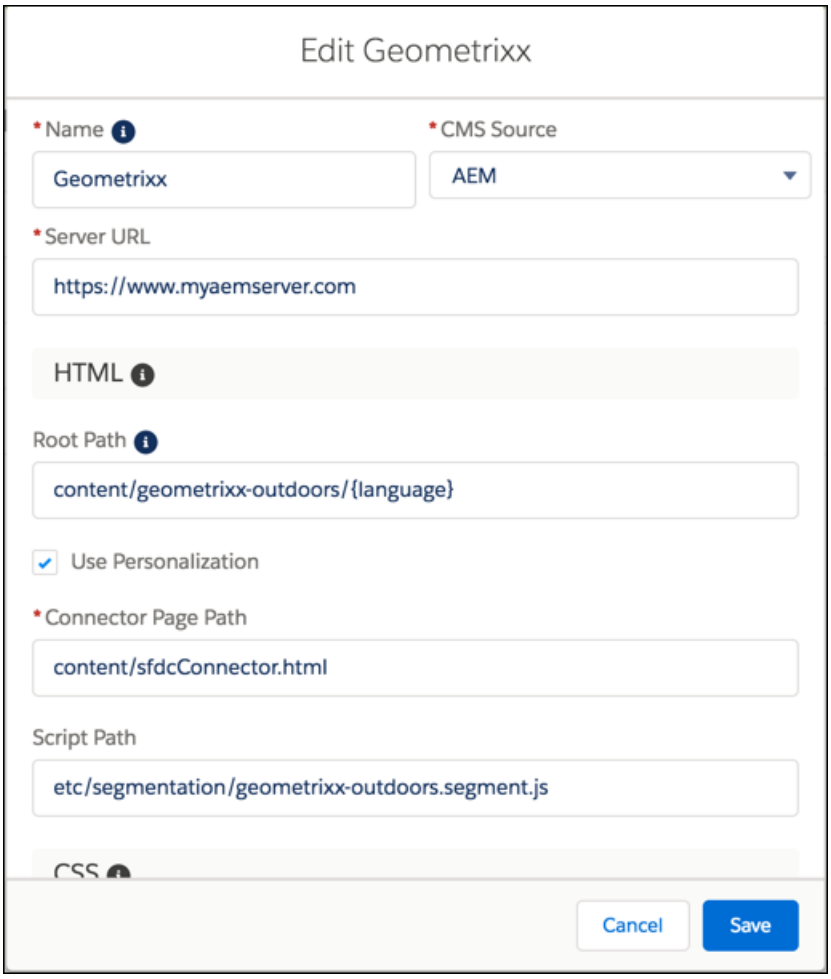
Nous avons une bonne nouvelle pour les utilisateurs qui gèrent le contenu de leur site Web dans Drupal, SDL, Sitecore ou WordPress. En plus de la prise en charge de Adobe Experience Manager, désormais CMS Connect prend totalement en charge votre contenu. Vous pouvez appliquer une présentation commune à votre communauté et à votre site Web sans aucune duplication.

Conversion de vos URL relatives en URL absolues (bêta)

La relativité n'est pas toujours souhaitée. Puisque CMS Connect autorise uniquement les URL absolues dans les fragments HTML, il convertit les URL relatives pour vous. La conversion est invisible, vous n'avez pas à vous en soucier.

Personnalisation de votre communauté avec CMS Connect

Utilisez-vous Experience Manager avec la personnalisation pour gérer le contenu de votre site Web ? Dans les communautés, CMS Connect prend désormais en charge votre contenu personnalisé. Ainsi, vous décidez qui voit quoi. Si vous avez configuré la personnalisation dans AEM, vos efforts ne sont pas vains, vous pouvez restituer votre contenu personnalisé dans votre communauté. Affichez les contenus dans différents segments, selon des critères tels que la géolocalisation ou la langue.



Comment fonctionne-t-elle ? Nous aimerions répondre que c'est magique, mais quelques efforts préalables sont nécessaires. Vous devez créer et installer une page JSP de connecteur, et l'exposer via une page HTML dans AEM. La page du connecteur contient le fichier JSP avec la logique de mappage de personnalisation de votre site Web. L'ajout d'un code peut être nécessaire, selon la méthode d'exécution des scripts que vous souhaitez. Saisissez ensuite le chemin vers cette page de connecteur dans AEM, en configurant la connexion CMS dans votre communauté. Dans votre connexion CMS, vous pouvez également ajouter un chemin vers votre fichier JavaScript, si vous souhaitez exécuter les scripts dynamiquement dans le fichier JSP.

Une fois ce travail initial accompli, l'utilisation de la personnalisation dans votre communauté ne présente aucune difficulté. Après l'avoir activé dans la connexion, vous l'activez également dans chaque composant CMS Connect (HTML) dans le Générateur de communauté que vous souhaitez personnaliser. Vous pouvez également l'activer dans votre en-tête et votre pied de page dans les paramètres du Générateur de communauté. Pour des détails complets, reportez-vous au guide CMS Connect Developer Guide.

Enrichissement des pages de votre communauté avec un contenu JSON (bêta)

Étoffez les pages de votre communauté avec un contenu JSON depuis votre système de gestion des contenus CMS. Utilisez CMS Connect pour restituer vos contenus JSON, tels que des articles et des blogs. Utilisez l'éditeur de propriétés avec le Générateur de communauté pour adapter les présentations à vos besoins et à votre goût.

Vous pouvez désormais afficher vos contenus JSON WordPress et Drupal dans votre communauté. Configurez une connexion CMS, ajoutez un chemin à vos contenus JSON et utilisez le Générateur de communauté pour définir leur affichage.

Affichage des publications et des articles de blog

Pour restituer une publication dans un blog ou un autre élément individuel dans une page de communauté personnalisée, configurez votre JSON en tant qu'élément de contenu. Faites ensuite glisser le contenu JSON CMS Connect vers la page et utilisez l'éditeur de propriété pour définir tous ses attributs. Vous pouvez utiliser des expressions JSON ou des valeurs statiques pour des éléments tels que le titre, l'auteur et la source des images. Nous fournissons une présentation intégrée pour l'affichage de votre contenu.

Remarque: L'optimisation du moteur de recherche (SEO) ne fonctionne pas pour les composants CMS Connect (JSON) qui prennent en charge la navigation vers les pages Élément de contenu, même dans les pages publiques.

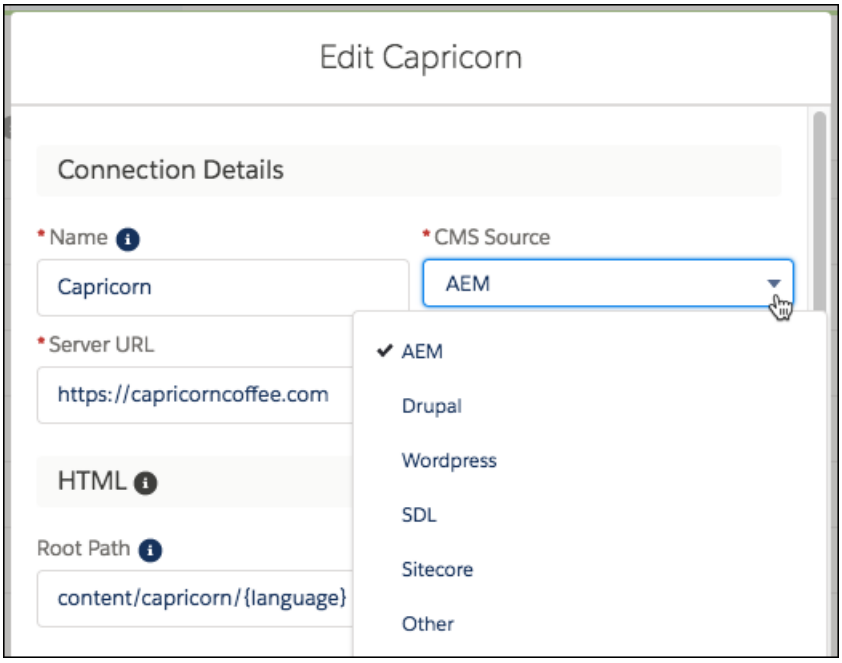
Affichage de listes de contenus

Créez un composant Liste de contenus pour afficher une liste d'éléments de contenu dans une présentation de grille, avec chaque élément lié à la vue complète. L'éditeur de propriétés permet de contrôler l'affichage. Utilisez les présentations prêtes à l'emploi pour votre liste de contenus et ses éléments, en personnalisant chaque champ avec des valeurs ou des expressions JSON.

Alignement des contenus de votre communauté et de votre site Web avec la prise en charge de fournisseurs CMS supplémentaires (bêta)

Nous avons une bonne nouvelle pour les utilisateurs qui gèrent le contenu de leur site Web dans Drupal, SDL, Sitecore ou WordPress. En plus de la prise en charge de Adobe Experience Manager, désormais CMS Connect prend totalement en charge votre contenu. Vous pouvez appliquer une présentation commune à votre communauté et à votre site Web sans aucune duplication.

Lorsque vous configurez une nouvelle connexion CMS, vous pouvez choisir dans une liste de sources CMS.



Conversion de vos URL relatives en URL absolues (bêta)

La relativité n'est pas toujours souhaitée. Puisque CMS Connect autorise uniquement les URL absolues dans les fragments HTML, il convertit les URL relatives pour vous. La conversion est invisible, vous n'avez pas à vous en soucier.

Les composants HTML, tels que les bannières, les en-têtes et les pieds de page de votre CMS, peuvent contenir des URL relatives (par exemple, `/content/capricorn/en/rootlink`). Aucun problème. CMS Connect convertit vos URL relatives en URL absolues pour les balises et les attributs HTML ci-dessous.

- Balise `<img>` attribut `src`
- Balise `<audio>` attribut `src`
- Balise `<input>`
- Balise `<button>` attribut `formaction`
- Balise `<video>` attributs `src` et `poster`
- Balises `<a>` et `<area>` attribut `href`
- Balise `<form>` attribut `action`
- Balises `<del>`, `<ins>`, `<blockquote>` et `<q>` attribut `cite`
- Balise `<script>` attribut `src`

Remarque: La conversion d'URL fonctionne uniquement dans les fragments HTML. Les URL JavaScript ou CSS relatives fournies dans votre connexion ne sont pas converties.

Améliorations de l'utilisation et des performances : simplification de la modification des pages et des composants, CDN, mise en cache et analyse des performances

Découvrez les principales améliorations en termes d'utilisation et de performance que nous avons intégrées à cette version. En ce qui concerne l'utilisation, nous avons simplifié la modification de la page actuelle dans le Générateur de communauté et la suppression de composants dans le panneau Structure de la page. Les développeurs peuvent lancer la Developer Console directement depuis le panneau Structure de la page. En ce qui concerne les performances, essayez le nouveau réseau de livraison de contenu Communities Cloud (bêta) pour optimiser les temps de chargement de pages dans votre communauté. La mise en gage du navigateur côté client améliore aussi les performances. De plus, l'optimiseur de page de communauté est globalement disponible.

DANS CETTE SECTION :

Augmentation des performances des communautés avec un réseau de distribution de contenu (bêta) gratuit

Réduisez les temps de chargement des pages de votre communauté en configurant un réseau de livraison de contenu (CDN) gratuit. Cette fonctionnalité est disponible dans les communautés Lightning et Onglets Salesforce + Visualforce.

Personnalisation de la couleur d'arrière-plan et du texte de navigation

Ajustez les couleurs d'arrière-plan et du texte de navigation de votre communauté avec les paramètres de couleur du panneau Personnalisation dans le Générateur de communauté. Ces paramètres évitent le remplacement des styles de modèle et de personnalisation par vos propres personnalisations.

Simplification de l'ajout d'une famille de polices personnalisée

Bonne nouvelle ! Le processus d'utilisation de vos polices personnalisées dans le Générateur de communauté implique désormais un simple chargement. Vous pouvez spécifier le nom d'une famille de polices personnalisée à utiliser dans l'ensemble de votre communauté, pour vos polices principales et d'en-tête.

Amélioration des performances de communauté avec la mise en cache du navigateur

Si vous utilisez de nombreux composants dans votre communauté Lightning, améliorez ses performances avec la mise en cache du navigateur. Les performances sont similaires pour le chargement de la première page, mais le chargement des pages suivantes est plus rapide. Le cache est crypté et sécurisé.

Informations sur les performances avec l'optimiseur Salesforce Community Page Optimizer (globalement disponible)

L'optimiseur Salesforce Community Page Optimizer gratuit analyse votre communauté et identifie les problèmes qui peuvent impacter les performances. Utilisez les informations pour ajuster votre conception et améliorer les performances de communauté pour vos membres.

Suppression de composants du panneau Structure de la page

Vous souhaitez supprimer un composant sans avoir à parcourir votre communauté pour le retrouver ? Aucun problème. Vous pouvez désormais supprimer rapidement des composants personnalisés, quel que soit leur emplacement le panneau Structure de la page.

Modification de composants personnalisés dans Developer Console

Vous pouvez désormais afficher et modifier rapidement des composants personnalisés depuis le panneau Structure de la page.

Modification de la page actuellement publiée dans le Générateur de communauté

Vous souhaitez apporter une modification à la communauté publiée que vous visualisez ? Accédez simplement au Générateur de communauté, depuis le menu du profil de communauté, pour modifier la page actuelle. Prévisualisez, puis publiez vos modifications.

Affichage des modifications en actualisant la page active

Vous pouvez gagner du temps et ne plus recharger la page complète de votre navigateur après avoir modifié une page dans le Générateur de communauté. Désormais, vous actualisez uniquement la page active.

Augmentation des performances des communautés avec un réseau de distribution de contenu (bêta) gratuit

Réduisez les temps de chargement des pages de votre communauté en configurant un réseau de livraison de contenu (CDN) gratuit. Cette fonctionnalité est disponible dans les communautés Lightning et Onglets Salesforce + Visualforce.

Remarque: Cette version contient une version bêta de CDN Community Cloud. Cela signifie que cette fonctionnalité est de grande qualité avec des limitations connues. Community Cloud CDN n'est pas globalement disponible tant que Salesforce n'a pas annoncé sa disponibilité dans la documentation, des bulletins d'actualité ou des annonces publiques. Nous ne pouvons pas garantir la disponibilité globale sur une période spécifique ou à terme. Motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités globalement disponibles.

Si vous activez cette fonctionnalité bêta, ce domaine utilise Akamai, un service CDN tiers, pour optimiser sa distribution de contenu. Toutes les informations envoyées ou renvoyées par ce domaine, qui comprennent les données soumises au domaine, les contenus de page Web renvoyés depuis le domaine, les tables de données de ces pages, les images, les fichiers, le code JavaScript, les feuilles de style et les ressources statiques, sont stockés et transmis par Akamai. Akamai peut offrir des dispositifs de protection de la confidentialité et de la sécurité de ces données différents de ceux fournis par Salesforce. Salesforce n'est pas responsable de la confidentialité et de la sécurité des données partagées avec Akamai suite à votre décision d'activer cette fonctionnalité bêta. Salesforce ne fait aucune déclaration et n'offre aucune garantie concernant les performances de cette fonctionnalité bêta, notamment, sans s'y limiter, les temps de fonctionnement et la disponibilité du service. Si cette fonctionnalité devient globalement disponible dans le futur, il peut être nécessaire d'acheter des unités pour une utilisation de bande passante CDN supérieure aux limitations actuellement documentées.

Éditions

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

Pour augmenter les performances de chargement de page, les ressources suivantes sont mises en cache dans le CDN Community Cloud :

- Les ressources accessibles dans une communauté publique sans authentification, y compris les fichiers HTML, JavaScript, CSS, d'image et de police
- Les ressources configurées pour la mise en cache publique, notamment les ressources statiques Salesforce dont le paramètre Contrôle du cache est configuré sur Public

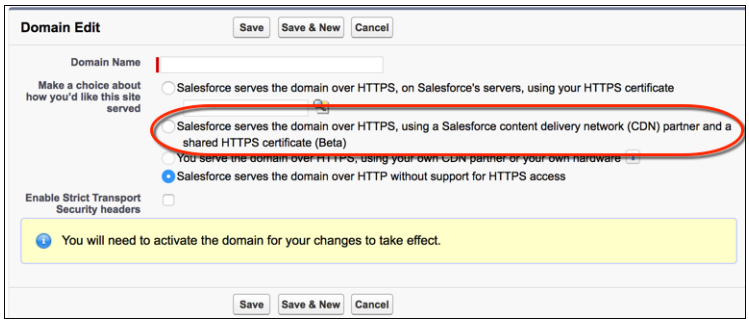
Préparation

1. Dans Configuration, saisissez *Paramètres de communautés* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Paramètres de communautés**. Cliquez sur **Activer les communautés**, puis saisissez un nom de domaine (par exemple, MaSociete.force.com).
2. Obtenez un domaine personnalisé (extérieur à Salesforce), et ajoutez-le à votre organisation en tant qu'enregistrement de domaine.
3. Dans Configuration, saisissez *URL personnalisées* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **URL personnalisées**. Associez votre domaine personnalisé à l'URL du site de votre communauté.

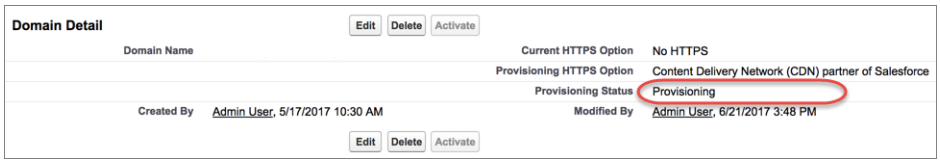
Provision et activation du CDN de communauté

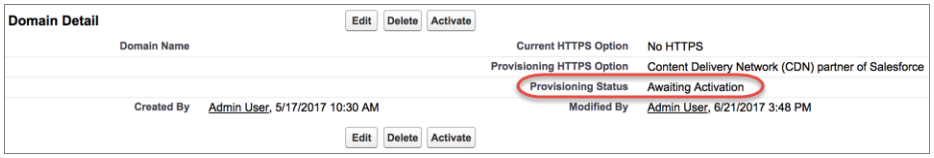
1. Modifiez votre domaine personnalisé, sélectionnez **Salesforce sert le domaine sur HTTPS, en utilisant un réseau de livraison de contenu (CDN) partenaire de Salesforce et un certificat HTTPS partagé** , puis cliquez sur **Enregistrer**.

Akamai est le partenaire CDN.



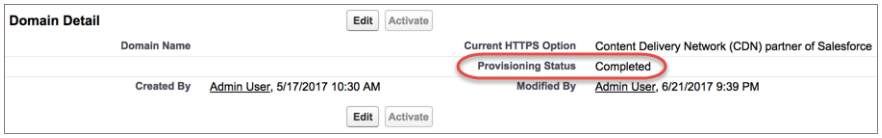
Le processus de provisionnement du CDN Community Cloud peut prendre de 2 à 6 heures. Une fois terminé, le champ Statut de provisionnement change de Provisionnement à Activation en attente. Vous recevez un e-mail de notification à la fin du processus. Le provisionnement n'entraîne aucune indisponibilité ni interruption.





2. Activez votre domaine.

   Votre communauté peut être indisponible pendant 10 à 15 minutes. Par conséquent, provisionnez et activez le CDN Community Cloud lorsque le trafic de votre communauté est faible. Le champ Statut de provisionnement change de Activation en attente à Terminé.

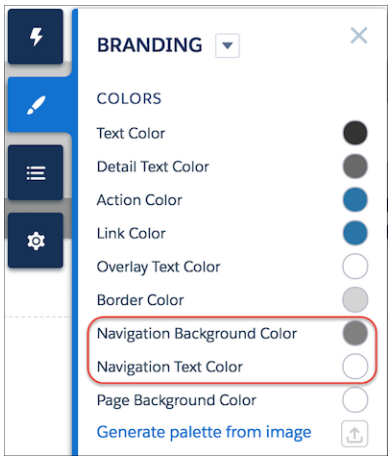


CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Configuration d'un réseau de livraison de contenu (bêta) (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Personnalisation de la couleur d'arrière-plan et du texte de navigation

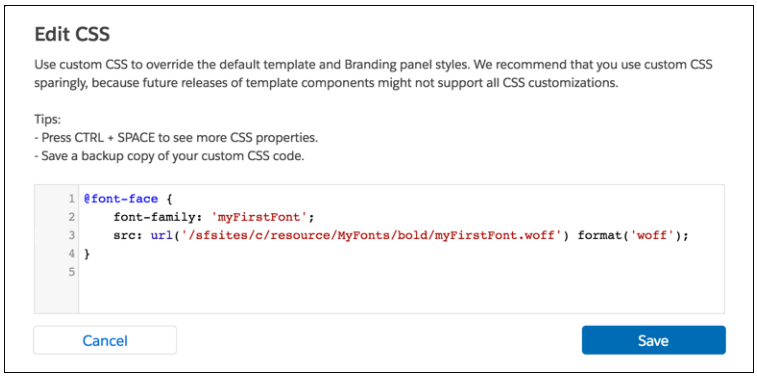
Ajustez les couleurs d'arrière-plan et du texte de navigation de votre communauté avec les paramètres de couleur du panneau Personnalisation dans le Générateur de communauté. Ces paramètres évitent le remplacement des styles de modèle et de personnalisation par vos propres personnalisations.



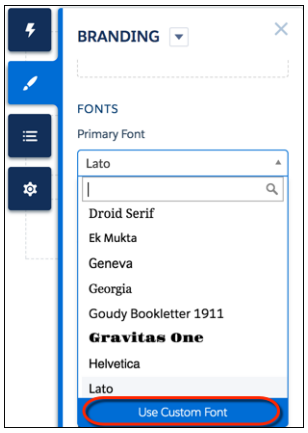
Simplification de l'ajout d'une famille de polices personnalisée

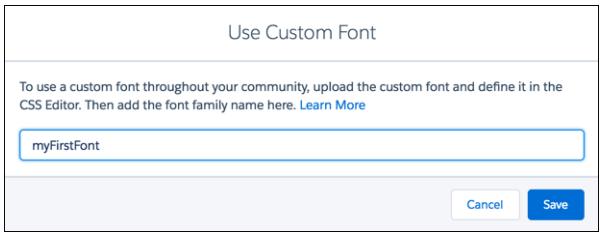
Bonne nouvelle ! Le processus d'utilisation de vos polices personnalisées dans le Générateur de communauté implique désormais un simple chargement. Vous pouvez spécifier le nom d'une famille de polices personnalisée à utiliser dans l'ensemble de votre communauté, pour vos polices principales et d'en-tête.

Pour ajouter une police aux listes Police principale et Polices d'en-tête, chargez-la en tant que ressource statique et définissez-la dans l'éditeur CSS. Si vous avez plusieurs fichiers de police à charger, utilisez un fichier .zip.



Dans le panneau Personnalisation, sous Polices, cliquez sur **Utiliser une police personnalisée**, puis ajoutez le nom de la famille de polices.

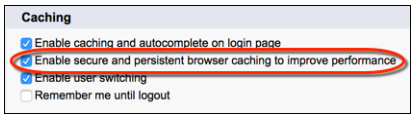




Amélioration des performances de communauté avec la mise en cache du navigateur

Si vous utilisez de nombreux composants dans votre communauté Lightning, améliorez ses performances avec la mise en cache du navigateur. Les performances sont similaires pour le chargement de la première page, mais le chargement des pages suivantes est plus rapide. Le cache est crypté et sécurisé.

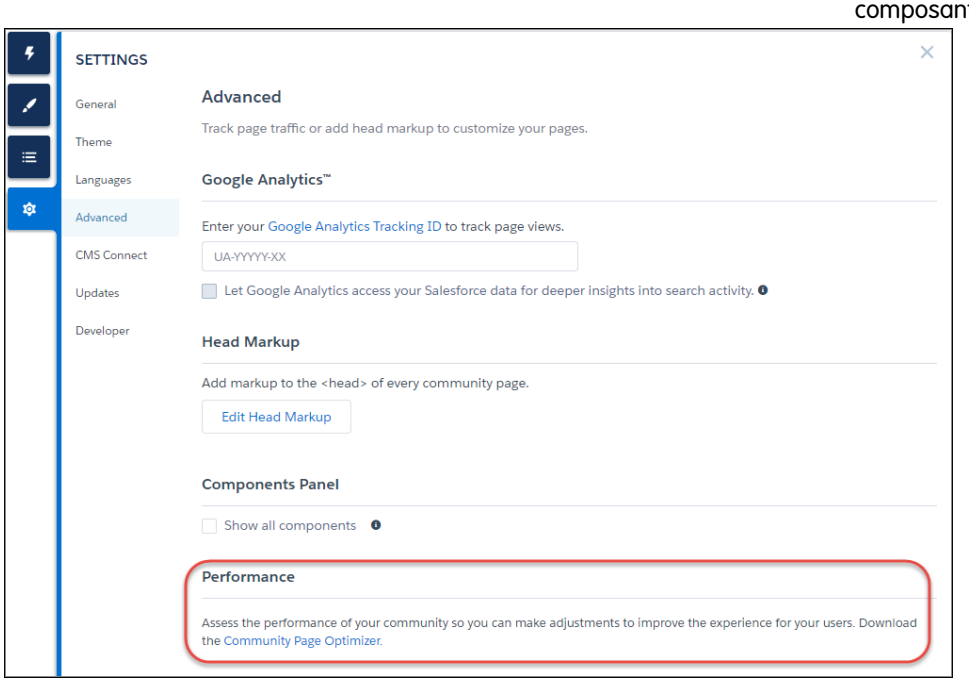
Le paramètre **Activer la mise en cache du navigateur sécurisée et permanente pour améliorer les performances** est activé par défaut. Pour vérifier que ce paramètre est activé, dans Configuration, saisissez `Paramètres de session` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Paramètres de session**.



Informations sur les performances avec l'optimiseur Salesforce Community Page Optimizer (globalement disponible)

L'optimiseur Salesforce Community Page Optimizer gratuit analyse votre communauté et identifie les problèmes qui peuvent impacter les performances. Utilisez les informations pour ajuster votre conception et améliorer les performances de communauté pour vos membres.

L'optimiseur Salesforce Community Page Optimizer est un plug-in gratuit disponible sur Chrome Web Store. Téléchargez et installez le plug-in comme n'importe quelle autre extension Chrome.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Analyse et amélioration des performances de communauté

Suppression de composants du panneau Structure de la page

Vous souhaitez supprimer un composant sans avoir à parcourir votre communauté pour le retrouver ? Aucun problème. Vous pouvez désormais supprimer rapidement des composants personnalisés, quel que soit leur emplacement le panneau Structure de la page.



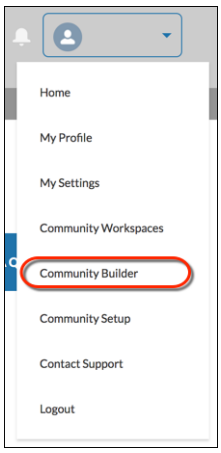
Modification de composants personnalisés dans Developer Console

Vous pouvez désormais afficher et modifier rapidement des composants personnalisés depuis le panneau Structure de la page.



Modification de la page actuellement publiée dans le Générateur de communauté

Vous souhaitez apporter une modification à la communauté publiée que vous visualisez ? Accédez simplement au Générateur de communauté, depuis le menu du profil de communauté, pour modifier la page actuelle. Prévisualisez, puis publiez vos modifications.



Affichage des modifications en actualisant la page active

Vous pouvez gagner du temps et ne plus recharger la page complète de votre navigateur après avoir modifié une page dans le Générateur de communauté. Désormais, vous actualisez uniquement la page active.



Communautés Lightning : Community 360, fichiers populaires, et composants nouveaux et mis à jour

Recueillez davantage d'informations sur l'activité de vos clients avec Customer 360, incorporez des flux dans les communautés Lightning, découvrez les fichiers populaires et retrouvez les informations dont vous avez besoin dans votre communauté peer-to-peer avec un nouveau composant de recherche.

DANS CETTE SECTION :

Introduction d'une expérience de navigation plus intuitive avec le menu de vignettes (bêta)

Le nouveau composant Menu de vignettes du Générateur de communauté permet d'ajouter une expérience de navigation intuitive et magnifique aux portails de comptes clients. Les clients peuvent utiliser des images pour accéder à un site externe, une page de communauté, un enregistrement ou une action globale. Ils peuvent par exemple consigner une requête ou soumettre une réclamation avec des images ; un tout nouveau concept d'association d'images et d'actions.

Accès des membres de portail à la modification de leur profil

Le composant rationalisé Profil du membre aide les membres de communauté à modifier les informations de leur compte. De plus, les informations sont accessibles à un emplacement unique. Les informations et les divers paramètres du profil sont regroupés dans un seul composant pratique. Qu'est-ce que cela signifie pour vous et votre entreprise ? Une diminution des appels téléphoniques dans vos centres d'appels pour de simples mises à jour.

Affichage de l'activité de vos clients dans la communauté avec Community 360 (globalement disponible)

Community 360 est le composant du Générateur d'applications Lightning que vous pouvez ajouter à votre console pour afficher l'activité de vos clients dans la communauté. Il vous offre quelques surprises dans cette version. Avant tout, la fonctionnalité perd son statut pilote et devient globalement disponible. Ensuite, elle ajoute de nouvelles capacités qui offrent aux agents de support une vue globale des clients. Le tout au nom d'un service client hors-pair. Cette fonctionnalité est disponible dans Salesforce Classic et dans Lightning Experience.

Accès aux informations avec la recherche globale pour les communautés peer-to-peer

La recherche globale pour les communautés peer-to-peer est le nouveau composant de recherche de Community Cloud, qui peut être utilisé dans le modèle Customer Service (Napli). La version simplifiée de l'Éditeur Rechercher et publier permet aux administrateurs de communauté de séparer la fonction de recherche et la fonction de publication dans le composant. Le nouveau composant est en outre séparé de l'en-tête global, ce qui facilite la personnalisation en fonction des besoins spécifiques d'une communauté.

Nouveau menu du profil utilisateur pour les modèles mis à jour

Le composant Menu du profil utilisateur affiche le nom (ou le surnom) et la photo de profil d'un utilisateur. Il affiche également une liste déroulante qui permet aux utilisateurs d'accéder à leur profil, d'ouvrir une requête, aux paramètres régionaux et de notification par e-mail, ou de se déconnecter de la communauté. Les utilisateurs externes peuvent également accéder à leur compte et le gérer. Si l'utilisateur n'est pas connecté, un bouton Se connecter est affiché dans l'en-tête. Ce composant est similaire au composant En-tête du profil du Générateur de communauté, mais vous pouvez l'utiliser uniquement avec des communautés élaborées dans la version Winter '18 et supérieure des modèles Customer Service (Napili), Customer Account Portal et Partner Central. Lors de la mise à jour de votre communauté vers Winter '18, ce composant est automatiquement ajouté.

Accès aux bibliothèques et plus avec la nouvelle page Ressources

Les bibliothèques ont été déplacées vers la nouvelle page Ressources dans les communautés Partner Central, afin de libérer la place pour plus de contenus extraordinaires. En plus des bibliothèques, vous pouvez également accéder aux fichiers les plus populaires dans d'autres communautés. La page Ressources prend en charge les liens publics. Vous pouvez ainsi pouvez la partager avec des partenaires.

Découverte des fichiers populaires

Utilisez le nouveau composant Recommandations dans les communautés Partner Central pour indiquer aux membres les fichiers populaires. La popularité est déterminée par le nombre de personnes qui ont récemment visualisé le fichier, et s'il inclut un texte et figure dans une bibliothèque.

Utilisation de chemin dans des contrats, des commandes, des devis et des objets personnalisés

Un chemin guide les utilisateurs à travers les étapes d'un processus, par exemple dans l'utilisation d'une opportunité depuis la création d'une piste jusqu'à la conclusion d'une affaire. En plus des pistes et des opportunités, vos pouvez désormais utiliser le composant Chemin dans des contrats, des commandes, des devis et des objets personnalisés dans les communautés.

Incorporation de flux à des pages de communauté Lightning

Les flux automatisent les processus métiers pour collecter, mettre à jour, modifier et créer des informations. Avec le composant Flux dans le Générateur de communauté, vous pouvez désormais ajouter des flux à vos pages. Ajoutez le composant Flux aux pages de votre communauté comme n'importe quel autre composant.

Ajout d'actions globales à votre menu de navigation.

Ajoutez des actions globales en tant qu'éléments du menu de navigation de votre communauté. Lors de l'ajout d'un nouvel élément de menu, sélectionnez **Action globale** dans le menu déroulant Type. Sélectionnez ensuite dans votre organisation l'action globale existante que vous souhaitez associer à l'élément de menu. Par exemple, si vous associez l'action globale **Nouvelle requête** à un élément de menu, les clients peuvent aisément créer une requête depuis le menu de navigation.

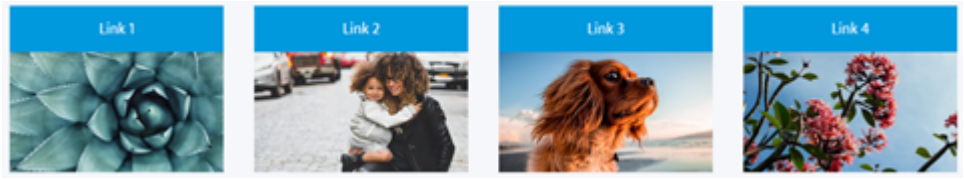
Modèles Koa et Kokua non disponibles dans les nouvelles communautés

Le retrait progressif des modèles Koa et Kokua se poursuit. Vous ne pouvez plus utiliser ces modèles pour créer des communautés. Salesforce continue de prendre en charge les communautés existantes élaborées en utilisant Koa et Kokua. Si vous souhaitez créer une communauté basée sur Koa ou Kokua, contactez le support de Salesforce. Nous recommandons toutefois de rechercher, avec l'équipe de support de Salesforce, une solution de remplacement pour vos communautés Koa et Kokua. Les nouvelles communautés Lightning offrent une meilleure prise en charge de Knowledge et de la gestion des requêtes.

Introduction d'une expérience de navigation plus intuitive avec le menu de vignettes (bêta)

Le nouveau composant Menu de vignettes du Générateur de communauté permet d'ajouter une expérience de navigation intuitive et magnifique aux portails de comptes clients. Les clients peuvent utiliser des images pour accéder à un site externe, une page de communauté, un enregistrement ou une action globale. Ils peuvent par exemple consigner une requête ou soumettre une réclamation avec des images ; un tout nouveau concept d'association d'images et d'actions.

Cette version contient une version bêta du Menu de vignettes, qui signifie que cette fonctionnalité est de grande qualité avec des limitations connues. Le Menu de vignettes n'est pas globalement disponible tant que Salesforce n'a pas annoncé sa disponibilité dans la documentation, des bulletins d'actualité ou des annonces publiques. Nous ne pouvons pas garantir la disponibilité globale sur une période spécifique ou à terme. Motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités globalement disponibles.



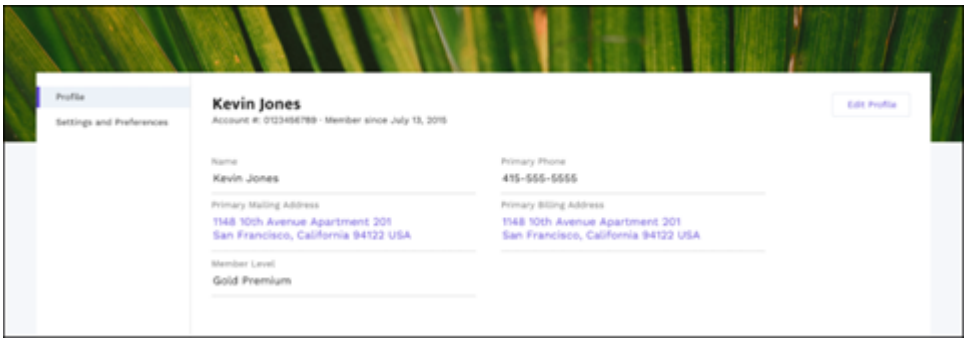
Remarque: Le Menu de vignettes n'est pas disponible dans les solutions Bolt empaquetables.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Plus de possibilités avec la communauté Partner Central actualisée

Accès des membres de portail à la modification de leur profil

Le composant rationalisé Profil du membre aide les membres de communauté à modifier les informations de leur compte. De plus, les informations sont accessibles à un emplacement unique. Les informations et les divers paramètres du profil sont regroupés dans un seul composant pratique. Qu'est-ce que cela signifie pour vous et votre entreprise ? Une diminution des appels téléphoniques dans vos centres d'appels pour de simples mises à jour.



Utilisez le composant Profil du membre dans la page Profil de l'utilisateur du nouveau modèle Customer Account Portal.

Le composant Profil du membre inclut une image par défaut dans l'en-tête. Vous pouvez choisir de ne pas afficher l'image par défaut en changeant les propriétés du composant dans le Générateur de communauté.

Les champs affichés dans le composant Profil du membre sont définis dans **Configuration** > **Utilisateurs** > **Présentations de page** > **Présentations de page du profil utilisateur**.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Plus de possibilités avec la communauté Partner Central actualisée

Affichage de l'activité de vos clients dans la communauté avec Community 360 (globalement disponible)

Community 360 est le composant du Générateur d'applications Lightning que vous pouvez ajouter à votre console pour afficher l'activité de vos clients dans la communauté. Il vous offre quelques surprises dans cette version. Avant tout, la fonctionnalité perd son statut pilote et devient globalement disponible. Ensuite, elle ajoute de nouvelles capacités qui offrent aux agents de support une vue globale des clients. Le tout au nom d'un service client hors-pair. Cette fonctionnalité est disponible dans Salesforce Classic et dans Lightning Experience.

Avec Community 360, les agents de support peuvent consulter l'activité agrégée des clients dans toutes les communautés dont ils sont membres. Les commerciaux peuvent consulter jusqu'à 15 mois d'activité d'un client, par ordre chronologique, de l'activité la plus récente à la plus ancienne.

Si un client est membre de plusieurs communautés dans l'organisation, l'agent de support peut choisir son profil de communauté dans une fenêtre contextuelle.

Il peut accéder à l'activité dans les articles et les requêtes. L'activité comprend les vues d'articles et de requêtes, ainsi que les publications les commentaires dans la communauté. Par exemple, un agent du service d'assistance qui fait partie d'une communauté appelle le service de support pour regretter l'absence de service Internet sur le téléphone de la société. L'agent de support client note que l'agent de service d'assistance a déjà consulté trois articles sur le service Internet, consigné une requête et accédé à la requête pour vérifier la validité des informations.

L'agent de support veille à ne pas suggérer ces options et essaie d'autres méthodes pour résoudre la requête. Réduction de la frustration et gain de temps sur les solutions déjà tentées = un client satisfait. Merci Community 360 !

Remarque: Les informations sur l'activité sont disponibles pour les membres qui accèdent aux communautés avec l'une des licences suivantes :

- Partner Community
- Partner Community Login
- Gold, Silver, and Bronze Partners
- Customer Community
- High Volume Customer Portal
- Customer Portal User
- Customer Community Plus
- Customer Community Plus Login

Accès aux informations avec la recherche globale pour les communautés peer-to-peer

La recherche globale pour les communautés peer-to-peer est le nouveau composant de recherche de Community Cloud, qui peut être utilisé dans le modèle Customer Service (Napli). La version simplifiée de l'Éditeur Rechercher et publier permet aux administrateurs de communauté de séparer la fonction de recherche et la fonction de publication dans le composant. Le nouveau composant est en outre séparé de l'en-tête global, ce qui facilite la personnalisation en fonction des besoins spécifiques d'une communauté.

La nouvelle recherche globale pour les communautés peer-to-peer est différente du composant Éditeur Rechercher et publier, les propriétés à configurer sont moins nombreuses. Les propriétés Éditeur Publier pour ont été retirées dans le but de simplifier.

Remarque: Les composants de recherche ont été optimisés pour les utiliser dans des modèles spécifiques. Chaque modèle de communauté inclus un composant de recherche optimisé prêt à l'emploi. Nous recommandons vivement de conserver le composant de recherche fourni avec votre modèle, car il garantit les meilleurs résultats. Vous pouvez toujours élaborer votre propre composant de recherche personnalisé et l'utiliser dans votre communauté.

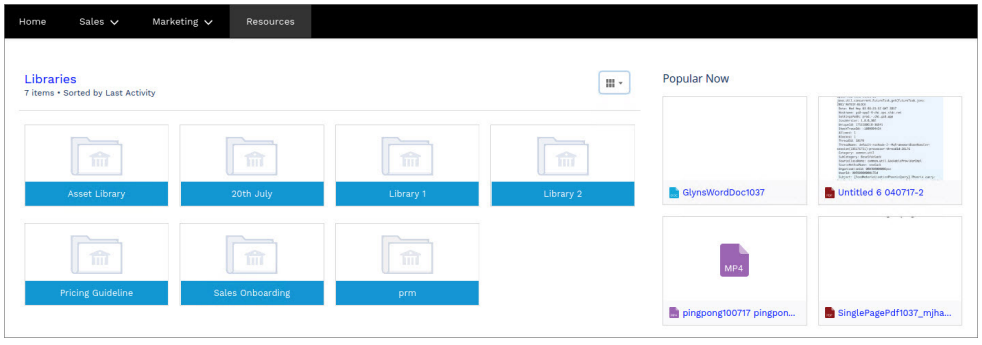
Nouveau menu du profil utilisateur pour les modèles mis à jour

Le composant Menu du profil utilisateur affiche le nom (ou le surnom) et la photo de profil d'un utilisateur. Il affiche également une liste déroulante qui permet aux utilisateurs d'accéder à leur profil, d'ouvrir une requête, aux paramètres régionaux et de notification par e-mail, ou de se déconnecter de la communauté. Les utilisateurs externes peuvent également accéder à leur compte et le gérer. Si l'utilisateur n'est pas connecté, un bouton Se connecter est affiché dans l'en-tête. Ce composant est similaire au composant En-tête du profil du Générateur de communauté, mais vous pouvez l'utiliser uniquement avec des communautés élaborées dans la version Winter '18 et supérieure des modèles Customer Service (Napili), Customer Account Portal et Partner Central. Lors de la mise à jour de votre communauté vers Winter '18, ce composant est automatiquement ajouté.

Accès aux bibliothèques et plus avec la nouvelle page Ressources

Les bibliothèques ont été déplacées vers la nouvelle page Ressources dans les communautés Partner Central, afin de libérer la place pour plus de contenus extraordinaires. En plus des bibliothèques, vous pouvez également accéder aux fichiers les plus populaires dans d'autres communautés. La page Ressources prend en charge les liens publics. Vous pouvez ainsi pouvez la partager avec des partenaires.

Le contenu est affiché dans des vignettes pour faciliter sa détection. Les fichiers souvent visualisés sont filtrés dans la section Populaire maintenant.



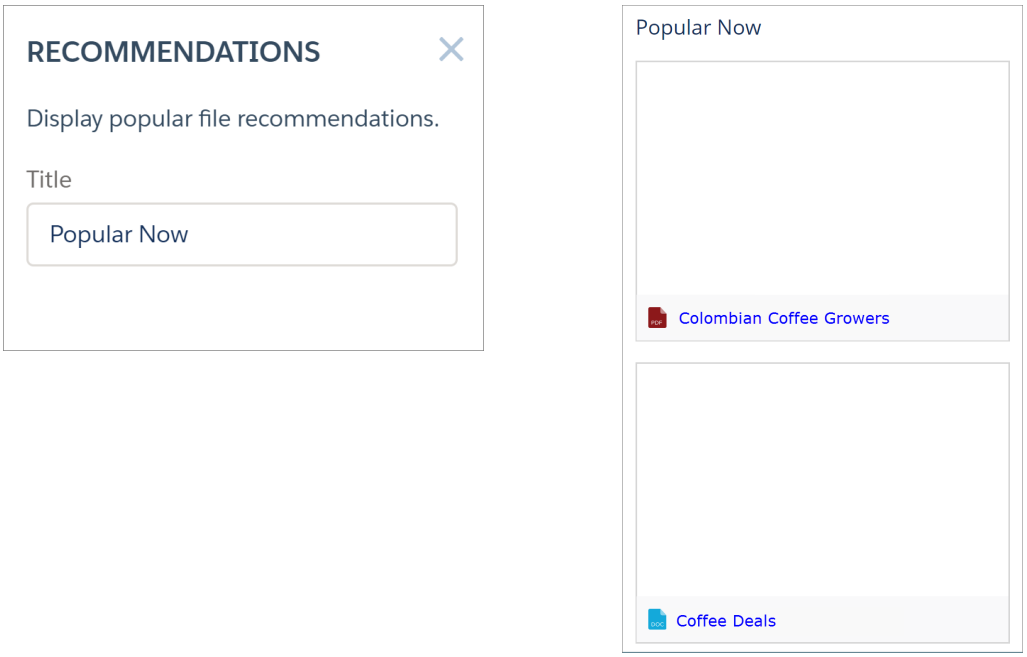
Découverte des fichiers populaires

Utilisez le nouveau composant Recommandations dans les communautés Partner Central pour indiquer aux membres les fichiers populaires. La popularité est déterminée par le nombre de personnes qui ont récemment visualisé le fichier, et s'il inclut un texte et figure dans une bibliothèque.

Remarque: Nous avons renommé l'ancien composant Recommandations en Carrousel de recommandations. Le carrousel de recommandations continue de fournir des recommandations personnalisées et des recommandations de rubriques générées par le système aux communautés Customer Service (Napili) et Partner Central.

Dans le Générateur de communauté, le composant Recommandations est affiché par défaut dans la page Ressources. Vous pouvez personnaliser le titre du composant dans l'éditeur de propriétés.

Exemple: Exemple de composants Recommandations dans l'éditeur de propriétés et dans la communauté



Utilisation de chemin dans des contrats, des commandes, des devis et des objets personnalisés

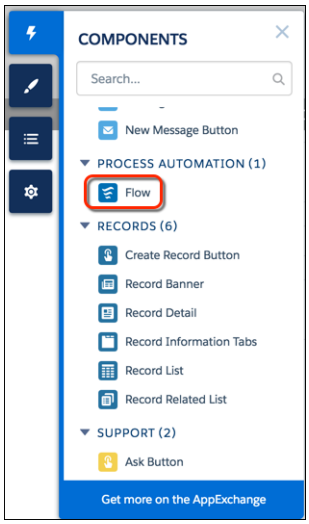
Un chemin guide les utilisateurs à travers les étapes d'un processus, par exemple dans l'utilisation d'une opportunité depuis la création d'une piste jusqu'à la conclusion d'une affaire. En plus des pistes et des opportunités, vos pouvez désormais utiliser le composant Chemin dans des contrats, des commandes, des devis et des objets personnalisés dans les communautés.

Incorporation de flux à des pages de communauté Lightning

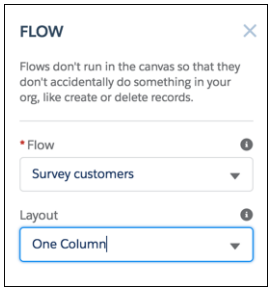
Les flux automatisent les processus métiers pour collecter, mettre à jour, modifier et créer des informations. Avec le composant Flux dans le Générateur de communauté, vous pouvez désormais ajouter des flux à vos pages. Ajoutez le composant Flux aux pages de votre communauté comme n'importe quel autre composant.

Pour utiliser un flux dans votre communauté, définissez-le d'abord dans le Cloud Flow Designer, puis activez-le. Ajoutez le composant Flux à une page de votre communauté et configurez-le pour référencer le flux.

1. Faites glisser le composant Flux vers la page de votre communauté.

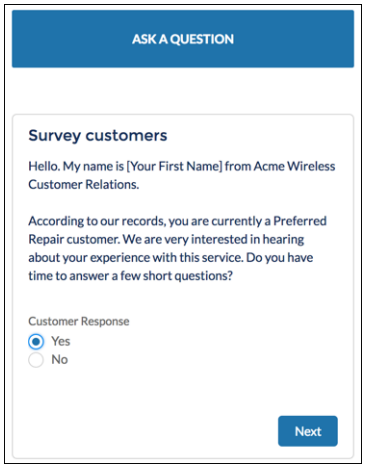


2. Dans l'éditeur des propriétés, sélectionnez le flux que vous souhaitez utiliser.



L'ID de l'enregistrement auquel votre flux s'applique peut être nécessaire. Lorsque vous configurez le composant Flux pour une page d'enregistrement, vous pouvez identifier la variable texte à laquelle transmettre l'ID d'enregistrement.

Voici un flux appelé Survey customers dans une communauté.



Les utilisateurs ne peuvent pas reprendre les flux interrompus depuis des communautés Lightning. Par conséquent, nous recommandons de retirer le bouton Interrompre des flux qui sont distribués dans des communautés Lightning.

Dans des communautés Lightning, les flux sont pris en charge uniquement via le composant Flux Lightning.

Les créateurs de flux peuvent remplacer les messages d'erreur par leur propre texte.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Flux (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Ajout d'actions globales à votre menu de navigation.

Ajoutez des actions globales en tant qu'éléments du menu de navigation de votre communauté. Lors de l'ajout d'un nouvel élément de menu, sélectionnez **Action globale** dans le menu déroulant Type. Sélectionnez ensuite dans votre organisation l'action globale existante que vous souhaitez associer à l'élément de menu. Par exemple, si vous associez l'action globale **Nouvelle requête** à un élément de menu, les clients peuvent aisément créer une requête depuis le menu de navigation.

Modèles Koa et Kokua non disponibles dans les nouvelles communautés

Le retrait progressif des modèles Koa et Kokua se poursuit. Vous ne pouvez plus utiliser ces modèles pour créer des communautés. Salesforce continue de prendre en charge les communautés existantes élaborées en utilisant Koa et Kokua. Si vous souhaitez créer une communauté basée sur Koa ou Kokua, contactez le support de Salesforce. Nous recommandons toutefois de rechercher, avec l'équipe de support de Salesforce, une solution de remplacement pour vos communautés Koa et Kokua. Les nouvelles communautés Lightning offrent une meilleure prise en charge de Knowledge et de la gestion des requêtes.

Chatter dans les communautés Lightning : applications d'éditeur enrichi, améliorations du bouton Demander et flux

Ajoutez vos propres charges de travail personnalisées à des discussions, offrez à vos membres de nouvelles options avec le composant Bouton Demander amélioré et créez des fils gigantesques avec des flux.

DANS CETTE SECTION :

Incorporation d'applications d'éditeur enrichi dans l'éditeur Chatter (globalement disponible)

L'innovation est élément vital d'une organisation prospère et la personnalisation est son outil. Vous pouvez désormais personnaliser l'éditeur Chatter avec des charges de travail spécialement adaptées à votre processus métier. Insérez un formulaire dans une publication, placez une vidéo utile, stimulez l'inspiration avec des citations pertinentes. Avec les applications d'éditeur enrichi, les possibilités sont illimitées. Vous pouvez même empaqueter des applications et les charger dans AppExchange pour partager vos innovations avec d'autres utilisateurs.

Actions supplémentaires avec le bouton Demander

Dans le Générateur de communauté, le composant Bouton Demander inclut deux options : Afficher les rubriques et Afficher les détails. Elles permettent de contrôler la présentation de la boîte de dialogue Poser une question et d'offrir une meilleure expérience à vos membres. Cette modification est disponible dans les communautés Lightning.

Création de vos propres fils gigantesques avec des flux

Les membres de votre communauté peuvent combiner plusieurs fils dans un flux afin de créer un point d'accès unique à des informations associées. Combinez des fils aux principaux contributeurs et aux principales discussions sur une gamme de produits particulière. Créez un flux qui combine des fils de discussion, de groupe, de rubrique, de profil et de toutes sortes d'objets, notamment des requêtes, des opportunités et des comptes. Il n'est plus nécessaire de passer d'un fil à l'autre pour suivre les discussions.

Affichage de tous les flux de votre communauté dans Salesforce (pilote)

Réduisez les changements de contexte et accédez de façon transparente à tous vos flux avec les flux inter-communautés. Vous avez désormais accès à tous vos flux dans votre organisation Salesforce, qu'ils soient internes ou basés sur une communauté.

Augmentation de la visibilité des informations critiques avec les publications épinglées (bêta)

Mettez en évidence vos informations les plus importantes en épinglant les publications. Dans des fils de groupe Chatter ou de rubriques, lorsqu'un membre publie une information importante, un utilisateur autorisé peut épingler la publication en haut du fil. La publication reste épinglée jusqu'à ce qu'un utilisateur autorisé la détache. L'épinglage des publications est disponible dans les communautés Lightning.

Attribution d'une communauté par défaut à un profil utilisateur

Avez-vous des utilisateurs qui accèdent à plusieurs communautés et à votre organisation interne ? Lorsque ces utilisateurs reçoivent des notifications par e-mail pour des objets hors communauté, par exemple des requêtes, des opportunités et des comptes, le nouveau paramètre Communauté par défaut entre en action. Communauté par défaut contrôle la personnalisation de ces notifications et la destination de ces liens (directement la communauté par défaut). Donnez un contexte à vos notifications d'enregistrement.

Animation de votre communauté avec des Emojis

Les Emojis sont arrivés ! Engagez votre audience en ajoutant un peu de fantaisie à votre fil. Lorsque vous publiez, commentez et ajoutez des détails à vos questions, ou lorsque vous répondez à des questions, l'icône emoji est affichée dans l'éditeur Chatter. Les Emojis sont disponibles dans les communautés Lightning.

Mise en évidence des meilleures solutions dans votre communauté

Le crowdsourcing est l'une de vos ressources les plus puissantes. Vous avez une question ? Publiez-la dans votre communauté et observez les informations arriver. Vous pouvez désormais impliquer toute la communauté dans l'évaluation de la qualité d'une réponse. Les améliorations des questions et des réponses sont disponibles dans les communautés Lightning.

Activation des suggestions de rubriques par organisation et communauté

Les suggestions de rubriques sont pratiques pour encourager les utilisateurs à ajouter des rubriques à leurs publications et questions. La possibilité de désactiver les suggestions de rubriques est également importante. Vous avez le choix entre désactiver les suggestions de rubriques pour votre organisation (contactez le Support client de Salesforce) ou pour chaque communauté en activant la préférence **Suggérer des rubriques avec les nouvelles publications dans une communauté** sous ***Nom de la communauté*** > **Espaces de travail** > **Administration** > **Préférences**.

Ajout de rubriques avec des hashtags dans les communautés

Pour ajouter des rubriques dans des communautés Lightning, vous pouvez désormais utiliser des hashtags au lieu de les ajouter manuellement.

Création d'un type de rapport personnalisé pour afficher les groupes les mieux notés

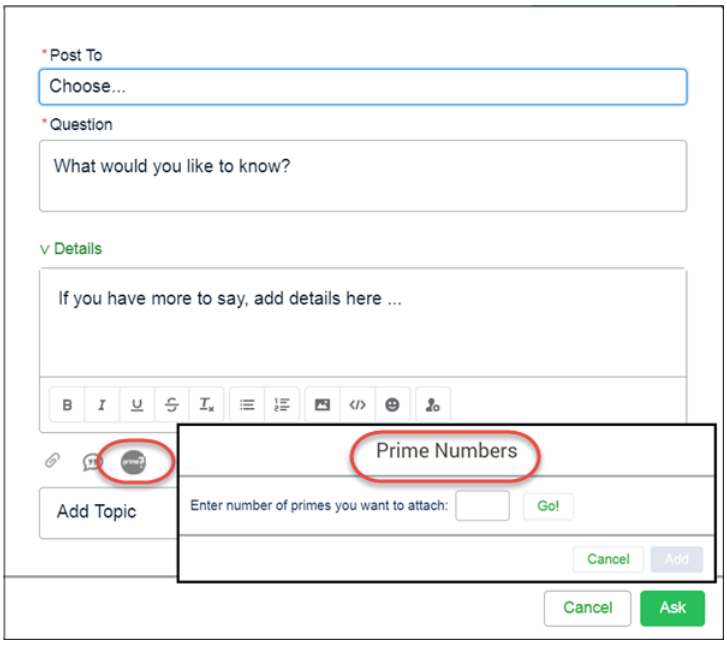
Déterminez quels groupes sont les plus actifs dans votre organisation ou vos communautés avec un nouveau type de rapport personnalisé. Créez le type de rapport personnalisé en utilisant Groupes comme objet principal, puis surveillez les évaluations de vos groupes.

Affichage du nombre de personnes qui discutent d'une rubrique dans une communauté

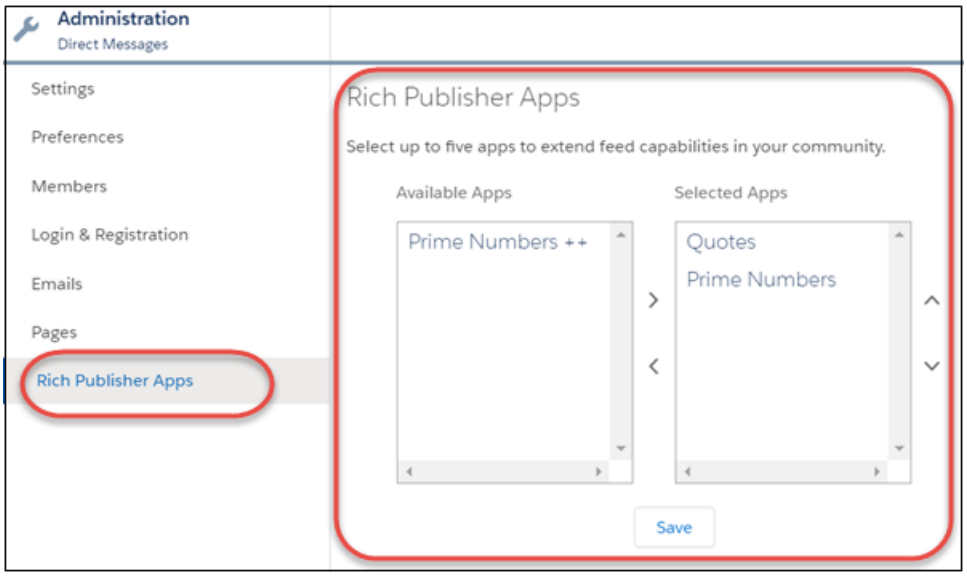
Lorsque vous ajoutez une rubrique à une publication dans une communauté, les résultats de saisie automatique indiquent désormais le nombre de personnes qui discutent de la rubrique. Activez les préférences **Afficher le nombre de personnes qui discutent de rubriques suggérées** sous ***Nom de la communauté*** > **Espaces de travail** > **Administration** > **Préférences**.

Incorporation d'applications d'éditeur enrichi dans l'éditeur Chatter (globalement disponible)

L'innovation est élément vital d'une organisation prospère et la personnalisation est son outil. Vous pouvez désormais personnaliser l'éditeur Chatter avec des charges de travail spécialement adaptées à votre processus métier. Insérez un formulaire dans une publication, placez une vidéo utile, stimulez l'inspiration avec des citations pertinentes. Avec les applications d'éditeur enrichi, les possibilités sont illimitées. Vous pouvez même empaqueter des applications et les charger dans AppExchange pour partager vos innovations avec d'autres utilisateurs.



Une page de paramètres d'administration de la communauté permet de sélectionner jusqu'à cinq applications à afficher.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Guide du développeur d'API de métadonnées : Intégration de vos applications personnalisées à l'éditeur Chatter

Lightning Components Developer Guide : ChatterExtensions

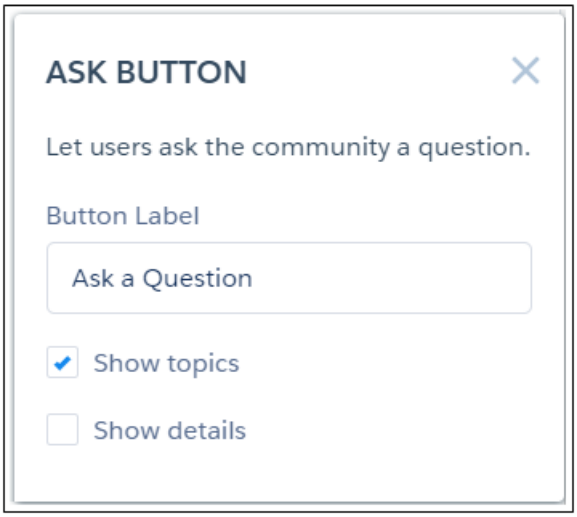
Lightning Components Developer Guide : lightning:availableForChatterExtensionComposer

Metadata API Developer Guide : lightning:availableForChatterExtensionRenderer

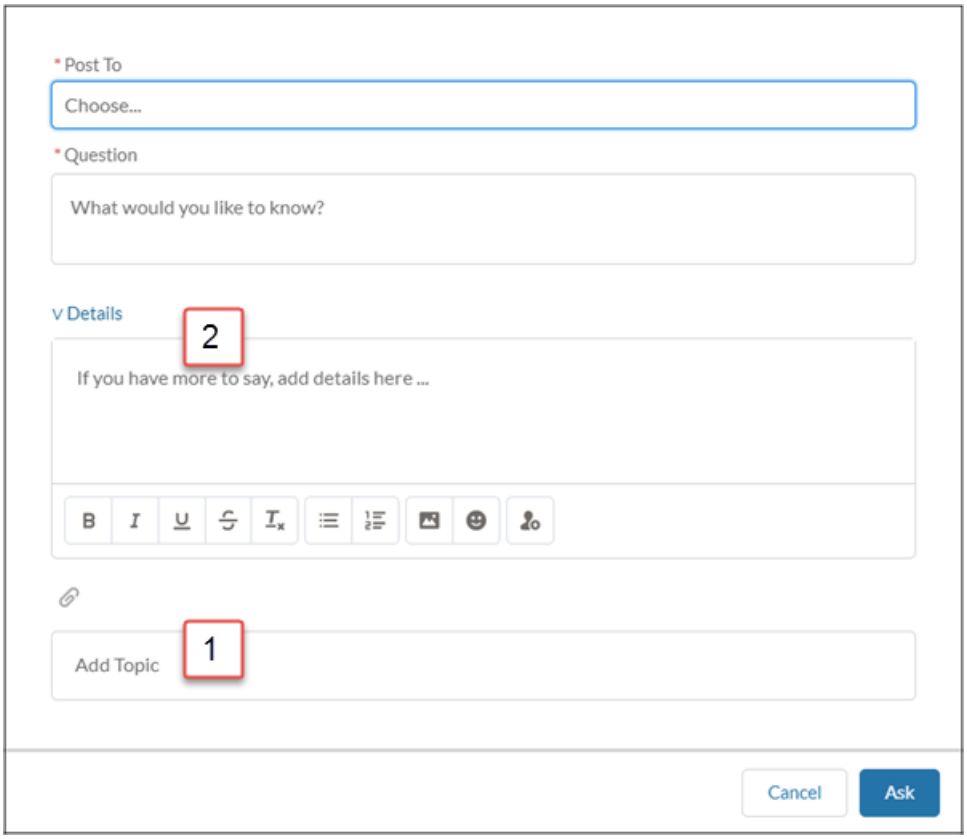
Lightning Components Developer Guide : lightning:sendChatterExtensionPayload

Actions supplémentaires avec le bouton Demander

Dans le Générateur de communauté, le composant Bouton Demander inclut deux options : Afficher les rubriques et Afficher les détails. Elles permettent de contrôler la présentation de la boîte de dialogue Poser une question et d'offrir une meilleure expérience à vos membres. Cette modification est disponible dans les communautés Lightning.



Afficher les rubriques déterminer si le champ Ajouter une rubrique est affiché sous la section Détails de la question (1).

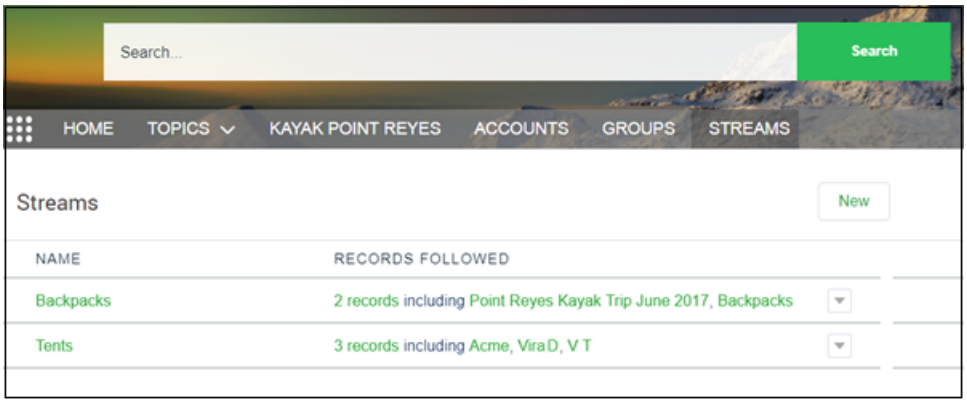


Afficher les détails détermine si la section Détails (2) est réduite ou agrandie à l'ouverture de la boîte de dialogue. Si vous choisissez de réduire par défaut la section Détails, vos membres cliquent sur la flèche à gauche de Détails pour agrandir la section.

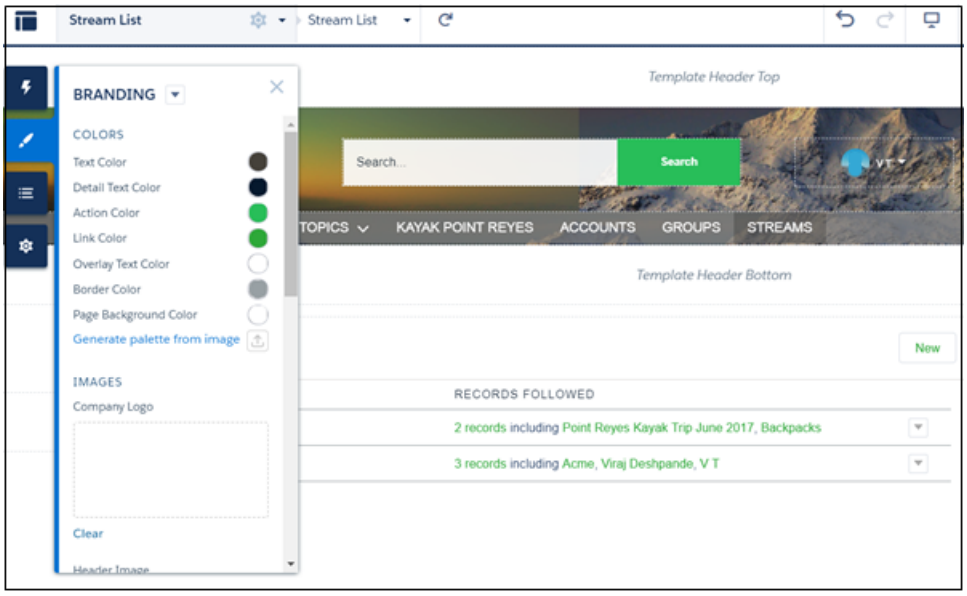
Création de vos propres fils gigantesques avec des flux

Les membres de votre communauté peuvent combiner plusieurs fils dans un flux afin de créer un point d'accès unique à des informations associées. Combinez des fils aux principaux contributeurs et aux principales discussions sur une gamme de produits particulière. Créez un flux qui combine des fils de discussion, de groupe, de rubrique, de profil et de toutes sortes d'objets, notamment des requêtes, des opportunités et des comptes. Il n'est plus nécessaire de passer d'un fil à l'autre pour suivre les discussions.

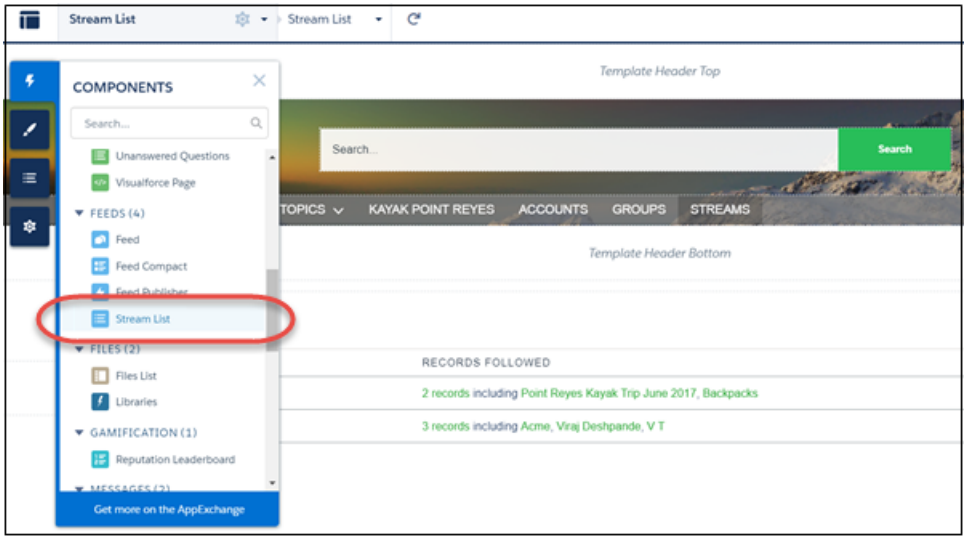
Chaque membre de communauté peut créer jusqu'à 100 flux.



Pour permettre aux membres d'accéder aux flux, ajoutez la page Liste de flux, puis ajoutez un lien vers la page dans la barre de navigation. Vous pouvez même ajouter la marque personnalisée de votre communauté.



Si vous retirez accidentellement des composants importants en utilisant la page Liste de flux ou Détails du flux dans le Générateur de communauté, ne vous inquiétez pas. Les composants Liste de flux ou Détails du flux sont disponibles dans le Générateur de communauté, vous pouvez les restaurer.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Affichage de tous les flux de votre communauté dans Salesforce (pilote)

Affichage de tous les flux de votre communauté dans Salesforce (pilote)

Réduisez les changements de contexte et accédez de façon transparente à tous vos flux avec les flux inter-communautés. Vous avez désormais accès à tous vos flux dans votre organisation Salesforce, qu'ils soient internes ou basés sur une communauté.

Remarque: Nous offrons les flux inter-communautés 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. Les flux inter-communautés ne sont

pas globalement disponibles tant que Salesforce n'a pas annoncé leur disponibilité dans la documentation, des bulletins d'actualité ou des annonces publiques. Nous ne pouvons pas garantir la disponibilité globale sur une période spécifique ou à terme. Motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités globalement disponibles. Vous pouvez formuler des commentaires et des suggestions concernant les flux inter-communautés dans la communauté Trailblazer.

Limitations du pilote

Lors de la visualisation d'un flux de communauté dans Salesforce, vous pouvez commenter les publications, les modifier, les aimer et ne plus les aimer. Cependant, quelques actions ne sont pas encore disponibles.

- Joindre des fichiers
- Partager une publication
- Utiliser les votes positifs et négatifs ou la vérification de la société
- Accéder depuis une @mention à la discussion correspondante dans la communauté
- Explorer les détails d'un élément de fil

L'API REST Chatter et Chatter dans Apex prennent en charge les flux inter-communautés.

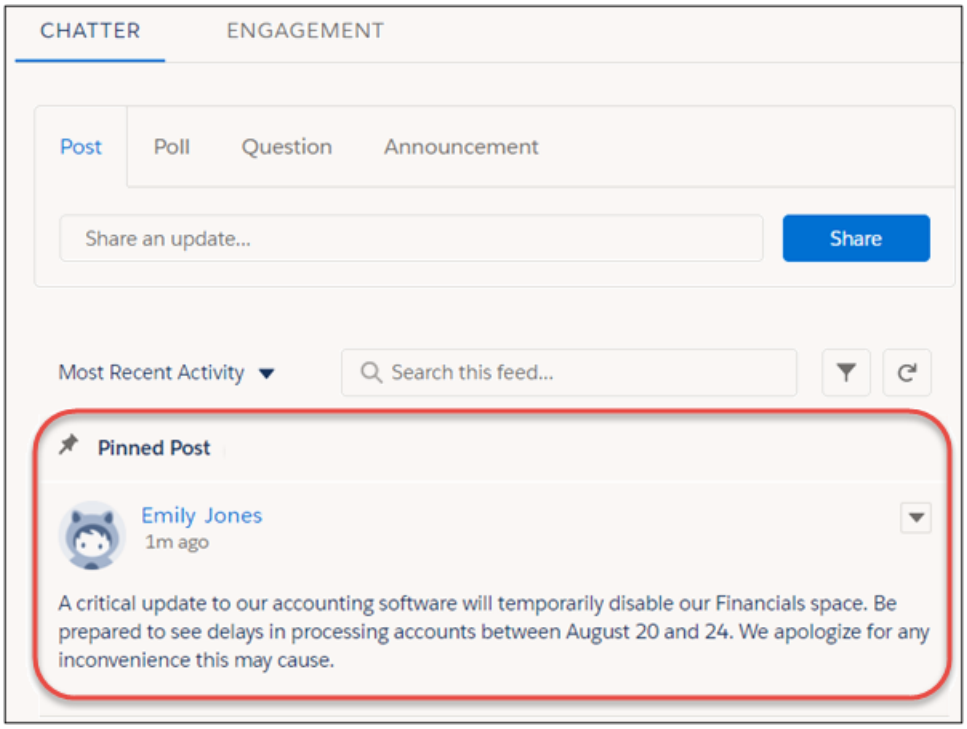
CONSULTER ÉGALEMENT :

Création de vos propres fils gigantesques avec des flux

Augmentation de la visibilité des informations critiques avec les publications épinglées (bêta)

Mettez en évidence vos informations les plus importantes en épinglant les publications. Dans des fils de groupe Chatter ou de rubriques, lorsqu'un membre publie une information importante, un utilisateur autorisé peut épingler la publication en haut du fil. La publication reste épinglée jusqu'à ce qu'un utilisateur autorisé la détache. L'épinglage des publications est disponible dans les communautés Lightning.

Remarque: Cette version contient une version bêta des publications épinglées, qui signifie que cette fonctionnalité est de grande qualité avec des limitations connues. L'épinglage de publications n'est pas globalement disponible tant que Salesforce n'a pas annoncé sa disponibilité dans la documentation, des bulletins d'actualité ou des annonces publiques. Nous ne pouvons pas garantir la disponibilité globale sur une période spécifique ou à terme. Motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités globalement disponibles. Vous pouvez formuler des commentaires et des suggestions concernant les publications épinglées dans la communauté Trailblazer.



Les administrateurs, les responsables de communauté, et les propriétaires et responsables de groupe peuvent épingler des publications. Les administrateurs peuvent également attribuer l'autorisation d'épingler. Activez Épingler les publications dans les fils pour votre organisation, puis attribuez l'autorisation Épingler les publications dans les fils aux utilisateurs appropriés.

Les publications épinglées sont similaires à des annonces, avec les différences ci-dessous.

- Les annonces sont disponibles uniquement dans les fils de groupe. L'épinglage de publications est disponible dans les fils de groupe et de rubriques.
- Les annonces suivent une chronologie linéaire : vous les publiez et les laissez expirer. Les publications épinglées sont plus flexibles : vous pouvez parcourir votre fil et épingler des publications passées ou présentes.
- Le nombre d'utilisateurs qui peuvent épingler est plus important.
- Vous pouvez appliquer un style à une application épinglée à l'aide de l'éditeur de texte enrichi.
- Une annonce expire à une date définie. Une publication reste épinglée jusqu'à ce qu'un utilisateur autorisé la détache.

Limitations de la version bêta

Dans la version bêta, vous ne pouvez pas sélectionner une publication pour l'épingler dans l'interface utilisateur du fil compact.

L'API REST Chatter et Chatter dans Apex prennent en charge les publications épinglées.

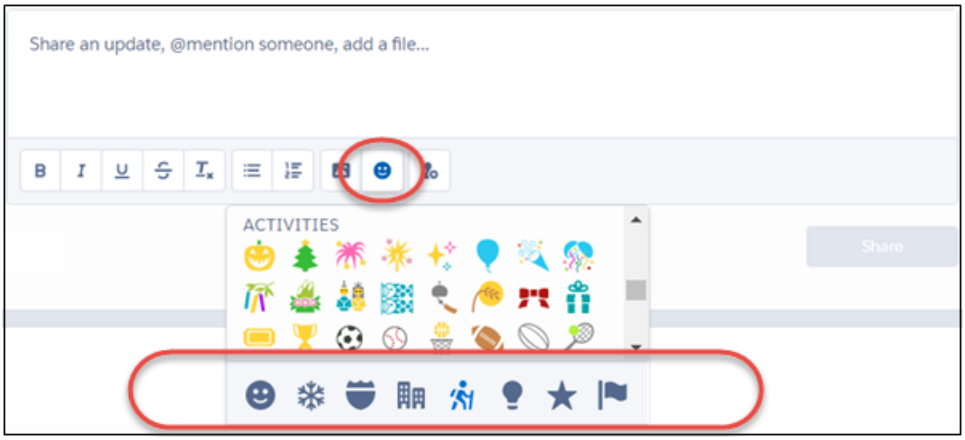
Attribution d'une communauté par défaut à un profil utilisateur

Avez-vous des utilisateurs qui accèdent à plusieurs communautés et à votre organisation interne ? Lorsque ces utilisateurs reçoivent des notifications par e-mail pour des objets hors communauté, par exemple des requêtes, des opportunités et des comptes, le nouveau paramètre Communauté par défaut entre en action. Communauté par défaut contrôle la personnalisation de ces notifications et la destination de ces liens (directement la communauté par défaut). Donnez un contexte à vos notifications d'enregistrement.

Le paramètre Communauté par défaut est disponible dans la Configuration, sous Profils utilisateur.

Animation de votre communauté avec des Emojis

Les Emojis sont arrivés ! Engagez votre audience en ajoutant un peu de fantaisie à votre fil. Lorsque vous publiez, commentez et ajoutez des détails à vos questions, ou lorsque vous répondez à des questions, l'icône emoji est affichée dans l'éditeur Chatter. Les Emojis sont disponibles dans les communautés Lightning.



Cliquez sur les icônes en bas du sélecteur d'emoji pour changer de catégorie. Vous pouvez également passer d'une catégorie à l'autre avec votre curseur et utilisé le clavier pour naviguer et sélectionner.

Même au bureau, une tête de citrouille diabolique peut être utile.

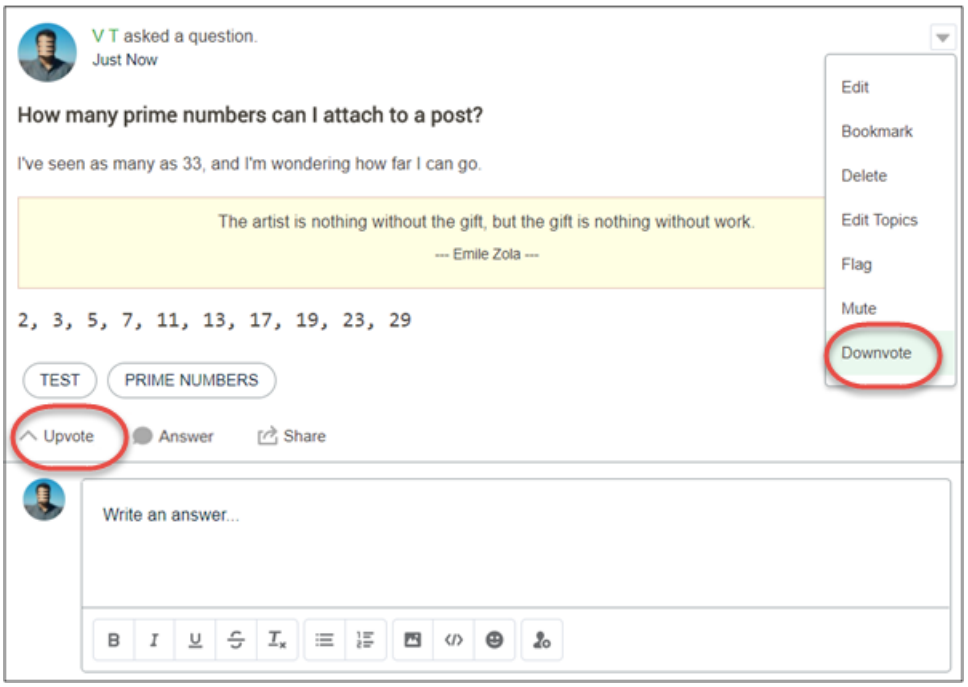
Remarque: Les emojis de votre sélecteur sont définis par la police par défaut de votre système d'exploitation hôte. Certains systèmes d'exploitation fournissent des emojis plus sympathiques que d'autres. Si vous trouvez vos emojis un peu tristes, accédez à emojipedia.org et consultez les emojis fournis par chaque système d'exploitation.

Mise en évidence des meilleures solutions dans votre communauté

Le crowdsourcing est l'une de vos ressources les plus puissantes. Vous avez une question ? Publiez-la dans votre communauté et observez les informations arriver. Vous pouvez désormais impliquer toute la communauté dans l'évaluation de la qualité d'une réponse. Les améliorations des questions et des réponses sont disponibles dans les communautés Lightning.

Répondez aux questions de trois façons.

Utilisez le vote positif ou négatif au lieu des mentions J'aime pour impliquer votre communauté dans l'évaluation de l'intérêt d'une réponse. Tous les membres de la communauté peuvent voter. Le vote positif est disponible sous la question ou la réponse, tandis que le vote négatif est affiché dans le menu de superposition de la question ou de la réponse. Les votes positifs et négatifs sont nouveaux dans cette version.

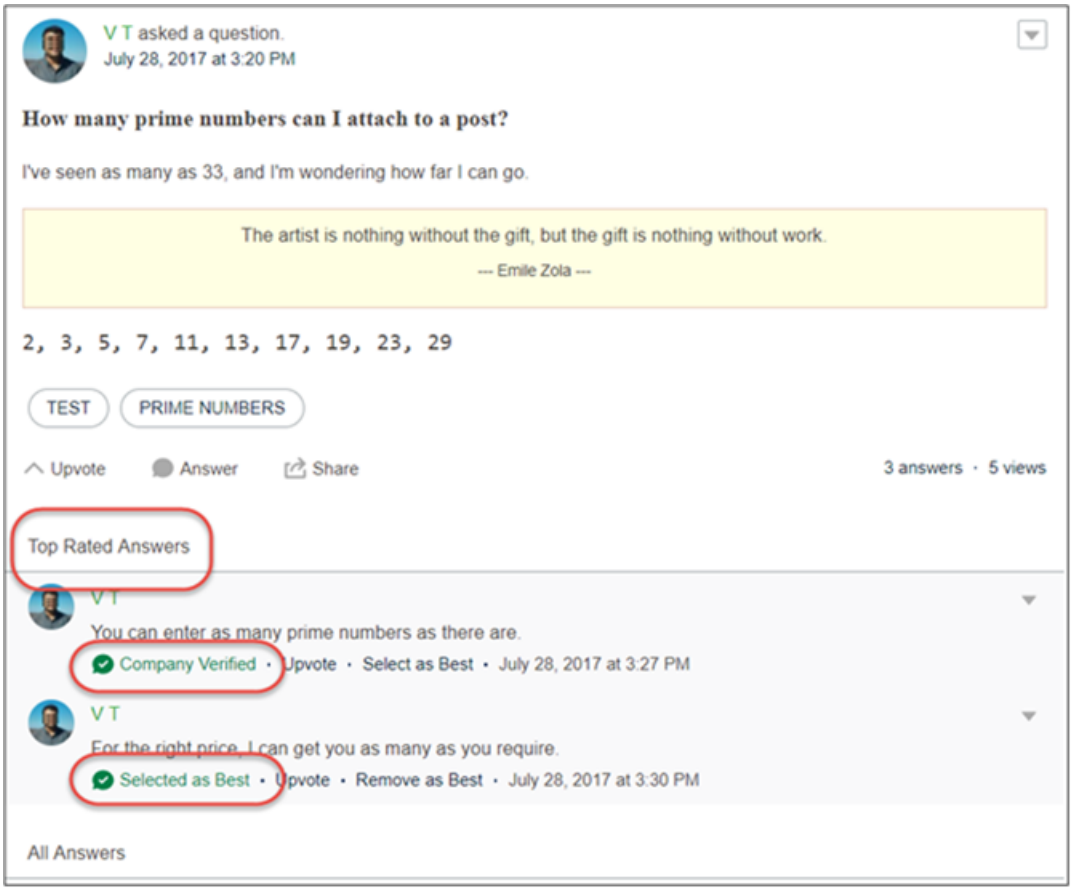


Remarque: Contrairement aux mentions J'aime, les votes positifs et négatifs ne sont pas pris en compte dans le classement d'un utilisateur.

Utilisez Sélectionner en tant que meilleur pour indiquer qu'une réponse contient la solution, l'information ou la confirmation que vous recherchez. Seule la personne qui a publié la question, votre modérateur ou l'administrateur Salesforce, peut sélectionner une meilleure réponse. Ils peuvent sélectionner une seule meilleure réponse par question.

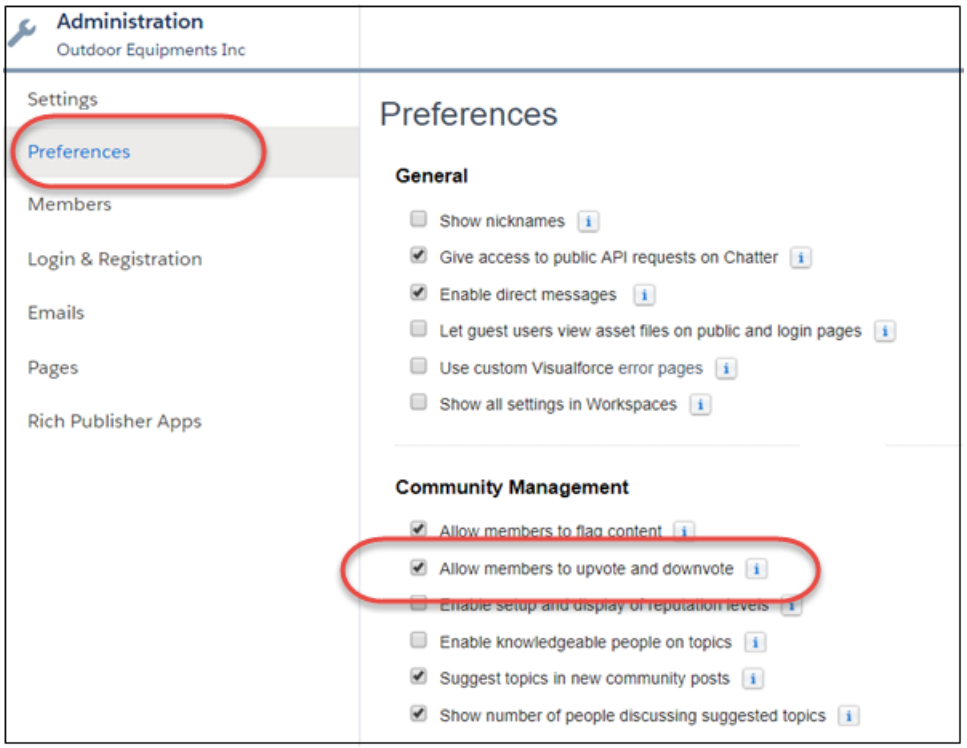
Vérifiée par la société est une autre option. Un administrateur peut autoriser certains membres à marquer la réponse qui représente le mieux les recommandations de votre société. Seuls les membres autorisés peuvent approuver une réponse au nom de votre société. Les administrateurs sont autorisés par défaut.

Les réponses vérifiées ou sélectionnées comme meilleures par une société sont placées en haut du flux, dans la section Meilleures réponses.



De nouvelles préférences et autorisations permettent de passer des mentions J'aime aux votes positifs et négatifs, et autorisent les membres à marquer une réponse comme vérifiée par la société.

Sous les préférences générales de votre communauté, sélectionnez **Autoriser les membres à donner des votes positifs et négatifs** pour remplacer les mentions J'aime.



Attribuez l'autorisation **Vérifier les réponses aux questions Chatter** à des profils utilisateur ou des ensembles d'autorisations. Attribuez ensuite le profil ou l'ensemble d'autorisations aux membres de votre choix.

L'API REST Chatter et Chatter dans Apex prennent en charge les votes positifs et négatifs, et la vérification des réponses.

Activation des suggestions de rubriques par organisation et communauté

Les suggestions de rubriques sont pratiques pour encourager les utilisateurs à ajouter des rubriques à leurs publications et questions. La possibilité de désactiver les suggestions de rubriques est également importante. Vous avez le choix entre désactiver les suggestions de rubriques pour votre organisation (contactez le Support client de Salesforce) ou pour chaque communauté en activant la préférence **Suggérer des rubriques avec les nouvelles publications dans une communauté** sous ***Nom de la communauté*** > **Espaces de travail** > **Administration** > **Préférences**.

Ajout de rubriques avec des hashtags dans les communautés

Pour ajouter des rubriques dans des communautés Lightning, vous pouvez désormais utiliser des hashtags au lieu de les ajouter manuellement.

Création d'un type de rapport personnalisé pour afficher les groupes les mieux notés

Déterminez quels groupes sont les plus actifs dans votre organisation ou vos communautés avec un nouveau type de rapport personnalisé. Créez le type de rapport personnalisé en utilisant Groupes comme objet principal, puis surveillez les évaluations de vos groupes.

L'évaluation d'un groupe est basée sur ses publications, ses commentaires et ses mentions J'aime. Salesforce fait le total une fois par semaine, le dimanche, et met à jour les évaluations en conséquence. Les évaluations étant calculées à une fréquence hebdomadaire, cette fonctionnalité est disponible une semaine après la publication de Winter '18.

Affichage du nombre de personnes qui discutent d'une rubrique dans une communauté

Lorsque vous ajoutez une rubrique à une publication dans une communauté, les résultats de saisie automatique indiquent désormais le nombre de personnes qui discutent de la rubrique. Activez les préférences **Afficher le nombre de personnes qui discutent de rubriques suggérées** sous ***Nom de la communauté*** > **Espaces de travail** > **Administration** > **Préférences**.

Fichiers dans les communautés Lightning : fichiers externes, bibliothèques dans la vue des vignettes et dossiers dans les bibliothèques

Accédez à des fichiers externes dans vos communautés Lightning en utilisant Files Connect, utilisez la vue des vignettes pour parcourir les bibliothèques, et créez, déplacez et supprimez des dossiers dans les bibliothèques.

DANS CETTE SECTION :

Accès aux fichiers externes depuis les communautés

Vos fichiers externes sont des ressources de contenus essentielles et vous souhaitez naturellement y accéder depuis votre communauté. Auparavant disponibles uniquement dans les communautés Onglets Salesforce + Visualforce, vous pouvez désormais accéder aux fichiers externes dans vos communautés Lightning en utilisant Files Connect. Accédez aux fichiers Quip, Google Drive, SharePoint, Box et OneDrive for Business.

Aperçu des bibliothèques et des dossiers dans la vue des vignettes (bêta)

Vos bibliothèques sont irremplaçables. Pourquoi ne pas les embellir ? Les utilisateurs peuvent désormais présenter leurs bibliothèques dans une vue de vignettes et leurs fichiers dans une vue de grille. Lorsque vous explorez le contenu de bibliothèques et de dossiers, vos fichiers s'affichent sous la forme de vignettes. Vous pouvez retrouver aisément cette feuille de calcul colorée ou cette superbe photo. Cette fonctionnalité est disponible dans les communautés Lightning.

Organisation de vos bibliothèques dans des communautés

Dans les communautés, les responsables de bibliothèque peuvent désormais créer, renommer et supprimer des dossiers dans les bibliothèques, et déplacer des fichiers entre les dossiers d'une bibliothèque. Vous pouvez créer plusieurs niveaux de sous-dossiers. Tous les utilisateurs qui ont accès à une bibliothèque peuvent afficher les dossiers.

Création de livraisons de contenu et de liens publics vers des fichiers par les partenaires

Les partenaires peuvent partager des fichiers de communauté avec des clients, des pistes et des collègues à l'aide de livraisons de contenus et de liens publics. Les deux outils créent des URL cryptées pour le partage de versions de fichiers Web. Les livraisons de contenu offrent des fonctionnalités de sécurité et de suivi supplémentaires.

Création de composants Aperçu de fichier personnalisés

Un nouveau composant Lightning, Aperçu de fichier, facilite la prévisualisation et l'exécution d'actions rapides sur les fichiers pour vos utilisateurs. Ce composant montre un aperçu du fichier avec des actions clairement définies en haut de la fenêtre. Lorsqu'un fichier ne peut pas être prévisualisé, l'aperçu montre une icône représentant le type de fichier.

Amélioration de l'expérience de chargement avec le composant File Upload

Le nouveau composant File Upload permet d'incorporer la fonctionnalité au sélecteur de fichiers et au chargeur de fichier de vos composants personnalisés. Les développeurs peuvent afficher le bouton « Charger des fichiers » ou « Déposer des fichiers » et spécifier les types de fichier qui peuvent être chargés dans des enregistrements. Les utilisateurs peuvent ajouter plusieurs fichiers à la fois en utilisant le bouton de chargement ou par glisser-déposer. Ils peuvent visualiser la progression du chargement des fichiers et recevoir un message de confirmation lorsque tous les fichiers sont chargés.

Fichiers privés dans les enregistrements

Joignez un fichier à un enregistrement et gardez-le privé, ou partagez-le avec les individus ou les groupes de votre choix. Auparavant, tous les fichiers d'un enregistrement étaient visibles pour tous les utilisateurs qui avaient accès à l'enregistrement. Vous pouvez désormais sélectionner les personnes autorisées à afficher votre fichier.

Création et collaboration sur des documents dans Salesforce avec Quip

Quip permet de créer, de partager et de collaborer sur des documents et des feuilles de calcul dans Salesforce. Il n'est plus nécessaire de faire appel à un fournisseur de fichier externe. Dans Lightning Experience, utilisez le composant Quip dans des enregistrements pour créer des documents Quip et travailler sur les documents existants. Utilisez les documents Quip dans Chatter, dans l'accueil Fichiers et dans les listes associées Fichiers.

Accès aux fichiers externes depuis les communautés

Vos fichiers externes sont des ressources de contenus essentielles et vous souhaitez naturellement y accéder depuis votre communauté. Auparavant disponibles uniquement dans les communautés Onglets Salesforce + Visualforce, vous pouvez désormais accéder aux fichiers externes dans vos communautés Lightning en utilisant Files Connect. Accédez aux fichiers Quip, Google Drive, SharePoint, Box et OneDrive for Business.

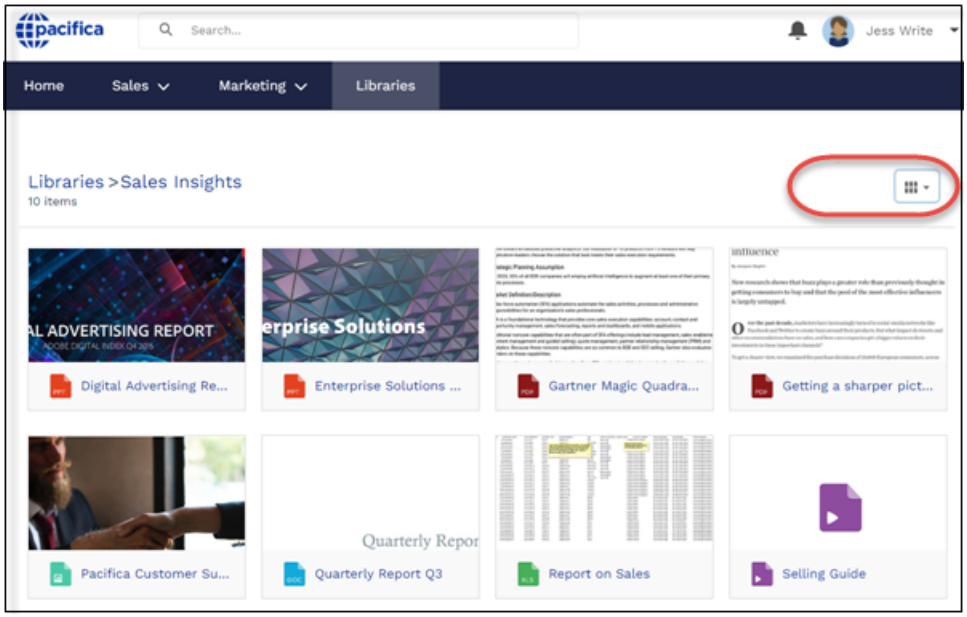
Publiez des références à des fichiers externes dans le fil Chatter, parcourez les fichiers externes dans l'accueil Fichiers, sélectionnez-les dans le sélecteur de fichiers et affichez-les dans les résultats de recherche. Les fichiers externes sont disponibles uniquement pour les utilisateurs de communauté authentifiés. Les utilisateurs invités non authentifiés ne peuvent pas afficher ni accéder à vos fichiers externes, même si votre système est configuré pour authentifier les utilisateurs avec un principal nommé.

Pour demander l'authentification, les utilisateurs peuvent cliquer sur une source externe à gauche, cliquer sur un bouton pour se connecter et saisir leurs identifiants de connexion.

Quip est configuré avec l'authentification automatique du domaine. Lorsque les utilisateurs cliquent sur **Connecter à Quip**, ils accèdent à la communauté où ils peuvent commencer à naviguer.

Aperçu des bibliothèques et des dossiers dans la vue des vignettes (bêta)

Vos bibliothèques sont irremplaçables. Pourquoi ne pas les embellir ? Les utilisateurs peuvent désormais présenter leurs bibliothèques dans une vue de vignettes et leurs fichiers dans une vue de grille. Lorsque vous explorez le contenu de bibliothèques et de dossiers, vos fichiers s'affichent sous la forme de vignettes. Vous pouvez retrouver aisément cette feuille de calcul colorée ou cette superbe photo. Cette fonctionnalité est disponible dans les communautés Lightning.



Le sélecteur de la vue Vignettes est activé par défaut, mais vous pouvez la désactiver en contactant Salesforce.

Remarque: Dans n'importe quelle page, choisissez le composant Bibliothèque ou la liste Fichiers. N'utilisez pas les deux sur la même page.

Exemple: Vous êtes responsable d'une communauté de partenaires, et vous vous efforcez de stocker les ressources intéressantes de vos partenaires dans votre communauté : les toutes dernières présentations, brochures marketing et plaquettes d'information sur les produits. Vos partenaires peuvent désormais retrouver aisément les ressources indispensables pour vendre des produits et conclure des affaires.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Analytics Einstein Discovery : accès aux données supplémentaires, amélioration des récits

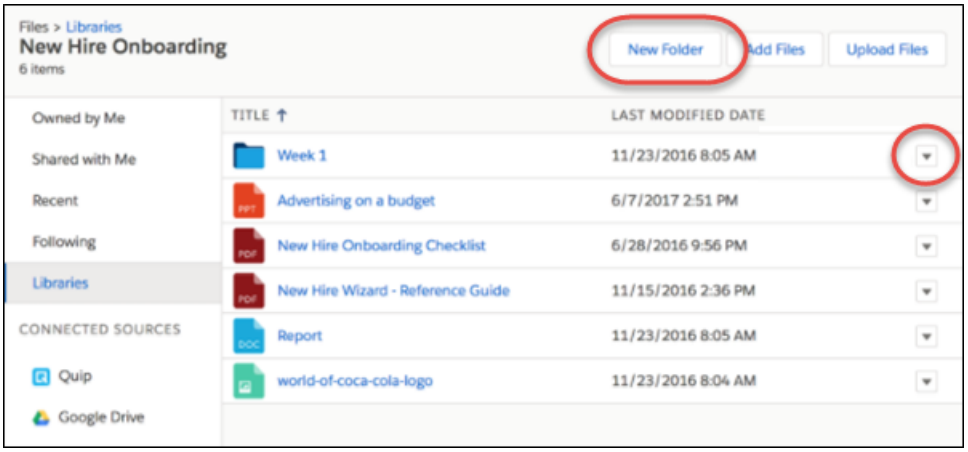
Création de livraisons de contenu et de liens publics vers des fichiers par les partenaires

Aide de Salesforce : Configuration de livraisons de contenus (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Organisation de vos bibliothèques dans des communautés

Dans les communautés, les responsables de bibliothèque peuvent désormais créer, renommer et supprimer des dossiers dans les bibliothèques, et déplacer des fichiers entre les dossiers d'une bibliothèque. Vous pouvez créer plusieurs niveaux de sous-dossiers. Tous les utilisateurs qui ont accès à une bibliothèque peuvent afficher les dossiers.

Dans une bibliothèque, cliquez sur **Nouveau dossier** pour ajouter un dossier à la bibliothèque ou crée un sous-dossier dans un dossier. Pour déplacer un fichier entre les dossiers et les sous-dossiers d'une bibliothèque, cliquez sur l'action au niveau de la ligne **Déplacer**. Selon la taille de la bibliothèque, l'activation des dossiers peut prendre quelques minutes.



- Dans les nouvelles communautés, les dossiers sont activés par défaut dans toutes les bibliothèques que vous créez. Les dossiers ne sont pas activés par défaut dans les bibliothèques des communautés existantes.
- Vous pouvez activer des dossiers dans les bibliothèques qui contiennent plus de 5000 fichiers.

Création de livraisons de contenu et de liens publics vers des fichiers par les partenaires

Les partenaires peuvent partager des fichiers de communauté avec des clients, des pistes et des collègues à l'aide de livraisons de contenus et de liens publics. Les deux outils créent des URL cryptées pour le partage de versions de fichiers Web. Les livraisons de contenu offrent des fonctionnalités de sécurité et de suivi supplémentaires.

Les autorisations utilisateur qui permettent à des utilisateurs partenaires de créer des livraisons de contenus et des liens publics sont désactivées par défaut. Pour les activer dans des profils ou créer un ensemble d'autorisations, recherchez « Livraisons de contenus » ou « Liens publics » dans Autorisations système.

Pour permettre à des utilisateurs partenaires de créer des livraisons de contenu ou des liens publics pour des fichiers gérés d'une bibliothèque, dans le menu Configuration, recherchez « Livraisons de contenus » ou « Liens publics », puis sélectionnez **Livraisons de contenu et les liens publics peuvent être activés**. Activez ensuite **Livrer le contenu** pour ces utilisateurs dans la bibliothèque. Pour permettre à un utilisateur de créer des liens publics, activez l'autorisation utilisateur de liens publics.

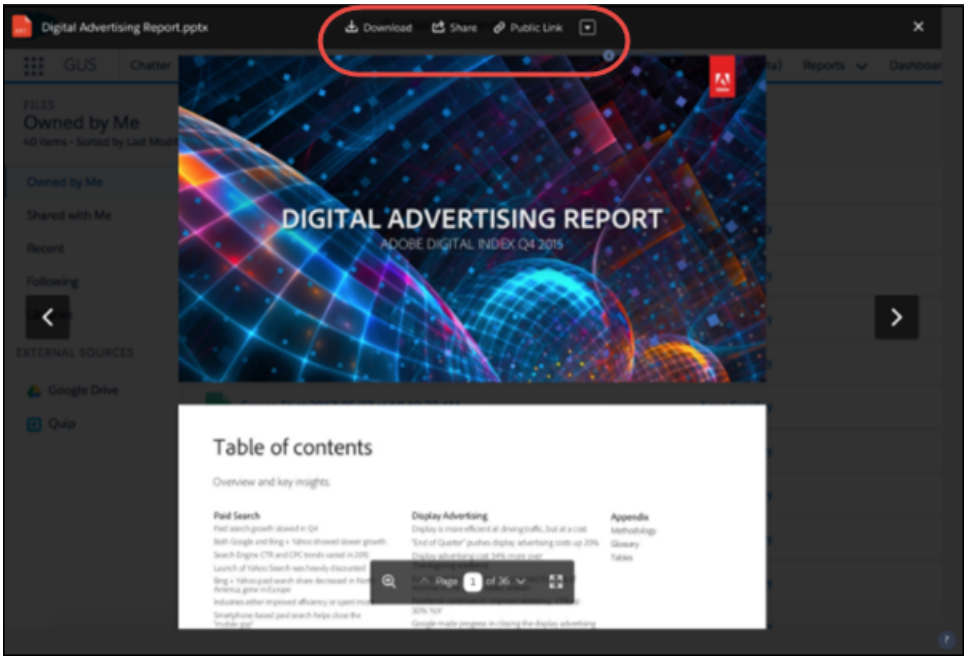
CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Configuration de livraisons de contenus (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Aide de Salesforce : Partage de fichiers via un lien (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

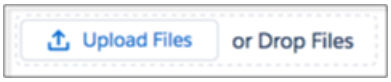
Création de composants Aperçu de fichier personnalisés

Un nouveau composant Lightning, Aperçu de fichier, facilite la prévisualisation et l'exécution d'actions rapides sur les fichiers pour vos utilisateurs. Ce composant montre un aperçu du fichier avec des actions clairement définies en haut de la fenêtre. Lorsqu'un fichier ne peut pas être prévisualisé, l'aperçu montre une icône représentant le type de fichier.



Amélioration de l'expérience de chargement avec le composant File Upload

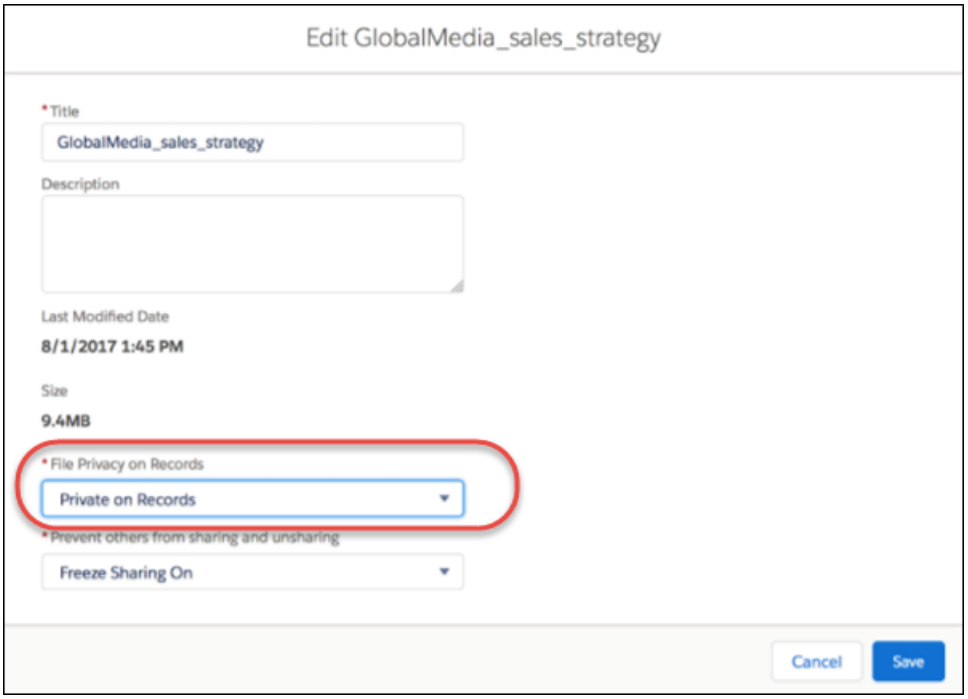
Le nouveau composant File Upload permet d'incorporer la fonctionnalité au sélecteur de fichiers et au chargeur de fichier de vos composants personnalisés. Les développeurs peuvent afficher le bouton « Charger des fichiers » ou « Déposer des fichiers » et spécifier les types de fichier qui peuvent être chargés dans des enregistrements. Les utilisateurs peuvent ajouter plusieurs fichiers à la fois en utilisant le bouton de chargement ou par glisser-déposer. Ils peuvent visualiser la progression du chargement des fichiers et recevoir un message de confirmation lorsque tous les fichiers sont chargés.



Fichiers privés dans les enregistrements

Joignez un fichier à un enregistrement et gardez-le privé, ou partagez-le avec les individus ou les groupes de votre choix. Auparavant, tous les fichiers d'un enregistrement étaient visibles pour tous les utilisateurs qui avaient accès à l'enregistrement. Vous pouvez désormais sélectionner les personnes autorisées à afficher votre fichier.

Seuls les propriétaires et les administrateurs de fichier peuvent modifier la valeur **Confidentialité des fichiers dans les enregistrements**.



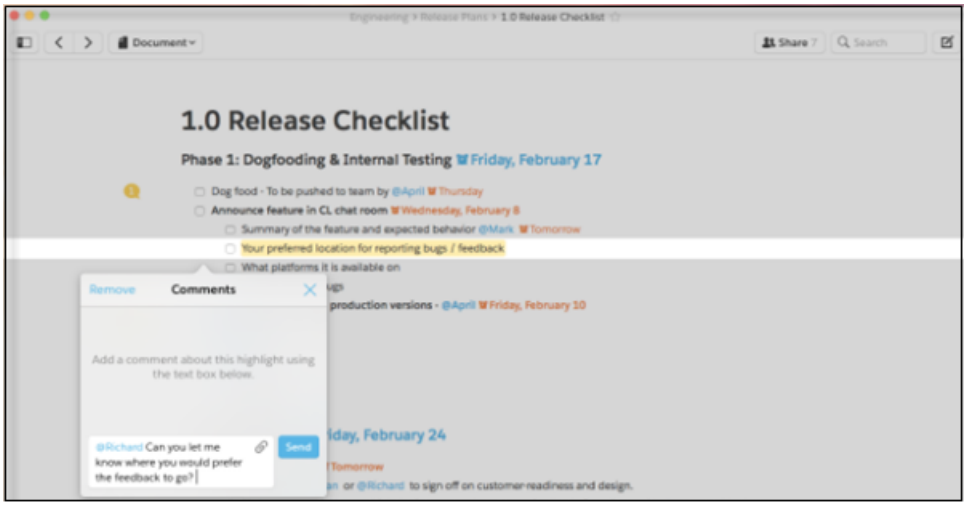
L'API REST Chatter prend en charge les fichiers privés dans les enregistrements.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Fichiers privés dans les enregistrements

Création et collaboration sur des documents dans Salesforce avec Quip

Quip permet de créer, de partager et de collaborer sur des documents et des feuilles de calcul dans Salesforce. Il n'est plus nécessaire de faire appel à un fournisseur de fichier externe. Dans Lightning Experience, utilisez le composant Quip dans des enregistrements pour créer des documents Quip et travailler sur les documents existants. Utilisez les documents Quip dans Chatter, dans l'accueil Fichiers et dans les listes associées Fichiers.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Création et collaboration sur des documents Quip dans Salesforce

Gestion des relations partenaires : programmes et niveaux réseau, cartes de score de partenaire et fonds de développement du marché

Offrez une expérience de communauté progressive en fonction du niveau d'expertise, surveillez les performances des individus avec des cartes de score de partenaire (bêta) et gérez les budgets de partenaires avec les fonds de développement du marché.

DANS CETTE SECTION :

Gestion des partenaires avec les programmes et les niveaux de réseau

Vous exécutez plusieurs programmes partenaires avec des revendeurs, des revendeurs à valeur ajoutée, des distributeurs et des fournisseurs de services gérés répartis dans diverses régions géographiques ? Tirez parti des programmes et des niveaux de réseau pour organiser les partenaires et les réseaux, et fournir l'accès à des ressources et des fonctionnalités en fonction du niveau du programme du partenaire. Dans chaque programme, vous pouvez regrouper les partenaires dans des niveaux, par exemple bronze, silver et gold, et les promouvoir en fonction de leurs performances.

Optimisation de l'exposition de vos partenaires avec les Fonds de développement du marché

Favorisez la demande pour vos produits et offrez des incitations aux partenaires en offrant des fonds de développement du marché dans le cadre de votre programme marketing réseau. Créez des budgets marketing, allouez des fonds marketing ou des fonds coopératifs (accumulés) à des partenaires réseaux, rationalisez les demandes de fonds et traitez les demandes de fonds en utilisant les fonctionnalités MDF (Fonds de développement du marché). Les responsables de comptes réseau peuvent obtenir un audit complet des activités MDF, y compris des approbations des demandes et réclamations de fonds.

Simplification de la configuration des fonctionnalités avec la configuration guidée

Vous ne savez pas comment configurer les fonctionnalités pour votre communauté ? La configuration guidée vous guide à travers la configuration de la visibilité, des processus, des workflows, des types d'enregistrement, des présentations et des règles d'attribution pour les fonctionnalités qui optimisent votre communauté de partenaires. Cet assistant vous guide de bout en bout pour faciliter votre parcours et favoriser votre réussite.

Surveillance des performances avec les cartes de score de partenaire (bêta)

Habilitez vos responsables de compte réseau (CAM) à mesurer les performances des individus et à établir des points de référence pour leurs programmes réseaux en utilisant les cartes de score de partenaire. Vous pouvez personnaliser les cartes de score de partenaire afin d'afficher n'importe quel résultat de rapport que votre CAM ou équipe de direction souhaite consulter.

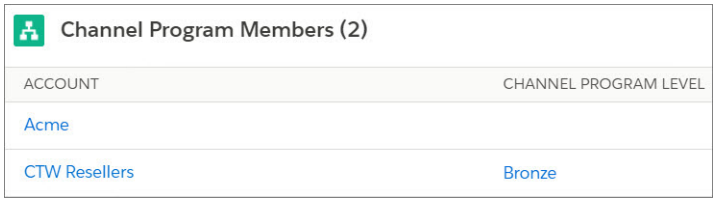
Création de campagnes partenaires en utilisant Distributed Marketing (pilote)

Installez Distributed Marketing depuis AppExchange et créez des campagnes depuis votre communauté Partner Central à l'aide de Journey Builder. Les partenaires réseau peuvent prévisualiser et personnaliser les e-mails de Journey Builder, et ajouter des pistes et des contacts à leur campagne.

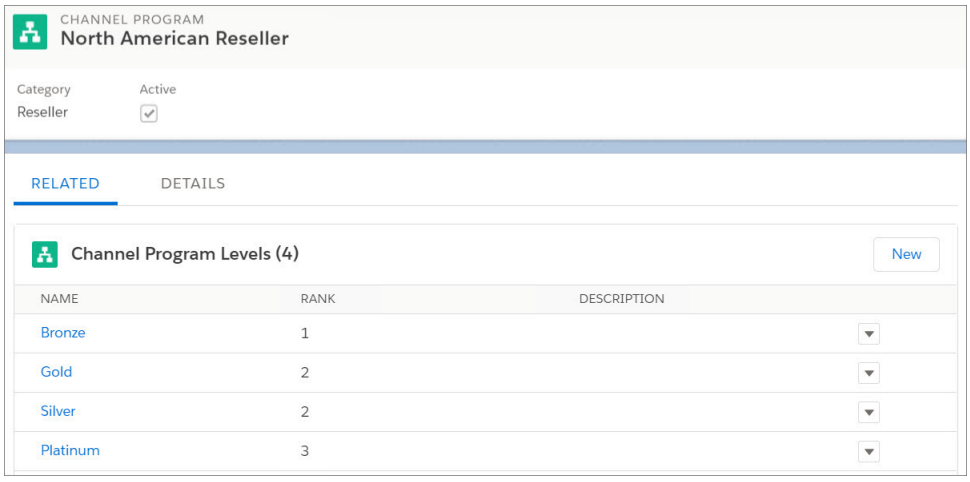
Gestion des partenaires avec les programmes et les niveaux de réseau

Vous exécutez plusieurs programmes partenaires avec des revendeurs, des revendeurs à valeur ajoutée, des distributeurs et des fournisseurs de services gérés répartis dans diverses régions géographiques ? Tirez parti des programmes et des niveaux de réseau pour organiser les partenaires et les réseaux, et fournir l'accès à des ressources et des fonctionnalités en fonction du niveau du programme du partenaire. Dans chaque programme, vous pouvez regrouper les partenaires dans des niveaux, par exemple bronze, silver et gold, et les promouvoir en fonction de leurs performances.

Supposons qu'un partenaire réseau de la région Pacific Northwest vend l'un de vos produits. Vous souhaitez vous assurer qu'il couvre son marché local et connaît les opportunités permettant d'accroître la notoriété de la marque. Utilisez des programmes et des niveaux pour gérer l'équipe. Pour commencer, créez un programme qui fournit aux partenaires l'accès aux pistes de sa région, aux événements marketing locaux et à des ressources partagées. Si d'autres comptes partenaires rejoignent l'équipe, vous pouvez les ajouter à n'importe quel stade du programme partenaire réseau.



Votre programme inclut maintenant des utilisateurs, motivez-les avec des indicateurs de performance clés. Les niveaux entrent en jeu à cette étape. Vous pouvez créer plusieurs niveaux au sein d'un programme et attribuer à chaque compte partenaire un niveau correspondant à ses performances. Des niveaux différents peuvent offrir différents avantages. Par exemple, le niveau Gold peut fournir l'accès à des fonds de développement du marché, qui peut aider le partenaire à accroître les ventes.



Vous pouvez suivre les performances individuelles à chaque niveau en utilisant des cartes de score de partenaire. Lorsqu'un compte partenaire dépasse l'indicateur de performance clé du niveau, vous pouvez le promouvoir au niveau supérieur et lui permettre d'accéder à de nouvelles fonctionnalités et à de nouveaux avantages du programme.

Chaque niveau du programme est associé à un groupe réseau. Vous pouvez gérer automatiquement les appartenances au groupe réseau pour les partenaires qui rejoignent ou quittent le programme. Vous pouvez aisément gérer les promotions et les rétrogradations dans les niveaux. Vous pouvez gérer l'accès des partenaires aux programmes et aux niveaux en utilisant des groupes, des règles de partage, des files d'attente publiques, des vues de liste et des dossiers.

Conseil: Vous pouvez créer une application Gestion de réseau et ajouter un onglet de programme réseau afin d'aider les responsables de compte réseau à gérer les programmes, les niveaux et les appartenances. Vous pouvez également ajouter une liste associée Membre du programme réseau à vos présentations de page Compte. Les objets Programme réseau sont disponibles via des applications dans Lightning Experience.

CONSULTER ÉGALEMENT :

- Optimisation de l'exposition de vos partenaires avec les Fonds de développement du marché
- Surveillance des performances avec les cartes de score de partenaire (bêta)

Optimisation de l'exposition de vos partenaires avec les Fonds de développement du marché

Favorisez la demande pour vos produits et offrez des incitations aux partenaires en offrant des fonds de développement du marché dans le cadre de votre programme marketing réseau. Créez des budgets marketing, allouez des fonds marketing ou des fonds coopératifs (accumulés) à des partenaires réseaux, rationalisez les demandes de fonds et traitez les demandes de fonds en utilisant les fonctionnalités MDF (Fonds de développement du marché). Les responsables de comptes réseau peuvent obtenir un audit complet des activités MDF, y compris des approbations des demandes et réclamations de fonds.

Les rapports MDF, disponibles dans la configuration guidée, aident à comprendre l'adoption des partenaires, l'utilisation des fonds et le retour sur investissement marketing. Les fonds MDF sont disponibles prêts à l'emploi pour les communautés de partenaires.

Les responsables de compte réseau peuvent allouer des fonds pour promouvoir la notoriété de la marque et augmenter les ventes.



Les partenaires peuvent demander des fonds et soumettre des réclamations. Les responsables de compte réseau peuvent traiter avec efficacité les requêtes et les réclamations avec des workflows d'approbation.

Les responsables de compte réseau et les services financiers peuvent suivre l'adoption et l'utilisation des fonds grâce aux rapports MDF.

Les objets Développement du marché sont également disponibles via des applications dans Lightning Experience.

Conseil: Vous avez besoin d'aide pour configurer les Fonds de développement du marché ? Accédez à **Espaces de travail de communauté** > **Configuration guidée**, puis cliquez sur **Fonds de développement du marché**. L'assistant vous guide à travers ce processus.

CONSULTER ÉGALEMENT :

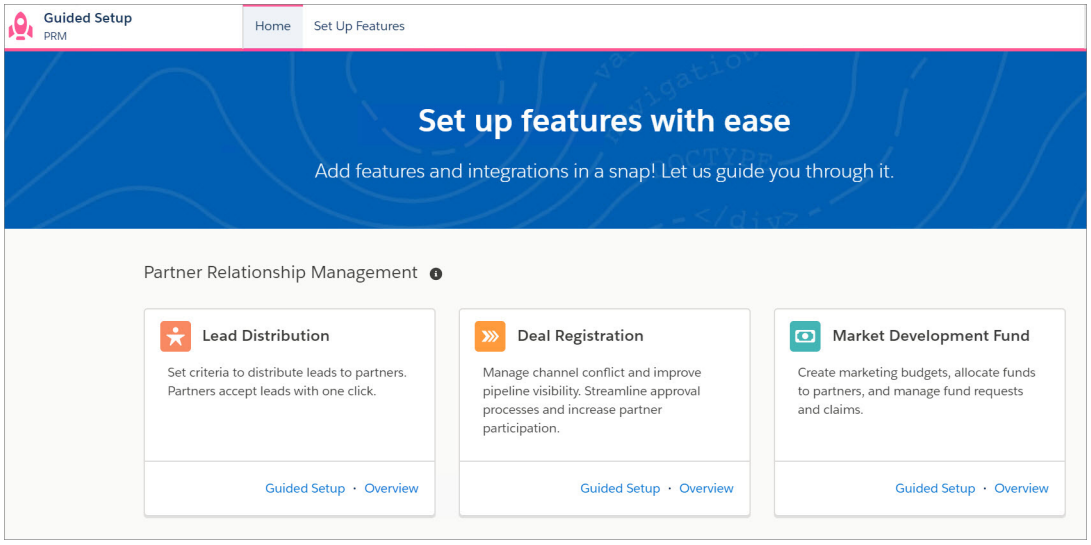
Fonds de développement du marché pour les partenaires

Gestion des partenaires avec les programmes et les niveaux de réseau

Simplification de la configuration des fonctionnalités avec la configuration guidée

Vous ne savez pas comment configurer les fonctionnalités pour votre communauté ? La configuration guidée vous guide à travers la configuration de la visibilité, des processus, des workflows, des types d'enregistrement, des présentations et des règles d'attribution pour les fonctionnalités qui optimisent votre communauté de partenaires. Cet assistant vous guide de bout en bout pour faciliter votre parcours et favoriser votre réussite.

Si vous détenez une licence Parter, vous pouvez accéder à la configuration guidée depuis les espaces de travail de communauté. Cliquez sur la vignette Configuration guidée, sélectionnez la fonctionnalité que vous souhaitez configurer et laissez-vous guider.



DANS CETTE SECTION :

Enregistrement de leur propres affaires par les partenaires

Vous pouvez rapidement configurer l'enregistrement des affaires pour vos partenaires dans la configuration guidée. Les partenaires peuvent ensuite enregistrer leurs affaires en cliquant sur le bouton. Avec des processus d'approbation, les responsables de réseau peuvent approuver les affaires en un clin d'œil et les faire progresser.

Distribution simplifiée des pistes

Aidez vos partenaires à accepter des pistes de leur responsable de compte réseau. Vous pouvez aisément configurer la distribution des pistes. La configuration guidée vous guide à travers la configuration de la visibilité, des files d'attente de pistes, des processus de pistes, des types d'enregistrement de pistes, des règles d'attribution et des présentations de page.

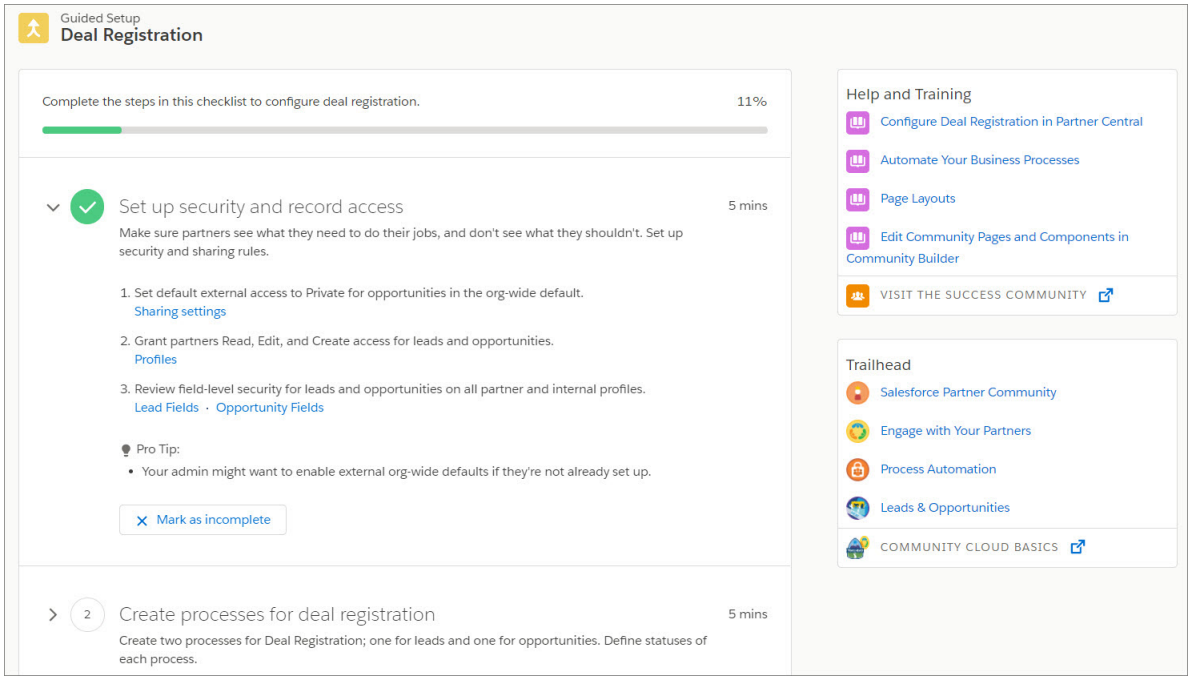
Fonds de développement du marché pour les partenaires

Vous recherchez comment stimuler vos partenaires ? Les Fonds de développement du marché offrent aux partenaires un support financier pour organiser des campagnes marketing qui augmentent la notoriété de la marque et favorisent la demande pour vos produits. En suivant des étapes conviviales, les administrateurs peuvent configurer des autorisations, optimiser la gestion d'un budget pour les responsables de réseau et aider les partenaires à demander et à réclamer des fonds.

Enregistrement de leur propres affaires par les partenaires

Vous pouvez rapidement configurer l'enregistrement des affaires pour vos partenaires dans la configuration guidée. Les partenaires peuvent ensuite enregistrer leurs affaires en cliquant sur le bouton. Avec des processus d'approbation, les responsables de réseau peuvent approuver les affaires en un clin d'œil et les faire progresser.

Accédez à **Espaces de travail de communauté** > **Configuration guidée**, puis sélectionnez **Enregistrement des affaires**. Cliquez simplement sur **Configuration guidée**.

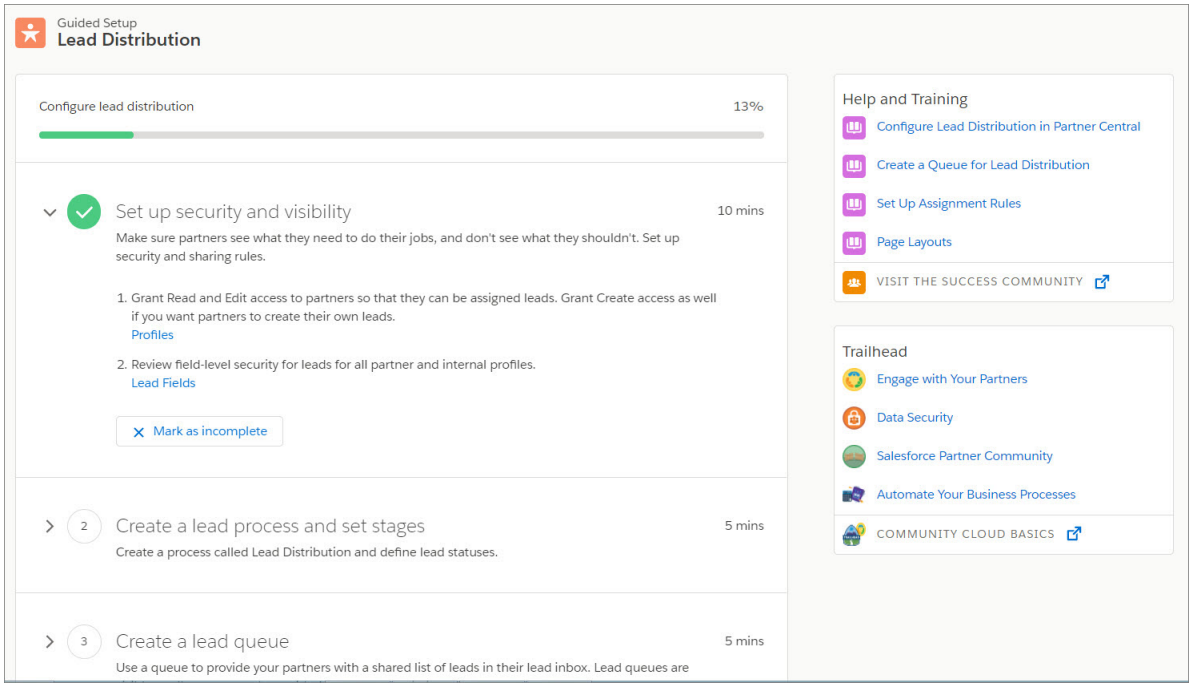


Une fois la configuration effectuée, les partenaires peuvent enregistrer leurs propres affaires depuis le widget Enregistrement des affaires dans leur communauté.

Distribution simplifiée des pistes

Aidez vos partenaires à accepter des pistes de leur responsable de compte réseau. Vous pouvez aisément configurer la distribution des pistes. La configuration guidée vous guide à travers la configuration de la visibilité, des files d'attente de pistes, des processus de pistes, des types d'enregistrement de pistes, des règles d'attribution et des présentations de page.

Accédez à **Espaces de travail de communauté** > **Configuration guidée**, puis sélectionnez **Distribution des pistes**. Cliquez sur **Configuration guidée** et laissez-vous guider.

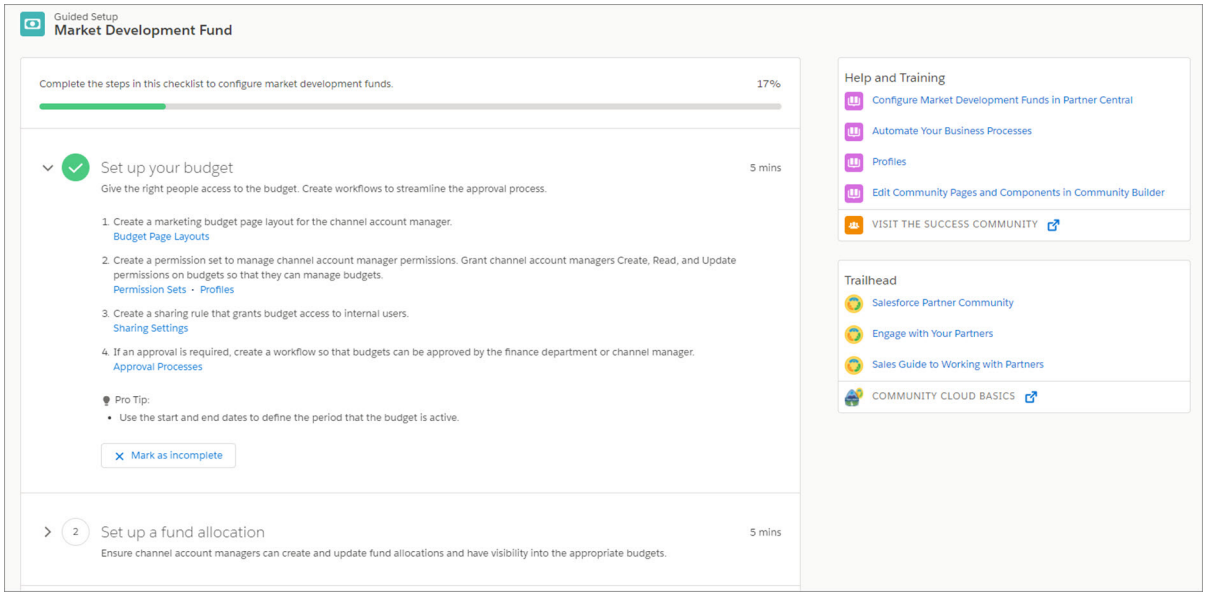


Une fois la distribution des pistes configurée, vos partenaires peuvent accepter des pistes depuis leur boîte de réception des pistes, dans leur communauté de partenaires.

Fonds de développement du marché pour les partenaires

Vous recherchez comment stimuler vos partenaires ? Les Fonds de développement du marché offrent aux partenaires un support financier pour organiser des campagnes marketing qui augmentent la notoriété de la marque et favorisent la demande pour vos produits. En suivant des étapes conviviales, les administrateurs peuvent configurer des autorisations, optimiser la gestion d'un budget pour les responsables de réseau et aider les partenaires à demander et à réclamer des fonds.

Accédez à **Espaces de travail de communauté** > **Configuration guidée**, puis sélectionnez **Fonds de développement du marché**. Cliquez sur **Configuration guidée** et laissez-vous guider.



Une fois le Fonds de développement du marché configuré, vos responsables de comptes réseau peuvent créer des budgets et allouer des fonds. Vos partenaires peuvent demander des fonds et soumettre des réclamations.

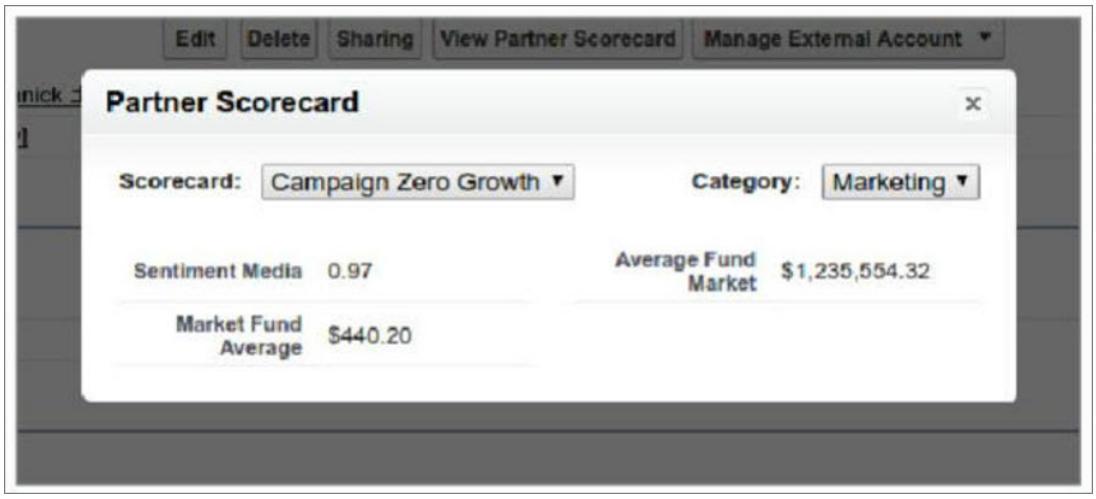
Surveillance des performances avec les cartes de score de partenaire (bêta)

Habilitez vos responsables de compte réseau (CAM) à mesurer les performances des individus et à établir des points de référence pour leurs programmes réseaux en utilisant les cartes de score de partenaire. Vous pouvez personnaliser les cartes de score de partenaire afin d'afficher n'importe quel résultat de rapport que votre CAM ou équipe de direction souhaite consulter.

Remarque: Cette version contient une version bêta des cartes de score de partenaire, qui signifie que cette fonctionnalité est de grande qualité avec des limitations connues. Les cartes de score de partenaire ne sont pas globalement disponibles tant que Salesforce n'a pas annoncé leur disponibilité dans la documentation, des bulletins d'actualité ou des annonces publiques. Nous ne pouvons pas garantir la disponibilité globale sur une période spécifique ou à terme. Motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités globalement disponibles.

Chaque carte de score affiche des métriques définies par l'administrateur qui surveille les performances du partenaire par rapport à son niveau dans un programme spécifique. Sélectionnez la catégorie que vous suivez et ajoutez ou réorganisez les métriques que vous souhaitez afficher. Les cartes de score s'appuient sur les rapports Salesforce et peuvent être ajoutées sous la forme d'onglets.

Conseil: Vous pouvez utiliser des catégories pour regrouper des indicateurs de performance clés dans des compartiments logiques, par exemple Ventes, Marketing et Assistance sur site.



Création de campagnes partenaires en utilisant Distributed Marketing (pilote)

Installez Distributed Marketing depuis AppExchange et créez des campagnes depuis votre communauté Partner Central à l'aide de Journey Builder. Les partenaires réseau peuvent prévisualiser et personnaliser les e-mails de Journey Builder, et ajouter des pistes et des contacts à leur campagne.

Supposons que plusieurs courtiers en assurance lancent un nouveau programme d'assurance de rente. Vous souhaitez que le message sur le produit soit identique pour tous les clients. Vous souhaitez également contrôler l'envoi des messages. Avec Distributed Marketing, vous pouvez offrir une campagne préconfigurée aux courtiers qui commercialisent le nouveau programme. Ils peuvent personnaliser leur message et choisir les destinataires.

Remarque: Nous fournissons Distributed Marketing 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. Distributed Marketing n'est pas globalement disponible tant que Salesforce n'a pas annoncé sa disponibilité dans la documentation, des bulletins d'actualité ou des annonces publiques. Nous ne pouvons pas garantir la disponibilité globale sur une période spécifique ou à terme. Motivez vos décisions d'achat en fonction des produits et des fonctionnalités globalement disponibles.

Analytiques de communauté : Community Pulse et Annotations

Consultez les statistiques les plus importantes sur votre communauté en haut des espaces de travail afin d'exécuter des actions, et communiquez directement dans les tableaux de bord.

DANS CETTE SECTION :

Mise en évidence de vos statistiques avec Community Pulse

Vous nous avez demandé d'afficher les statistiques les plus importantes sur la communauté dans des espaces de travail. Nous vous avons écouté et vous présentons Community Pulse ! Community Pulse affiche jusqu'à six métriques de votre choix en haut des espaces de travail. Lorsque vous cliquez sur une métrique, vous accédez au rapport ou tableau de bord Modération ou Engagement associé pour prendre immédiatement une mesure ou consulter des informations.

Collaboration dans les tableaux de bord Analytics avec des annotations
Développez un environnement de communication ouvert, favorisé en incorporant des tableaux de bord Analytics dans votre communauté. Grâce à la fonctionnalité d'annotation, les partenaires et clients peuvent discuter dans les fils Chatter sur des widgets de tableau de bord individuels.

Mise en évidence de vos statistiques avec Community Pulse

Vous nous avez demandé d'afficher les statistiques les plus importantes sur la communauté dans des espaces de travail. Nous vous avons écouté et vous présentons Community Pulse ! Community Pulse affiche jusqu'à six métriques de votre choix en haut des espaces de travail. Lorsque vous cliquez sur une métrique, vous accédez au rapport ou tableau de bord Modération ou Engagement associé pour prendre immédiatement une mesure ou consulter des informations.

Pour configurer Community Pulse, vos espaces de travail doivent inclure des rapports et des tableaux de bord d'une communauté donnée. Vous pourriez créer la carte manuellement, mais à quoi bon ? Pour obtenir la carte, le plus simple est d'installer ou de mettre à niveau vers le package Winter '18 Salesforce Community Management. Nous avons même inclus des métriques prérenseignées avec lesquelles vous pouvez vous exercer. Le package Community Management est disponible sur AppExchange après la publication de la version.

Si vous avez une communauté avec Chatter, avec le package AppExchange vous recevez quatre vignettes de métriques Community Pulse : Membres, Nouveaux membres, Questions sans réponse et Discussions marquées. Cliquez sur la vignette **Nouveaux membres** pour accéder à la nouvelle file d'attente Engagement des membres, dans laquelle vous pouvez communiquer avec tous les nouveaux membres en quelques clics.

Vous souhaitez afficher d'autres métriques ? Community Pulse est entièrement personnalisable. Quel que soit le type de votre communauté, vous pouvez créer des métriques adaptées à vos besoins. Cliquez sur **Modifier les métriques** pour ajouter, mettre à jour, retirer et même réorganiser les métriques affichées dans Community Pulse.

Cliquez sur une métrique Community Pulse pour afficher un rapport ou un tableau de bord détaillé et élargir votre perspective.

CONSULTER ÉGALEMENT :

File d'attente d'engagement des membres

Aide de Salesforce : Activation et mappage de tableaux de bord pour les responsables de communauté

Aide de Salesforce : Activation et mappage des connaissances pour les responsables de communauté

Collaboration dans les tableaux de bord Analytics avec des annotations

Développez un environnement de communication ouvert, favorisé en incorporant des tableaux de bord Analytics dans votre communauté. Grâce à la fonctionnalité d'annotation, les partenaires et clients peuvent discuter dans les fils Chatter sur des widgets de tableau de bord individuels.

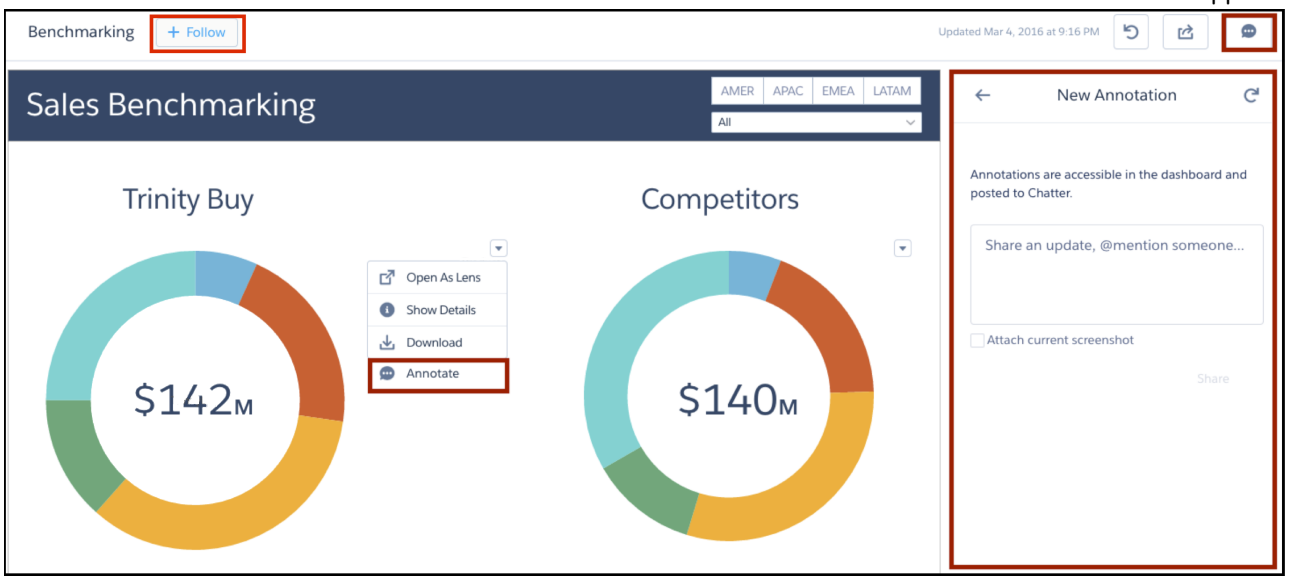
Remarque: Cette fonctionnalité est prise en charge dans les communautés, pas dans les portails, pour les utilisateurs détenteurs d'une licence Customer Community Plus ou Partner Community. Si vous n'avez pas Analytics pour les communautés, cette fonctionnalité doit être configurée. Pour plus d'informations, reportez-vous à Partage d'Analytics avec des communautés.

Les utilisateurs de communauté peuvent annoter les widgets de tableau de bord avec des commentaires publiés dans le tableau de bord et dans Chatter. Les annotations incluent les conversations des utilisateurs sur leurs données et leurs visualisations, avec le tableau de bord présent en référence.

Éditions

Analytics est disponible moyennant un coût supplémentaire avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

Analytics est également disponible avec : **Developer** Edition



Si les utilisateurs cliquent sur le bouton **Suivre**, ils affichent tous les commentaires du tableau de bord. Ils peuvent cliquer sur l'image du tableau de bord dans Chatter pour accéder directement à l'annotation du tableau de bord dans Analytics, où ils peuvent contribuer à la conversation.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Collaboration sur les tableaux de bord à l'aide d'annotations dans les communautés

Modération : intégration à Journey Builder, file d'attente Engagement des membres et espaces de travail supplémentaires

Observez ce qui se passe lorsque Community Cloud rencontre Journey Builder de Marketing Cloud, recherchez des files d'attente nouvelles et améliorées pour vous faciliter la tâche et explorez une méthode rapide pour vérifier les espaces de travail.

DANS CETTE SECTION :

Optimisation de l'engagement avec l'intégration de Community Cloud et de Marketing Cloud (bêta)

Nous avons exploité la puissance de Journey Builder de Marketing Cloud pour vous aider à mobiliser les membres et à transformer votre communauté en un véritable réseau marketing puissant. Avec Journey Builder, vous pouvez créer des parcours clients par e-mail, via les appareils mobiles, des publicités et sur le Web. Avec l'intégration du cloud, les responsables de communauté et marketing peuvent placer des membres sur des parcours par e-mail enrichis, optimiser l'engagement et développer l'activité au sein de la communauté. Pour pouvoir utiliser cette fonctionnalité, vous devez disposer des deux licences Community et Marketing Cloud.

File d'attente d'engagement des membres

Vous nous avez demandé un moyen plus efficace pour rechercher des membres de communauté et communiquer avec eux. Nous nous sommes mis au travail. Avec la nouvelle file d'attente Engagement des membres, vous pouvez trier vos membres, déterminer qui publie, examiner le score de réputation, vérifier qui a une photo de profil, créer des filtres, afficher les détails des membres, et plus encore !

Simplification et renforcement de la file d'attente des discussions en attente

Nous avons revisité la file d'attente des discussions en attente afin de faciliter la modération des communautés. Sa présentation rationalisée repose sur la technologie Lightning. Nous ne nous sommes pas contentés de l'embellir. Nous avons ajouté des actions en masse pour les discussions et de nouvelles capacités de tri. Nous avons également ajouté un panneau de détail des membres pour vous permettre de consulter les informations sans quitter la page.

Basculement vers les espaces de travail des actions supplémentaires dans les communautés

Désormais, lorsque vous accédez à la console de gestion de la communauté, une bannière vous invite à basculer vers les espaces de travail. N'hésitez pas, car toutes les actions que vous exécutez dans la console sont disponibles dans les espaces de travail, qui offrent également d'autres fonctionnalités. Les espaces de travail incluent toutes les nouvelles fonctionnalités, que vous ne pouvez pas utiliser ailleurs. Vous hésitez à basculer ? Nous avons tout prévu. Vous pouvez toujours basculer vers les Paramètres de communauté.

Optimisation de l'engagement avec l'intégration de Community Cloud et de Marketing Cloud (bêta)

Nous avons exploité la puissance de Journey Builder de Marketing Cloud pour vous aider à mobiliser les membres et à transformer votre communauté en un véritable réseau marketing puissant. Avec Journey Builder, vous pouvez créer des parcours clients par e-mail, via les appareils mobiles, des publicités et sur le Web. Avec l'intégration du cloud, les responsables de communauté et marketing peuvent placer des membres sur des parcours par e-mail enrichis, optimiser l'engagement et développer l'activité au sein de la communauté. Pour pouvoir utiliser cette fonctionnalité, vous devez disposer des deux licences Community et Marketing Cloud.

Remarque: Cette version contient une version bêta de l'intégration de Community Cloud et de Marketing Cloud de Journey Builder. Cela signifie que cette fonctionnalité est de grande qualité avec des limitations connues. L'intégration de Journey Builder n'est pas globalement disponible tant que Salesforce n'a pas annoncé sa disponibilité dans la documentation, des bulletins d'actualité ou des annonces publiques. Nous ne pouvons pas garantir la disponibilité globale sur une période spécifique ou à terme. Motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités globalement disponibles. Vous pouvez formuler des commentaires et des suggestions sur l'intégration de Journey Builder dans IdeaExchange ou dans la communauté Trailblazer.

Supposons que vous souhaitez augmenter l'engagement des nouveaux membres dans la communauté. Avec Journey Builder, créez un parcours d'intégration qui se déclenche lorsque les membres rejoignent une communauté. Il guide les nouveaux membres à travers le processus d'intégration et les invite à accroître leur engagement dans votre communauté en suivant des étapes, par exemple en chargeant une photo de profil. Vous pouvez également les tenir informés en envoyant les contenus populaires au sein de la communauté.

Vous ajoutez de nombreux membres, par exemple plus de 1000 ? Nous suggérons de laisser Journey Builder exécuter cette tâche la nuit, car l'ajout de membres à une communauté est plus lente lors du déclenchement de parcours.

Vous pouvez déclencher un parcours par e-mail personnalisé avec des événements ou choisir une audience spécifique. Par exemple, vous identifiez les membres de la communauté qui ne sont pas les plus actifs. Vous les placez sur un parcours qui les invite à s'engager davantage et leur offre la formation requise. Autre exemple, lorsque des clients soumettent une requête, vous démarrez un parcours qui les guide à travers le processus de support. L'un des principaux avantages d'un parcours est son intelligence. Il peut examiner le statut d'un utilisateur et envoyer des e-mails adaptés à la fréquence appropriée.

Pour commencer, assurez-vous que la fonctionnalité Marketing Cloud Connect est configurée en permettant aux deux clouds de collaborer. Ensuite, Journey Builder se charge de créer les e-mails et les parcours, et de spécifier les événements ou les critères qui les déclenchent. Pour consulter des informations spécifiques, reportez-vous aux liens connexes.

Considérations sur la version bêta

Si vous disposez de Communities et Marketing Cloud, l'intégration leur permet de collaborer. Nous recommandons toutefois de nous contacter et de devenir un testeur bêta officiel. Les avantages sont les suivants :

- Nous pouvons activer une autorisation d'organisation qui fournit des capacités de préférence de messagerie supplémentaires.
- Nous pouvons vous donner des conseils et vous guider.

- Nous pouvons recevoir vos commentaires et suggestions.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Connexion de Clouds

Aide de Salesforce : Journey Builder

Aide de Salesforce : Premiers pas avec Journey Builder

File d'attente d'engagement des membres

Vous nous avez demandé un moyen plus efficace pour rechercher des membres de communauté et communiquer avec eux. Nous nous sommes mis au travail. Avec la nouvelle file d'attente Engagement des membres, vous pouvez trier vos membres, déterminer qui publie, examiner le score de réputation, vérifier qui a une photo de profil, créer des filtres, afficher les détails des membres, et plus encore !

Avez-vous déjà songé à accueillir les nouveaux membres chaque semaine en publiant un mot sympathique dans leur profil ? Cette fonctionnalité vous permet de le faire. Après avoir affiné votre recherche à une liste d'utilisateurs spécifiques, publiez directement dans le profil des membres ou envoyez un message privé (la messagerie privée est disponible uniquement dans les communautés Lightning Experience). Cliquez sur le nom d'un membre pour afficher un panneau de détail et créer votre publication. En un seul clic, votre mot est publié dans la page du membre.

Si votre communauté est si importante que contacter des membres reste difficile même avec la nouvelle file d'attente Engagement des membres, examinez l'intégration de Community Cloud et de Marketing Cloud et Journey Builder.

La file d'attente Engagement des membres nécessite le package Winter '18 Salesforce Community Management. Le package Winter '18 est disponible sur AppExchange après la publication.

Simplification et renforcement de la file d'attente des discussions en attente

Nous avons revisité la file d'attente des discussions en attente afin de faciliter la modération des communautés. Sa présentation rationalisée repose sur la technologie Lightning. Nous ne nous sommes pas contentés de l'embellir. Nous avons ajouté des actions en masse pour les discussions et de nouvelles capacités de tri. Nous avons également ajouté un panneau de détail des membres pour vous permettre de consulter les informations sans quitter la page.

Basculement vers les espaces de travail des actions supplémentaires dans les communautés

Désormais, lorsque vous accédez à la console de gestion de la communauté, une bannière vous invite à basculer vers les espaces de travail. N'hésitez pas, car toutes les actions que vous exécutez dans la console sont disponibles dans les espaces de travail, qui offrent également d'autres fonctionnalités. Les espaces de travail incluent toutes les nouvelles fonctionnalités, que vous ne pouvez pas utiliser ailleurs. Vous hésitez à basculer ? Nous avons tout prévu. Vous pouvez toujours basculer vers les Paramètres de communauté.

Remarque: Dans la version Spring '18, certains utilisateurs migrent vers les espaces de travail, pourquoi pas vous ? N'attendez pas.

Autres modifications apportées aux communautés

Découvrez les petites modifications qui améliorent votre expérience dans Chatter.

DANS CETTE SECTION :

Simplification du déplacement des communautés avec la prise en charge des ensembles de modifications optimisés

Nous avons amélioré la prise en charge des ensembles de modifications pour les communautés afin de diminuer la configuration requise suite au déplacement d'une communauté entre des organisations qui ont une connexion de déploiement.

Gestion des utilisateurs de communauté externes dans Lightning Experience

Il n'est plus de nécessaire de basculer entre Lightning Experience et Salesforce Classic pour gérer les membres de communauté externes. Depuis Lightning Experience, vous pouvez créer et désactiver des comptes et des utilisateurs partenaires et clients, et vous connecter en tant qu'utilisateur d'une communauté.

Utilisation d'objets supplémentaires dans les communautés

Vous pouvez désormais utiliser des contrats, des commandes, des catalogues de prix et des devis dans vos communautés et vos portails.

Création de communautés dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited, même sans licence de communauté

Dans les organisations Enterprise, Performance et Unlimited, vous pouvez créer jusqu'à 100 communautés en utilisant le modèle Customer Service (Napili), Customer Account Portal, Onglets Salesforce + Visualforce ou Aloha en achetant des licences de communauté. Pour créer des communautés en utilisant Partner Central, vous devez acheter des licences Partner Community. Avant de vous lancer dans la création de votre communauté, activez les communautés dans votre organisation. Votre nouvelle communauté limite l'accès des utilisateurs invités sans licence. Achetez des licences Community Cloud pour autoriser les membres à se connecter, accordez l'accès à des objets Salesforce ou utilisez des vues de page plus nombreuses, selon vos besoins métiers.

URL compatibles SEO pour les pages de détail de requêtes, de tableaux de bord, de groupes et de rapports

Dans la dernière version, nous avons introduit les directions d'URL compatibles SEO pour la plupart des pages de détail d'objet, à l'exception des requêtes, des tableaux de bord, des groupes et des rapports. Ils sont désormais inclus, que la fête commence !

Retrait de l'ID d'enregistrement des URL d'article

Pour améliorer le classement SEO de votre communauté par les moteurs de recherche, l'ID d'enregistrement n'est plus inclus dans les URL d'article. Chaque fois qu'un article est republié, l'ID d'enregistrement est également mis à jour. En insérant l'ID d'enregistrement dans l'URL, une nouvelle URL était créée chaque fois qu'un article existant était mis à jour. Pour les moteurs de recherche, l'article republié correspondait à une nouvelle page, ce qui affectait le classement SEO.

Personnalisation de l'expérience de connexion à votre communauté basée sur l'utilisateur

Votre contrôle de l'expérience des utilisateurs qui se connectent à votre communauté a été renforcé. Vous pouvez changer le logo de votre page de connexion selon que l'utilisateur est un employé ou un client. Vous pouvez afficher une page d'auto-enregistrement particulière basée sur le code de pays de l'utilisateur. Votre marque change de façon dynamique selon la personne qui se connecte et son origine.

Affichage au masquage du titre du composant Principaux articles par rubrique

Pour afficher ou masquer le titre, sélectionnez **Afficher le titre** dans l'éditeur des propriétés du composant. Auparavant, le filtre était affiché uniquement dans les colonnes dont la largeur dépassait 300 pixels.

Affichage des informations sur les groupes pour les modérateurs de communauté externes

Faire appel à un modérateur externe pour votre communauté permet de libérer des ressources, mais le modérateur doit pouvoir consulter les rapports importants de la communauté. Nous avons résolu ce problème. Désormais, les utilisateurs externes qui disposent d'autorisations de modérateur peuvent afficher les rapports et les informations sur les groupes et les communautés auxquels ils appartiennent.

Ouverture des rapports dans la page active

Auparavant, les rapports s'ouvraient dans un nouvel onglet et se substituaient à votre espace de travail. Plus maintenant. Les rapports s'ouvrent dans la page active, avec un lien permettant de revenir au tableau de bord, ce qui minimise la navigation.

Simplification du déplacement des communautés avec la prise en charge des ensembles de modifications optimisés

Nous avons amélioré la prise en charge des ensembles de modifications pour les communautés afin de diminuer la configuration requise suite au déplacement d'une communauté entre des organisations qui ont une connexion de déploiement.

Les ensembles de modifications prennent désormais en charge les paramètres Espace de communauté (ou Gestion de communauté) suivants :

- Tous les paramètres de l'espace de travail Administration, à l'exception de :
  - Le champ Compte dans la section Enregistrement de la zone Connexion et Enregistrement
  - La zone Paramètres
  - La zone Applications d'éditeur enrichi
- Tous les paramètres de l'espace de travail Modération
- Tous les paramètres Recommandations et Audiences de l'espace de travail Ciblage de contenu. Les images de recommandation sont toutefois exclues.

Conseil: Vous utilisez toujours la Gestion de la communauté au lieu des Espaces de travail de communauté ? Pensez à migrer pour bénéficier des nouvelles fonctionnalités.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Considérations relatives à la migration de communautés avec des ensembles de modifications (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Gestion des utilisateurs de communauté externes dans Lightning Experience

Il n'est plus de nécessaire de basculer entre Lightning Experience et Salesforce Classic pour gérer les membres de communauté externes. Depuis Lightning Experience, vous pouvez créer et désactiver des comptes et des utilisateurs partenaires et clients, et vous connecter en tant qu'utilisateur d'une communauté.

Bonne nouvelle ! Toutes les actions que vous exécutez sur un compte personnel dans Salesforce Classic sont disponibles dans Lightning Experience.

Ce n'est pas tout. Toutes les actions de connexion disponibles dans Salesforce Classic peuvent également être exécutées dans Lightning Experience.

Utilisation d'objets supplémentaires dans les communautés

Vous pouvez désormais utiliser des contrats, des commandes, des catalogues de prix et des devis dans vos communautés et vos portails.

Création de communautés dans les éditions Enterprise, Performance et Unlimited, même sans licence de communauté

Dans les organisations Enterprise, Performance et Unlimited, vous pouvez créer jusqu'à 100 communautés en utilisant le modèle Customer Service (Napili), Customer Account Portal, Onglets Salesforce + Visualforce ou Aloha en achetant des licences de communauté. Pour créer des communautés en utilisant Partner Central, vous devez acheter des licences Partner Community. Avant de vous lancer dans la création de votre communauté, activez les communautés dans votre organisation. Votre nouvelle communauté limite l'accès des utilisateurs invités sans licence. Achetez des licences Community Cloud pour autoriser les membres à se connecter, accordez l'accès à des objets Salesforce ou utilisez des vues de page plus nombreuses, selon vos besoins métiers.

URL compatibles SEO pour les pages de détail de requêtes, de tableaux de bord, de groupes et de rapports

Dans la dernière version, nous avons introduit les directions d'URL compatibles SEO pour la plupart des pages de détail d'objet, à l'exception des requêtes, des tableaux de bord, des groupes et des rapports. Ils sont désormais inclus, que la fête commence !

Pour créer des URL lisibles par l'utilisateur pour les pages de détail d'un objet, nous avons ajouté à l'URL la valeur du champ Nom de l'objet. Par exemple pour la page de détail du groupe AW Computing, nous redirigeons `https://mycommunity.com/s/group/001R0000002NzuaIAC` vers `https://mycommunity.com/s/group/001R0000002NzuaIAC/aw-computing`.

Lorsque le champ Nom n'est pas disponible pour un objet, nous utilisons le champ Objet ou Titre. Sinon, nous ajoutons « detail » à l'URL.

Remarque: Les URL compatibles SEO ne sont pas prises en charge pour les flux et les pages de détail Profil utilisateur. Eux ne sont pas à la fête !

Retrait de l'ID d'enregistrement des URL d'article

Pour améliorer le classement SEO de votre communauté par les moteurs de recherche, l'ID d'enregistrement n'est plus inclus dans les URL d'article. Chaque fois qu'un article est republié, l'ID d'enregistrement est également mis à jour. En insérant l'ID d'enregistrement dans l'URL, une nouvelle URL était créée chaque fois qu'un article existant était mis à jour. Pour les moteurs de recherche, l'article republié correspondait à une nouvelle page, ce qui affectait le classement SEO.

Les URL d'article redirigeaient vers `/article/:recordId/:urlName`. Ils utilisent désormais le format `/article/:urlName`.

Par exemple, `https://macommunite.com/s/article/kavB0000007qtP7KAI/un_article` redirige vers `https://macommunite.com/s/article/un_article`.

Personnalisation de l'expérience de connexion à votre communauté basée sur l'utilisateur

Votre contrôle de l'expérience des utilisateurs qui se connectent à votre communauté a été renforcé. Vous pouvez changer le logo de votre page de connexion selon que l'utilisateur est un employé ou un client. Vous pouvez afficher une page d'auto-enregistrement particulière basée sur le code de pays de l'utilisateur. Votre marque change de façon dynamique selon la personne qui se connecte et son origine.

Les pages de connexion Visualforce par défaut et personnalisées prennent en charge les logos dynamiques et les URL côté droit dynamiques. Les pages de connexion Lightning prennent en charge les logos dynamiques. Une fois l'utilisateur connecté à la communauté, la marque spécifiée dans **Administration** > **Personnalisation**, dans les Espaces de travail ou la Gestion de la communauté, est appliquée.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Modification de l'expérience de connexion de vos utilisateurs avec la personnalisation dynamique

Affichage au masquage du titre du composant Principaux articles par rubrique

Pour afficher ou masquer le titre, sélectionnez **Afficher le titre** dans l'éditeur des propriétés du composant. Auparavant, le filtre était affiché uniquement dans les colonnes dont la largeur dépassait 300 pixels.

Affichage des informations sur les groupes pour les modérateurs de communauté externes

Faire appel à un modérateur externe pour votre communauté permet de libérer des ressources, mais le modérateur doit pouvoir consulter les rapports importants de la communauté. Nous avons résolu ce problème. Désormais, les utilisateurs externes qui disposent d'autorisations de modérateur peuvent afficher les rapports et les informations sur les groupes et les communautés auxquels ils appartiennent.

Ouverture des rapports dans la page active

Auparavant, les rapports s'ouvraient dans un nouvel onglet et se substituaient à votre espace de travail. Plus maintenant. Les rapports s'ouvrent dans la page active, avec un lien permettant de revenir au tableau de bord, ce qui minimise la navigation.

Chatter : cryptage pour Chatter, publications épinglées, principaux groupes et thème Trailhead

Le cryptage pour Chatter est globalement disponible et inclus un plus grand nombre de champs. Épinglez une publication en haut d'un groupe ou du fil de rubriques (bêta), et découvrez les groupes qui présentent l'activité la plus importante. Les profils de groupe et d'utilisateurs ont une nouvelle présentation Trailhead.

Éditions

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

DANS CETTE SECTION :

Fils Chatter : cryptage pour Chatter, flux et publications épinglées

Le cryptage pour Chatter est globalement disponible et inclus un nombre de champs inégalé. Découvrez l'intérêt d'un point d'accès unique en visualisant les flux de votre communauté avec vos flux internes dans votre organisation Salesforce (pilote). Épinglez une publication critique en haut d'un fil de groupe ou de rubriques (bêta).

Groupes : groupes principaux et thème Trailhead

Déterminez quels groupes sont les plus actifs, et mettez-vous dans l'ambiance Trailhead avec une nouvelle image de bannière et un avatar par défaut.

Profils utilisateur : thème Trailhead et fonctionnalité Out of Office améliorée

Les profils utilisateurs ont une nouvelle présentation avec une image de bannière par défaut de style Trailhead, une carte Trailhead, une image Astro par défaut à d'autres emplacements, et une section À propos de moi en évidence. La fonctionnalité Out of Office a été améliorée et est globalement disponible.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Salesforce Chatter : nouvelle méthode de travail avec Windows 10

Fils Chatter : cryptage pour Chatter, flux et publications épinglées

Le cryptage pour Chatter est globalement disponible et inclus un nombre de champs inégalé. Découvrez l'intérêt d'un point d'accès unique en visualisant les flux de votre communauté avec vos flux internes dans votre organisation Salesforce (pilote). Épinglez une publication critique en haut d'un fil de groupe ou de rubriques (bêta).

DANS CETTE SECTION :

Sécurité accrue avec le cryptage pour Chatter (globalement disponible)
Le cryptage et le décryptage en masse des données Chatter sont désormais globalement disponibles. Le Cryptage pour Chatter permet à votre société de satisfaire les stratégies de confidentialité, les exigences réglementaires et les obligations contractuelles relatives au traitement des données privées Chatter. Les champs cryptés fonctionnement normalement dans l'interface utilisateur de Salesforce, les processus métiers et les API Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience, les communautés Lightning, Salesforce Classic, Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS et l'application Web mobile Salesforce.

Affichage de tous les flux de votre communauté dans Salesforce (pilote)
Limitez les changements de contexte et accédez de façon transparente à tous vos flux avec les flux inter-communautés. Vous avez désormais accès à tous vos flux dans votre organisation Salesforce, qu'ils soient internes ou basés sur une communauté. Ces flux inter-communautés sont disponibles dans Lightning Experience et dans les communautés Lightning.

Augmentation de la visibilité des informations critiques avec les publications épinglées (bêta)
Mettez en évidence vos informations les plus importantes en épinglant les publications. Dans des fils de groupe Chatter ou de rubriques, lorsque quelqu'un publie une information importante, un utilisateur autorisé peut épingler la publication en haut du fil. La publication reste épinglée jusqu'à ce qu'un utilisateur autorisé la détache. L'épinglage des publications est disponible dans Lightning Experience et dans les communautés Lightning.

Animation de vos conversations avec des Emojis
Les Emojis sont arrivés ! Engagez votre audience en ajoutant un peu de fantaisie à votre fil. Lorsque vous publiez, commentez et ajoutez des détails à vos questions, ou lorsque vous répondez à des questions, l'icône emoji est affichée dans l'éditeur Chatter. Les Emojis sont disponibles dans Lightning Experience et dans les communautés Lightning.

Activation des suggestions de rubriques pour votre organisation
Les suggestions de rubriques sont pratiques pour encourager les utilisateurs à ajouter des rubriques à leurs publications et questions. Vous pouvez également désactiver les suggestions de rubriques. Nous vous offrons cette option pour votre organisation. L'autorisation est activée par défaut. Pour désactiver les suggestions de rubriques, contactez le Support client de Salesforce.Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Sécurité accrue avec le cryptage pour Chatter (globalement disponible)

Le cryptage et le décryptage en masse des données Chatter sont désormais globalement disponibles. Le Cryptage pour Chatter permet à votre société de satisfaire les stratégies de confidentialité, les exigences réglementaires et les obligations contractuelles relatives au traitement des données privées Chatter. Les champs cryptés fonctionnement normalement dans l'interface utilisateur de Salesforce, les processus métiers et les API Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience, les communautés Lightning, Salesforce Classic, Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS et l'application Web mobile Salesforce.

Pour activer le cryptage pour Chatter, contactez le support. Nous vous aiderons à le configurer.

Remarque: Lorsque vous cryptez un champ, les valeurs existantes ne sont pas immédiatement cryptées. Elles sont cryptées lorsqu'elles sont ajoutées et utilisées, par exemple après avoir ajouté ou modifié le contenu d'un champ.

Quelles données sont cryptées ?

- Publications et commentaires dans un fil
- Questions et réponses dans un fil
- Étiquettes et URL de lien
- Sondages dans un fil et choix de sondage
- Contenu de vos applications Éditeur enrichi personnalisées (nouvelles dans cette version)

Vous ne pouvez pas filtrer des champs cryptés.

Remarque: Si vous avez participé au programme pilote, désactivez puis désactivez le cryptage pour Chatter pour inclure les nouveaux champs. Pour une aide sur le cryptage des données créées précédemment, contactez Salesforce.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Incorporation d'applications d'éditeur enrichi dans l'éditeur Chatter (globalement disponible)

Aide de Salesforce : Renforcement de la sécurité de vos données avec le Cryptage de la plate-forme Shield (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Cryptage de vos données dans Chatter (globalement disponible)

Affichage de tous les flux de votre communauté dans Salesforce (pilote)

Limitez les changements de contexte et accédez de façon transparente à tous vos flux avec les flux inter-communautés. Vous avez désormais accès à tous vos flux dans votre organisation Salesforce, qu'ils soient internes ou basés sur une communauté. Ces flux inter-communautés sont disponibles dans Lightning Experience et dans les communautés Lightning.

Remarque: Nous offrons les flux inter-communautés 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. Les flux inter-communautés ne sont pas globalement disponibles tant que Salesforce n'a pas annoncé leur disponibilité dans la documentation, des bulletins d'actualité ou des annonces publiques. Nous ne pouvons pas garantir la disponibilité globale sur une période spécifique ou à terme. Motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités globalement disponibles. Vous pouvez formuler des commentaires et des suggestions concernant les flux inter-communautés dans la communauté Trailblazer.

Limitations du pilote

Lors de la visualisation d'un flux de communauté dans Salesforce, vous pouvez commenter les publications, les modifier, les aimer et ne plus les aimer. Cependant, quelques actions ne sont pas encore disponibles.

- Joindre des fichiers
- Partager une publication
- Utiliser les votes positifs et négatifs ou la vérification de la société
- Accéder depuis une @mention à la discussion correspondante dans la communauté
- Explorer les détails d'un élément de fil

L'API REST Chatter et Chatter dans Apex prennent en charge les flux inter-communautés.

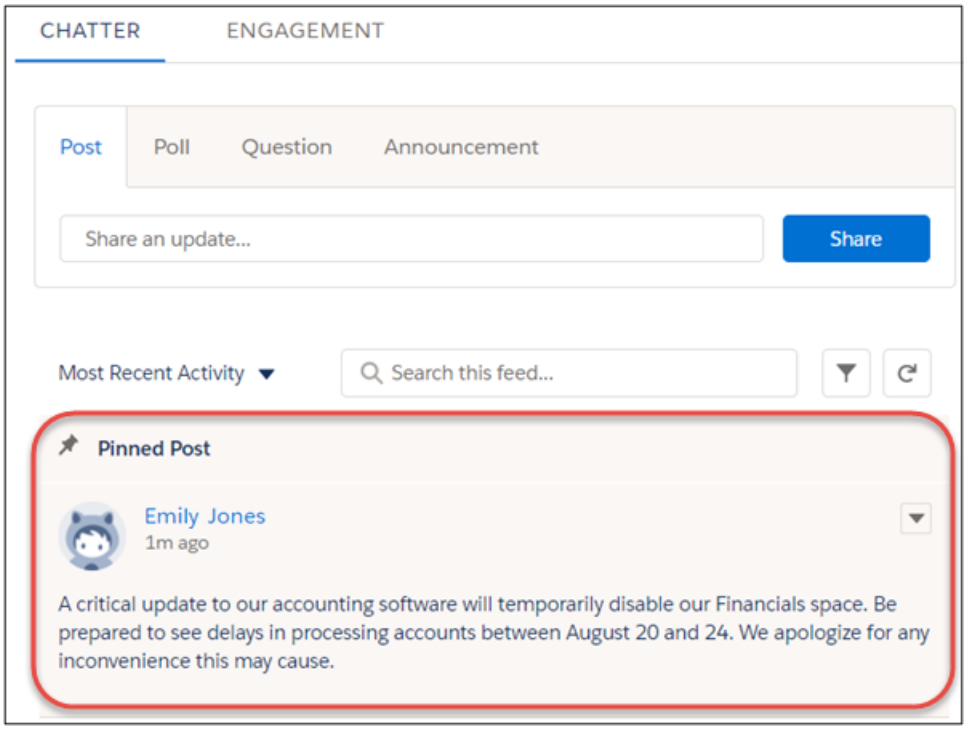
CONSULTER ÉGALEMENT :

Création de vos propres fils gigantesques avec des flux

Augmentation de la visibilité des informations critiques avec les publications épinglées (bêta)

Mettez en évidence vos informations les plus importantes en épinglant les publications. Dans des fils de groupe Chatter ou de rubriques, lorsque quelqu'un publie une information importante, un utilisateur autorisé peut épingler la publication en haut du fil. La publication reste épinglée jusqu'à ce qu'un utilisateur autorisé la détache. L'épinglage des publications est disponible dans Lightning Experience et dans les communautés Lightning.

Remarque: Cette version contient une version bêta des publications épinglées, qui signifie que cette fonctionnalité est de grande qualité avec des limitations connues. L'épinglage de publications n'est pas globalement disponible tant que Salesforce n'a pas annoncé sa disponibilité dans la documentation, des bulletins d'actualité ou des annonces publiques. Nous ne pouvons pas garantir la disponibilité globale sur une période spécifique ou à terme. Motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités globalement disponibles. Vous pouvez formuler des commentaires et des suggestions concernant les publications épinglées dans la communauté Trailblazer.



Les administrateurs, les responsables de communauté, et les propriétaires et responsables de groupe peuvent épingler des publications. Les administrateurs peuvent également attribuer l'autorisation d'épingler. Activez **Épingler les publications dans les fils** pour votre organisation, puis attribuez l'autorisation **Épingler les publications dans les fils** aux utilisateurs appropriés.

Les publications épinglées sont similaires à des annonces, avec les différences ci-dessous.

- Les annonces sont disponibles uniquement dans les fils de groupe. L'épinglage de publications est disponible dans les fils de groupe et de rubriques.
- Les annonces suivent une chronologie linéaire : vous les publiez et les laissez expirer. Les publications épinglées sont plus flexibles : vous pouvez parcourir votre fil et épingler des publications passées ou présentes.
- Le nombre d'utilisateurs qui peuvent épingler est plus important.
- Vous pouvez appliquer un style à une application épinglée à l'aide de l'éditeur de texte enrichi.
- Une annonce expire à une date définie. Une publication reste épinglée jusqu'à ce qu'un utilisateur autorisé la détache.

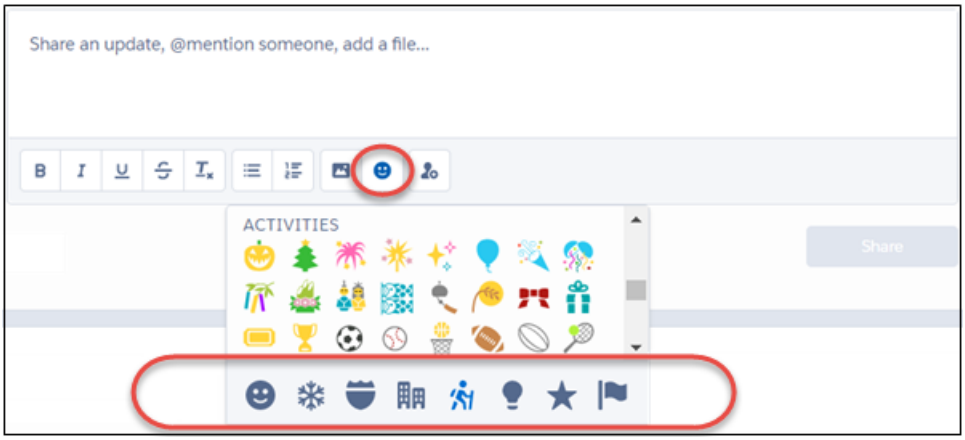
Limitations de la version bêta

Dans la version bêta, vous ne pouvez pas sélectionner une publication pour l'épingler dans l'interface utilisateur du fil compact.

L'API REST Chatter et Chatter dans Apex prennent en charge les publications épinglées.

Animation de vos conversations avec des Emojis

Les Emojis sont arrivés ! Engagez votre audience en ajoutant un peu de fantaisie à votre fil. Lorsque vous publiez, commentez et ajoutez des détails à vos questions, ou lorsque vous répondez à des questions, l'icône emoji est affichée dans l'éditeur Chatter. Les Emojis sont disponibles dans Lightning Experience et dans les communautés Lightning.



Cliquez sur les icônes en bas du sélecteur d'emoji pour changer de catégorie. Vous pouvez également passer d'une catégorie à l'autre avec votre curseur et utilisé le clavier pour naviguer et sélectionner.

Même au bureau, une tête de citrouille diabolique peut être utile.

Remarque: Les emojis de votre sélecteur sont définis par la police par défaut de votre système d'exploitation hôte. Certains systèmes d'exploitation fournissent des emojis plus sympathiques que d'autres. Si vous trouvez vos emojis un peu tristes, accédez à emojipedia.org et consultez les emojis fournis par chaque système d'exploitation.

Activation des suggestions de rubriques pour votre organisation

Les suggestions de rubriques sont pratiques pour encourager les utilisateurs à ajouter des rubriques à leurs publications et questions. Vous pouvez également désactiver les suggestions de rubriques. Nous vous offrons cette option pour votre organisation. L'autorisation est activée par défaut. Pour désactiver les suggestions de rubriques, contactez le Support client de Salesforce.Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Groupes : groupes principaux et thème Trailhead

Déterminez quels groupes sont les plus actifs, et mettez-vous dans l'ambiance Trailhead avec une nouvelle image de bannière et un avatar par défaut.

DANS CETTE SECTION :

Création d'un type de rapport personnalisé pour afficher les groupes les mieux notés

Déterminez quels groupes sont les plus actifs dans votre organisation avec un nouveau type de rapport personnalisé. Créez le type de rapport personnalisé en utilisant Groupes comme objet principal, puis surveillez les évaluations de vos groupes. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Style Trailhead pour les groupes

La présentation des groupes reflète mieux le style Trailhead avec une nouvelle image de bannière et un avatar par défaut. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

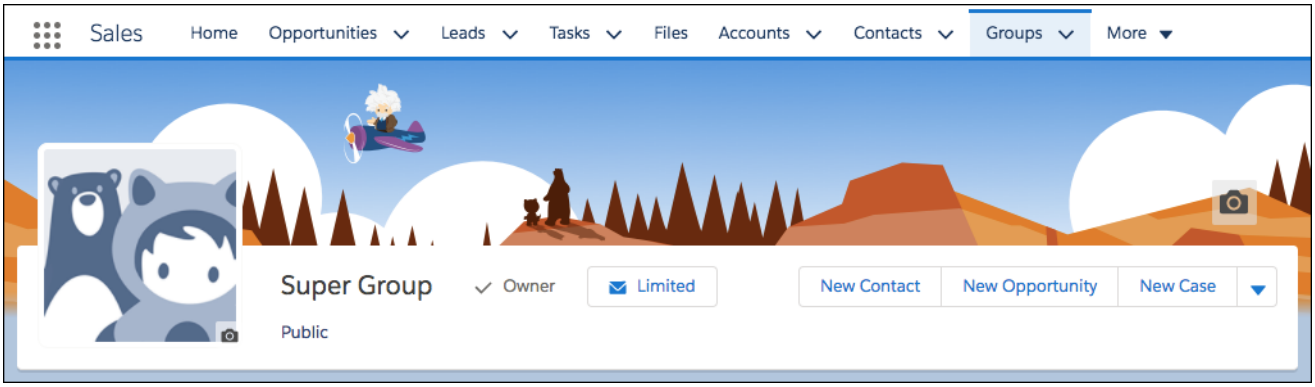
Création d'un type de rapport personnalisé pour afficher les groupes les mieux notés

Déterminez quels groupes sont les plus actifs dans votre organisation avec un nouveau type de rapport personnalisé. Créez le type de rapport personnalisé en utilisant Groupes comme objet principal, puis surveillez les évaluations de vos groupes. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

L'évaluation d'un groupe est basée sur ses publications, ses commentaires et ses mentions J'aime. Salesforce fait le total une fois par semaine, le dimanche, et met à jour les évaluations en conséquence. Les évaluations étant calculées à une fréquence hebdomadaire, cette fonctionnalité est disponible une semaine après la publication de Winter '18.

Style Trailhead pour les groupes

La présentation des groupes reflète mieux le style Trailhead avec une nouvelle image de bannière et un avatar par défaut. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.



La nouvelle image de bannière par défaut pour les groupes met vos utilisateurs dans l'ambiance Trailhead. Bien entendu, les propriétaires de groupe peuvent la remplacer par l'image de leur choix.

La page de votre groupe n'a pas encore de photo ? Astro et Codey viennent à la rescousse ! Ils se proposent gracieusement comme avatar de groupe par défaut en attendant que vous trouviez votre propre photo.

Profils utilisateur : thème Trailhead et fonctionnalité Out of Office améliorée

Les profils utilisateurs ont une nouvelle présentation avec une image de bannière par défaut de style Trailhead, une carte Trailhead, une image Astro par défaut à d'autres emplacements, et une section À propos de moi en évidence. La fonctionnalité Out of Office a été améliorée et est globalement disponible.

DANS CETTE SECTION :

Style Trailhead pour les profils utilisateur

La présentation des profils utilisateur reflète mieux le style Trailhead avec une nouvelle image de bannière par défaut qui souligne votre esprit aventurier et d'autres qualités. Le composant Panneau de présentation des profils utilisateur inclut maintenant une section À propos de moi et une carte Trailhead. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Astro est votre avatar par défaut à de nouveaux emplacements

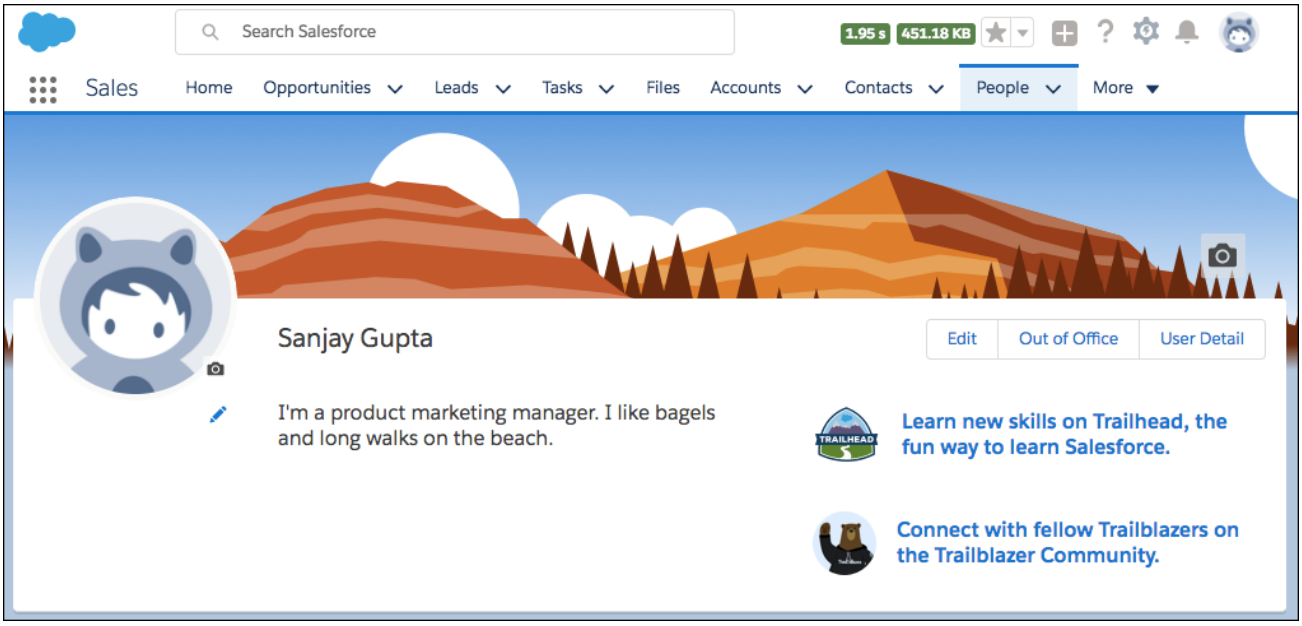
Vous n'avez pas encore de photo de profil ? Astro prend la place, et pas seulement dans la bannière de votre profil et dans l'en-tête de Salesforce. Dans les listes associées, les publications Chatter, les attributions de tâches, et à peu près partout où votre photo de profil peut apparaître, Astro occupe la place jusqu'à ce que vous chargiez votre meilleur profil. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Congés sans remords avec Out of Office (globalement disponible)

Vous prenez des vacances ou un congé ? Vous souhaitez demander à tout le monde de vous laisser tranquille ? La nouvelle fonctionnalité optimisée Out of Office est pour vous. Vous pouvez définir les dates pendant lesquelles vous êtes absent(e) et ajouter un message personnalisé. Votre message et les dates sont affichés au premier plan à côté de votre nom dans Chatter, pas seulement dans votre profil, mais presque partout où votre nom apparaît. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Style Trailhead pour les profils utilisateur

La présentation des profils utilisateur reflète mieux le style Trailhead avec une nouvelle image de bannière par défaut qui souligne votre esprit aventurier et d'autres qualités. Le composant Panneau de présentation des profils utilisateur inclut maintenant une section À propos de moi et une carte Trailhead. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.



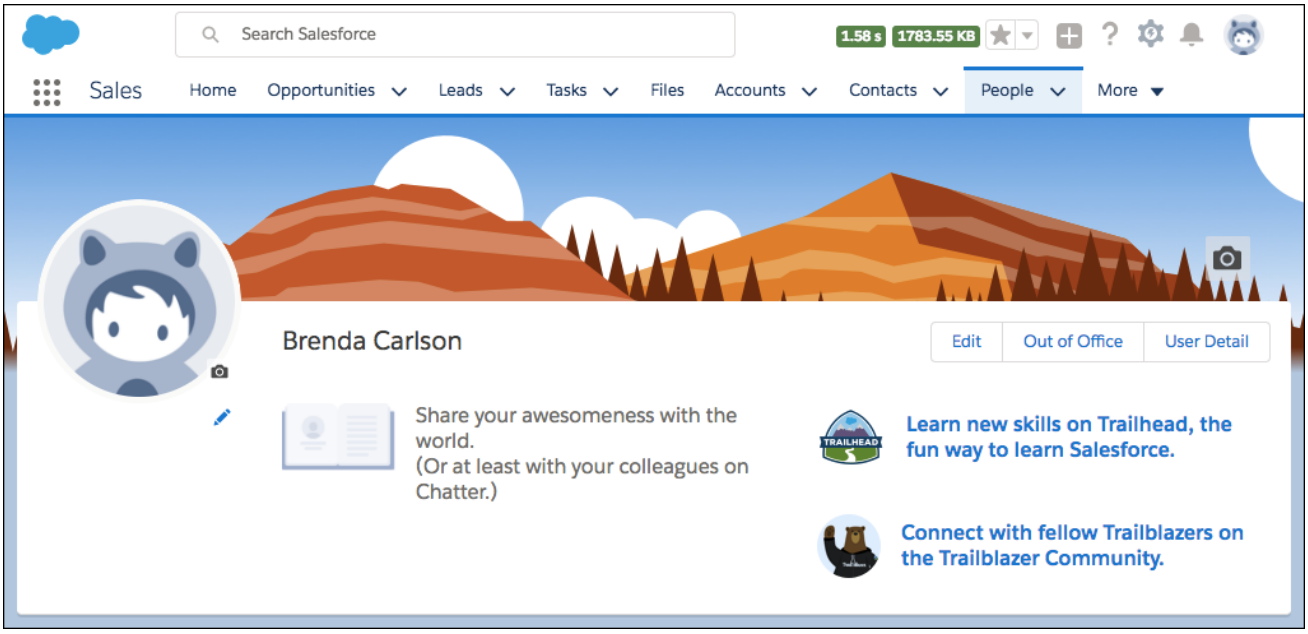
À la place de l'image de bannière par défaut sur fond de montagnes bleues, les profils utilisateur présentent désormais un thème Trailhead dynamique. Vous pouvez toujours changer l'image de bannière pour la personnaliser.

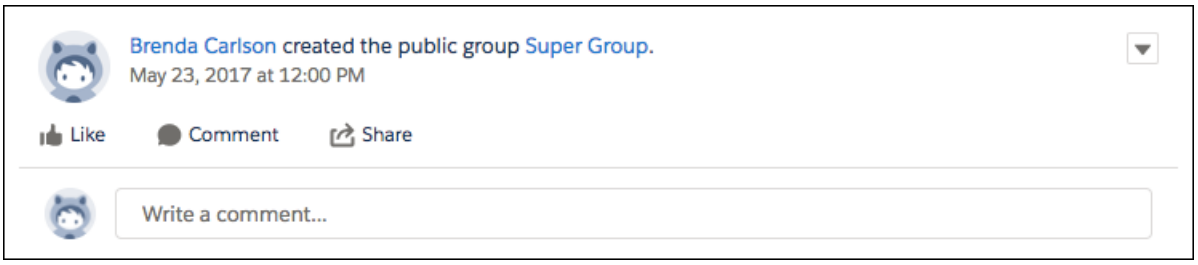
Les utilisateurs qui consultent leur profil affichent maintenant une carte Trailhead qui leur permet d'accéder rapidement aux formations et aux discussions. Depuis leur profil, ils peuvent accéder directement à Trailhead et à la communauté Trailblazer. La carte Trailhead fait partie du composant Panneau de présentation Lightning.

La section À propos de moi est placée en haut du profil utilisateur, juste sous le nom. Une invite amusante est présentée aux utilisateurs qui n'ont rien saisi. Eux seuls peuvent l'afficher. La section À propos de moi fait maintenant partie du composant Panneau de présentation. Si la section Détails de l'utilisateur de votre présentation de page Profil utilisateur inclut À propos de moi, assurez-vous de la retirer de cette section. Cela évite de l'afficher à deux emplacements.

Astro est votre avatar par défaut à de nouveaux emplacements

Vous n'avez pas encore de photo de profil ? Astro prend la place, et pas seulement dans la bannière de votre profil et dans l'en-tête de Salesforce. Dans les listes associées, les publications Chatter, les attributions de tâches, et à peu près partout où votre photo de profil peut apparaître, Astro occupe la place jusqu'à ce que vous chargiez votre meilleur profil. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.



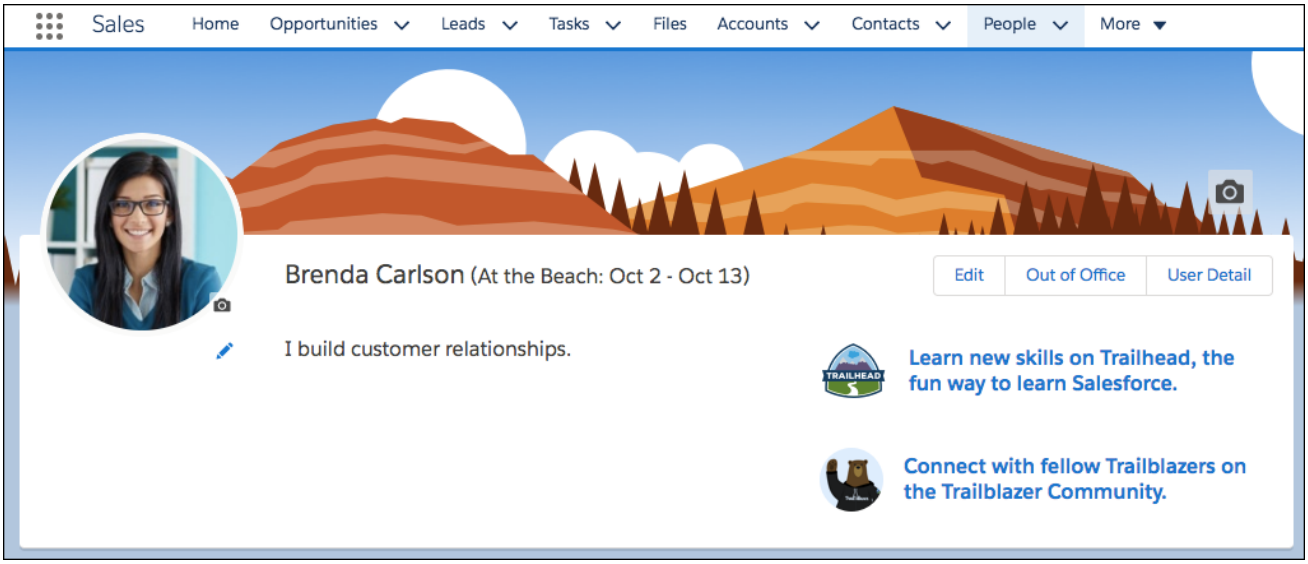


Prenez votre temps. Prenez votre portrait le plus glamour ou capturez le selfie le plus cool. Le monde peut attendre et Astro garde la forteresse !

Congés sans remords avec Out of Office (globalement disponible)

Vous prenez des vacances ou un congé ? Vous souhaitez demander à tout le monde de vous laisser tranquille ? La nouvelle fonctionnalité optimisée Out of Office est pour vous. Vous pouvez définir les dates pendant lesquelles vous êtes absent(e) et ajouter un message personnalisé. Votre message et les dates sont affichés au premier plan à côté de votre nom dans Chatter, pas seulement dans votre profil, mais presque partout où votre nom apparaît. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Par défaut, le message d'absence est « Absent » accompagné des dates de début et de fin que vous sélectionnez. Vous pouvez saisir un message plus sympathique, comme « À la plage » ou « Parti jouer avec les dauphins ».



Quelles sont les nouveautés de Out of Office depuis la version pilote ?

- Vous pouvez déterminer si la fonctionnalité Out of Office est disponible pour vos utilisateurs. Configurez-la dans la nouvelle section Absent, dans **Configuration** > **Paramètres Chatter**. Cette préférence d'organisation est activée par défaut.



- Les messages d'absence expirent après leur date de fin. Vous n'avez pas à penser à les désactiver.
- Le message est affiché à plusieurs emplacements, pas seulement dans l'en-tête du profil utilisateur et à côté des @mentions dans les publications Chatter, mais également en regard du nom d'utilisateur dans le survol des listes associées et du nom du responsable dans les profils utilisateur, entre autres.

Fichiers : Quip, fichiers privés dans les enregistrements et recherche améliorée

Créez, partagez et collaborez sur des documents avec Quip sans fournisseur de fichier externe. Joignez un fichier à un enregistrement et gardez-le privé, ou partagez-le avec les personnes et les groupes de votre choix. Les résultats de recherche de fichiers peuvent désormais être triés avec davantage de champs.

Éditions

Files et Files Connect pour les sources de données externes sur le Cloud sont disponibles avec : **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Files Connect pour les sources de données externes sur site est disponible moyennant un coût supplémentaire dans les mêmes éditions.

DANS CETTE SECTION :

Création et collaboration sur des documents Quip dans Salesforce

Quip permet de créer, de partager et de collaborer sur des documents et des feuilles de calcul dans Salesforce. Il n'est plus nécessaire de faire appel à un fournisseur de fichier externe. Dans Lightning Experience, utilisez le composant Quip dans des enregistrements pour créer des documents Quip et travailler sur les documents existants. Utilisez les documents Quip dans Chatter, dans l'accueil Fichiers et dans les listes associées Fichiers. Quip est disponible dans Lightning Experience, dans Salesforce Classic et dans les communautés.

Fichiers privés dans les enregistrements

Joignez un fichier à un enregistrement et gardez-le privé, ou partagez-le avec les individus ou les groupes de votre choix. Auparavant, tous les fichiers d'un enregistrement dans Lightning Experience étaient visibles pour tous les utilisateurs qui avaient accès à l'enregistrement. Vous pouvez désormais sélectionner les personnes autorisées à afficher votre fichier. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience et dans les communautés.

Tri de vos résultats de recherche de fichiers avec de nouveaux champs

Nous vous offrons les fonctions de recherche de fichier améliorées que vous avez demandées. Les résultats de recherche de fichiers peuvent désormais être triés avec de nouveaux champs, qui facilitent et accélèrent l'accès aux fichiers. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans les communautés Lightning.

Renommage des autorisations pour la création de liens publics de livraison de contenu

Pour plus de clarté, nous avons mis à jour les champs de deux autorisations utilisateur. L'autorisation utilisateur **Créer des livraisons de contenu** s'intitulait auparavant « Livrer les fichiers et contenus personnels téléchargés ». L'autorisation utilisateur **Créer des liens publics** s'intitulait auparavant « Créer et partager des livraisons de contenu pour Salesforce Files ». Les livraisons de contenu sont disponibles dans Salesforce Classic. Les liens publics sont disponibles dans Salesforce Classic et dans Lightning Experience.

Création de composants Aperçu de fichier personnalisés

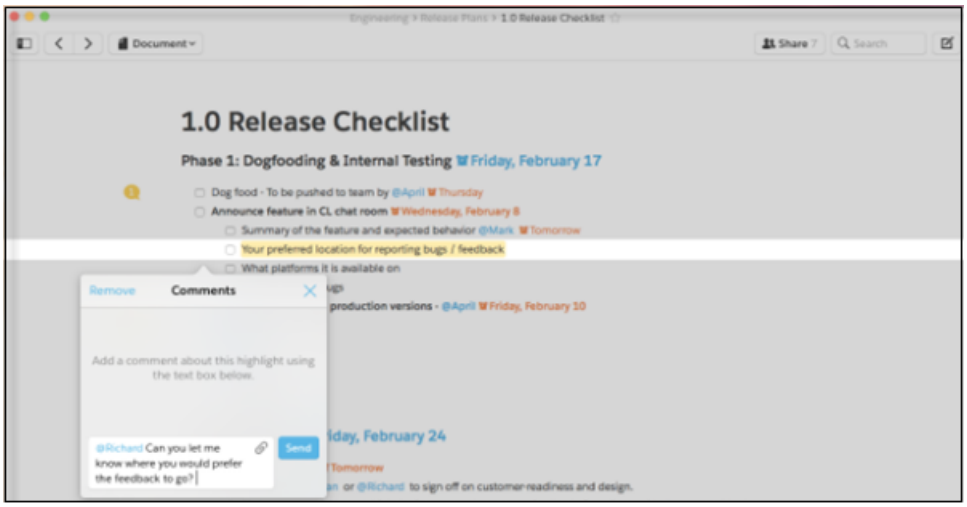
Aidez vos utilisateurs à prévisualiser les fichiers pour déterminer les mesures à prendre, à l'aide du composant Aperçu du fichier. Les développeurs peuvent créer un composant personnalisé qui affiche un aperçu enrichi les fichiers chargés. Le composant Aperçu du fichier est disponible dans Lightning Experience et dans les communautés Lightning.

Création et collaboration sur des documents Quip dans Salesforce

Quip permet de créer, de partager et de collaborer sur des documents et des feuilles de calcul dans Salesforce. Il n'est plus nécessaire de faire appel à un fournisseur de fichier externe. Dans Lightning Experience, utilisez le composant Quip dans des enregistrements pour créer des documents Quip et travailler sur les documents existants. Utilisez les documents Quip dans Chatter, dans l'accueil Fichiers et dans les listes associées Fichiers. Quip est disponible dans Lightning Experience, dans Salesforce Classic et dans les communautés.

Joignez des documents et des feuilles de calcul Quip existants à des enregistrements dans des publications Chatter, et créez des documents directement depuis Salesforce. Lorsque vous collez un lien Quip dans une publication Chatter, un fichier de référence Quip

est créé dans Salesforce. Partagez des documents et des feuilles de calcul Quip dans des enregistrements, des groupes et des fichiers depuis le sélecteur de fichiers.



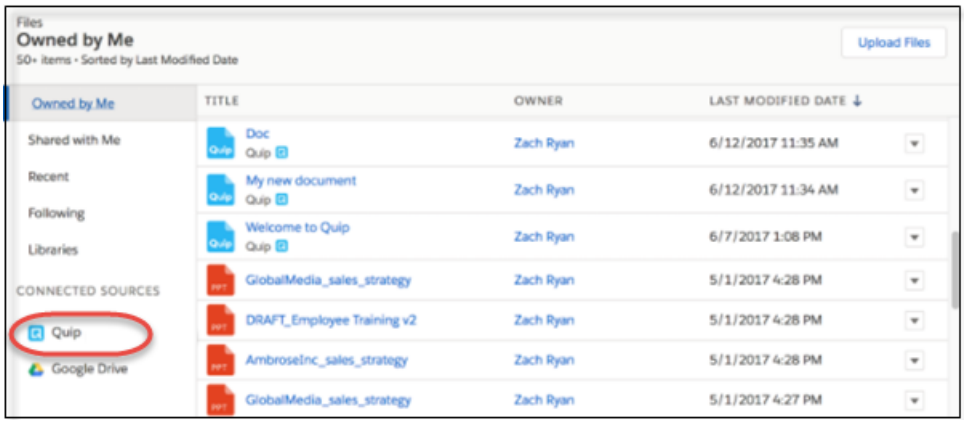
Lightning Experience offre un composant Quip dédié dans les enregistrements. À partir de ce composant, les utilisateurs peuvent consulter les documents et les feuilles de calcul Quip associés à leur enregistrement, et ajouter et créer des documents Quip. Le composant Quip est pris en charge dans toutes les présentations de page d'objet standard et personnalisé, à l'exception des enregistrements Utilisateur.

Remarque: Il n'est pas disponible dans les communautés. Si une présentation de page contenant le composant Quip est visualisé dans une communauté, la carte Quip n'est pas visible.

Vous pouvez @mentionner des collègues dans des documents Quip et intégrer votre conversation directement à l'emplacement du travail en cours. Soulignez un terme ou une phrase de texte pour mettre en évidence vos commentaires en ligne dans un document, ou ajoutez un commentaire dans des cellules individuelles d'une feuille de calcul. Vous pouvez afficher ou masquer les commentaires pour consulter les informations dont vous avez besoin ou concentrer votre attention sur le contenu. Les conversations sont affichées dans le menu latéral et ces flux de commentaires peuvent être riches et dynamiques. Ils peuvent inclure des @mentions, des fichiers, des images, des aperçus de lien, des emojis et même des gifs animés. Le menu latéral affiche également l'historique des révisions, qui permet de consulter toutes les modifications apportées au document.

Quip autorise l'accès hors-ligne : toutes les informations sont disponibles hors connexion, sans que le document soit au préalable marqué comme disponible hors-ligne. Les documents sont synchronisés une fois la connexion rétablie et les modifications apportées par d'autres collaborateurs sont incorporées.

Quip est disponible sous Sources connectées à gauche de l'accueil Fichiers.



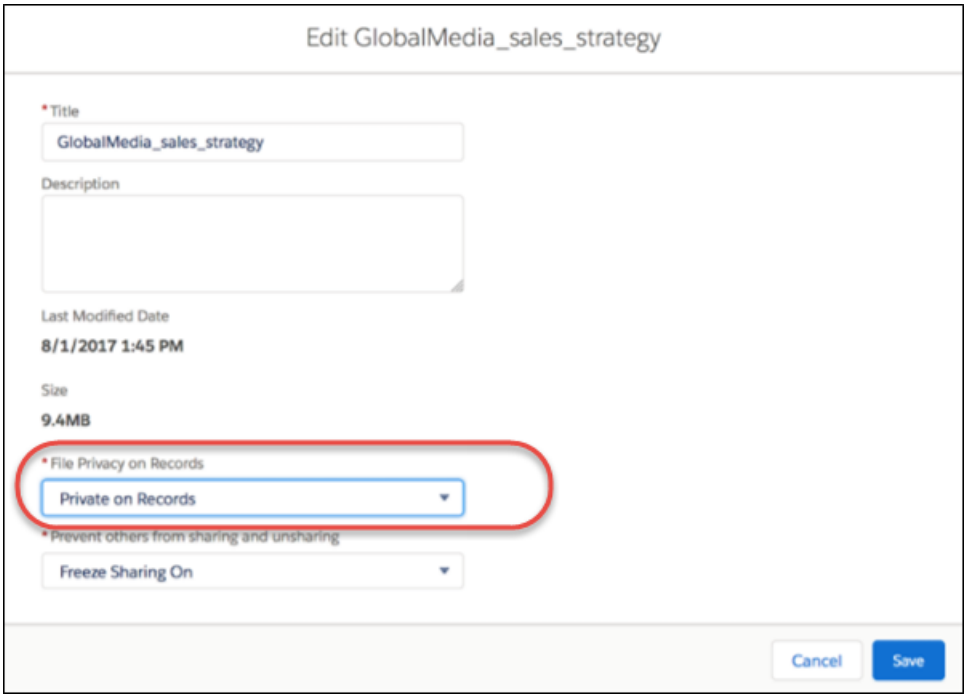
La configuration de Quip en tant que source de fichier connectée est similaire à la configuration de sources externes Files Connect : vous créez un fournisseur d'authentification et définissez Quip en tant que source de données.

Remarque: La recherche renvoie les références de fichier Quip dans Salesforce, mais ne renvoie pas les documents Quip externes.

Fichiers privés dans les enregistrements

Joignez un fichier à un enregistrement et gardez-le privé, ou partagez-le avec les individus ou les groupes de votre choix. Auparavant, tous les fichiers d'un enregistrement dans Lightning Experience étaient visibles pour tous les utilisateurs qui avaient accès à l'enregistrement. Vous pouvez désormais sélectionner les personnes autorisées à afficher votre fichier. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience et dans les communautés.

Seuls les propriétaires et les administrateurs de fichier peuvent modifier la valeur **Confidentialité des fichiers dans les enregistrements**.



Cette fonctionnalité est activée par défaut. Ajoutez simplement le champ Confidentialité des fichiers dans les enregistrements à la présentation de page (appelée Version de contenu dans le menu Configuration). Une fois le champ ajouté à la présentation de page, les utilisateurs peuvent consulter la confidentialité du fichier dans la page de détail du fichier et dans le panneau de modification dans Lightning Experience. Elle est également indiquée dans la page de détail du contenu et dans la boîte de dialogue de modification du contenu dans Salesforce Classic. Un fichier marqué privé dans Lightning Experience est également privé dans Salesforce Classic.

L'API REST Chatter prend en charge les fichiers privés dans les enregistrements.

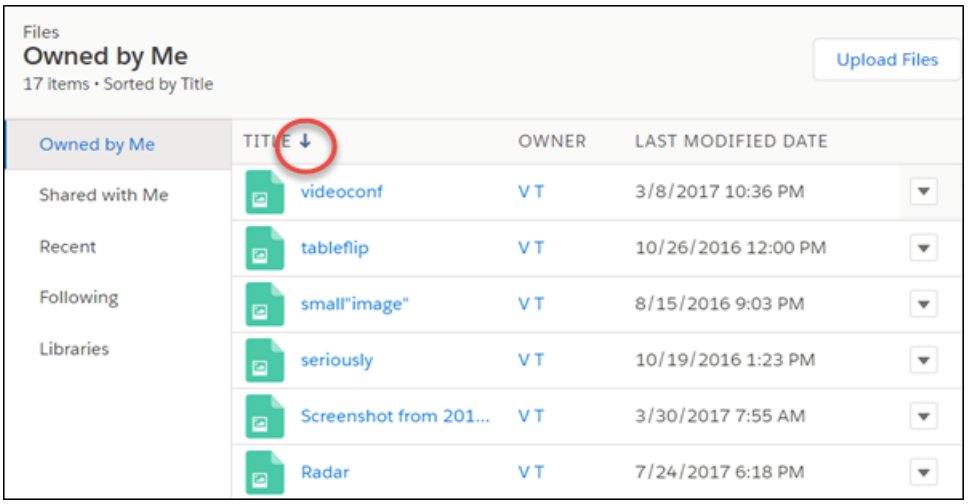
Tri de vos résultats de recherche de fichiers avec de nouveaux champs

Nous vous offrons les fonctions de recherche de fichier améliorées que vous avez demandées. Les résultats de recherche de fichiers peuvent désormais être triés avec de nouveaux champs, qui facilitent et accélèrent l'accès aux fichiers. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans les communautés Lightning.

Les nouvelles présentations de recherche permettent de mieux contrôler les résultats. La présentation des résultats de recherche de fichier inclut un nouveau champ : **Date de dernière modification**. Triez les résultats par pertinence, titre, taille, extension de fichier,

date de dernière modification et propriétaire. Il n'est pas ajouté à la présentation par défaut, mais vous pouvez également ajouter le champ **Date de création** pour rechercher un fichier par la date de création.

Lorsque vous sélectionnez un ordre de tri, vous pouvez basculer entre l'ordre ascendant et descendant en cliquant sur la flèche dans l'en-tête de la colonne.



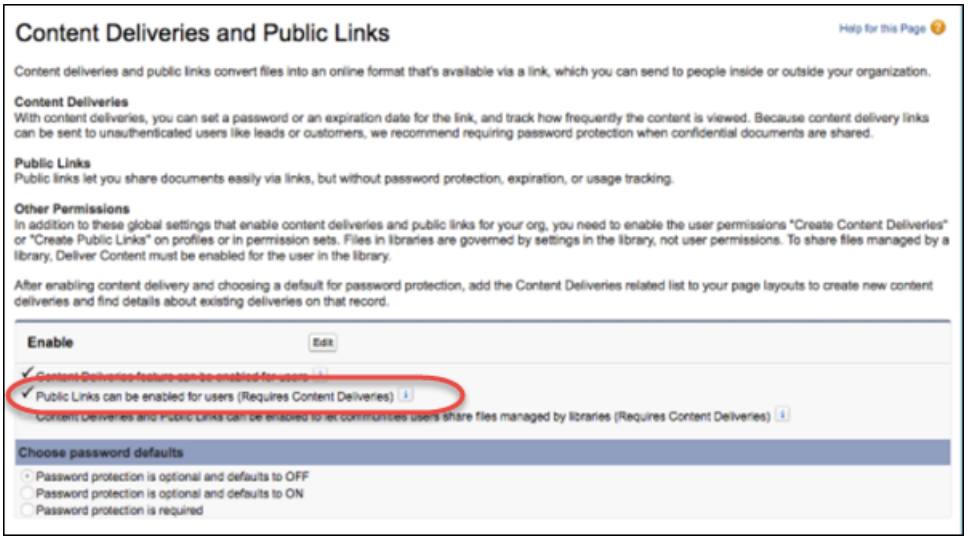
Activez et modifiez les présentations de recherche dans la Configuration. Les champs de recherche mis à jour sont automatiquement affichés. Dans Lightning Experience, recherchez `Gestionnaire d'objet` dans la Configuration. Sélectionnez **Version de contenu**, puis choisissez **Présentations de page**.

Renommage des autorisations pour la création de liens publics de livraison de contenu

Pour plus de clarté, nous avons mis à jour les champs de deux autorisations utilisateur. L'autorisation utilisateur **Créer des livraisons de contenu** s'intitulait auparavant « Livrer les fichiers et contenus personnels téléchargés ». L'autorisation utilisateur **Créer des liens publics** s'intitulait auparavant « Créer et partager des livraisons de contenu pour Salesforce Files ». Les livraisons de contenu sont disponibles dans Salesforce Classic. Les liens publics sont disponibles dans Salesforce Classic et dans Lightning Experience.

Les livraisons de contenu et les liens publics convertissent les fichiers en un format en ligne disponible via un lien. Le lien peut être envoyé à des personnes dans ou hors de votre organisation. Les livraisons de contenu offrent également des fonctionnalités de sécurité et de suivi.

Si vous n'utilisez pas encore ces outils de partage de fichiers, leur prise en main ne présente aucune difficulté. Commencez par activer les livraisons de contenu et les liens publics pour votre organisation. Dans le menu Configuration, recherchez « Livraisons de contenu et Liens publics ». Sélectionnez **La fonctionnalité Livraisons de contenu peut être activée pour les utilisateurs** pour activer les livraisons de contenu. Activez les liens publics avec **Les liens publics peuvent être activés pour les utilisateurs (nécessite Livraisons de contenu)**.



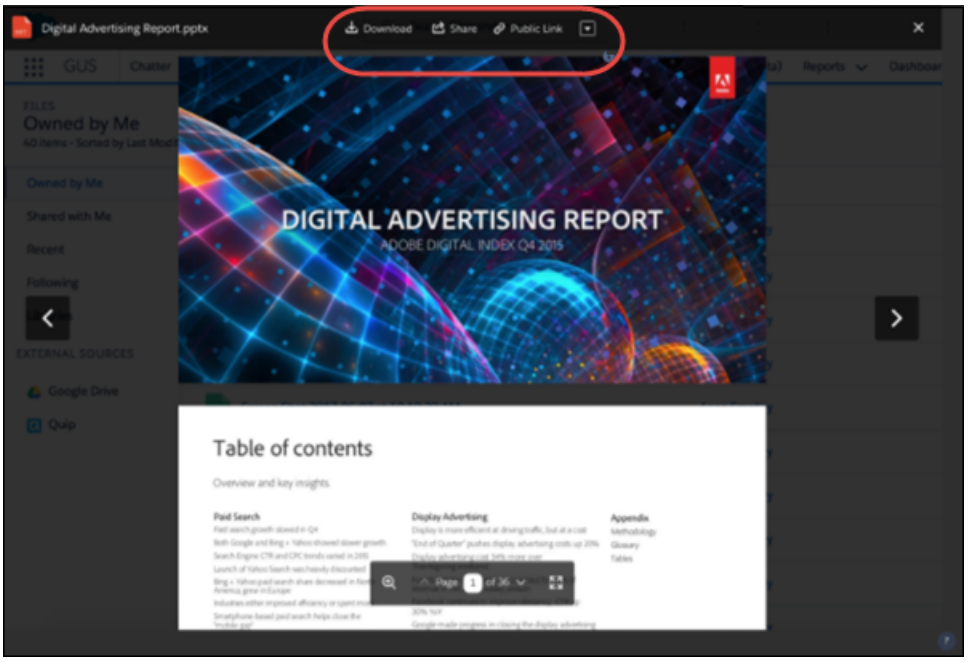
Dans les autorisations système, recherchez « Livraisons de contenu » et « Liens publics » pour activer les autorisations utilisateur dans des profils ou des ensembles d'autorisations.

Remarque: Dans une bibliothèque, les fichiers sont contrôlés par les paramètres de la bibliothèque. Par conséquent, ils nécessitent un paramètre supplémentaire en plus des autorisations utilisateur. Pour autoriser un utilisateur à partager des fichiers gérés par une bibliothèque, activez **Livrer le contenu** pour cet utilisateur dans la bibliothèque.

Création de composants Aperçu de fichier personnalisés

Aidez vos utilisateurs à prévisualiser les fichiers pour déterminer les mesures à prendre, à l'aide du composant Aperçu du fichier. Les développeurs peuvent créer un composant personnalisé qui affiche un aperçu enrichi les fichiers chargés. Le composant Aperçu du fichier est disponible dans Lightning Experience et dans les communautés Lightning.

Ce composant montre un aperçu du fichier avec des actions clairement définies en haut de la fenêtre. Lorsqu'un fichier ne peut pas être prévisualisé, l'aperçu montre une icône représentant le type de fichier.



Intégrations Salesforce : Cisco Spark et applications Microsoft et Google

Offrez aux professionnels de la vente et du service des capacités supplémentaires en connectant Salesforce à des applications d'entreprise leader.

Éditions

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

DANS CETTE SECTION :

Cisco Spark pour Salesforce : communication avec des clients et des commerciaux sans quitter Salesforce (globalement disponible)

Lorsque les commerciaux associent leur compte Cisco Spark™ à Salesforce, ils peuvent observer qui est en ligne, initier des réunions vidéo, et envoyer et recevoir des messages instantanés. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Intégration de Google : correspondance flexible des enregistrements, options de modèle supplémentaires, synchronisation bidirectionnelle des événements, et modifications requises pour la configuration de Lightning Sync

Vos commerciaux peuvent gérer leurs affaires Salesforce dans Gmail™ et Google Agenda™. Lightning pour Gmail offre plus de flexibilité aux commerciaux pour mapper les destinataires des e-mails avec des enregistrements Salesforce appropriés. Des options de modèles d'e-mail supplémentaires, le score des pistes Einstein et les tâches Salesforce permettent aux commerciaux de travailler plus intelligemment, pas plus dur. Lightning Sync inclut désormais la synchronisation bidirectionnelle des événements pour les utilisateurs de Lightning Experience, Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS et de l'application Web mobile Salesforce. De plus, les clients qui synchronisent des événements depuis Google Agenda vers Salesforce doivent mettre à jour leur configuration Lightning Sync pour pouvoir continuer à synchroniser les événements dans Winter '18. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce.

Skype pour Salesforce : chat et envoi de messages instantanés (globalement disponible)

Les commerciaux et les agents de service peuvent utiliser Skype pour Salesforce pour envoyer des messages instantanés et déterminer qui est en ligne sans quitter Salesforce. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Intégration de Microsoft® : gestion des tâches, engagement Pardot et synchronisation pour les masses

Vos commerciaux peuvent gérer leurs affaires avec la messagerie et les agendas Outlook. L'accès aux tâches Salesforce, les options de modèle d'e-mail supplémentaires, et même les fonctionnalités Pardot Engage, aident vos commerciaux à maîtriser le processus commercial. Quelles sont les nouveautés avec Lightning Sync ? Les licences Service et Force.com. Découvrez-les !

Cisco Spark pour Salesforce : communication avec des clients et des commerciaux sans quitter Salesforce (globalement disponible)

Lorsque les commerciaux associent leur compte Cisco Spark™ à Salesforce, ils peuvent observer qui est en ligne, initier des réunions vidéo, et envoyer et recevoir des messages instantanés. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Éditions

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

Cisco Spark pour Salesforce est une suite d'outils qui comprennent les composants Lightning ci-dessous.

- Conversation Cisco Spark : dans une page d'enregistrement, permet aux utilisateurs d'initier des réunions vidéo et d'envoyer des messages instantanés directement depuis l'enregistrement. Ajoutez ce composant à une page d'enregistrement Lightning en utilisant le Générateur d'applications Lightning.
- Conversations de groupe Cisco Spark : dans une page d'enregistrement, permet aux utilisateurs de déterminer quels espaces de travail Cisco Spark sont associés à l'enregistrement, de créer des espaces, de rechercher des espaces, et d'associer des espaces à

l'enregistrement ou de les dissocier. Ajoutez ce composant à une page d'enregistrement Lightning ou utilisant le Générateur d'applications Lightning.

- Cisco Spark : ce composant fonctionne dans la barre d'utilitaires d'une application Lightning. Il indique les espaces les plus récents et les personnes avec lesquelles l'utilisateur a interagi. Ajoutez ce composant à une application dans la Configuration en utilisant le Générateur d'applications.

Pour permettre aux commerciaux de communiquer avec Cisco Spark pour Salesforce, créez et attribuez un ensemble d'autorisations aux utilisateurs de Cisco Spark. Ajoutez ensuite les composants Lightning que nous avons mentionnés aux pages et aux applications Lightning que les commerciaux utilisent le plus souvent.

En utilisant Cisco Spark pour Salesforce, les commerciaux peuvent :

- Consulter la disponibilité des autres utilisateurs
- Envoyer et recevoir des messages instantanés
- Initier et recevoir des appels vidéo
- Enregistrer des transcriptions de conversations par message instantané dans Salesforce
- Afficher les conversations récentes
- Créer un espace de travail d'équipe Cisco Spark pour un enregistrement Salesforce
- Afficher tous les espaces Cisco Spark liés à un enregistrement Salesforce
- Associer des espaces Cisco Spark à des enregistrements Salesforce et les dissocier

Remarque: Pour utiliser Cisco Spark pour Salesforce, vos commerciaux doivent travailler avec la toute dernière version de Google Chrome ou de Mozilla Firefox.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Gestion des espaces de travail partagés par les utilisateurs dans Cisco Spark pour Salesforce

Organisation de réunions vidéo et envoi de messages instantanés par les utilisateurs directement à partir d'un enregistrement avec le composant Conversations de groupe Cisco Spark

Intégration de Google : correspondance flexible des enregistrements, options de modèle supplémentaires, synchronisation bidirectionnelle des événements, et modifications requises pour la configuration de Lightning Sync

Vos commerciaux peuvent gérer leurs affaires Salesforce dans Gmail™ et Google Agenda™. Lightning pour Gmail offre plus de flexibilité aux commerciaux pour mapper les destinataires des e-mails avec des enregistrements Salesforce appropriés. Des options de modèles d'e-mail supplémentaires, le score des pistes Einstein et les tâches Salesforce permettent aux commerciaux de travailler plus intelligemment, pas plus dur. Lightning Sync inclut désormais la synchronisation bidirectionnelle des événements pour les utilisateurs de Lightning Experience, Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS et de l'application Web mobile Salesforce. De plus, les clients qui synchronisent des événements depuis Google Agenda vers Salesforce doivent mettre à jour leur configuration Lightning Sync pour pouvoir continuer à synchroniser les événements dans Winter '18. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce.

Lightning pour Gmail : fonctionnalités de gain de temps et nouvelles connaissances

Il est désormais possible d'utiliser les modèles Salesforce Classic dans Lightning pour Gmail. Lightning pour Gmail facilite la consultation des listes de tâches à faire pour votre équipe commerciale. Bénéficiez de l'intelligence artificielle avec les Scores des pistes Einstein dans vos e-mails.

Lightning Sync pour Google : modification requise de la configuration de Lightning Sync, synchronisation bidirectionnelle des événements et prise en charge de licences supplémentaires

Offrez un gain de productivité à votre équipe en configurant la synchronisation bidirectionnelle des événements entre Google Agenda™ et Salesforce. Vous bénéficiez ainsi d'un accès exclusif aux fonctionnalités du calendrier Salesforce spécialement conçues pour Lightning Sync. Nous introduisons également la prise en charge des utilisateurs détenteurs de licences Service Cloud et Force.com. Vous pouvez ainsi synchroniser encore plus d'utilisateurs entre Salesforce et les applications Google. De plus, les clients qui synchronisent des événements depuis Google Agenda vers Salesforce doivent mettre à jour leur configuration Lightning Sync pour pouvoir continuer à synchroniser les événements dans Winter '18.

Skype pour Salesforce : chat et envoi de messages instantanés (globalement disponible)

Les commerciaux et les agents de service peuvent utiliser Skype pour Salesforce pour envoyer des messages instantanés et déterminer qui est en ligne sans quitter Salesforce. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Pour utiliser Skype pour Salesforce, activez un compte Skype Entreprise ou un plan Microsoft Office 365® Enterprise qui inclut Skype Entreprise.

Remarque: Les versions bêta antérieures de Skype pour Salesforce contenaient des capacités de chat audio et vidéo. Microsoft révise actuellement la prise en charge des appels audio et vidéo Skype. Par conséquent, la version globalement disponible de Skype pour Salesforce ne prend pas en charge les appels audio et vidéo pour le moment.

Éditions

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

Intégration de Microsoft® : gestion des tâches, engagement Pardot et synchronisation pour les masses

Vos commerciaux peuvent gérer leurs affaires avec la messagerie et les agendas Outlook. L'accès aux tâches Salesforce, les options de modèle d'e-mail supplémentaires, et même les fonctionnalités Pardot Engage, aident vos commerciaux à maîtriser le processus commercial. Quelles sont les nouveautés avec Lightning Sync ? Les licences Service et Force.com. Découvrez-les !

Lightning pour Outlook : fonctionnalités de gain de temps et nouvelles connaissances

Il est désormais possible d'utiliser les modèles Salesforce Classic dans Lightning pour Outlook. Lightning pour Outlook facilite la consultation des listes de tâches à faire pour votre équipe commerciale. Bénéficiez de l'intelligence artificielle avec les Scores des pistes Einstein dans vos e-mails.

Lightning Sync pour Microsoft Exchange : configuration des utilisateurs de Service Cloud et de Force.com

Lightning Sync est disponible pour les licences utilisateur Service Cloud et Force.com. Selon les objets disponibles via la licence, les commerciaux peuvent synchroniser des contacts, des événements, ou les deux, entre leur application Microsoft® et Salesforce.

Mobile : augmentation de la productivité embarquée

Les applications mobiles Salesforce augmentent la productivité des utilisateurs, où qu'ils soient, tout au long de leur journée chargée. Par conséquent, nous avons travaillé sans relâche pour ajouter des dispositifs qui favorisent la productivité hors du bureau. Salesforce offre des améliorations pour Chatter, les tâches et de nombreuses autres fonctionnalités de vente. Les commerciaux peuvent ainsi gérer plus d'affaires avec leur téléphone.

DANS CETTE SECTION :

Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS et l'application Web mobile Salesforce : gestion des tâches améliorée et expérience Chatter modernisée

Salesforce assiste votre équipe. En définissant des rappels, votre équipe n'oublie jamais d'accomplir une tâche. Les utilisateurs gardent toute leur efficacité en visualisant, en créant et en modifiant des rappels dans les tâches. La présentation de Chatter pour Salesforce a également été améliorée pour les utilisateurs d'iOS. Ils peuvent afficher les images en ligne et les pièces jointes multiples, et partager des publications avec leurs suiveurs depuis le fil. Ils remarqueront également le défilement rapide et les performances de Lightning ainsi que le nouvel éditeur de publication.

Salesforce Authenticator : accessibilité mise à jour, notifications de sauvegarde et de restauration améliorées

Salesforce Authenticator v2.10.1 améliore l'accessibilité pour iOS et Android. Nous avons amélioré l'étiquetage des boutons et des champs. Salesforce Authenticator communique avec plus de précision. Nous avons également donné un délai supplémentaire à la synchronisation des sauvegardes et des restaurations avant de vous rappeler que les sauvegardes sont périmées.

Salesforce Chatter : nouvelle méthode de travail avec Windows 10

La version 1.1 de Salesforce Chatter est globalement disponible depuis la semaine du lundi 28 août 2017 dans Windows Store. Cette application offre aux utilisateurs de Windows 10 Anniversary Edition une méthode nouvelle et simplifiée pour accéder à Chatter et collaborer avec des collègues.

Retrait de l'application Salesforce Mobile Classic en décembre 2017

Afin d'améliorer l'expérience générale des utilisateurs, des développeurs et de déploiement, Salesforce oriente ses efforts vers le développement mobile avec Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS et l'application Web mobile Salesforce. Par conséquent, nous retirons l'application Salesforce Mobile Classic le 1er décembre 2017. De plus, iOS 10 et Android 7.0 sont les dernières versions de systèmes d'exploitation mobiles que nous utiliserons pour tester la compatibilité de Salesforce Mobile Classic. Nous vous encourageons à commencer à migrer vos utilisateurs mobiles vers une expérience alternative, par exemple en déployant Salesforce pour iOS et Android ou des applications mobiles personnalisées qui répondent à vos besoins mobiles actuels et futurs.

Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS et l'application Web mobile Salesforce : gestion des tâches améliorée et expérience Chatter modernisée

Salesforce assiste votre équipe. En définissant des rappels, votre équipe n'oublie jamais d'accomplir une tâche. Les utilisateurs gardent toute leur efficacité en visualisant, en créant et en modifiant des rappels dans les tâches. La présentation de Chatter pour Salesforce a également été améliorée pour les utilisateurs d'iOS. Ils peuvent afficher les images en ligne et les pièces jointes multiples, et partager des publications avec leurs suiveurs depuis le fil. Ils remarqueront également le défilement rapide et les performances de Lightning ainsi que le nouvel éditeur de publication.

Éditions

Disponible avec : **Toutes** les éditions à l'exception de Database.com

DANS CETTE SECTION :

Utilisation de Salesforce sur des appareils mobiles

Vos utilisateurs disposent de plusieurs options pour accéder à Salesforce sur les appareils mobiles qui remplissent les configurations requises des plates-formes.

Nouveautés dans la toute dernière version de Salesforce pour Android et Salesforce pour iOS

La toute dernière version de Salesforce pour Android et Salesforce pour iOS est la version 14.0. Voici les principales nouveautés des applications version 14.0.

Toutes les nouveautés de Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS et l'application Web mobile Salesforce

Notre nouvelle série de fonctionnalités hors-pair intégrées à Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS et l'application Web mobile Salesforce facilite l'accès embarqué à Salesforce.

Fonctionnalités Winter '18 différentes ou non disponibles dans Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS et l'application Web mobile Salesforce

Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS et l'application Web mobile Salesforce ne comprennent pas toutes les fonctionnalités qui sont disponibles dans le site complet de Salesforce, que votre organisation utilise Lightning Experience ou Salesforce Classic. Découvrez les améliorations de Salesforce Winter '18 qui ne sont pas disponibles, différentes dans le site complet ou dont le fonctionnement diffère.

Vue d'ensemble du développement pour Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS et l'application Web mobile Salesforce

Plusieurs améliorations de la plate-forme Force.com prennent en charge le développement pour Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS et l'application Web mobile Salesforce.

Utilisation de Salesforce sur des appareils mobiles

Vos utilisateurs disposent de plusieurs options pour accéder à Salesforce sur les appareils mobiles qui remplissent les configurations requises des plates-formes.

- Installez Salesforce pour Android ou iOS. Les utilisateurs peuvent télécharger l'application depuis Google Play ou l'App Store.
- Accédez à l'application Web mobile Salesforce à partir de navigateurs mobiles pris en charge sur les appareils Android, iOS et Windows pris en charge. Cette option ne nécessite aucune installation.

Nouveautés dans la toute dernière version de Salesforce pour Android et Salesforce pour iOS

La toute dernière version de Salesforce pour Android et Salesforce pour iOS est la version 14.0. Voici les principales nouveautés des applications version 14.0.

Salesforce pour iOS, version 14.0

Depuis la semaine du 16 octobre 2017, l'App Store distribue Salesforce pour iOS, version 14.0.

Les nouveautés de Salesforce pour iOS sont les suivantes :

- Expérience Chatter moderne dans Salesforce pour iOS
- Partage de contenus avec le nouvel éditeur de publication Chatter
- Affichage des images en ligne et des pièces jointes multiples dans le fil Chatter
- Obtention rapide de réponses dans l'aide mise à jour pour Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS et l'application Web mobile Salesforce

Salesforce pour Android, version 14.0

Salesforce pour Android, version 14.0, est disponible sur Google Play depuis la semaine du 16/10/2017 et sera progressivement déployée vers les clients pendant deux semaines.

Les nouveautés de Salesforce pour Android sont les suivantes :

- Obtention rapide de réponses dans l'aide mise à jour pour Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS et l'application Web mobile Salesforce

Toutes les nouveautés de Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS et l'application Web mobile Salesforce

Notre nouvelle série de fonctionnalités hors-pair intégrées à Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS et l'application Web mobile Salesforce facilite l'accès embarqué à Salesforce.

Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS et l'application Web mobile Salesforce sont disponibles pour 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.

Améliorations et modifications	Salesforce pour Android	Salesforce pour iOS	Salesforce Web mobile	Configuration dans le site complet
Prise en charge de l'appareil et du navigateur				
Configurations requises pour Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS et l'application Web mobile Salesforce mises à jour	✔	✔	✔	
Recherche				
Affichage d'objets pertinents supplémentaires dans la section Récent	✔		✔	
Fonctionnalités de vente				
Création de rôles de contact pour les opportunités à partir de contacts dans Lightning Experience	✔	✔	✔	
Modification de la catégorie de prévision des opportunités	✔	✔	✔	
Gestion embarquée des territoires	✔	✔	✔	
Fonctionnalités de productivité				
Intégration des détails des participants dans Salesforce avec Lightning Sync pour Google	✔	✔	✔	✔
Lightning Sync pour Google : configuration des utilisateurs de Service Cloud et de Force.com	✔	✔	✔	✔
Lightning Sync pour Microsoft Exchange : configuration des utilisateurs de Service Cloud et de Force.com	✔	✔	✔	✔
Aide-mémoire pour les commerciaux avec les rappels de tâches	✔	✔	✔	✔
Suivi des e-mails de liste dans la chronologie des activités	✔	✔	✔	✔
Fonctionnalités du service client				
Gestion des contrats de service dans Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS et l'application Web mobile Salesforce	✔	✔	✔	
Accès embarqué aux jalons de requête	✔	✔	✔	✔
Ajout d'un commentaire de requête à partir d'une liste associée	✔	✔	✔	✔

Améliorations et modifications	Salesforce pour Android	Salesforce pour iOS	Salesforce Web mobile	Configuration dans le site complet
Clonage transparent des requêtes	✔	✔	✔	✔
Rapports et tableaux de bord				
Retrait des graphiques hérités dans Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS et l'application Web mobile Salesforce dans la version Spring '18 (phase de retrait)	✔	✔	✔	✔
Chatter				
Sécurité accrue avec le cryptage pour Chatter (globalement disponible)			✔	✔
Mise en évidence des meilleures solutions dans votre communauté			✔	✔
Augmentation de la visibilité des informations critiques avec les publications épinglées (bêta)			✔	✔
Incorporation d'applications d'éditeur enrichi dans l'éditeur Chatter (globalement disponible)			✔	✔
Attribution d'une communauté par défaut à un profil utilisateur			✔	✔
Expérience Chatter moderne dans Salesforce pour iOS		✔		
Partage de contenus avec le nouvel éditeur de publication Chatter		✔		
Affichage des images en ligne et des pièces jointes multiples dans le fil Chatter		✔		
Logique métier et automatisation des processus				
Traduction de flux depuis le Système de traduction	✔	✔	✔	✔
Lancement d'un flux à partir d'une action spécifique à un objet (bêta)	✔	✔	✔	✔
Définition de valeurs de variable supplémentaires dans le composant Flow	✔	✔	✔	✔
Accès aux données cryptées dans vos flux (globalement disponible)	✔	✔	✔	✔
Autres améliorations				
Salesforce1 s'intitule désormais Salesforce	✔	✔	✔	
Obtention rapide de réponses dans l'aide mise à jour pour Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS et l'application Web mobile Salesforce	✔	✔	✔	

Affichage d'objets pertinents supplémentaires dans la section Récent

Lorsque les utilisateurs commencent à utiliser Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS ou l'application Web mobile Salesforce, la section Récent du menu de navigation contient les mêmes éléments que la barre de navigation de Lightning Experience. Lors d'une recherche globale, ils peuvent afficher uniquement les résultats pour les objets affichés dans la section Récent. Lorsque l'historique de recherche des utilisateurs commencent à s'étoffer, la liste par défaut est remplacée par leurs objets fréquemment utilisés. Cette modification s'applique uniquement à Salesforce pour Android et à l'application Web mobile Salesforce.

Si les utilisateurs utilisent Groupes et Personnes, assurez-vous d'inclure ces objets dans le menu.

Si un utilisateur ne peut pas accéder à l'application Lightning que vous avez créée pour des raisons d'autorisation, les éléments Récent par défaut comprennent les objets Compte, Contact, Opportunité, Requête, Piste, Personnes (Utilisateur) et Groupe.

Configurations requises pour Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS et l'application Web mobile Salesforce mises à jour

Salesforce est disponible sur de nombreuses plates-formes mobiles populaires. Salesforce révise les configurations requises pour utiliser Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS et l'application Web mobile Salesforce. Découvrez la configuration requise de la plate-forme mobile, ainsi que les appareils que nous utilisons pour tester les fonctionnalités et les performances dans le cadre de nos efforts d'amélioration de l'expérience de Salesforce.

Configuration requise de plate-forme mobile

Les utilisateurs peuvent exécuter Salesforce sur les appareils mobiles qui respectent les configurations requises des plates-formes mobiles ci-dessous.

Configuration requise du système d'exploitation et de la version	**Configuration requise du navigateur mobile***
Android 4.4 ou supérieur	Google Chrome sur Android
iOS 10.0 ou supérieur	Apple Safari sous iOS
Windows 10 *(application Web mobile uniquement)*	Microsoft Edge sous Windows 10
Windows 8.1 *(application Web mobile uniquement)*	Internet Explorer 11 sous Windows 8.1 *(arrêt de la prise en charge le 17 décembre 2017)*

* La dernière version du navigateur mobile est requise. La configuration requise du navigateur mobile s'applique uniquement à l'application Web mobile Salesforce.

Pour ne pas ralentir nos efforts d'innovation et pouvoir actualiser en permanence Salesforce sur un marché mobile en constante évolution, la configuration minimale requise de la plate-forme peut être modifiée à tout moment, à la seule discrétion de Salesforce, avec ou sans préavis.

Appareils mobiles utilisés pour tester Salesforce

Salesforce effectue des tests automatisés et manuels avec Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS et l'application Web mobile Salesforce sur une sélection d'appareils mobiles. Pour la version Winter '18, vous trouverez ci-dessous la liste des appareils utilisés pour le test.

Plate-forme	Téléphones	Tablettes
Android	• Google Pixel XL • Google Pixel • Google Nexus 6P • Samsung Galaxy S7 • Samsung Galaxy S6 • Samsung Galaxy S5 • Samsung Galaxy Note 5 • Samsung Galaxy Note 4	• Samsung Galaxy Note 10.1 • Samsung Tab A 9.7 • Samsung Tab A 8.0 • Samsung Tab S2
iOS	• iPhone 7 / 7 Plus • iPhone 6S / 6S Plus • iPhone 6 / 6 Plus • iPhone 5S • iPhone SE	• iPad Pro 12.9″ • iPad Pro 9.7″ • iPad Air 2 • iPad Mini 4
Windows (*application Web mobile uniquement*)	• Nokia 1020 (avec Windows 8.1) • Lumia 950 (avec Windows 10)	• Non applicable

Rien n'empêche les clients d'utiliser Salesforce sur des appareils non testés qui respectent la configuration requise par la plate-forme actuelle. Il est possible que Salesforce ne puisse pas répliquer certains problèmes rencontrés par les clients qui utilisent Salesforce sur des appareils non testés, en raison des personnalisations spécifiques au fabricant.

Pour ne pas ralentir nos efforts d'innovation et pouvoir actualiser en permanence Salesforce sur un marché mobile en constante évolution, la liste des appareils testés avec Salesforce peut être modifiée à tout moment, à la seule discrétion de Salesforce, avec ou sans préavis.

Mises à jour de Salesforce

Les clients dont les appareils respectent la configuration minimale requise de la plate-forme sont éligibles pour recevoir les mises à jour et les correctifs des fonctionnalités de Salesforce.

Notre objectif est de publier les mises à jour de fonctions et de fonctionnalités mobiles de Salesforce qui coïncident avec chaque publication majeure de Salesforce. Ces informations sont fournies en vue de faciliter votre planification des publications, mais elles peuvent être modifiées à tout moment à la seule discrétion de Salesforce.

Application Web mobile Salesforce
Des fonctions et des fonctionnalités optimisées sont automatiquement disponibles avec chaque publication majeure de Salesforce.

Salesforce pour Android et Salesforce pour iOS
Des fonctions et des fonctionnalités optimisées sont fournies avec les mises à jour majeures de version. Notre objectif est de publier une nouvelle version majeure de Salesforce pour Android et Salesforce pour iOS après chaque publication majeure de Salesforce pour toutes les instances de production. Le calendrier de publication des nouvelles versions majeures varie et peut dépendre de facteurs hors du contrôle de Salesforce, notamment de nouvelles configurations requises par Apple ou Google, ou des modifications apportées au système d'exploitation iOS ou Android.

Les clients peuvent installer les nouvelles versions majeures et les correctifs depuis l'App Store et Google Play si leurs appareils mobiles respectent à la configuration minimale requise du système d'exploitation mobile. Si un appareil exécute un ancien système d'exploitation, les versions mises à jour de Salesforce ne sont pas affichées dans les boutiques d'applications.

Services de support client pour Salesforce

Le support client de Salesforce déploie des efforts commercialement raisonnables pour dépanner les problèmes avec Salesforce, à condition toutefois que :

- L'appareil de l'utilisateur respecte la configuration minimale requise de la plate-forme
- Les utilisateurs de Salesforce pour iOS et Android ont installé la toute dernière version

Lorsque les clients exécutent Salesforce sur des appareils testés par Salesforce, le dépannage des problèmes rencontrés est plus efficace. Avec les clients qui utilisent des appareils non testés, y compris ceux qui respectent la configuration minimale requise de la plate-forme, nous risquons de ne pas pouvoir recréer les problèmes rencontrés en raison des personnalisations spécifiques aux fabricants des appareils.

L'exécution de Salesforce sur d'anciens appareils ou des appareils à faible capacité de calcul et de mémoire peut impacter défavorablement les performances par rapport aux performances des appareils testés par Salesforce.

Gestion embarquée des territoires

Les commerciaux mobiles peuvent désormais gérer leurs territoires de vente. Dans Salesforce, les utilisateurs de la Gestion des territoires d'entreprise peuvent changer le territoire attribué dans les détails de l'opportunité. Les utilisateurs affichent également une liste associée en lecture seule Territoires attribués dans les comptes. Ces modifications s'appliquent à Salesforce pour Android, à Salesforce pour iOS et à l'application Web mobile Salesforce.

Éditions

Disponible avec : **Developer** Edition et **Performance** Edition, et **Enterprise** Edition et **Unlimited** Edition avec Sales Cloud

Gestion des contrats de service dans Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS et l'application Web mobile Salesforce

Affichez, créez et gérez des contrats de service et des éléments de ligne de contrat dans Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS et l'application Web mobile Salesforce. Votre équipe peut réviser ou modifier rapidement les termes des contrats en consultant des clients ou en complétant des rendez-vous de service d'assistance.

Si la gestion des autorisations est activée dans votre organisation, les contrats de service sont désormais affichés dans le menu de navigation de Salesforce.

Remarque: Dans Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS et l'application Web mobile Salesforce, vous pouvez supprimer et modifier des éléments de ligne de contrat, mais vous ne pouvez pas en créer.

Éditions

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

CONSULTER ÉGALEMENT :

Gestion des contrats de service dans Lightning Experience (globalement disponible)

Accès embarqué aux jalons de requête

Les agents peuvent visualiser les mises à jour de jalons de requête dans le fil de requête, ouvrir la page d'enregistrement des jalons de requête, et visualiser la liste associée Jalons de requête dans Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS et l'application Web mobile Salesforce.

Pour utiliser cette fonctionnalité, votre organisation doit configurer des autorisations, un processus d'autorisation et des jalons. Vous pouvez ensuite ajouter le composant Jalons à la page d'enregistrement de requêtes dans le Générateur d'applications Lightning. Le composant Jalons prend en charge uniquement les requêtes. Vous ne pouvez pas l'ajouter à une autre page d'objet.

Remarque: Le composant Jalon, y compris le suiveur, n'est pas affiché dans Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS ou l'application Web mobile Salesforce.

Éditions

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

Pour personnaliser les champs affichés dans la page d'enregistrement de jalons de requête dans Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS et l'application Web mobile Salesforce, modifiez la présentation compacte de l'objet Jalon de requête dans la Configuration de Salesforce Classic.

Pour plus d'informations, reportez-vous à Suivi de vos jalons de requête dans Lightning Experience.

Ajout d'un commentaire de requête à partir d'une liste associée

Les agents peuvent désormais ajouter des commentaires de requête directement depuis la liste associée Commentaires de requête, en cliquant simplement sur un bouton. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application Salesforce.

Si vous avez déjà une liste associée Commentaires de requête dans une page d'enregistrements, vous n'avez aucune action à exécuter. Les agents affichent le bouton Nouveau dans le menu déroulant de la liste associée. Pour ajouter la liste associée Commentaires de requête à une page, dans le générateur d'applications Lightning, ajoutez à la page le composant Liste associée - unique.

Une fois la liste associée mise à jour, les agents peuvent cliquer sur le bouton **Nouveau** dans le menu déroulant de la liste associée. Les agents sont ensuite invités à saisir un commentaire. Notez que votre fenêtre Commentaires de requête peut être différente selon votre configuration.

Remarque: Vous pouvez néanmoins créer une action rapide de création de commentaires de requête.

Clonage transparent des requêtes

Les agents peuvent aisément consigner plusieurs problèmes pour un client ou utiliser les informations de requêtes existantes : Il suffit de cliquer sur le bouton Cloner, de renseigner les informations, puis d'attribuer et d'enregistrer la requête. Auparavant, le clonage de requêtes était disponible uniquement dans Salesforce Classic. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à toutes les versions de l'application Salesforce.

Dans les nouvelles organisations, le bouton **Cloner** est disponible par défaut dans la présentation de page Requêtes. Dans les organisations existantes, ajoutez l'action rapide Cloner à la présentation de page.

Retrait des graphiques hérités dans Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS et l'application Web mobile Salesforce dans la version Spring '18 (phase de retrait)

Éditions

Graphiques avancés disponibles avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Les graphiques hérités font partie de l'expérience de Salesforce pour Android, de Salesforce pour iOS et de l'application Web mobile Salesforce depuis de nombreuses années, mais nous les retirons. Les graphiques optimisés (version mobile des graphiques Lightning Experience) ont remplacé les graphiques hérités dans Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS et l'application Web mobile Salesforce. Vous n'êtes pas prêt(e) à basculer ? Restaurez les graphiques hérités depuis la Configuration. Nous recommandons de vous familiariser dès maintenant avec les graphiques optimisés, car les graphiques hérités seront retirés dans la version Spring '18. Cette modification s'applique à toutes les versions de l'application Salesforce.

Les conséquences du retrait des graphiques hérités pour votre organisation sont les suivantes :

- Dans la version Spring '18, Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS et l'application Web mobile Salesforce contiennent uniquement des graphiques optimisés et vous ne pourrez pas rétablir les graphiques hérités.
- Dans les organisations créées pendant ou après la version Summer '16 , les graphiques optimisés sont déjà la seule expérience disponible pour Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS et l'application Web mobile Salesforce. Pour ces organisations, l'option de désactivation des graphiques optimisés n'est pas affichée dans la Configuration.
- Le retrait des graphiques hérités n'affecte pas les graphiques dans le site complet de Salesforce (Salesforce Classic et Lightning Experience).

Pour plus d'informations, reportez-vous à l'annonce Legacy Charts Retirement (disponible uniquement en anglais). Pour basculer entre les graphiques optimisés et les graphiques hérités, reportez-vous à Affichage des graphiques optimisés dans Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS et l'application Web mobile Salesforce dans l'aide de Salesforce.

Remarque: Les Graphiques hérités sont retirés selon un processus progressif, et la date du retrait définitif peut être reportée à une version ultérieure. Nous mettrons à jour les Notes de publication et l'annonce du Retrait des graphiques hérités dès que nous disposerons d'informations supplémentaires.

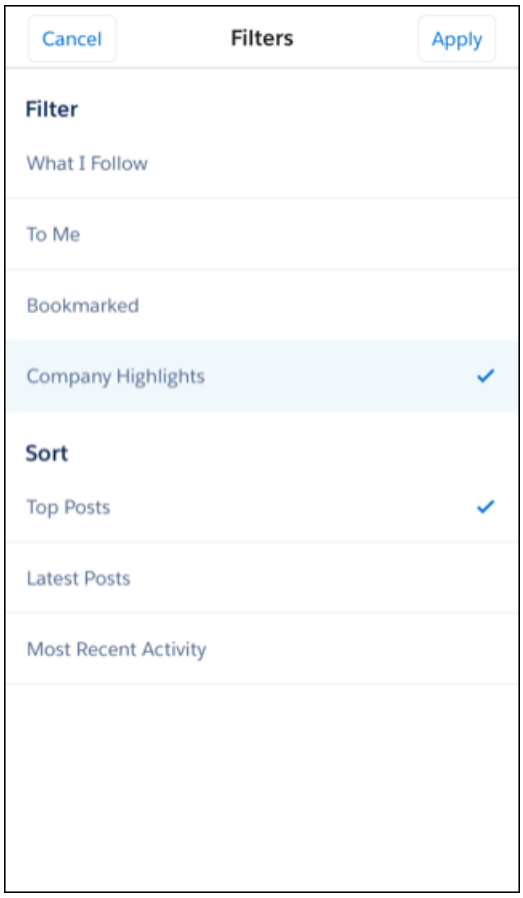
Expérience Chatter moderne dans Salesforce pour iOS

La nouvelle expérience Chatter plus intuitive et qui facilite le défilement est plébiscitée. Nous avons ajouté le fil Présentation de la société et le bouton **Nouvelles publications** qui permettent de consulter rapidement les toutes dernières informations les plus pertinentes. La nouvelle expérience est disponible dans Salesforce pour iOS version 14.0 ou supérieure.

La nouvelle expérience de fil Chatter est plus rapide et plus moderne pour collaborer avec des collègues et des clients.

Fil Présentation de la société

Utilisez le fil Présentation de la société pour rester informé(e) des conversations tendances au sein de votre société. Même lorsque le temps vous manque, vous pouvez contribuer aux principales publications et recevoir les dernières mises à jour de la société. Touchez en haut de votre fil pour trier et filtrer les publications selon vos priorités. Modifiez vos filtres aussi souvent que vous le souhaitez et ne manquez aucune mise à jour.



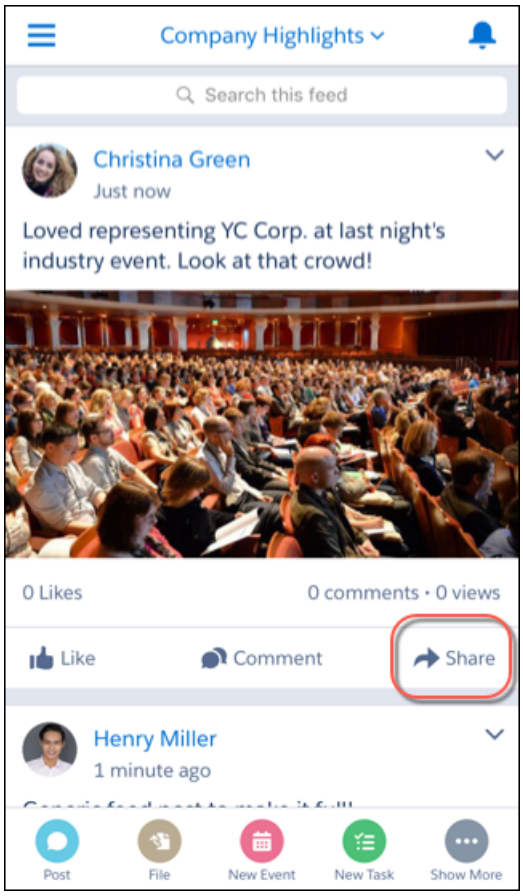
Bouton Nouvelles publications

Le bouton **Nouvelles publications** vous informe des nouveaux contenus disponibles dans le fil. Vous ne manquez aucune information de dernière minute. Ce bouton évite de parcourir tout le fil pour accéder aux dernières publications.



Partage depuis votre fil Chatter

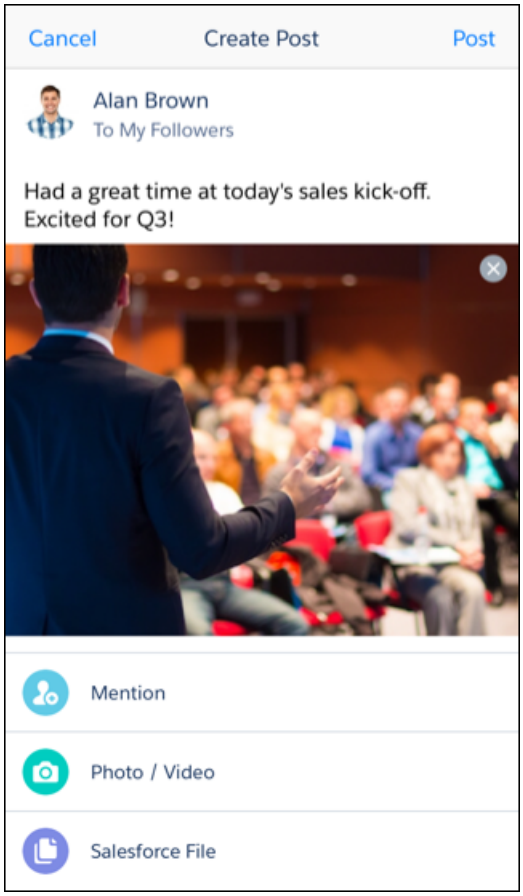
Partagez des publications avec des suiveurs ou des groupes directement depuis le fil, et ajoutez vos propres réflexions à la conversation. Il n'est plus nécessaire de toucher la page de détail du fil pour partager des publications avec vos suiveurs ou vos groupes. Faites défiler, partagez et reprenez votre travail.



Partage de contenus avec le nouvel éditeur de publication Chatter

Utilisez l'éditeur de publication Chatter moderne pour créer des publications, joindre des images et des fichiers, et mentionner des utilisateurs ou des groupes. Dans le nouvel éditeur, grâce à la nouvelle présentation et à l'aperçu des images en taille réelle, le partage de mises à jour est plus simple et plus agréable. Le nouvel éditeur de publication Chatter est disponible dans Salesforce pour iOS version 14.0 ou supérieure.

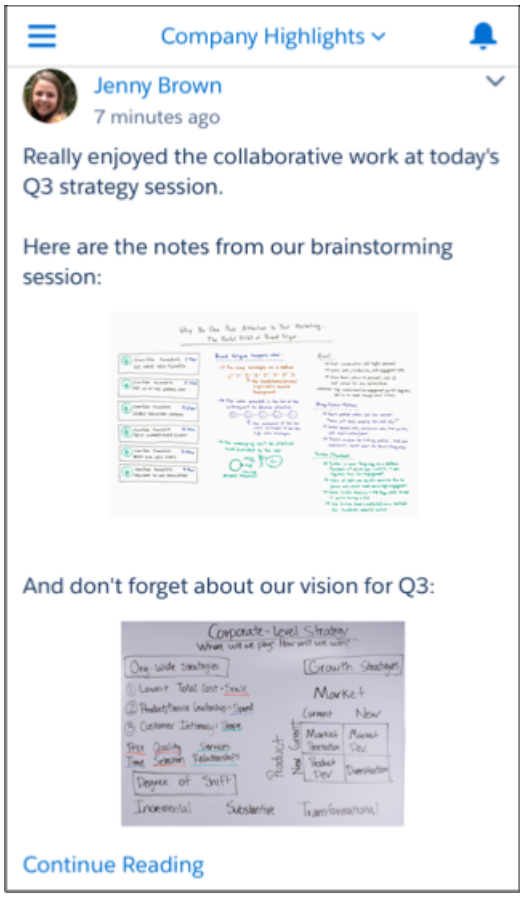
L'éditeur présente les pièces jointes et les images en taille réelle, ce qui facilite l'affichage des meilleures photos d'un événement et les diapositives les plus importantes d'une présentation. Vous pouvez rapidement supprimer une image ou un fichier, et joindre une nouvelle image ou un nouveau fichier avant ou après avoir composé le texte de votre publication.



Affichage des images en ligne et des pièces jointes multiples dans le fil Chatter

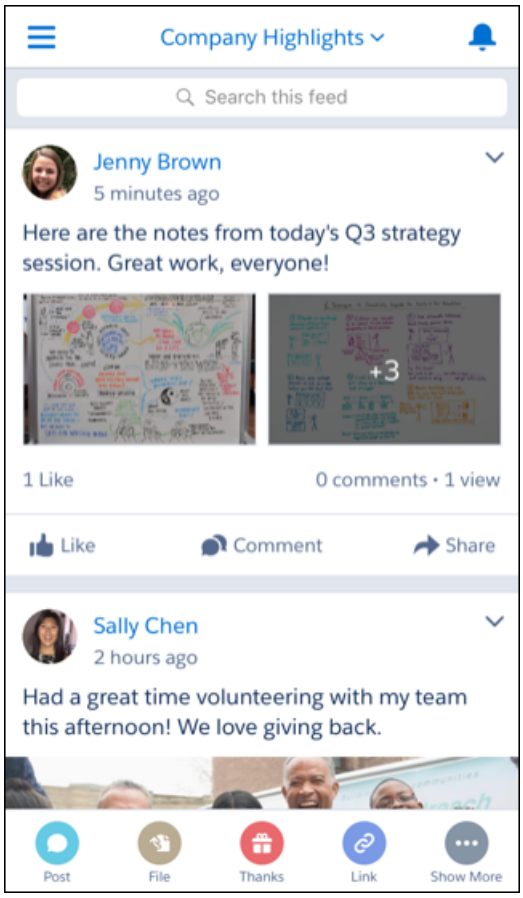
Avec la nouvelle expérience Chatter, les utilisateurs affichent les images en ligne et les pièces jointes multiples dans chaque publication du fil. Il n'est plus nécessaire de toucher chaque publication pour afficher les images en ligne, vous restez en contexte tout en parcourant le fil Chatter. La nouvelle fonctionnalité est disponible dans Salesforce pour iOS version 14.0 ou supérieure.

Les images en ligne sont affichées dans le fil Chatter et la page de détail du fil.



Remarque: Les utilisateurs peuvent afficher des images en ligne, mais ne peuvent pas publier des images en ligne depuis Salesforce pour iOS.

Les publications qui contiennent plusieurs pièces jointes affichent un aperçu des deux premiers éléments côte à côte. Si plus de deux éléments sont joints, un bouton **+** vous invite à ouvrir les détails du fil pour les afficher.



Remarque: Les utilisateurs peuvent joindre une image ou une pièce jointe à chaque publication depuis Salesforce pour iOS.

Salesforce1 s'intitule désormais Salesforce

Le nom de l'application Salesforce1 a simplement été changé en Salesforce. Cette modification facilite la recherche de Salesforce sur n'importe quel appareil et dans toutes les boutiques d'applications. Elle rationalise votre expérience de Salesforce sur tous vos appareils. Nous mettons progressivement à jour la documentation et le produit pour refléter ce nouveau nom dans les versions Winter '18 et Spring '19.

Depuis la semaine du 23 octobre 2017, ce nouveau nom est répertorié dans les boutiques d'applications et lorsque vous mettez à jour vers la version 14.1 de Salesforce.

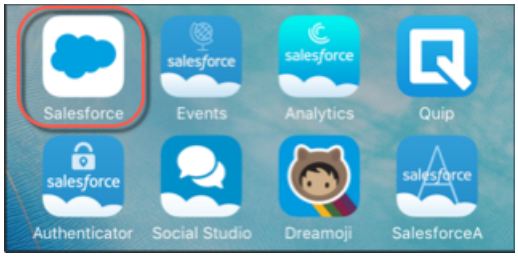
Seul le chiffre a été retiré, mais cette mise à jour facilite votre expérience de Salesforce dans chaque appareil utilisé pour gérer votre activité. Salesforce reste Salesforce, où que vous soyez et quel que soit l'appareil utilisé. Cette modification reflète l'expérience moderne de Salesforce.

Nouveau nom

Nom précédent	Nouveau nom
Application téléchargeable Salesforce1 pour iOS	Salesforce pour iOS
Application téléchargeable Salesforce1 pour Android	Salesforce pour Android

Nom précédent	Nouveau nom
Application navigateur mobile Salesforce1	Application Web mobile Salesforce

Nouvelle personnalisation de la marque



Obtention rapide de réponses dans l'aide mise à jour pour Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS et l'application Web mobile Salesforce

Avec les améliorations apportées à notre documentation d'aide, les utilisateurs peuvent dépanner plus de problèmes et augmenter leur productivité embarquée. L'accès au portail d'aide reste inchangé : vos utilisateurs touchent simplement **Aide** dans le menu de navigation de Salesforce pour Android, de Salesforce pour iOS ou de l'application Web mobile Salesforce. Cette modification s'applique à toutes les versions de l'application Salesforce.

Les principales modifications comprennent :

- Amélioration de l'organisation
- Condensation des informations qui s'appuient sur de véritables cas d'utilisation
- Mise à jour des icônes et informations sur les fonctionnalités

Fonctionnalités Winter '18 différentes ou non disponibles dans Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS et l'application Web mobile Salesforce

Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS et l'application Web mobile Salesforce ne comprennent pas toutes les fonctionnalités qui sont disponibles dans le site complet de Salesforce, que votre organisation utilise Lightning Experience ou Salesforce Classic. Découvrez les améliorations de Salesforce Winter '18 qui ne sont pas disponibles, différentes dans le site complet ou dont le fonctionnement diffère.

Remarque: Pour plus d'informations sur les différences entre Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS, l'application Web mobile Salesforce et le site complet de Salesforce, consultez Fonctionnalités différentes ou non disponibles dans l'application Salesforce dans l'aide de Salesforce.

Fonctionnalités de vente

Gestion des territoires d'entreprise

- La liste associée Territoires attribués dans les comptes est en lecture seule, même pour les utilisateurs qui disposent de l'autorisation Gérer les territoires.
- Dans les comptes, la liste associée Utilisateurs dans les territoires attribués n'est pas disponible.

Fonctionnalités de productivité

Événements et calendriers

- Les participants à des événements dans Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS et l'application Web mobile Salesforce nécessitent Lightning Sync avec la direction de synchronisation bidirectionnelle, et un compte Microsoft® Office 365® ou Google G Suite. Les organisateurs d'événements doivent créer et modifier leurs événements dans Lightning Experience, Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS ou l'application Web mobile Salesforce. Ils peuvent ensuite visualiser, inviter ou retirer des contacts, des pistes et d'autres utilisateurs Salesforce dans leurs événements depuis Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS et l'application Web mobile Salesforce. Les participants aux événements peuvent afficher les contacts, les pistes et les autres utilisateurs Salesforce. La sélection de la synchronisation bidirectionnelle limite certaines fonctionnalités de Salesforce Classic.
- Pour permettre aux commerciaux d'accéder aux événements, ajoutez le champ Participants à la présentation de pages Événement. Le champ Participants n'est pas pris en charge pour les présentations compactes.
- Les participants affichent les réponses des autres participants sous l'onglet Détails dans le champ Participants, mais ils ne peuvent pas afficher les réponses sous l'onglet associé dans Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS ou l'application Web mobile Salesforce.
- Les participants à des réunions ne peuvent pas répondre aux invitations depuis Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS ou l'application Web mobile Salesforce. Les utilisateurs peuvent accepter ou refuser uniquement depuis le calendrier Microsoft Office 365 ou Agenda Google.
- Les commerciaux ne peuvent pas partager leur calendrier avec des collègues ou visualiser les calendriers de leurs collègues depuis Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS ou l'application Web mobile Salesforce.

Tâches et activités

- L'onglet Historique de toutes les activités n'est pas disponible dans Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS ou l'application Web mobile Salesforce.
- Les notifications de rappels de tâche ne sont pas livrées en tant que notifications automatiques dans Salesforce pour Android ou Salesforce pour iOS. Par conséquent, les commerciaux n'affichent pas de notification ni de fenêtre contextuelle sur l'écran de verrouillage de leur appareil mobile. Les commerciaux reçoivent à la place des rappels dans la zone de notification lorsqu'ils ouvrent Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS ou l'application Web mobile Salesforce.
- Ils ne peuvent pas créer de tâche avec un rappel dans Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS ou l'application Web mobile Salesforce, sauf si vous désactivez le paramètre **Afficher le formulaire Nouvelle tâche simplifié dans Salesforce1**. Dans Configuration, saisissez `Paramètres d'activité` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Paramètres d'activité**. Désélectionnez **Afficher la page Nouvelle tâche simplifiée dans Salesforce1**.

E-mail

- E-mail de liste n'est pas disponible dans Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS et l'application Web mobile Salesforce. Cependant, les utilisateurs peuvent afficher les activités d'e-mail de liste terminées dans la chronologie des activités.

Fonctionnalités du service client

Jalons de requête

Le composant Jalon, y compris le suiveur, n'est pas affiché dans Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS et l'application Web mobile Salesforce.

Contrats de service

Vous pouvez modifier et supprimer des éléments de ligne de contrat dans Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS et l'application Web mobile Salesforce, mais vous ne pouvez pas en créer.

Recherche

Objets par défaut dans la section Récent

Lors d'une recherche globale dans Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS ou l'application Web mobile Salesforce, seuls les enregistrements des objets affichés dans la section Récent du menu de navigation sont renvoyés. Dans Salesforce pour iOS, si vous débutez avec Salesforce et que vous n'avez pas encore d'historique d'objets récents, vous pouvez rechercher dans les objets suivants : Comptes, Requêtes, Contacts, Fichiers, Pistes et Opportunités. Vous pouvez également rechercher des Groupes et des Personnes s'ils sont affichés dans votre section Récent. S'ils figurent à d'autres emplacements du menu de navigation, ils ne peuvent pas être recherchés. Dans Salesforce pour Android et l'application Web mobile Salesforce, l'ensemble d'objets par défaut correspond à la barre de navigation de Lightning Experience que l'administrateur a configurée pour l'application Lightning. Si l'utilisateur n'a pas accès ou ne dispose pas des autorisations d'accès à l'application Lightning, l'ensemble par défaut inclut les objets Compte, Contact, Opportunité, Requête, Piste, Personnes (Utilisateur) et Groupe jusqu'à ce que la liste des objets fréquemment utilisés de l'utilisateur soit déterminée. À mesure que vous travaillez dans Salesforce pour Android, dans l'application Web mobile Salesforce et dans le site complet de Salesforce (Salesforce Classic et Lightning Experience), les objets que vous utilisez le plus souvent remplacent les objets par défaut dans la section Récent, et sont disponibles pour les recherches globales.

Vue d'ensemble du développement pour Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS et l'application Web mobile Salesforce

Plusieurs améliorations de la plate-forme Force.com prennent en charge le développement pour Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS et l'application Web mobile Salesforce.

Salesforce Authenticator : accessibilité mise à jour, notifications de sauvegarde et de restauration améliorées

Salesforce Authenticator v2.10.1 améliore l'accessibilité pour iOS et Android. Nous avons amélioré l'étiquetage des boutons et des champs. Salesforce Authenticator communique avec plus de précision. Nous avons également donné un délai supplémentaire à la synchronisation des sauvegardes et des restaurations avant de vous rappeler que les sauvegardes sont périmées.

DANS CETTE SECTION :

Simplification de l'interaction avec Salesforce Authenticator grâce aux mises à jour apportées à l'accessibilité

Avec Salesforce Authenticator, nous tenons à offrir à tous une expérience utilisateur hors-pair. Nous avons modifié notre application pour améliorer l'accessibilité de tous les utilisateurs.

Délai supplémentaire avant l'affichage des notifications de sauvegarde et de restauration

Lorsque vous ajoutez ou modifiez un compte, Salesforce Authenticator attend pendant un délai supplémentaire avant de vous informer des sauvegardes périmées.

Simplification de l'interaction avec Salesforce Authenticator grâce aux mises à jour apportées à l'accessibilité

Avec Salesforce Authenticator, nous tenons à offrir à tous une expérience utilisateur hors-pair. Nous avons modifié notre application pour améliorer l'accessibilité de tous les utilisateurs.

- Vous pouviez auparavant modifier les noms de vos comptes et les noms d'utilisateur dans la page du compte, mais les cases de modification du texte et le bouton Annuler n'étaient pas étiquetés. Nous avons corrigé ce problème en les étiquetant clairement pour iOS et Android.

- Salesforce Authenticator affiche un seul point d'adresse dans les emplacements approuvés et ne nomme plus les autres points non pertinents sur la carte. Cette modification s'applique à iOS.
- Le bouton de basculement de la sauvegarde et de la restauration est étiqueté pour iOS, et indique également si la sauvegarde et la restauration sont activées ou désactivées. Pour les activer ou les désactiver, touchez deux fois.
- À l'affichage d'un écran, le texte à l'arrière-plan est désormais désactivé.
- Lorsqu'une notification est ouverte sur l'écran de verrouillage, tous les détails de la requête sont maintenant affichés.
- Tous les boutons sont désormais étiquetés pour Android.

Délai supplémentaire avant l'affichage des notifications de sauvegarde et de restauration

Lorsque vous ajoutez ou modifiez un compte, Salesforce Authenticator attend pendant un délai supplémentaire avant de vous informer des sauvegardes périmées.

Salesforce Authenticator synchronise les sauvegardes lorsqu'un utilisateur ajoute ou retire un compte, désactive et active les sauvegardes ou change un code secret. Si les sauvegardes sont périmées, nous vous envoyons une notification. Nous souhaitons vous permettre de récupérer vos comptes. Si vous veniez d'ajouter un compte ou de modifier un compte existant alors la synchronisation des sauvegardes n'était pas terminée, parfois une notification de sauvegarde périmée s'affichait. Dans 2.10.1, Salesforce Authenticator n'essaie plus de synchroniser votre sauvegarde, avant de vous déranger avec une notification de sauvegarde périmée.

Voir également

Connexion d'un compte à Salesforce Authenticator (version 2 ou supérieure)

Sauvegarde de vos comptes connectés dans l'application mobile Salesforce Authenticator

Restauration de comptes connectés dans l'application mobile Salesforce Authenticator

Retrait d'un compte de Salesforce Authenticator (version 2 ou supérieure)

Salesforce Chatter : nouvelle méthode de travail avec Windows 10

La version 1.1 de Salesforce Chatter est globalement disponible depuis la semaine du lundi 28 août 2017 dans Windows Store. Cette application offre aux utilisateurs de Windows 10 Anniversary Edition une méthode nouvelle et simplifiée pour accéder à Chatter et collaborer avec des collègues.

Salesforce Chatter offre une application à installer pour collaborer avec des collègues via Chatter. Vous pouvez accéder aux fils Chatter et aux fonctionnalités de publication avec la puissance d'une application téléchargeable.

Vous pouvez lancer le site complet de Salesforce directement depuis l'application, sans nouvelle authentification. L'authentification unique permet de gagner en temps de travail et accélère l'accès aux données Salesforce.

Vous pouvez également publier des dessins et des notes réalisés avec un stylet pour les envoyer directement à des collègues et dans votre fil à Chatter avec les appareils tactiles Windows.

DANS CETTE SECTION :

Appareil pris en charge et installation de Salesforce Chatter
Salesforce Chatter est disponible pour les utilisateurs de Windows 10 Anniversary Edition depuis Windows Store.

Fonctionnalités disponibles dans Salesforce Chatter
Avec Salesforce Chatter, vous bénéficiez de nouvelles méthodes pour collaborer sur Chatter avec des collègues. Créez et publiez des dessins, lancez le site complet de Salesforce avec une seule connexion et appréciez l'accès à Chatter directement depuis votre application du bureau.

Appareil pris en charge et installation de Salesforce Chatter

Salesforce Chatter est disponible pour les utilisateurs de Windows 10 Anniversary Edition depuis Windows Store.

Salesforce procède à des tests automatiques et manuels de l'application Salesforce Chatter uniquement sur les appareils qui exécutent Windows 10 Anniversary Edition.

L'exécution de Salesforce Chatter par les utilisateurs sur des systèmes d'exploitation non testés n'est pas bloquée. Les systèmes d'exploitation testés peuvent changer à tout moment, avec ou sans préavis.

Fonctionnalités disponibles dans Salesforce Chatter

Avec Salesforce Chatter, vous bénéficiez de nouvelles méthodes pour collaborer sur Chatter avec des collègues. Créez et publiez des dessins, lancez le site complet de Salesforce avec une seule connexion et appréciez l'accès à Chatter directement depuis votre application du bureau.

Authentifier

Avec l'application Salesforce Chatter, vous pouvez passer directement de l'utilisation de Chatter au lancement du site complet de Salesforce. Une seule connexion suffit pour passer de l'application à l'expérience du site complet de Salesforce. Vous gagnez du temps en accédant plus vite aux fonctionnalités Salesforce.

Notifications

Salesforce Chatter inclut ses propres notifications automatiques interactives. Les utilisateurs sont immédiatement notifiés des nouvelles activités Chatter. Ils peuvent répondre à la notification ou aisément ouvrir la publication. Les notifications de bureau permettent de rester informé en temps réel et sans aucune difficulté des conversations importantes.

Publier

Vous pouvez joindre des images et des fichiers directement dans l'application Salesforce Chatter. Une zone de dessin unique à Salesforce Chatter permet de publier des dessins réalisés avec votre doigt ou un stylet. Utilisez cette fonctionnalité unique pour esquisser des idées de conception de votre prochain projet ou partager aisément des notes de réunion manuscrites. Vous pouvez dessiner et joindre directement à vos publications Chatter au sein de l'application, et partager simplement avec des collègues.

De la même façon que dans l'expérience Chatter sur le site complet de Salesforce, vous pouvez publier des commentaires de texte dans des discussions, pour des groupes et d'autres utilisateurs, entre autres. Vous pouvez également voter pour des sondages et répondre aux questions Chatter.

Fonctionnalités de fil

Organisez les fils Chatter pour garder les informations les plus pertinentes en tête de liste. Vous pouvez trier par Mes éléments suivis, Mes éléments, Mes favoris ou Toute la société en haut du fil Chatter. Changez vos préférences à tout moment en quelques clics seulement.

Vous pouvez également aisément rechercher dans le fil des Personnes, des Groupes, des Comptes, des Contacts, des Opportunités, et plus, pour réaliser des tâches métiers importantes en moins d'étapes.

Retrait de l'application Salesforce Mobile Classic en décembre 2017

Afin d'améliorer l'expérience générale des utilisateurs, des développeurs et de déploiement, Salesforce oriente ses efforts vers le développement mobile avec Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS et l'application Web mobile Salesforce. Par conséquent, nous retirons l'application Salesforce Mobile Classic le 1er décembre 2017. De plus, iOS 10 et Android 7.0 sont les dernières versions de systèmes d'exploitation mobiles que nous utiliserons pour tester la compatibilité de Salesforce Mobile Classic. Nous vous encourageons à commencer à migrer vos utilisateurs mobiles vers une expérience alternative, par exemple en déployant Salesforce pour iOS et Android ou des applications mobiles personnalisées qui répondent à vos besoins mobiles actuels et futurs.

Le 1er décembre 2017, Salesforce Mobile Classic sera retirée d'App Store et de Google Play, et l'accès aux applications Salesforce Mobile Classic installées sera immédiatement désactivé pour tous les utilisateurs et toutes les organisations.

Pour plus d'informations sur le retrait de Salesforce Mobile Classic et sur les options de transition, reportez-vous à Retrait de l'application Salesforce Mobile Classic le 1er décembre 2017 et rejoignez la conversation de ce groupe dans la communauté Trailblazer.

Financial Services Cloud : extensions de modèle de données et applications Lightning pour la banque, référents intelligents basés sur les besoins et scores, et plus encore

Désormais, les conseillers bancaires personnels, ainsi que les conseillers financiers, peuvent approfondir les relations clients et optimiser la productivité avec des extensions de modèle de données pour la banque et trois applications Lightning dédiées pour Financial Services Cloud : Retail Banking, Console Retail Banking et Wealth Management. Les référents intelligents basés sur les besoins et les scores aident les utilisateurs à créer, suivre et gérer les référents dans un simple flux. Nous avons optimisé les possibilités de personnalisation de Financial Services Cloud avec de nouvelles méthodes de configuration de composants d'interface utilisateur Compte financier et des champs récapitulatifs de cumul. Vous pouvez désormais récapituler le solde d'un compte financier pour plusieurs copropriétaires. Utilisez également de nouveaux composants Lightning, quatre nouveaux profils et une nouvelle autorisation pour accélérer le lancement de vos communautés de clients et de partenaires. Ce n'est pas tout ! Consultez la liste complète des améliorations relatives à l'utilisation.

Éditions

Financial Services Cloud est disponible dans Lightning Experience. Disponible avec : **Professional** Edition, **Enterprise** Edition et **Unlimited** Edition

DANS CETTE SECTION :

Optimisation de la productivité avec l'application Retail Banking et la console Retail Banking

Retail Banking, une application Financial Services Cloud Lightning, offre aux conseillers bancaires une vue complète de leurs clients. Ils peuvent aisément gérer les volumes de transactions élevés sur un seul écran avec la console Retail Banking. De plus, l'extension du modèle de données, avec des objets, des champs et des types d'enregistrement nouveaux pour les emprunts, les dépôts, entre autres, offre les informations dont les conseillers bancaires ont besoin.

Optimisation de l'expérience de Financial Services Cloud avec Wealth Management, une nouvelle application Lightning

Vous souhaitez refléter votre marque dans votre application avec une couleur et un logo personnalisés ? Ou ajouter, supprimer ou personnaliser des onglets ? Vous pouvez effectuer toutes ces opérations, et davantage, en mettant à niveau vers Wealth Management, une nouvelle application Lightning. L'application Wealth Management offre toutes les fonctions et fonctionnalités de l'application Financial Services Cloud, avec en plus les améliorations apportées à Lightning, un workflow de gestion des référents, ainsi que des composants personnalisés pour prendre en charge le cumul des comptes financiers.

Création et gestion des référents avec les référents intelligents basés sur les besoins et le score

La recherche de référents internes et externes par branche d'activité est aisée avec les référents intelligents basés sur les besoins et les scores. Les utilisateurs peuvent gérer les référents qui leur sont attribués et même accélérer la conversion des référents avec le Score des pistes Einstein. Les notifications par e-mail automatique informent les utilisateurs des nouvelles attributions de référents. Les tableaux de bord et rapports prêts à l'emploi aident les utilisateurs à étoffer leur réseau de référents, à entretenir les relations, et à identifier et récompenser les principaux référents.

Optimisation des comptes financiers avec les vues et les cumuls personnalisables

Pour mieux analyser les informations sur les comptes financiers, vous pouvez configurer les comptes financiers afin d'afficher les informations les plus utiles pour vos utilisateurs. Nous avons également revu l'infrastructure de Cumul par référence afin de référencer le solde d'un compte via le rôle Compte financier avec son propriétaire principal et tous les copropriétaires, ce qui offre une meilleure visibilité des détenteurs du compte.

Accélération du lancement de vos communautés de clients et de partenaires

Offrez de nouvelles possibilités à vos clients et partenaires avec les communautés Financial Services Cloud. Accordez l'accès aux membres de communautés de clients avec un nouvel ensemble d'autorisations en lecture seule et quatre profils prêts à l'emploi associés à des licences de communauté de clients. Les membres de communauté de clients et de partenaires visualisent des profils financiers individuels plus complets, notamment les informations sur les comptes les objectifs, avec de nouveaux composants Lightning accessibles. De plus, un nouveau composant référent facilite la création de référents pour les membres de communauté de clients et de partenaires.

Améliorations de l'utilisation dans Financial Services Cloud

Prenez connaissance des améliorations supplémentaires ci-dessous.

Autres améliorations dans Financial Services Cloud

Objets et champs nouveaux dans Financial Services Cloud

Augmentez les possibilités avec les nouveaux objets et champs de Financial Services Cloud.

Nouveaux types d'enregistrements Financial Services Cloud

Optimisation de la productivité avec l'application Retail Banking et la console Retail Banking

Retail Banking, une application Financial Services Cloud Lightning, offre aux conseillers bancaires une vue complète de leurs clients. Ils peuvent aisément gérer les volumes de transactions élevés sur un seul écran avec la console Retail Banking. De plus, l'extension du modèle de données, avec des objets, des champs et des types d'enregistrement nouveaux pour les emprunts, les dépôts, entre autres, offre les informations dont les conseillers bancaires ont besoin.

- **Mise en route des conseillers bancaires** : le profil Conseiller bancaire personnel et l'ensemble d'autorisations Accès du conseiller bancaire personnel offrent les autorisations par défaut et les paramètres de sécurité au niveau du champ dont les conseillers bancaires ont besoin pour démarrer. Pour configurer des profils pour d'autres employés de banque, modifiez les autorisations afin d'accorder les niveaux d'accès appropriés.
- **Efficacité accrue avec la console Retail Banking** : la console Retail Banking aide les conseillers bancaires à gérer les volumes de transactions élevés sur le même écran. De plus, la page d'accueil, le profil individuel, le profil du foyer et le profil de l'utilisateur ont été adaptés aux conseillers bancaires personnels. Personnalisez la page d'accueil avec des présentations de page et des composants personnalisés adaptés à la banque et le workflow de gestion des référents.
- **Mise en évidence des détails clients spécifiques à la banque** : les conseillers bancaires souhaitent connaître leurs clients et déterminer leurs besoins. Les nouveaux objets et champs personnalisés offrent une vue complète des clients, notamment le taux de crédit, le niveau d'éducation, la situation professionnelle, l'affiliation à une succursale et les préférences de communication.
- **Vue complète des comptes financiers d'un client** : une fois intégré à votre système bancaire, les conseillers peuvent explorer les détails des comptes sans quitter Financial Services Cloud.
- **Simplification du workflow de gestion des référents** : les conseillers bancaires peuvent aisément créer, accepter, suivre, attribuer et gérer les référents de sources internes et externes avec le workflow de gestion des référents. Consultez également Création et gestion des référents avec les référents intelligents basés sur les besoins et le score.
- **Affichage d'informations de compte pertinentes pour les conseillers bancaires** : pour fournir un cliché instantané des informations sur les comptes financiers des clients, personnalisez les récapitulatifs Compte financier avec un nouvel ensemble de règles intégré Cumul par référence et les champs personnalisés, afin d'afficher le total des dépôts et le nombre total de comptes, les soldes créditeurs, et plus encore. Consultez également Optimisation des comptes financiers avec les vues et les cumuls personnalisables

Optimisation de l'expérience de Financial Services Cloud avec Wealth Management, une nouvelle application Lightning

Vous souhaitez refléter votre marque dans votre application avec une couleur et un logo personnalisés ? Ou ajouter, supprimer ou personnaliser des onglets ? Vous pouvez effectuer toutes ces opérations, et davantage, en mettant à niveau vers Wealth Management, une nouvelle application Lightning. L'application Wealth Management offre toutes les fonctions et fonctionnalités de l'application Financial Services Cloud, avec en plus les améliorations apportées à Lightning, un workflow de gestion des référents, ainsi que des composants personnalisés pour prendre en charge le cumul des comptes financiers.

Nous savons ce que vous pensez : Financial Services Cloud est déjà disponible dans Lightning Experience. C'est juste. Bien que nous ayons optimisé Financial Services Cloud pour Lightning, l'application a été élaborée dans Salesforce Classic. Nous pensons qu'elle vaut la peine de mettre à niveau. Ne vous inquiétez pas, l'application Financial Services Cloud ne disparaît pas. Elle reste disponible et conserve vos personnalisations. Avec une simple étape suite à la mise à niveau, vous pouvez transférer vos personnalisations vers l'application Wealth Management et activer votre application Financial Services Cloud (Classic) pour qu'elle soit visible uniquement dans Classic.

Création et gestion des référents avec les référents intelligents basés sur les besoins et le score

La recherche de référents internes et externes par branche d'activité est aisée avec les référents intelligents basés sur les besoins et les scores. Les utilisateurs peuvent gérer les référents qui leur sont attribués et même accélérer la conversion des référents avec le Score des pistes Einstein. Les notifications par e-mail automatique informent les utilisateurs des nouvelles attributions de référents. Les tableaux de bord et rapports prêts à l'emploi aident les utilisateurs à étoffer leur réseau de référents, à entretenir les relations, et à identifier et récompenser les principaux référents.

Avec le type d'enregistrement Référent dans l'objet Piste et les nouveaux composants Lightning, les utilisateurs peuvent créer et acheminer automatiquement des référents en fonction des centres d'intérêt exprimés par le client, depuis les comptes d'épargne aux prêts immobiliers. De plus, un nouveau composant référent facilite la création de référents pour les membres de communauté de partenaires et de clients.

Optimisation des comptes financiers avec les vues et les cumuls personnalisables

Pour mieux analyser les informations sur les comptes financiers, vous pouvez configurer les comptes financiers afin d'afficher les informations les plus utiles pour vos utilisateurs. Nous avons également revu l'infrastructure de Cumul par référence afin de référencer le solde d'un compte via le rôle Compte financier avec son propriétaire principal et tous les copropriétaires, ce qui offre une meilleure visibilité des détenteurs du compte.

Nous avons également intégré de nouvelles règles de cumul de référence afin de prendre en charge les cumuls avec plusieurs copropriétaires. Dernier point, mais pas le moindre, vous pouvez personnaliser l'affichage de deux nouveaux composants : Financial Account List et Financial Account Role List.

Accélération du lancement de vos communautés de clients et de partenaires

Offrez de nouvelles possibilités à vos clients et partenaires avec les communautés Financial Services Cloud. Accordez l'accès aux membres de communautés de clients avec un nouvel ensemble d'autorisations en lecture seule et quatre profils prêts à l'emploi associés à des licences de communauté de clients. Les membres de communauté de clients et de partenaires visualisent des profils financiers individuels plus complets, notamment les informations sur les comptes les objectifs, avec de nouveaux composants Lightning accessibles. De plus, un nouveau composant référent facilite la création de référents pour les membres de communauté de clients et de partenaires.

Améliorations de l'utilisation dans Financial Services Cloud

Prenez connaissance des améliorations supplémentaires ci-dessous.

- **Prise en charge des tâches et des événements récurrents** : les utilisateurs peuvent créer des tâches et des événements récurrents associés à un individu ou un groupe, et les afficher dans la chronologie des activités. Vous pouvez définir des cumuls pour un individu afin de cumuler les tâches et les événements récurrents avec le profil Groupe/Foyer.
- **Suppression les membres et les relations du foyer du compte** : pour refléter les modifications des relations dans la famille ou le groupe, supprimez rapidement les membres et les relations dans Salesforce.
- **Composants Financial Services Cloud dans le Générateur d'applications Lightning**
  - **Affichage en contexte** : lors de la personnalisation d'une page d'accueil, d'une page de client ou d'une page de compte financier dans le Générateur d'applications Lightning, seuls les composants qui se rapportent à cette page sont affichés.
  - **Vues de survol** : les utilisateurs peuvent consulter rapidement des informations sur un enregistrement dans les détails de survol avant de cliquer pour afficher ou modifier l'enregistrement. Vous pouvez gérer les détails de survol dans la présentation de page miniature de chaque objet.
  - **Composants renommés** : pour mieux différencier les composants Financial Services Cloud Lightning du Générateur d'applications Lightning et du Générateur de communauté, le suffixe « Financial Services Cloud » a été ajouté à chaque composant Financial Services Cloud Lightning.

Autres améliorations dans Financial Services Cloud

- **Traduction** : Financial Services Cloud est désormais disponible en danois, en néerlandais et en italien.

Objets et champs nouveaux dans Financial Services Cloud

Augmentez les possibilités avec les nouveaux objets et champs de Financial Services Cloud.

Nouveaux objets Financial Services Cloud

Les objets personnalisés ci-dessous sont nouveaux.

`BillingStatement__c`
Représente un relevé de facturation du compte financier d'un individu.

`Card__c`
Représente une carte de crédit ou de débit associée à ce compte financier.

`ChargesAndFees__c`
Représente des frais et commissions de service acceptés du compte financier d'un individu.

`Education__c`
Représente le niveau d'étude d'un individu.

`Employment__c`
Représentent les informations sur l'expérience professionnelle d'un individu.

`FinancialAccountTransaction__c`
Représente les informations sur une transaction unique d'un compte financier.

`IdentificationDocument__c`
Représentent les informations sur les documents utilisés pour vérifier l'identité d'un individu.

Champs personnalisés nouveaux pour les objets Financial Services Cloud

Les champs ci-dessous sont nouveaux pour les objets standard et personnalisés.

L'objet standard `Compte` a de nouveaux champs personnalisés.

`BankNumber__c`
Identifie l'institution financière pour des besoins électroniques.

`BorrowingHistory__c`
Évaluation de l'historique d'emprunt de cet individu.

`BorrowingPriorities__c`
Objectif principal de la demande de prêt.

`BranchCode__c`
Identifie l'établissement ou le guichet d'une institution financière. Le format du code est basé sur l'institution financière.

`BranchName__c`
Nom de l'emplacement de l'établissement de l'institution financière.

`CreditRating__c`
Évaluation de la solvabilité.

`CreditScore__c`
Évaluation numérique de la solvabilité de l'emprunteur.

`CustomerID__c`
Numéro d'identification de cet individu par l'institution financière (80 caractères).

`CustomerSegment__c`
Segment de marché de l'individu.

`CustomerType__c`
Catégorie financière de l'individu.

`KYCDate__c`
Date de réalisation du programme de conformité Know Your Customer pour cet individu.

`LastUsedChannel__c`
Canal de contact le plus récent.

`LastTransactionDate__c`
Date de la dernière transaction.

`LastTransactionDateJointOwner__c`
Date de la dernière transaction - copropriétaire.

LastTransactionDatePrimaryOwner__c
Date de la dernière transaction - propriétaire principal.

LengthOfRelationship__c
Ancienneté de la relation de l'individu avec l'institution financière.

LifetimeValue__c
Valeur des actifs nets sur la durée de vie de l'individu pour votre institution financière.

ReferredByContact__c
Contact externe qui a référencé cet individu.

ReferredByUser__c
Utilisateur Salesforce interne référent.

RelationshipStartDate__c
Date à laquelle cet individu est devenu client de votre société.

BillingStatement__c a de nouveaux champs d'objet personnalisés.

BalanceTransfers__c
Détails des transferts de solde.

BillingPeriodEnd__c
Date de fin de la période de facturation.

BillingPeriodStart__c
Date de début de la période de facturation.

CashAdvances__c
Montant d'avances en espèces pour la période de facturation.

Deposits__c
Dépôts dans le compte durant la période de facturation.

EndingBalance__c
Solde dû pour le compte durant la période de facturation.

FeesCharged__c
Frais facturés durant la période de facturation.

FinancialAccount__c
Compte financier associé à cet relevé de facturation.

InterestThisPeriod__c
Intérêts facturés pour le compte durant la période de facturation.

InterestYTD__c
Intérêts facturés de l'année à ce jour.

LastPaymentDate__c
Date du dernier paiement effectué dans le compte.

MinimumPaymentDue__c
Paiement minimal requis à la date d'échéance.

OtherCredits__c
Autres crédits effectués durant la période de facturation.

PastDueAmount__c
Montant des arriérés à la date du relevé.

PaymentDueDate__c
Date d'échéance d'un paiement.

Payments__c
Paiements reçus depuis le dernier relevé.

PreviousBalance__c
Solde du montant à la fin de la période de facturation précédente.

Purchases__c
Total des achats effectués durant la période de facturation précédente.

SourceSystemId__c
ID qui identifie de façon unique l'individu dans une source de données externe.

StatementDate__c
Date d'émission du relevé actuel.

Withdrawals__c
Retraits en espèces effectués durant la période de facturation.

Card__c a de nouveaux champs d'objet personnalisés.

AccountHolder__c
Individu détenteur du crédit ou débit associé à cette carte.

Active__c
Indique si le compte est actif (true) ou inactif (false). La valeur par défaut est true.

BinNumber__c
Numéro d'identification de la banque de ce compte.

FinancialAccount__c
Compte financier associé à cette carte.

OwnershipType__c
Type de propriété pour cette carte.

SourceSystemId__c
ID qui identifie de façon unique le compte financier dans une source de données externe.

ValidUntil__c
Date de fin de validité de la carte.

ChargesAndFees__c a de nouveaux champs d'objet personnalisés.

AnnualAccountCharge__c
Frais de maintenance annuels d'un compte.

AnnualMembershipFee__c
Frais annuels de détention de la carte de crédit.

APR__c
Taux de pourcentage annuel.

APRType__c
Type du taux de pourcentage annuel.

ATMFee__c
Frais du distributeur automatique.

BalanceTransferAPR__c
Taux de pourcentage annuel des transferts de solde.

CashAPR__c
Taux de pourcentage annuel appliqué aux retraits en espèces.

CashAPRType__c
Taux de pourcentage annuel appliqué aux espèces empruntées dans un compte de carte de crédit.

CashAdvanceFee__c
Frais de retrait en espèces d'un compte de carte de crédit.

ForeignTransactionFee__c
Frais d'achat par carte de crédit dans une devise étrangère.

InsufficientFundsFee__c
Frais pour tentative d'achat ou de paiement avec un compte contenant des fonds insuffisants.

InterestRate__c
Taux d'intérêt sur un compte de prêt (APR%).

LatePaymentFee__c
Frais pour absence de paiement du montant minimum à la date d'échéance.

MaximumTransactionFee__c
Frais pour dépassement de la limite maximum en transactions mensuelles.

MonthlyServiceFee__c
Frais mensuels de maintenance du compte.

OverdraftFees__c
Frais pour retrait dépassant le solde disponible.

ReplacementCardFee__c
Frais de remplacement de carte de débit ou de crédit.

ReturnedCheckFee__c
Frais d'écriture ou de réception d'un chèque renvoyé en raison de fonds insuffisants.

SourceSystemId__c
ID qui identifie de façon unique l'individu dans une source de données externe.

StatementFee__c
Frais d'envoi d'un relevé de compte.

StopPaymentFee__c
Frais de demande d'opposition au paiement d'un chèque ou d'un paiement pas encore traité.

L'objet standard `Contact` a de nouveaux champs personnalisés.

Affiliations__c
Membres de clubs, d'organisations et d'associations d'anciens élèves.

CommunicationPreferences__c
Canal de communication préféré.

ContactPreference__c
Méthode de communication préférée.

CustomerTimezone__c
Fuseau horaire principal.

EmailVerified__c
Indique que l'adresse e-mail de l'individu a été vérifiée (true) ou non (false).

FaxVerified__c
Indique que le numéro de télécopie de l'individu a été vérifié (true) ou non (false).

HomeOwnership__c
Relation avec la résidence principale.

HomePhoneVerified__c
Indique que le numéro de téléphone du domicile a été vérifié (true) ou non (false).

LastFourDigitSSN__c
Quatre derniers chiffres du numéro de sécurité sociale de l'individu. Ce champ est crypté.

MarketingOptOut__c
Indique que l'individu a choisi de recevoir les communications marketing (true) ou non (false).

MobileVerified__c
Indique que le numéro de téléphone mobile a été vérifié (true) ou non (false).

MostUsedChannel__c
Canal de communication le plus fréquent.

MotherMaidenName__c
Nom de jeune fille de la mère de l'individu.

NextLifeEvent__c
Prochain événement de vie majeur.

NumberOfChildren__c
Nombre d'enfants.

PrimaryCitizenship__c
Pays de citoyenneté principal.

ReferredByContact__c
Contact externe qui a référencé cet individu.

ReferredByUser__c
Utilisateur Salesforce interne référent.

ReferrerScore__c
Valeur de 0 à 100. Un score élevé reflète un taux de version de référent élevé.

SecondaryCitizenship__c
Pays de citoyenneté secondaire.

Education__c a de nouveaux champs d'objet personnalisés.

Contact__c
Nom de l'individu.

EducationLevel__c
Niveau d'éducation.

GraduationDate__c
Date d'obtention du diplôme correspondant au niveau d'éducation.

Institution__c
Nom de l'établissement d'enseignement qui a remis le diplôme.

SourceSystemId__c
ID qui identifie de façon unique l'individu dans une source de données externe.

Employment__c a de nouveaux champs d'objet personnalisés.

AnnualIncome__c
Revenu annuel brut tel qu'indiqué dans la déclaration de revenus la plus récente.

Contact__c
Nom de l'individu.

EmployerAddress__c
Adresse de l'employeur de l'individu.

EmployerPhoneNumber__c
Numéro de téléphone de l'employeur.

EmploymentStatus__c
Situation professionnelle.

EndDate__c
Date de fin de contrat chez l'employeur précédent.

LengthOfEmployment__c
Durée de l'emploi en années (avec deux décimales).

Occupation__c
Catégorie professionnelle.

Position__c
Fonction.

SourceSystemId__c
ID qui identifie de façon unique l'individu dans une source de données externe.

StartDate__c
Date de début de contrat de l'individu chez l'employeur actuel.

L'objet personnalisé FinancialAccount__c a de nouveaux champs.

APY__c
Pourcentage de rendement annuel (peut être partiel).

AvailableCredit__c
Crédit total actuellement disponible pour ce compte financier.

BalanceLastStatement__c
Solde du compte publié dans le dernier relevé.

BookedDate__c
Date de débit ou de crédit fixée dans le compte.

CashLimit__c
Retraits en espèces ou montant d'avance maximum.

CollateralDesc__c
Description de la garantie fournie pour l'emprunt.

CurrentPostedBalance__c
Solde actuellement publié dans le compte.

DailyWithdrawalLimit__c
Montant qui peut être retiré par jour.

DrawPeriodMonths__c
Nombre de mois pendant lesquels un individu peut retirer des fonds d'un compte de crédit.

EscrowBalance__c
Solde actuel dans le compte séquestre.

ExpectedCloseDate__c
Date de fermeture attendue du compte de débit ou d'emprunt.

FinancialAccountChargesAndFees__c
Référence de l'enregistrement Frais et commissions du compte.

InterestRate__c
Taux d'intérêt en pourcentage.

LastTransactionDate__c
Date et heure de la dernière transaction sur le compte.

LienHolder__c
Nom du créancier du compte financier.

LoanAmount__c
Montant de l'emprunt.

LoanEndDate__c
Date de fin de l'emprunt.

LoanTermMonths__c
Durée de l'emprunt en mois.

MinimumPayment__c
Paiement mensuel minimum sur le compte.

Nickname__c
Surnom du compte financier.

OverdraftAllowed__c
Indique si le compte autorise les découverts (true) ou non (false).

OverdraftLinkedAccount__c
Référence du compte à découvert lié.

PaymentAmount__c
Paiement mensuel minimum sur le compte.

PaymentDueDate__c
Date à laquelle le paiement est dû sur le compte.

PaymentFrequency__c
Fréquence des paiements sur le compte.

PendingDeposits__c
Dépôts en attente sur le compte.

PendingWithdrawals__c
Retraits en attente sur le compte.

PrincipalBalance__c
Solde principal du compte d'emprunt.

RepaymentPeriodMonths__c
Durée de remboursement en mois.

RoutingNumber__c
Numéro d'acheminement de la banque.

StatementFrequency__c
Fréquences d'émission des relevés.

TotalCreditLimit__c
Limite de crédit totale.

Type__c
Type de compte.

FinancialAccountTransaction__c a de nouveaux champs d'objet personnalisés.

Amount__c
Montant de la transaction.

BillingStatement__c
Enregistrement du relevé de facturation associé au compte.

CardAccountID__c
Numéro de la carte liée à la transaction.

Description__c
Description de la transaction.

FinancialAccount__c
Compte financier auquel la transaction se rapporte.

MerchantCategoryCode__c
Code de catégorie de marchand.

PostDate__c
Date de publication de la transaction dans le compte.

RunningBalance__c
Solde courant de la transaction.

SourceSystemId__c
ID d'enregistrement d'une source de données externe.

SourceTransactionType__c
ID de transaction source d'une source de données externe.

TransactionDate__c
Date de la transaction.

TransactionId__c
ID qui identifie de façon unique la transaction dans une source de données externe.

TransactionStatus__c
Statut de la transaction, en attente ou publiée.

TransactionType__c
Type de la transaction, crédit ou débit.

`IdentificationDocument__c` a de nouveaux champs d'objet personnalisés.

`Account__c`
Objet de compte associé au document d'identification.

`DocumentNumber__c`
Numéro référencé dans le document d'identification.

`DocumentType__c`
Type de document utilisé pour vérifier l'identité de la personne.

`ExpirationDate__c`
Date d'expiration du document.

`IssueDate__c`
Date d'émission du document.

`IssuingCountry__c`
Pays d'émission du document.

`SourceSystemId__c`
ID qui identifie de façon unique le compte financier dans une source de données externe.

`VerifiedBy__c`
Nom de la personne qui a vérifié le document.

`VerifiedOn__c`
Date de vérification du document d'identification.

L'objet standard `Piste` a de nouveaux champs personnalisés.

`CreatedByMe__c`
Indique si le contact utilisateur a été converti à partir de cette liste.

`ExpressedInterest__c`
Centres d'intérêt exprimés par la piste.

`Household__c`
ID d'enregistrement du foyer associé à l'enregistrement de piste.

`PotentialValue__c`
Valeur potentielle de la conversion de la piste.

`ReferredByContact__c`
Contact externe référent.

`ReferredByUser__c`
Utilisateur Salesforce interne référent.

`ReferrerScore__c`
Valeur de 0 à 100. Un score élevé reflète un taux de version de référent élevé.

L'objet standard `Opportunité` a de nouveaux champs personnalisés.

`ReferredByContact__c`
Contact externe référençant cette opportunité.

`ReferredByUser__c`
Utilisateur interne référençant cette opportunité.

L'objet standard `Utilisateur` a de nouveaux champs personnalisés.

`ReferrerScore__c`
Valeur de 0 à 100. Un score élevé reflète un taux de version de référent élevé.

L'objet personnalisé `WealthAppConfig__c` a un nouveau champ.

`RejectedReferralStatus__c`
Statut de la piste utilisé pour identifier les référents refusés.

Nouveaux types d'enregistrements Financial Services Cloud

Les objets ci-dessous ont de nouveaux types d'enregistrement :

- BillingStatement : `Credit`, `Debit`
- ChargesAndFees : `Credit`, `Debit`
- FinancialAccount : `Auto Loan`, `Checking Account`, `Credit Card`, `HELOC`, `Loan Account`, `Mortgage`, `Savings Account`
- Lead : `Referral`

Health Cloud : Lightning Experience dans la console, composant Chronologie de Health Cloud Empower, carte du foyer, et plus encore

Health Cloud a fait un grand pas en avant pour fournir les outils dont vos coordinateurs de soins, votre personnel soignant et vos patients ont besoin. Les coordinateurs de soins vont adorer l'interface utilisateur hors-pair et les composants Lightning Experience, ainsi que la vision globale du foyer d'un patient et les relations dans la carte Foyer. Les patients peuvent se connecter à la communauté et consulter la chronologie de leurs soins passés, actuels et futurs. De nombreuses autres fonctionnalités prennent en charge la santé des patients, notamment des chronologies filtrées et les comptes personnels.

Éditions

Health Cloud est disponible dans Salesforce Classic et dans Lightning Experience.

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

DANS CETTE SECTION :

Lightning Experience dans Health Cloud Console
Health Cloud offre de nouvelles applications de console qui fournissent toutes les fonctionnalités hors-pair disponibles dans Lightning Experience. La prise en charge de vos personnalisations a été améliorée, les performances sont supérieures et l'infrastructure permet d'incorporer d'autres composants Lightning depuis Salesforce et AppExchange.

Affichage de la chronologie depuis la communauté pour les patients
Le composant Chronologie de Health Cloud Empower permet aux patients et au personnel soignant connectés à la communauté de consulter les soins passés, actuels et futurs.

Gestion des relations des patients avec la carte Foyer
La carte Foyer regroupe les patients, les plans de soins, le personnel soignant, les foyers, les entreprises et les autres individus afin d'offrir aux coordinateurs de soins une vue complète de leurs patients.

Choix des enregistrements affichés dans Health Cloud Console et chronologies de communauté Health Cloud Empower
Vous pouvez désormais utiliser des critères de filtrage pour sélectionner les enregistrements affichés dans la chronologie, et spécifier la chronologie à laquelle la configuration s'applique.

Prise en charge des comptes personnels dans Health Cloud

Si votre organisation utilise des comptes personnels pour gérer les personnes, vous pouvez désormais utiliser Health Cloud sans migrer les données de vos patients vers le modèle de données individuel. Bien que les nouveaux clients utilisent par défaut le modèle de données individuel, les clients qui travaillent déjà avec des comptes personnels peuvent accéder à toutes les fonctionnalités de Health Cloud.

Composants Health Cloud Lightning nouveaux et modifiés

Nous avons ajouté un composant et amélioré les autres composants Health Cloud que vous utilisez pour créer des communautés de patients.

Objets Health Cloud modifiés

L'objet Health Cloud ci-dessous a changé.

Lightning Experience dans Health Cloud Console

Health Cloud offre de nouvelles applications de console qui fournissent toutes les fonctionnalités hors-pair disponibles dans Lightning Experience. La prise en charge de vos personnalisations a été améliorée, les performances sont supérieures et l'infrastructure permet d'incorporer d'autres composants Lightning depuis Salesforce et AppExchange.

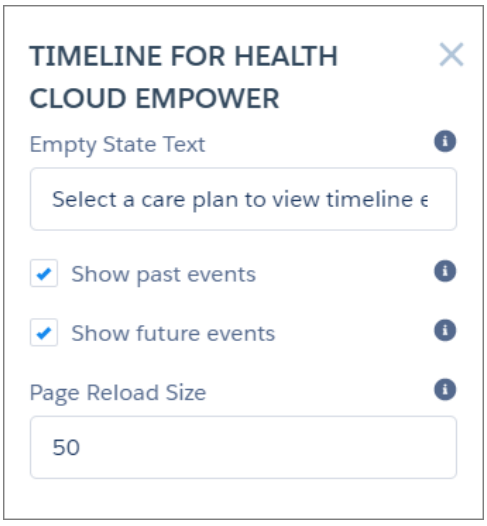
La console Health Cloud de Salesforce Classic ne disparaît pas. Les utilisateurs de Lightning Experience peuvent aisément basculer entre l'ancienne et la nouvelle expérience. Même si Lightning Experience ne vous convient pas totalement, vous et vos utilisateurs pouvez l'essayer sans risque.

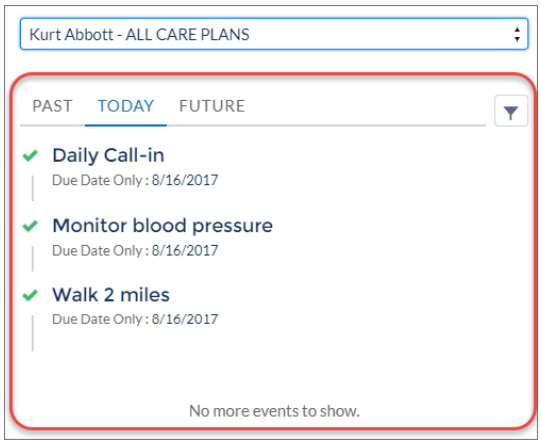
Affichage de la chronologie depuis la communauté pour les patients

Le composant Chronologie de Health Cloud Empower permet aux patients et au personnel soignant connectés à la communauté de consulter les soins passés, actuels et futurs.

Utilisez l'onglet Configuration de la vue chronologique pour créer des filtres qui spécifient les champs affichés dans la chronologie d'un enregistrement particulier. Assurez-vous de sélectionner **Chronologie de Health Cloud Empower** en tant qu'enregistrement de configuration cible.

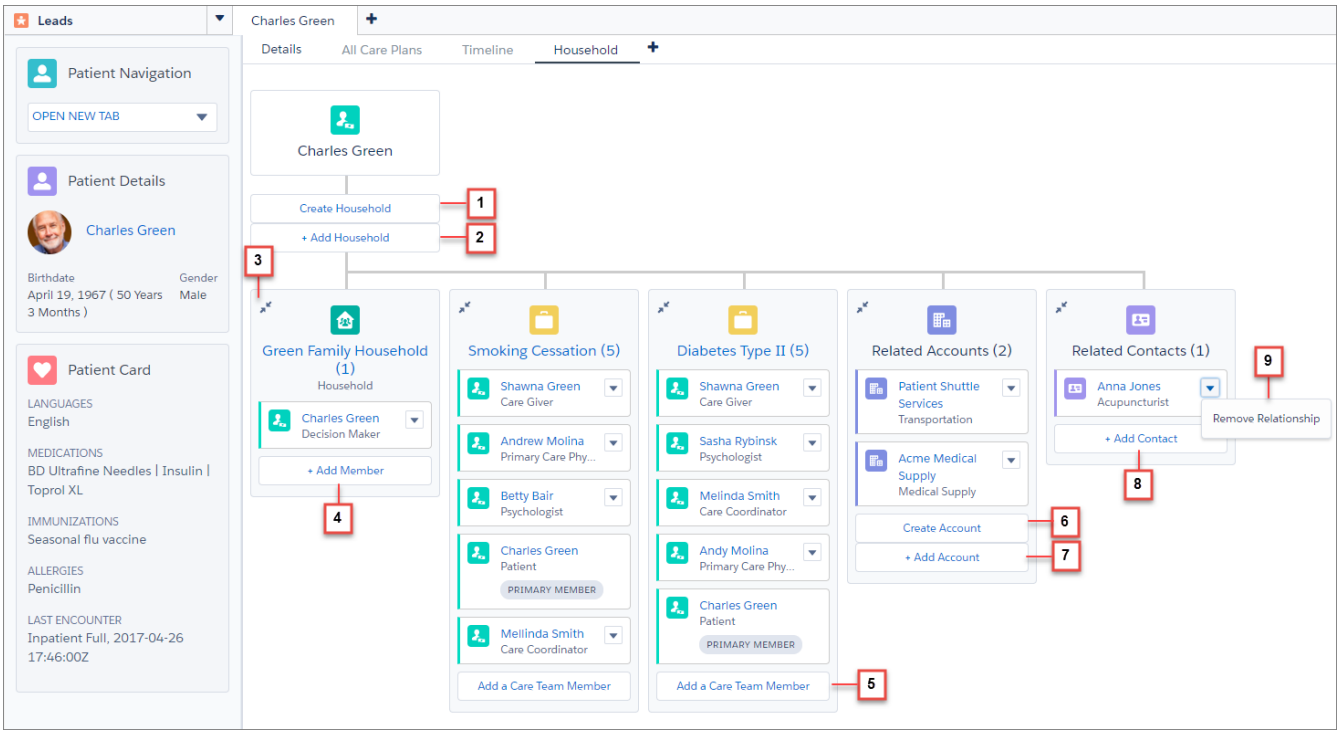
Exemple: Exemple de Chronologie pour Health Cloud Empower (éditeur de propriété et composant)





Gestion des relations des patients avec la carte Foyer

La carte Foyer regroupe les patients, les plans de soins, le personnel soignant, les foyers, les entreprises et les autres individus afin d'offrir aux coordinateurs de soins une vue complète de leurs patients.



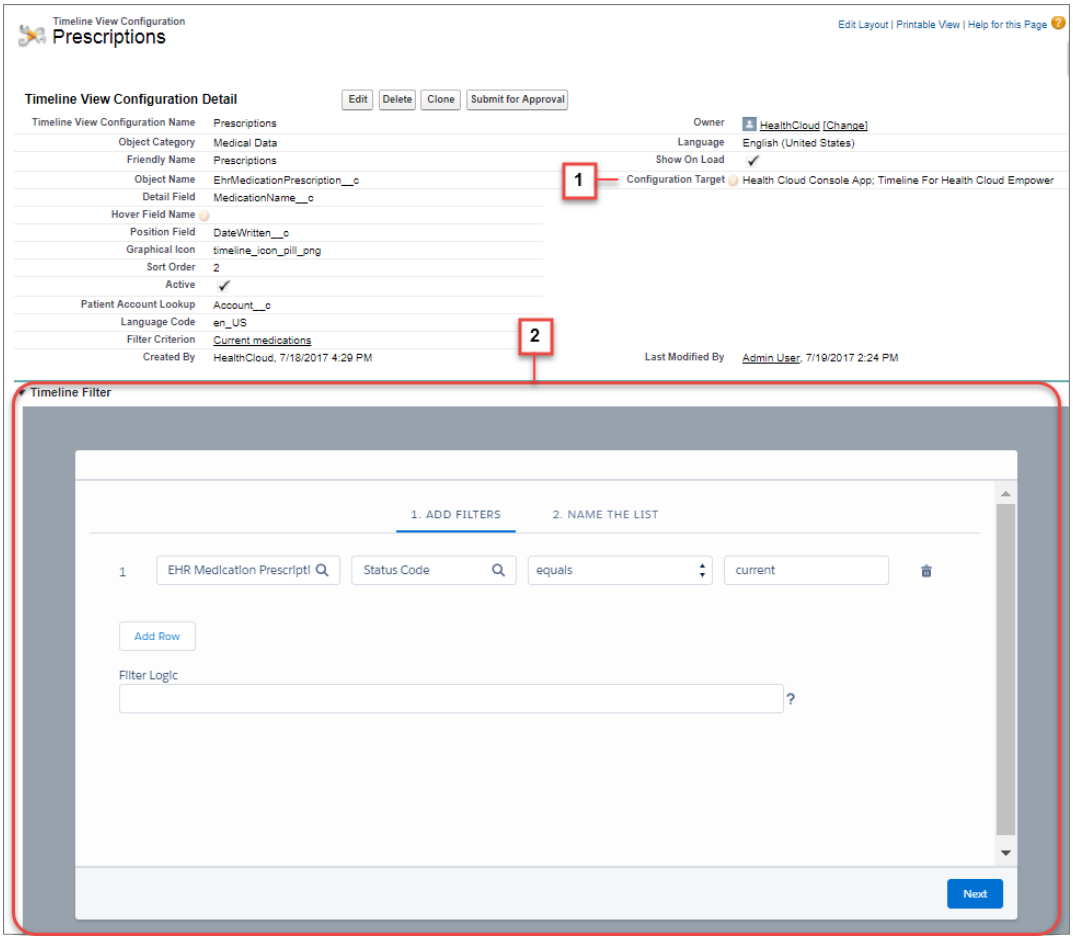
Une carte de base est créée pour chaque patient. Elle affiche le plan de soins et une branche qui permet d'ajouter des comptes et des contacts associés. Les coordinateurs de soins peuvent ajouter des informations et apporter les modifications suivantes à la carte.

- Créer un foyer (1) puis l'ajouter à la carte (2).
- Réduire et agrandir (3) les éléments de la liste pour faciliter la consultation.
- Ajouter des membres de la famille ou d'autres personnes au foyer (4).
- Gérer l'équipe soignante en ajoutant ou en retirant des membres (5). Les modifications apportées aux onglets Plan de soins et Foyer sont affichées dans les deux onglets.
- Créer des comptes professionnels (6), par exemple des sociétés de matériel médical ou d'ambulance, et les ajouter à la carte (7).
- Ajouter des personnes qui ne partagent pas la vie du patient et qui ne sont pas membres de l'équipe soignante, mais qui participent aux soins du patient (8).
- Retirer des personnes ou des sociétés qui ne sont pas impliquées dans la santé du patient (9).

Choix des enregistrements affichés dans Health Cloud Console et chronologies de communauté Health Cloud Empower

Vous pouvez désormais utiliser des critères de filtrage pour sélectionner les enregistrements affichés dans la chronologie, et spécifier la chronologie à laquelle la configuration s'applique.

Affichez uniquement les tâches de priorité moyenne à élevée pour mettre en avant les problèmes importants. Insérez des traitements dans la chronologie de la console Health Cloud et excluez-les du composant Chronologie pour Health Cloud Empower, qu'il soit affiché dans la communauté, une application Lightning, une page d'enregistrement de compte ou une page d'enregistrement de requête.



Sélectionnez les chronologies dans lesquels les champs s'affichent (1). Vous pouvez définir l'affichage d'un enregistrement de configuration de chronologie uniquement dans la console Health Cloud, uniquement dans le composant Chronologie pour Health Cloud Empower, ou dans les deux. Créez ensuite la logique de filtrage pour le paramètre de configuration en utilisant le composant Filtre de chronologie (2) en bas de l'onglet.

Prise en charge des comptes personnels dans Health Cloud

Si votre organisation utilise des comptes personnels pour gérer les personnes, vous pouvez désormais utiliser Health Cloud sans migrer les données de vos patients vers le modèle de données individuel. Bien que les nouveaux clients utilisent par défaut le modèle de données individuel, les clients qui travaillent déjà avec des comptes personnels peuvent accéder à toutes les fonctionnalités de Health Cloud.

Composants Health Cloud Lightning nouveaux et modifiés

Nous avons ajouté un composant et amélioré les autres composants Health Cloud que vous utilisez pour créer des communautés de patients.

Le composant ci-dessous est nouveau.

Chronologie de Health Cloud Empower

Le composant Chronologie de Health Cloud Empower permet aux patients connectés à la communauté de consulter les événements liés à la santé passés présents et futurs.

Les composants ci-dessous ont été modifiés.

Sélecteur du plan de soins de Health Cloud Empower
Les propriétés ci-dessous sont nouvelles.

- **Afficher tous les plans de soins** : permet à l'utilisateur d'afficher tous les plans de soins auxquels il a accès pour un patient. L'option est disponible uniquement si vous avez activé les plans de soins multiples dans votre organisation.
- **Inclure l'année de naissance** : affiche l'année de naissance du patient dans la liste de sélection.
- **Afficher l'année de naissance en texte** : affiche l'année de naissance du patient au format texte, par exemple Jan ou Fév.

Plan de soins de Health Cloud Empower
Les propriétés ci-dessous sont nouvelles.

- **Inclure le propriétaire du plan de soins dans la liste** : affiche le propriétaire du plan de soins dans la liste des membres de l'équipe soignante lorsque la personne est un utilisateur interne.
- **Nom du rôle de propriétaire du plan de soins** : permet de personnaliser le texte l'étiquette du rôle de propriétaire du plan de soins. Par exemple, si un infirmier crée et est propriétaire du plan de soins, vous pouvez afficher le rôle Infirmier à la place du rôle par défaut.

Objets Health Cloud modifiés

L'objet Health Cloud ci-dessous a changé.

TimelineViewConfiguration__c
Les champs ci-dessous ont été ajoutés.

`Configuration_Target__c`
Liste de sélection utilisée pour sélectionner les chronologies ciblées par l'enregistrement. Vous pouvez créer un enregistrement de configuration pour des communautés de patients et un autre pour la console Health Cloud. Pour afficher les mêmes champs aussi bien dans la console Health Cloud que dans la communauté, sélectionnez les deux options.

`FilterCriterion__c`
Nom de la collection de filtres qui s'appliquent à cette configuration.

`Configuration_Target__c`
Nom d'API du champ qui référence Compte (Patient). La valeur par défaut de ce champ est Account__c.

Remarque: Pour utiliser les références Compte livrées pour des objets Standard tels que Contact ou Tâche, vous devez ajouter *`Id`* au nom du champ de référence. Par exemple, pour configurer une référence Contact à Compte, utilisez *`AccountId`* dans ce champ. De la même façon, pour une référence Tâche à What, utilisez **WhatId**.

Personnalisation : pages Lightning dynamiques, flux traduisibles, modèles de page Lightning personnalisés

Créez des pages Lightning dynamiques en définissant l'affichage de certains composants. Démarrez des processus lorsqu'un événement autre qu'une modification d'enregistrement se produit, dans ou hors de votre organisation. Distribuez le même flux à tous les utilisateurs, quelle que soit la langue, avec le Système de traduction. Si vous élargissez votre horizon au code, examinez nos modèles de page Lightning personnalisés.

DANS CETTE SECTION :

Générateur d'applications Lightning : pages Lightning dynamiques, modèles personnalisés et clonage des pages personnalisées

Créez des pages Lightning dynamiques en définissant des règles qui contrôlent l'affichage des composants. Créez des modèles de page Lightning personnalisés pour répondre à des besoins spécifiques de votre société. Gagnez du temps en clonant les pages Lightning personnalisées qui existent dans votre organisation. Le Générateur d'applications Lightning est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic. Sauf indication contraire, les modifications apportées aux fonctionnalités s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

Visual Workflow : prise en charge de la traduction, nouveau type d'événement Wait, nouvelles méthodes de distribution de flux

Traduisez autant de flux que vous le souhaitez dans toutes les langues de votre choix. Si vous avez créé un événement de plate-forme, configurez vos flux pour attendre le déclenchement de cet événement. Choisissez entre plusieurs méthodes de distribution de vos flux : une action spécifique à un objet personnalisée, un composant du Générateur de communauté, ou un composant dans votre application ou composant Lightning personnalisé. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Générateur de processus : processus d'événement, sélection d'utilisateurs et prise en charge du cryptage

Bienvenue dans un nouveau type de processus. Un processus d'événement peut démarrer lorsqu'un événement autre qu'une modification d'enregistrement se produit. Pour tous les types de processus, nous avons facilité le référencement d'un utilisateur ou d'une file d'attente spécifique. De plus, la possibilité de référencer des données cryptées dans vos processus est désormais globalement disponible.

Globalisation : simplification de l'activation des devises multiples, prise en charge du format XLIFF et de Flow dans le Système de traduction

Si votre société utilise plusieurs devises, vous pouvez désormais activer la fonctionnalité Devises multiples sans contacter le Support client. Si votre société prend en charge plusieurs langues, vous disposez d'un nouveau type de fichier pris en charge pour importer et exporter des traductions : XLIFF. Traduisez les flux de votre organisation à l'aide du Système de traduction.

Salesforce Connect : Apex par lot, validation des objets externes et poursuite du suivi des appels externes pilote

Utilisez Apex par lot pour traiter les grands ensembles de données d'objets externes. Utilisez Salesforce Connect Validator pour tester rapidement les interactions courantes des utilisateurs et du code avec des objets externes. Dites-nous ce que vous pensez de la poursuite du pilote pour le suivi des appels externes de données d'objets externes avec des fichiers journaux d'événements.

Listes de sélection : amélioration de la gestion des valeurs de liste de sélection

Nous avons amélioré la gestion des valeurs de liste de sélection.

Partage : partage manuel des contacts dans les organisations qui utilisent des comptes personnels et suppression asynchrone des partages obsolètes

Les organisations qui utilisent des comptes personnels peuvent modifier le partage par défaut des contacts de l'organisation. Vous pouvez désormais partager des contacts professionnels avec plus de flexibilité, notamment définir des règles de partage de contacts et partager manuellement des contacts professionnels. Les partages obsolètes sont retirés de façon asynchrone. Il n'est plus nécessaire d'attendre la suppression des partages avant de poursuivre les autres opérations.

AppExchange : site Web redessiné, nouveaux types de solution

Nous avons totalement revu le site Web d'AppExchange afin de faciliter la recherche de solutions Salesforce prédéfinies et sécurisées. Nous offrons également Bolt Solutions et Lightning Data qui apportent de nombreuses solutions et permettent de relever de nouveaux défis métiers.

Configuration générale : Swagger pour les services externes et déclencheurs temporels de workflow supplémentaires

Les services externes bénéficient de quelques améliorations, notamment de la prise en charge de Swagger. Vous pouvez demander une limitation horaire supérieure pour les déclencheurs temporels de workflow par heure. De plus, nous vous empêchons désormais de supprimer les actions utilisées dans une présentation de page.

Générateur d'applications Lightning : pages Lightning dynamiques, modèles personnalisés et clonage des pages personnalisées

Créez des pages Lightning dynamiques en définissant des règles qui contrôlent l'affichage des composants. Créez des modèles de page Lightning personnalisés pour répondre à des besoins spécifiques de votre société. Gagnez du temps en clonant les pages Lightning personnalisées qui existent dans votre organisation. Le Générateur d'applications Lightning est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic. Sauf indication contraire, les modifications apportées aux fonctionnalités s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

Éditions

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

DANS CETTE SECTION :

Création de pages Lightning dynamiques

Vous pouvez désormais contrôler l'affichage d'un composant dans une page d'enregistrement en ajoutant des conditions de filtrage et une logique à ses propriétés. Vous n'avez aucun élément à ajouter à vos composants personnalisés. Tout est géré par le Générateur d'applications Lightning. Par exemple, définissez un filtre qui entraîne l'affichage d'un composant de texte enrichi dans une page d'opportunité lorsque le montant est supérieur à 1 million d'euros.

Personnalisation de page Lightning hors-pair avec les modèles personnalisés

Vous n'êtes plus limité(e) aux modèles standard disponibles pour les enregistrements, les applications et les pages d'accueil Lightning. Répondez aux besoins de votre activité en créant votre propre modèle de page personnalisé avec la structure et les composants que vous définissez. Ajoutez autant de régions que nécessaire et même un style personnalisé. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans toutes les versions de l'application Salesforce.

Création de pages Lightning personnalisées en clonant des pages existantes

Pourquoi créer plusieurs fois une même page ? Gagnez du temps et des efforts en clonant une page Lightning depuis la vue de liste des pages Lightning ou de la page de détail d'une page Lightning.

Consultation rapide des données des listes associées avec les Liens rapides de liste associée

Vos utilisateurs en ont-ils assez de cliquer sur **Afficher tout** pour afficher toutes les colonnes d'une liste associée ? Le composant Liens rapides de liste associée permet d'afficher plusieurs listes associées successives simplement en survolant un lien. Ils peuvent aussi exécuter des actions directement depuis le volet de survol.

Organisation de réunions vidéo et envoi de messages instantanés par les utilisateurs directement à partir d'un enregistrement avec le composant Conversations de groupe Cisco Spark

Avec la nouvelle fonctionnalité Cisco Spark pour Salesforce, le composant Conversations de groupe Cisco Spark est désormais disponible dans le Générateur d'applications Lightning. Ajoutez le composant à des pages d'enregistrement afin de permettre à vos utilisateurs d'initier des réunions vidéo, et d'envoyer et de recevoir des messages instantanés, directement depuis l'enregistrement qu'ils consultent.

Gestion des espaces de travail partagés par les utilisateurs dans Cisco Spark pour Salesforce

Avec la nouvelle fonctionnalité Cisco Spark pour Salesforce, le composant Conversation Cisco Spark est désormais disponible dans le Générateur d'applications Lightning. Ajoutez-le à des pages d'enregistrement afin de permettre à vos utilisateurs de d'associer et de dissocier des espaces de travail Cisco Spark à un enregistrement, d'afficher les espaces associés à un enregistrement, de créer des espaces et de rechercher des espaces.

Découverte du composant Liste de filtres mis à jour

Nous avons modifié le composant Liste de filtres, qui est plus robuste et plus convivial. Nous l'avons également renommé en Vue de liste, changé sa présentation et ajouté une nouvelle propriété dans le Générateur d'applications Lightning.

Nouveau style pour les composants Texte enrichi

Nous avons ajouté un attribut au composant Texte enrichi qui contrôle l'arrière-plan de votre contenu de texte enrichi lorsqu'il est affiché dans une page Lightning. Cet attribut est activé par défaut et accessible depuis le volet des propriétés lorsque vous sélectionnez le composant Texte enrichi dans le Générateur d'applications Lightning App Builder. Lorsqu'il est activé, l'attribut restitue votre texte enrichi dans une carte avec un arrière-plan blanc au lieu d'un arrière-plan transparent. Cette modification facilite la lecture du texte dans Lightning Experience, Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS et l'application Web mobile Salesforce.

Diminution des restrictions de Mon domaine pour simplifier la configuration de pages Lightning avec des composants personnalisés

Nous avons diminué les restrictions de Mon domaine lors d'une utilisation avec des pages Lightning contenant des composants personnalisés. Vous pouvez désormais enregistrer et configurer des pages Lightning contenant des composants personnalisés dans et hors du Générateur d'applications Lightning, même si Mon domaine n'est pas activé dans votre organisation. Cette modification ne s'applique pas aux composants configurés en tant que modèles de page Lightning personnalisés.

Ajout de jalons à des pages d'enregistrement de requête

Vous pouvez désormais ajouter le composant Jalons à des pages d'enregistrement de requête dans Lightning Experience. Il permet aux utilisateurs d'afficher les jalons actifs, terminés et violés pour leurs requêtes. Auparavant, le gestionnaire de jalons de requête était disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Affichage des champs en lecture seule dans le composant Enregistrement associé

Le composant Enregistrement associé, qui présente les détails des enregistrements associés, affiche désormais les champs en lecture seule. Nous avons également ajouté un lien dans le Générateur d'application Lightning qui permet d'accéder à la page de Configuration pour les actions que vous associez au composant Enregistrement associé. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

Définition de valeurs de variable supplémentaires dans le composant Flow

Vous pouvez désormais définir des valeurs pour vos variables de liste de sélection et de liste à sélection multiple directement dans le volet des propriétés. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Nouveau nom « Liste associée - unique » pour le composant Liste associée

Pour éviter toute confusion, nous avons ajouté « - unique » au nom du composant « Liste associée » afin de le différencier de la version au pluriel « Listes associées ».

Composant Performances trimestrielles désormais appelé Performances

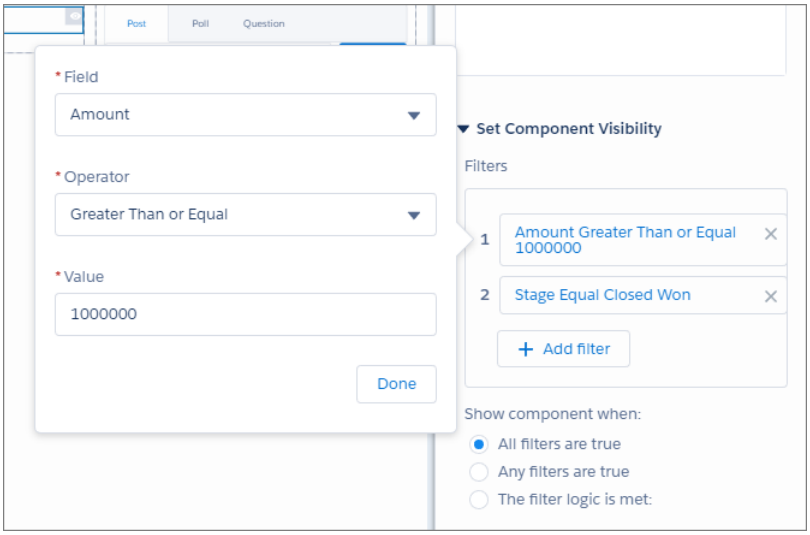
Nous avons renommé le composant Performances trimestrielles en Performances. Les utilisateurs reçoivent toujours le même cliché instantané des performances trimestrielles de leur équipe. Le nouveau nom va nous permettre d'utiliser le composant pour montrer d'autres mesures de performance. Vous avez dit « zone de sécurité » ?

Fin de la prise en charge des paramètres personnalisés du composant vue de liste

Nous avons retiré CustomSettings de la liste des objets autorisés pour le composant Vue de liste Lightning. Si vous avez une page Lightning avec un composant Vue de liste pointant vers CustomSettings, pointez le composant vers un autre objet ou retirez-le de la page.

Création de pages Lightning dynamiques

Vous pouvez désormais contrôler l'affichage d'un composant dans une page d'enregistrement en ajoutant des conditions de filtrage et une logique à ses propriétés. Vous n'avez aucun élément à ajouter à vos composants personnalisés. Tout est géré par le Générateur d'applications Lightning. Par exemple, définissez un filtre qui entraîne l'affichage d'un composant de texte enrichi dans une page d'opportunité lorsque le montant est supérieur à 1 million d'euros.



Les filtres de visibilité des composants sont pris en charge pour les composants standard, les composants personnalisés et les composants AppExchange. Si vous ne définissez pas de filtre, le composant est affiché normalement dans la page d'enregistrement Lightning. Lorsque vous définissez un ou plusieurs filtres ainsi qu'une logique de filtrage pour un composant, le composant est masqué tant que les critères de la logique de filtrage ne sont pas remplis.

Personnalisation de page Lightning hors-pair avec les modèles personnalisés

Vous n'êtes plus limité(e) aux modèles standard disponibles pour les enregistrements, les applications et les pages d'accueil Lightning. Répondez aux besoins de votre activité en créant votre propre modèle de page personnalisé avec la structure et les composants que vous définissez. Ajoutez autant de régions que nécessaire et même un style personnalisé. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans toutes les versions de l'application Salesforce.

La personnalisation s'appuie sur les composants Lightning.

Chaque page Lightning comprend un composant de modèle qui définit les régions de la page et les composants inclus. Vous pouvez désormais créer un composant de modèle de page Lightning personnalisé et le rendre disponible en tant que modèle de page personnalisé dans le nouvel assistant de page du Générateur d'applications Lightning.

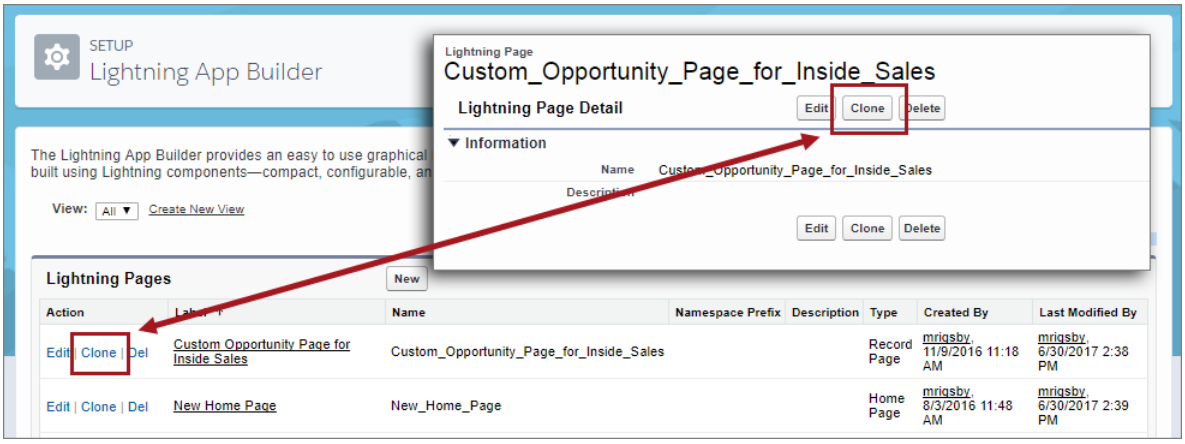
De nouvelles interfaces et balises pour fichiers `.cmp` et `.design` facilitent la définition de la structure, des régions et des composants du modèle. Chaque type de page a une interface différente que le composant de modèle doit implémenter.

- `lightning:appHomeTemplate`
- `lightning:homeTemplate`
- `lightning:recordHomeTemplate`

Pour consulter les instructions de création d'un composant de modèle de page personnalisé, ainsi qu'un exemple de code complet, reportez-vous au guide *Lightning Components Developer Guide*.

Création de pages Lightning personnalisées en clonant des pages existantes

Pourquoi créer plusieurs fois une même page ? Gagnez du temps et des efforts en clonant une page Lightning depuis la vue de liste des pages Lightning ou de la page de détail d'une page Lightning.

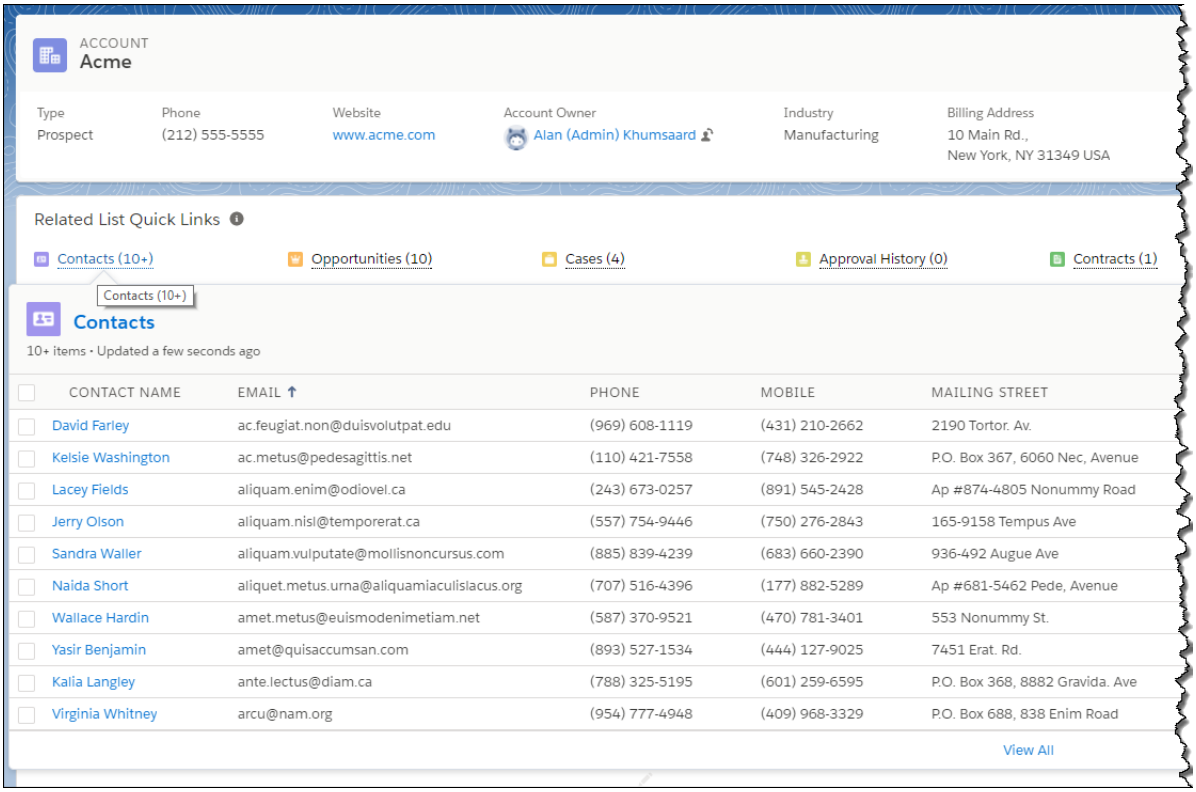


Consultation rapide des données des listes associées avec les Liens rapides de liste associée

Vos utilisateurs en ont-ils assez de cliquer sur **Afficher tout** pour afficher toutes les colonnes d'une liste associée ? Le composant Liens rapides de liste associée permet d'afficher plusieurs listes associées successives simplement en survolant un lien. Ils peuvent aussi exécuter des actions directement depuis le volet de survol.

Le composant Liens rapides de liste associée est disponible uniquement pour des pages d'enregistrement.

Il affiche deux lignes de liens de liste associée dans les zones de page grandes et moyennes, et six lignes dans les petites zones. Les utilisateurs peuvent afficher les autres liens de liste associée en cliquant sur **Afficher tout**, qui agrandit le composant. Lorsqu'un utilisateur survole un lien rapide de liste associée, les 10 premiers éléments de la liste sont affichés.



Les actions d'en-tête, les actions en masse, les actions de ligne et le retour du texte à la ligne sont disponibles dans le volet de survol. À compter de la version Winter '18, les colonnes redimensionnables sont fixes lorsque vous explorez une liste associée, mais pas dans le volet de survol.

Le contenu de ce composant dépend de l'ensemble de listes associées dans la présentation de page de l'objet, ainsi que des préférences de l'utilisateur. Les utilisateurs peuvent personnaliser l'ordre des liens rapides et exclure ceux dont ils n'ont pas besoin dans leurs paramètres personnels, en saisissant `Personnaliser mes pages` dans la case Recherche rapide, en sélectionnant **Personnaliser mes pages**, puis en cliquant sur l'objet.

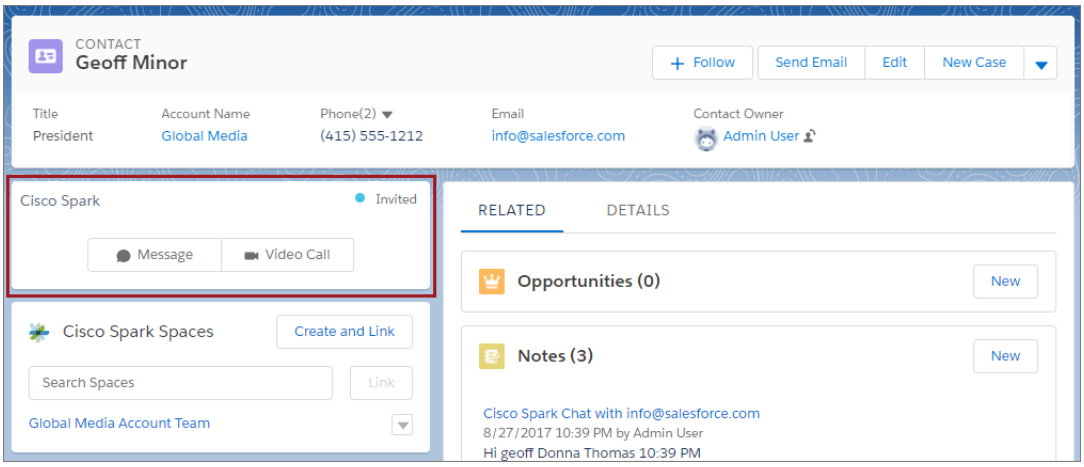
CONSULTER ÉGALEMENT :

IdeaExchange : Plus de 4 champs dans la liste associée dans Lightning Experience

Organisation de réunions vidéo et envoi de messages instantanés par les utilisateurs directement à partir d'un enregistrement avec le composant Conversations de groupe Cisco Spark

Avec la nouvelle fonctionnalité Cisco Spark pour Salesforce, le composant Conversations de groupe Cisco Spark est désormais disponible dans le Générateur d'applications Lightning. Ajoutez le composant à des pages d'enregistrement afin de permettre à vos utilisateurs d'initier des réunions vidéo, et d'envoyer et de recevoir des messages instantanés, directement depuis l'enregistrement qu'ils consultent.

Remarque: Le composant Conversations de groupe Cisco Spark s'intitule « Cisco Spark » dans une page Lightning.



Quand le composant Conversations de groupe Cisco Spark est présent dans une page, il ajoute des informations supplémentaires lorsque les utilisateurs survolent le lien d'un nom dans une page. En plus des informations de survol habituelles, les utilisateurs peuvent consulter le statut, Actif ou Inactif.

Pour les personnes extérieures à votre organisation, notamment les clients et les pistes, et pour les comptes gratuits, le composant affiche un message « Absent de l'organisation ». Cependant, le message et le bouton vidéo restent affichés. Si la personne n'a pas de compte Spark, le composant affiche « Inviter dans Spark » et le bouton change en « Inviter ». Lorsqu'un utilisateur clique sur **Inviter**, le composant affiche une fenêtre de conversation dans laquelle il peut saisir un message. L'utilisateur invité reçoit un e-mail avec un message et des instructions de création d'un compte Spark.

Le composant Conversations de groupe Cisco Spark est disponible uniquement pour les pages d'enregistrement et fonctionne uniquement dans les pages qui contiennent un champ d'e-mail. Il est fonctionne pour la plupart des objets standard et personnalisés pris en charge dans Lightning Experience, mais il est plus efficace dans les pages qui représentent une personne, telle qu'un contact ou une piste.

Il fonctionne avec le composant Cisco Spark qui est disponible pour les barres d'utilitaires d'application.

Pour utiliser ce composant et l'afficher dans le Générateur d'applications Lightning, vous devez activer la préférence d'organisation Messages et réunions Cisco Spark, dans la Configuration. Lorsque vous ajoutez le composant a une page, vous devez l'associer à une adresse e-mail que vous sélectionnez.

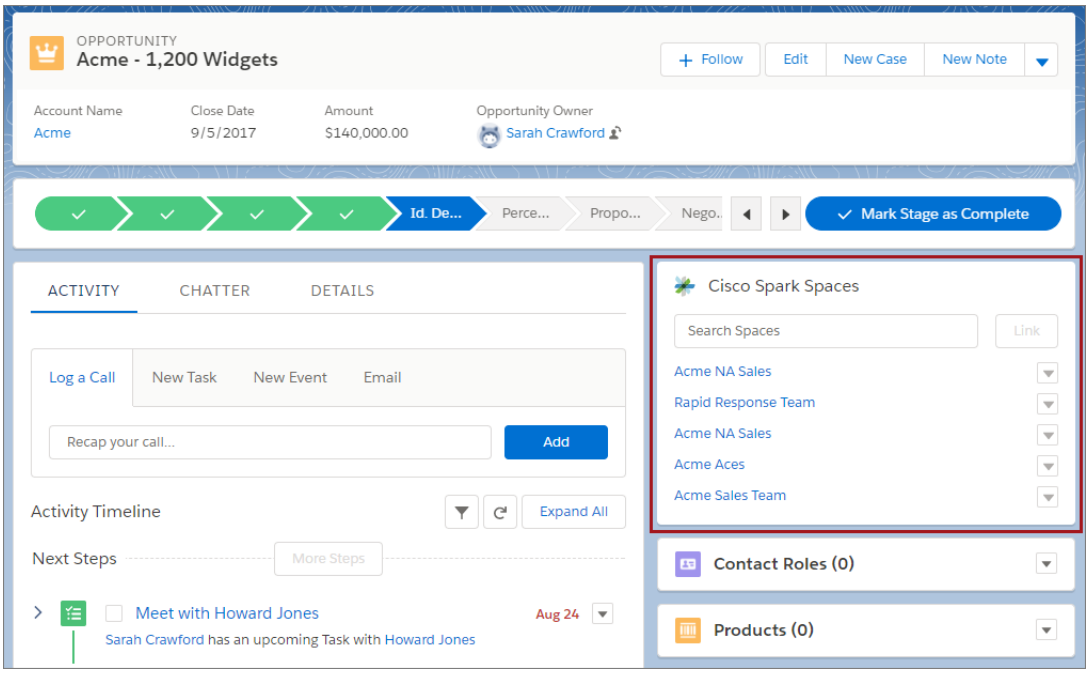
Les utilisateurs sans autorisation Cisco Spark n'affichent pas ce composant dans la page.

Pour plus d'informations sur Cisco Spark pour Salesforce, reportez-vous à Cisco Spark pour Salesforce : communication avec des clients et des commerciaux sans quitter Salesforce (globalement disponible).

Gestion des espaces de travail partagés par les utilisateurs dans Cisco Spark pour Salesforce

Avec la nouvelle fonctionnalité Cisco Spark pour Salesforce, le composant Conversation Cisco Spark est désormais disponible dans le Générateur d'applications Lightning. Ajoutez-le à des pages d'enregistrement afin de permettre à vos utilisateurs de d'associer et de dissocier des espaces de travail Cisco Spark à un enregistrement, d'afficher les espaces associés à un enregistrement, de créer des espaces et de rechercher des espaces.

Remarque: Le composant Conversation Cisco Spark s'intitule « Espaces Cisco Spark » dans une page Lightning.



Vous pouvez associer jusqu'à cinq espaces à un enregistrement.

Il fonctionne avec le composant Cisco Spark qui est disponible pour les barres d'utilitaires d'application. Lorsque des utilisateurs créent un espace, il est immédiatement disponible dans le composant Cisco Spark.

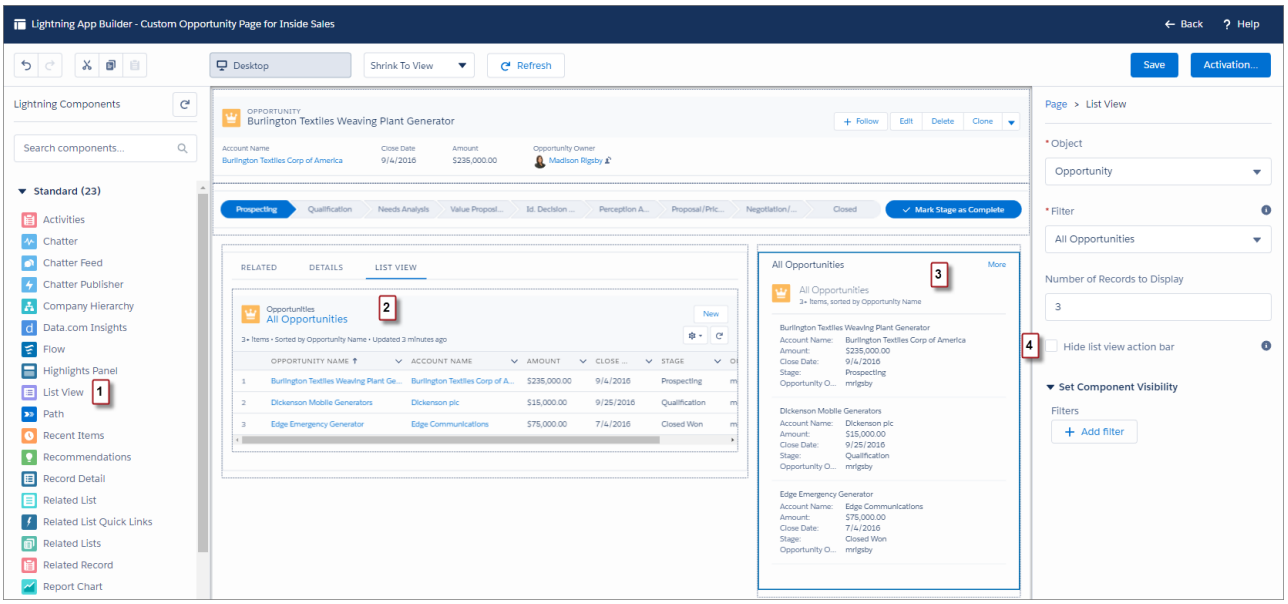
Le composant Conversation Spark Cisco est disponible uniquement pour des pages d'enregistrement.

Pour utiliser ce composant et l'afficher dans le Générateur d'applications Lightning, vous devez activer la préférence d'organisation Messages et réunions Cisco Spark, dans la Configuration. Les utilisateurs sans autorisation Cisco Spark n'affichent pas ce composant dans la page.

Pour plus d'informations sur Cisco Spark pour Salesforce, reportez-vous à Cisco Spark pour Salesforce : communication avec des clients et des commerciaux sans quitter Salesforce (globalement disponible).

Découverte du composant Liste de filtres mis à jour

Nous avons modifié le composant Liste de filtres, qui est plus robuste et plus convivial. Nous l'avons également renommé en Vue de liste, changé sa présentation et ajouté une nouvelle propriété dans le Générateur d'applications Lightning.



Nouveau nom

Pour mieux refléter l'objet du composant, nous l'avons renommé Vue de liste (1).

Nouvelle présentation

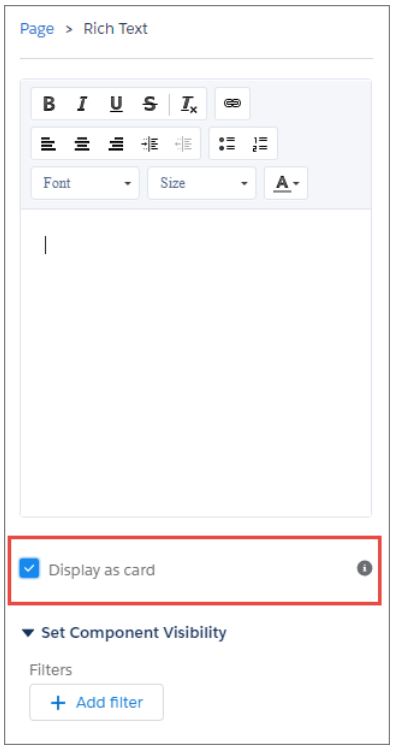
Dans une zone de page très grande, grande ou moyenne, le composant Vue de liste prend la forme d'une véritable vue de liste, comme dans la page d'accueil d'un objet (2). Dans une petite zone, la présentation du composant reste inchangée (3).

Nouvelle propriété

Vous pouvez masquer la barre d'actions lorsque le composant se présente sous la forme d'une vue de liste complète (4). Ce paramètre ne s'applique pas lorsque le composant est restitué dans une petite zone, ou dans Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS ou l'application Web mobile Salesforce.

Nouveau style pour les composants Texte enrichi

Nous avons ajouté un attribut au composant Texte enrichi qui contrôle l'arrière-plan de votre contenu de texte enrichi lorsqu'il est affiché dans une page Lightning. Cet attribut est activé par défaut et accessible depuis le volet des propriétés lorsque vous sélectionnez le composant Texte enrichi dans le Générateur d'applications Lightning App Builder. Lorsqu'il est activé, l'attribut restitue votre texte enrichi dans une carte avec un arrière-plan blanc au lieu d'un arrière-plan transparent. Cette modification facilite la lecture du texte dans Lightning Experience, Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS et l'application Web mobile Salesforce.



Diminution des restrictions de Mon domaine pour simplifier la configuration de pages Lightning avec des composants personnalisés

Nous avons diminué les restrictions de Mon domaine lors d'une utilisation avec des pages Lightning contenant des composants personnalisés. Vous pouvez désormais enregistrer et configurer des pages Lightning contenant des composants personnalisés dans et hors du Générateur d'applications Lightning, même si Mon domaine n'est pas activé dans votre organisation. Cette modification ne s'applique pas aux composants configurés en tant que modèles de page Lightning personnalisés.

Si Mon domaine n'est pas activé dans votre organisation :

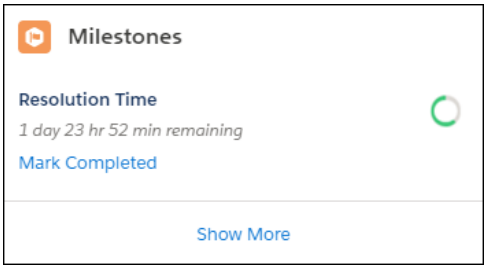
- Vous pouvez désormais enregistrer une page Lightning qui contient un composant personnalisé via l'API Tooling et l'API des métadonnées.
- Vous pouvez désormais installer ou mettre à niveau un package qui inclut une page Lightning contenant un composant personnalisé.
- Lorsque vous activez une page Lightning qui contient un composant personnalisé, le composant est retiré de la page à l'exécution.
- Dans le Générateur d'applications Lightning, les composants personnalisés ne sont toujours pas disponibles dans la liste des composants dans le volet gauche.
- Les pages Lightning installées via un package ou enregistrées via l'API, et qui contiennent des composants personnalisés, sont correctement restituées dans le Générateur d'applications Lightning et peuvent être enregistrées. Lorsque ces pages sont visualisées dans la zone de dessin du Générateur d'applications Lightning, le composant personnalisé est affiché avec un message d'espace réservé indiquant que son utilisation nécessite Mon domaine. Vous pouvez sélectionner le composant dans la zone de dessin et configurer ses propriétés dans le volet des propriétés.

Si vous avez un package géré contenant une page Lightning avec un composant personnalisé, vous pouvez envoyer automatiquement des mises à niveau du package aux abonnés pour lesquels Mon domaine n'est pas activé.

Ajout de jalons à des pages d'enregistrement de requête

Vous pouvez désormais ajouter le composant Jalons à des pages d'enregistrement de requête dans Lightning Experience. Il permet aux utilisateurs d'afficher les jalons actifs, terminés et violés pour leurs requêtes. Auparavant, le gestionnaire de jalons de requête était disponible uniquement dans Salesforce Classic.

Remarque: Vous pouvez ajouter le composant Jalons à des pages d'enregistrement de requêtes seulement. Le composant Jalons fonctionne dans toutes les applications Lightning, standard et console. Il ne présente aucune propriété à personnaliser dans le Générateur d'applications Lightning. Vous devez configurer vos jalons dans la Configuration. Avant d'ajouter le composant au Générateur d'applications Lightning, assurez-vous que vos autorisations, processus d'autorisation et jalons sont configurés.



CONSULTER ÉGALEMENT :

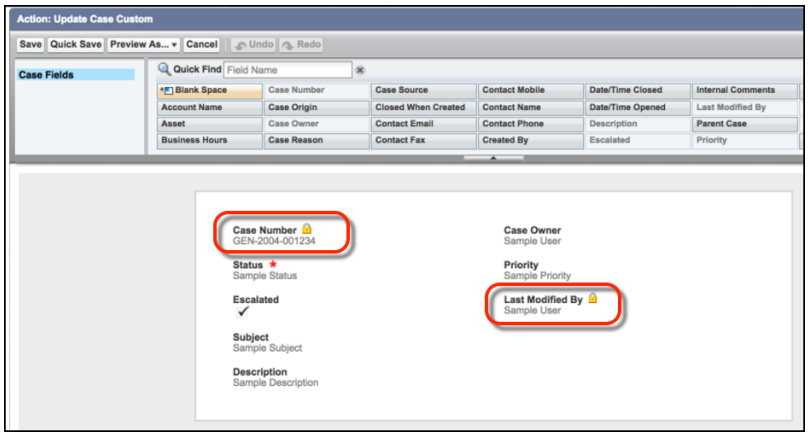
Suivi de vos jalons de requête dans Lightning Experience

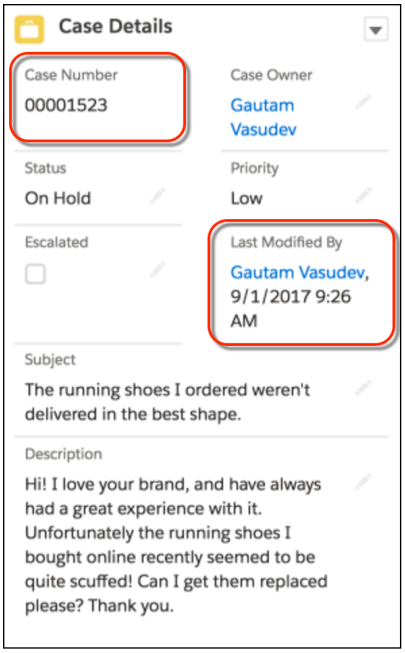
Affichage des champs en lecture seule dans le composant Enregistrement associé

Le composant Enregistrement associé, qui présente les détails des enregistrements associés, affiche désormais les champs en lecture seule. Nous avons également ajouté un lien dans le Générateur d'application Lightning qui permet d'accéder à la page de Configuration pour les actions que vous associez au composant Enregistrement associé. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

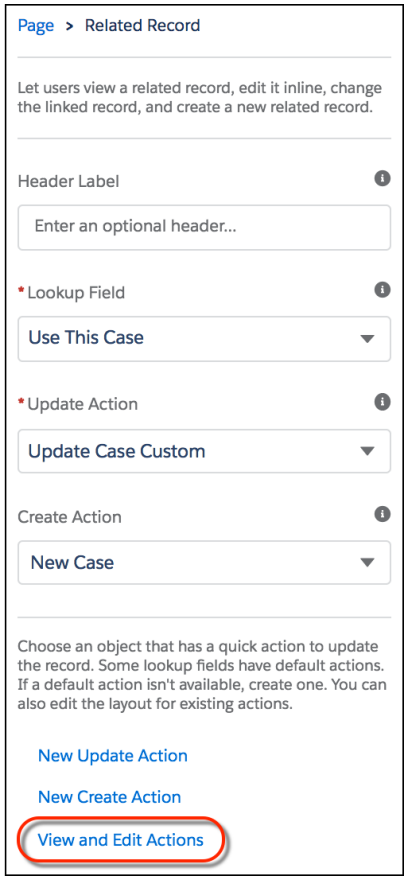
Ce composant affiche les champs en lecture seule Numéro de la requête et Dernière modification par.

Voici la présentation d'action associée.





Le Générateur d'application Lightning contient un lien Afficher et modifier les actions dans les propriétés du composant. Utilisez ce lien pour accéder à la page de Configuration des actions rapide d'un objet. Vous pouvez ainsi modifier les actions et personnaliser les champs affichés pour cette action.



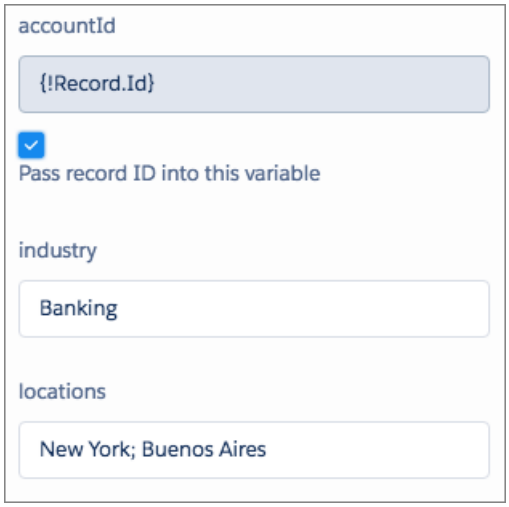
Définition de valeurs de variable supplémentaires dans le composant Flow

Vous pouvez désormais définir des valeurs pour vos variables de liste de sélection et de liste à sélection multiple directement dans le volet des propriétés. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Éditions

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

Exemple: Voici un composant Flow dans le Générateur d'applications Lightning qui définit une variable de liste de sélection (`industry`) sur Banking et une variable de liste à sélection multiple (`locations`) sur New York et Buenos Aires.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Définition de valeurs pour des variables de liste de sélection ou de liste à sélection multiple

Nouveau nom « Liste associée - unique » pour le composant Liste associée

Pour éviter toute confusion, nous avons ajouté « - unique » au nom du composant « Liste associée » afin de le différencier de la version au pluriel « Listes associées ».

Composant Performances trimestrielles désormais appelé Performances

Nous avons renommé le composant Performances trimestrielles en Performances. Les utilisateurs reçoivent toujours le même cliché instantané des performances trimestrielles de leur équipe. Le nouveau nom va nous permettre d'utiliser le composant pour montrer d'autres mesures de performance. Vous avez dit « zone de sécurité » ?

Fin de la prise en charge des paramètres personnalisés du composant vue de liste

Nous avons retiré CustomSettings de la liste des objets autorisés pour le composant Vue de liste Lightning. Si vous avez une page Lightning avec un composant Vue de liste pointant vers CustomSettings, pointez le composant vers un autre objet ou retirez-le de la page.

Visual Workflow : prise en charge de la traduction, nouveau type d'événement Wait, nouvelles méthodes de distribution de flux

Traduisez autant de flux que vous le souhaitez dans toutes les langues de votre choix. Si vous avez créé un événement de plate-forme, configurez vos flux pour attendre le déclenchement de cet événement. Choisissez entre plusieurs méthodes de distribution de vos flux : une action spécifique à un objet personnalisée, un composant du Générateur de communauté, ou un composant dans votre application ou composant Lightning personnalisé. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Éditions

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

DANS CETTE SECTION :

Traduction de flux depuis le Système de traduction

Vous en avez assez de copier des flux qui ne prennent pas en charge plusieurs langues ? Vous pouvez désormais utiliser le Système de traduction pour traduire des flux et conserver les traductions entre les versions de flux. Vous pouvez traduire des flux manuellement dans l'interface utilisateur ou exporter et importer les flux pour les traduire en masse.

Lancement d'un flux à partir d'une action spécifique à un objet (bêta)

Ajoutez des flux au menu d'actions de vos pages Lightning sans traquer l'URL des flux. Lorsque vous créez une action de flux, vous pouvez sélectionner le flux dans une liste de flux disponibles au lieu de saisir manuellement son URL. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans toutes les versions de l'application Salesforce.

Configuration d'un flux pour attendre le déclenchement d'un événement de plate-forme

Vous pouvez désormais souscrire à des événements de plate-forme dans l'élément Wait d'un flux. Avec les événements de plate-forme, un flux peut attendre le déclenchement d'un événement, dans ou hors de votre organisation Salesforce. Auparavant, un flux pouvait attendre uniquement une valeur de date/heure relative ou absolue. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Ajout de flux n'importe où dans Salesforce avec le composant Lightning Flow

Le composant Lightning Flow n'est plus limité aux outils Salesforce, notamment au Générateur d'applications Lightning. Ajoutez des flux à vos composants et applications personnalisés en utilisant le composant Lightning `lightning:flow`. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans toutes les versions de l'application Salesforce.

Ajout de flux à des communautés Lightning

Nous accueillons un nouveau composant dans le Générateur de communauté. Utilisez le composant Flow pour incorporer des flux actifs à votre communauté Lightning.

Définition de valeurs pour des variables de liste de sélection ou de liste à sélection multiple

Dans l'exécution Lightning, vous pouvez désormais définir des valeurs, pour vos variables de liste de sélection et de liste à sélection multiple, directement depuis l'URL. Avec cette modification, l'exécution du flux Lightning est égale à l'exécution du flux Classic. Par conséquent, les URL fonctionnent de la même façon quelle que soit l'expérience d'exécution utilisée. Nous avons également ajouté cette fonctionnalité au composant Flow dans le Générateur d'applications Lightning. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Personnalisation de la présentation des interviews de flux avec l'API REST (pilote)

Nous continuons avec les ressources de l'API REST pilotes qui offrent un accès complet aux flux et à leurs interviews. Utilisez l'API REST pour élaborer votre propre expérience d'exécution de flux. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience, dans Salesforce Classic et dans toutes les versions de l'application Salesforce.

Accès aux données cryptées dans vos flux (globalement disponible)

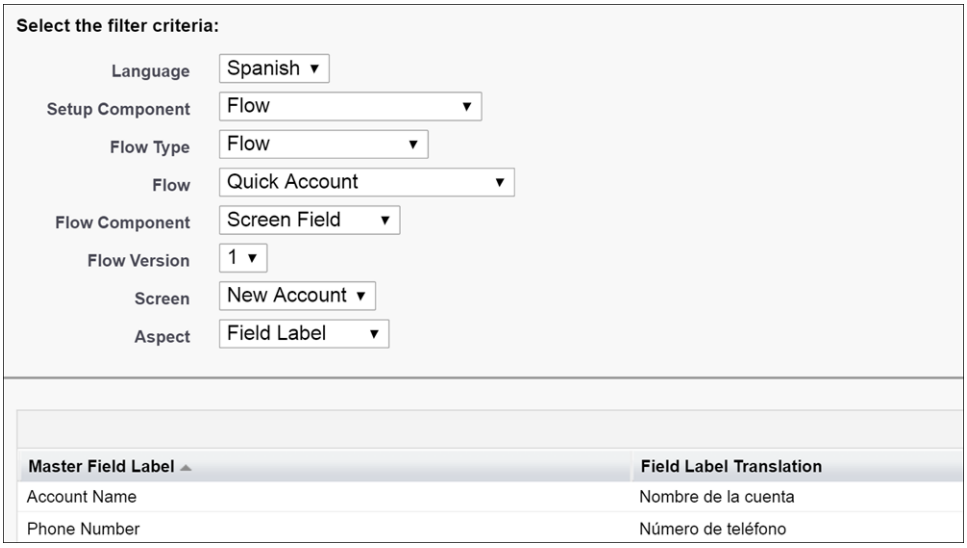
Les flux prennent désormais en charge les champs cryptés, sauf dans les filtres et dans le tri. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

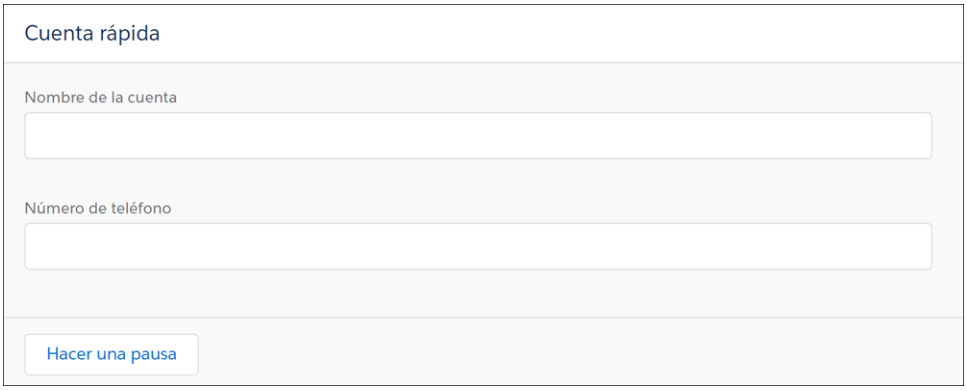
Traduction de flux depuis le Système de traduction

Vous en avez assez de copier des flux qui ne prennent pas en charge plusieurs langues ? Vous pouvez désormais utiliser le Système de traduction pour traduire des flux et conserver les traductions entre les versions de flux. Vous pouvez traduire des flux manuellement dans l'interface utilisateur ou exporter et importer les flux pour les traduire en masse.

Vous pouvez traduire les parties suivantes d'un flux :

- Nom de la définition du flux
- Nom de version du flux
- Texte d'aide à l'écran et message d'interruption
- Champs d'entrée et de sortie sur l'écran : étiquettes, messages d'erreur et texte d'aide
- Choix : étiquettes, messages d'erreur et étiquettes d'entrée





Ne craignez pas de perdre vos traductions en créant une autre version du flux ou l'enregistrant sous un nouveau flux. Salesforce copie les traductions de flux dans la nouvelle version ou le nouveau flux.

CONSULTER ÉGALEMENT :

IdeaExchange : Visual Workflow / Flow translation for labels and fields

Lancement d'un flux à partir d'une action spécifique à un objet (bêta)

Ajoutez des flux au menu d'actions de vos pages Lightning sans traquer l'URL des flux. Lorsque vous créez une action de flux, vous pouvez sélectionner le flux dans une liste de flux disponibles au lieu de saisir manuellement son URL. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans toutes les versions de l'application Salesforce.

Remarque: Cette version contient une version bêta des actions de flux, qui signifie que cette fonctionnalité est de grande qualité avec des limitations connues. Les actions de flux ne sont pas globalement disponibles tant que Salesforce n'a pas annoncé leur disponibilité dans la documentation, des bulletins d'actualité ou des annonces publiques. Nous ne pouvons pas garantir la disponibilité globale sur une période spécifique ou à terme. Motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités globalement disponibles. N'hésitez pas à nous faire part de vos commentaires et suggestions sur les actions de flux dans IdeaExchange.

Les actions de flux ne peuvent pas appeler n'importe quel flux de votre organisation. Pour fonctionner en tant qu'action de flux, un flux doit être actif et avoir des écrans.

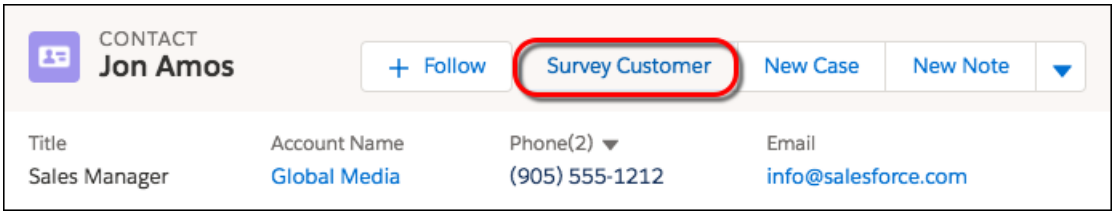
Pour créer une action de flux, sélectionnez **Flux (bêta)** dans la liste déroulante Type d'action lorsque vous créez une action spécifique à un objet. Vous pouvez ajouter des actions de flux à la présentation de page d'un objet à l'aide de l'éditeur de présentation de page. Pour afficher les actions de flux de votre organisation dans l'éditeur de présentation de page, consultez la catégorie Actions Salesforce1 et Lightning de la palette.

Conseil: Si votre flux nécessite l'ID de l'enregistrement dans lequel il fonctionne, ne vous inquiétez pas ! Salesforce envoie l'ID de l'enregistrement au flux si vous avez une variable d'entrée Text appelée `recordId`.

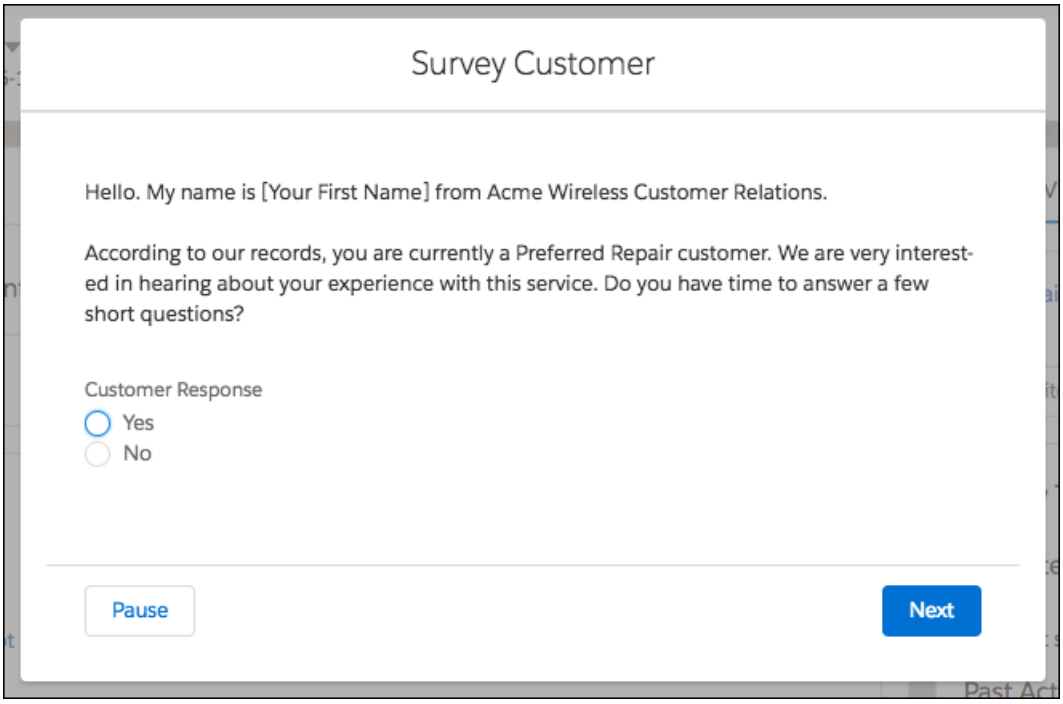
Les actions de flux ne peuvent pas être des actions globales ni être déployées dans d'autres organisations, par exemple avec un package.

Exemple: Supposons que vous créez une action de flux pour un flux Survey Customer et l'ajoutez à la page de détail des contacts.

L'action se présente comme suit pour les contacts dans Lightning Experience :



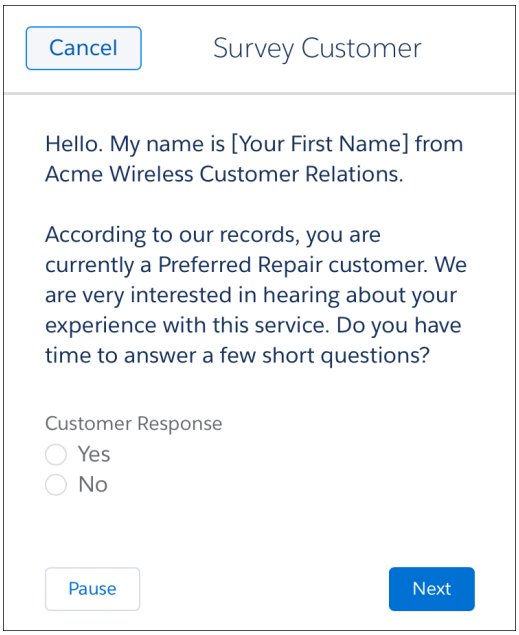
Lorsque l'utilisateur clique sur l'action de flux Survey Customer, le flux s'affiche comme suit :



Cette action est affichée comme suit dans la barre d'action des contacts de Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS et de l'application Web mobile Salesforce.



Ce flux est affiché comme suit dans Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS et l'application Web mobile Salesforce lorsque l'utilisateur touche l'action du flux Survey Customer.

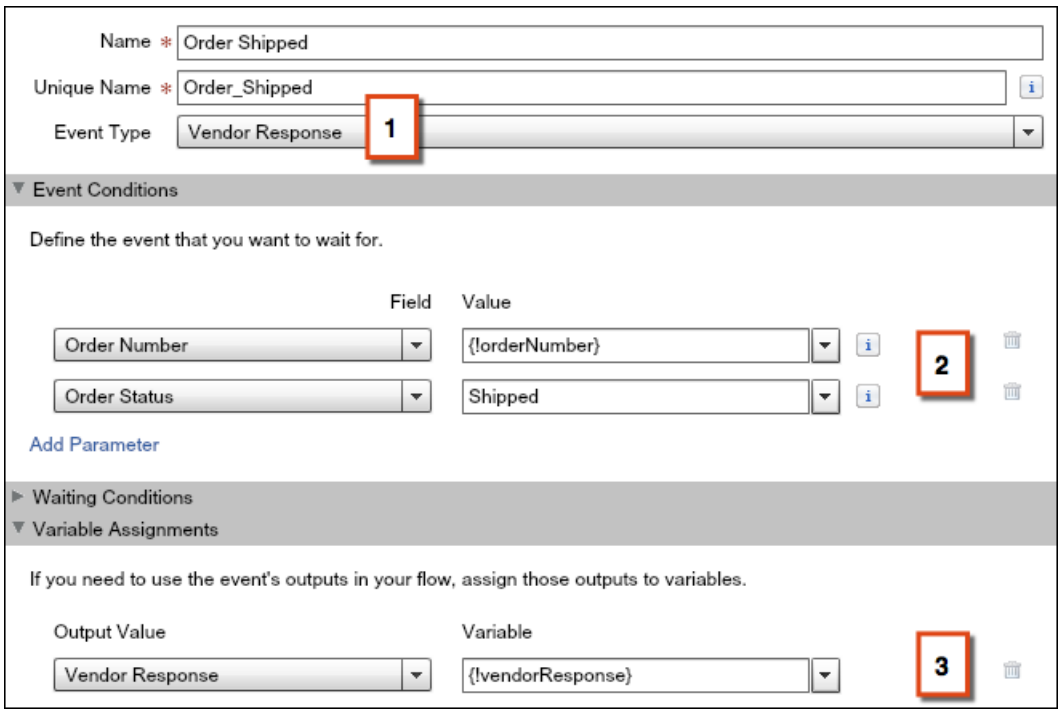


Configuration d'un flux pour attendre le déclenchement d'un événement de plate-forme

Vous pouvez désormais souscrire à des événements de plate-forme dans l'élément Wait d'un flux. Avec les événements de plate-forme, un flux peut attendre le déclenchement d'un événement, dans ou hors de votre organisation Salesforce. Auparavant, un flux pouvait attendre uniquement une valeur de date/heure relative ou absolue. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Exemple: Dans votre flux Order Printer Supplies, vous soumettez une commande d'encre ou de papier supplémentaire. Lorsque les articles sont expédiés, le flux crée une tâche pour les installer le jour suivant la date de livraison attendue.

Dans cet exemple, vous configurez le flux pour attendre la publication de l'événement de plate-forme Vendor Response (1). L'événement doit inclure le numéro de commande correct et son statut doit être Expédié (2). Transmettez les données de l'événement dans une variable sObject pour référencer la date de livraison attendue dans une autre partie du flux (3).



CONSULTER ÉGALEMENT :

Démarrage d'un processus lorsqu'un événement de plate-forme se produit

Ajout de flux n'importe où dans Salesforce avec le composant Lightning Flow

Le composant Lightning Flow n'est plus limité aux outils Salesforce, notamment au Générateur d'applications Lightning. Ajoutez des flux à vos composants et applications personnalisés en utilisant le composant Lightning `lightning:flow`. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans toutes les versions de l'application Salesforce.

Conseil: Vous souhaitez afficher des flux dans l'exécution Lightning une page Visualforce ? Vous pouvez désormais incorporer le composant Lightning Flow à votre page Visualforce.

Exemple: Cet exemple restitue le flux Calculate Discounts (du projet Trailhead Build a Discount Calculator). L'attribut `inputVariables` transmet `Opportunity.Id` et `Opportunity.AccountId` dans les variables d'entrée du flux.

```
<aura:component>
   <aura:handler name="init" value="{!this}" action="{!c.init}"/>
   <lightning:flow aura:id="flow" onstatuschange="{!c.statusChange}"/>
</aura:component>
```

Dans votre contrôleur côté client, initialisez les variables d'entrée de l'interview, démarrez l'interview et déterminez l'action à exécuter à la fin de l'interview.

```
({
  init : function (cmp) {
    var flow = cmp.find("flow");
    var inputVariables = [
      {
        name : 'OpportunityID',
        type : 'String',
        value : 'Opportunity.Id'
      },
      {
        name : 'AccountID',
        type : 'String',
        value : 'Opportunity.AccountId'
      }
    ];
    flow.startFlow("Calculate_discounts", inputVariables);
  },

  statusChange : function (cmp, event) {
    if(event.getParam('status') === "FINISHED") {
      //Do something
    }
  }
})
```

CONSULTER ÉGALEMENT :

IdeaExchange : Add attribute to flow:interview component to render flow in the Lightning UX

IdeaExchange : Prise en charge des flux dans Lightning et l'application Salesforce

Ajout de flux à des communautés Lightning

Nous accueillons un nouveau composant dans le Générateur de communauté. Utilisez le composant Flow pour incorporer des flux actifs à votre communauté Lightning.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Incorporation de flux à des pages de communauté Lightning

Définition de valeurs pour des variables de liste de sélection ou de liste à sélection multiple

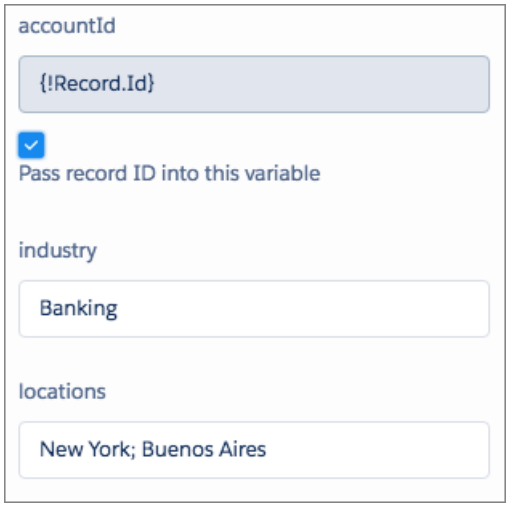
Dans l'exécution Lightning, vous pouvez désormais définir des valeurs, pour vos variables de liste de sélection et de liste à sélection multiple, directement depuis l'URL. Avec cette modification, l'exécution du flux Lightning est égale à l'exécution du flux Classic. Par conséquent, les URL fonctionnent de la même façon quelle que soit l'expérience d'exécution utilisée. Nous avons également ajouté cette fonctionnalité au composant Flow dans le Générateur d'applications Lightning. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Remarque: L'exécution Lightning et l'exécution Classic sont disponibles dans les deux expériences pour ordinateur de bureau : Lightning Experience et Salesforce Classic.

Exemple: Voici une URL de flux qui définit une variable de liste de sélection (`industry`) sur Banking et une variable de liste à sélection multiple (`locations`) sur New York et Buenos Aires.

```
/flow/flowName?accountId={!Account.Id}&industry=Banking&locations=New York; Buenos
      Aires
```

Voici le même exemple dans le Générateur d'applications Lightning.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Définition de valeurs de variable supplémentaires dans le composant Flow

Personnalisation de la présentation des interviews de flux avec l'API REST (pilote)

Nous continuons avec les ressources de l'API REST pilotes qui offrent un accès complet aux flux et à leurs interviews. Utilisez l'API REST pour élaborer votre propre expérience d'exécution de flux. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience, dans Salesforce Classic et dans toutes les versions de l'application Salesforce.

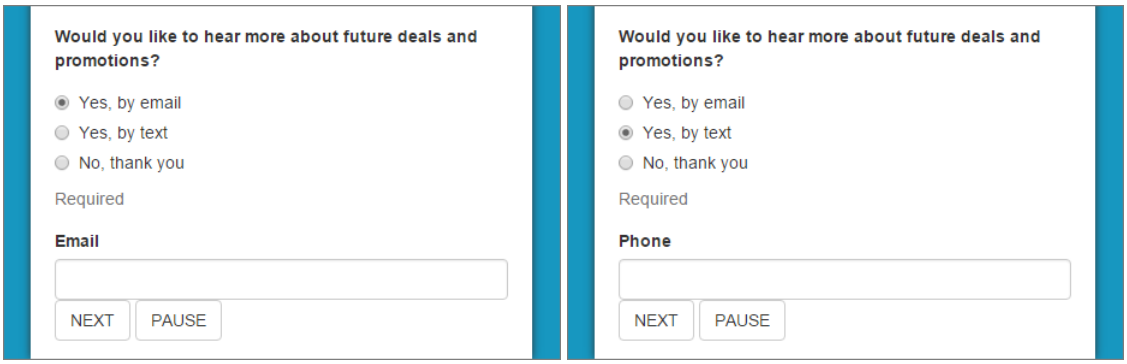
Remarque: Nous fournissons l'API REST Flow Runtime à une sélection de clients via un programme pilote qui exige l'acceptation de conditions d'utilisation spécifiques. Pour participer à ce programme, contactez Salesforce. Les programmes pilotes peuvent changer à tout moment. Par conséquent, nous ne pouvons pas garantir que votre demande soit acceptée. L'API REST Flow Runtime n'est pas globalement disponible tant que Salesforce ne l'a pas annoncée dans la documentation, dans des bulletins d'actualité

ou des annonces publiques. Nous ne pouvons pas garantir la disponibilité globale sur une période spécifique ou à terme. Motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités globalement disponibles. Vous pouvez formuler des commentaires et des suggestions pour l'API REST Flow Runtime dans IdeaExchange.

Voici quelques opérations que vous pouvez effectuer avec cette API :

- Appliquer la marque de votre société
- Créer des présentations sur deux colonnes
- Créer des boutons de choix, au lieu de demander aux utilisateurs de sélectionner une option et de cliquer sur **Suivant**
- Mettre à jour dynamiquement les écrans en fonction de la réponse de l'utilisateur

Exemple: Dans cet écran, le deuxième champ de texte change en fonction de la réponse saisie dans le premier champ. Si vous sélectionnez **Yes, by email**, le champ de texte vous invite à saisir votre adresse e-mail. Si vous sélectionnez **Yes, by text**, le champ de texte vous invite à saisir votre numéro de téléphone mobile.



Voici les modifications depuis la version Summer '17.

DANS CETTE SECTION :

Définition de requêtes d'API REST d'exécution de flux en XML (pilote)

Toutes les ressources de l'API REST d'exécution de flux prennent désormais en charge le format XML en plus de JSON.

Carte attendue pour le corps de requête d'une nouvelle interview (pilote)

Nous avons modifié le corps de requête attendu pour la création d'une interview. Auparavant, une liste était attendue. Désormais, une carte est attendue. Cette modification s'applique à : `POST /services/data/v`***`XX.X`***`/process/interviews/`***`flowName`***.

Utilisation de barres obliques de fin dans les ressources REST d'exécution de flux (pilote)

Toutes les ressources de l'API REST d'exécution de flux prennent désormais en charge les barres obliques de fin pour les requêtes. Par conséquent `/services/data/v`***`XX.X`***`/process/interviews/` fonctionne de la même façon que `/services/data/v`***`XX.X`***`/process/interviews`.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Nouvelles ressources : Flux et interviews de flux (pilote)

Définition de requêtes d'API REST d'exécution de flux en XML (pilote)

Toutes les ressources de l'API REST d'exécution de flux prennent désormais en charge le format XML en plus de JSON.

Remarque: Nous fournissons l'API REST Flow Runtime à une sélection de clients via un programme pilote qui exige l'acceptation de 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. L'API REST Flow Runtime n'est pas globalement disponible tant que Salesforce ne l'a pas annoncée dans la documentation, dans des bulletins d'actualité ou des annonces publiques. Nous ne pouvons pas garantir la disponibilité globale sur une période spécifique ou à terme. Motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités globalement disponibles. Vous pouvez formuler des commentaires et des suggestions pour l'API REST Flow Runtime dans IdeaExchange.

Exemple: Voici une réponse XML pour interrompre une interview de flux.

```
<NavigateFlowInterviewResults xmlns:xsi="http://www.w3.org/2001/XMLSchema-instance">
  <NavigateFlowInterviewResult>
    <availableActions>
      <id>RESUME</id>
      <label>Resume</label>
    </availableActions>
    <flowLabel/>
    <guid/>
    <helpText xsi:nil="true"/>
    <interviewStatus>WAITING</interviewStatus>
    <pausedText>This flow interview is paused. You can resume it from the Home
tab.</pausedText>
    <screenName>StartScreenName</screenName>
    <state/>
  </NavigateFlowInterviewResult>
</NavigateFlowInterviewResults>
```

Carte attendue pour le corps de requête d'une nouvelle interview (pilote)

Nous avons modifié le corps de requête attendu pour la création d'une interview. Auparavant, une liste était attendue. Désormais, une carte est attendue. Cette modification s'applique à : `POST /services/data/v`***`XX.X`***`/process/interviews/`***`flowName`***.

Remarque: Nous fournissons l'API REST Flow Runtime à une sélection de clients via un programme pilote qui exige l'acceptation de 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. L'API REST Flow Runtime n'est pas globalement disponible tant que Salesforce ne l'a pas annoncée dans la documentation, dans des bulletins d'actualité ou des annonces publiques. Nous ne pouvons pas garantir la disponibilité globale sur une période spécifique ou à terme. Motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités globalement disponibles. Vous pouvez formuler des commentaires et des suggestions pour l'API REST Flow Runtime dans IdeaExchange.

Exemple: **Corps de requête vide**

Pour démarrer une interview sans définir de variable d'entrée, utilisez une carte vide au lieu d'une liste vide.

Summer '17 et versions antérieures	Winter '18 et versions supérieures
`[ ]`	`{ }`

Exemple: **Corps de requête qui définit des variables d'entrée**

Summer '17 et versions antérieures	Winter '18 et versions supérieures
`[ { "inputs" : { "accountId" : "001D000000K2Fut", "opptyId" : "006D000000CzKuI" } } ]`	`{ "inputs" : { "accountId" : "001D000000K2Fut", "opptyId" : "006D000000CzKuI" } }`

Utilisation de barres obliques de fin dans les ressources REST d'exécution de flux (pilote)

Toutes les ressources de l'API REST d'exécution de flux prennent désormais en charge les barres obliques de fin pour les requêtes. Par conséquent `/services/data/v`***`XX.X`***`/process/interviews/` fonctionne de la même façon que `/services/data/v`***`XX.X`***`/process/interviews`.

Remarque: Nous fournissons l'API REST Flow Runtime à une sélection de clients via un programme pilote qui exige l'acceptation de 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. L'API REST Flow Runtime n'est pas globalement disponible tant que Salesforce ne l'a pas annoncée dans la documentation, dans des bulletins d'actualité ou des annonces publiques. Nous ne pouvons pas garantir la disponibilité globale sur une période spécifique ou à terme. Motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités globalement disponibles. Vous pouvez formuler des commentaires et des suggestions pour l'API REST Flow Runtime dans IdeaExchange.

Accès aux données cryptées dans vos flux (globalement disponible)

Les flux prennent désormais en charge les champs cryptés, sauf dans les filtres et dans le tri. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Exemple: Si vous avez crypté le champ `Nom du compte`, vous pouvez mettre à jour sa valeur, mais vous ne pouvez pas filtrer ni trier sur ce champ.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Accès aux données cryptées avec des flux et le Générateur de processus (globalement disponible)

Générateur de processus : processus d'événement, sélection d'utilisateurs et prise en charge du cryptage

Bienvenue dans un nouveau type de processus. Un processus d'événement peut démarrer lorsqu'un événement autre qu'une modification d'enregistrement se produit. Pour tous les types de processus, nous avons facilité le référencement d'un utilisateur ou d'une file d'attente spécifique. De plus, la possibilité de référencer des données cryptées dans vos processus est désormais globalement disponible.

Éditions

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

DANS CETTE SECTION :

Démarrage d'un processus lorsqu'un événement de plate-forme se produit
Vous connaissez déjà la puissance de l'automatisation d'un processus métier basé sur les modifications d'enregistrement dans votre organisation Salesforce. Que se passe-t-il si certains événements critiquent ne se produisent pas dans votre base de données Salesforce ? Aucun problème. Créez un processus qui démarre lorsqu'un événement de plate-forme se produit. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Référence rapide d'utilisateurs et de files d'attente spécifiques dans vos processus
Adoptez une méthode plus intuitive de référencement des utilisateurs dans vos processus. Au lieu de saisir manuellement l'ID d'un utilisateur, recherchez simplement cet utilisateur par son nom. Vous pouvez également rechercher des files d'attente. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Accès aux données cryptées dans le Générateur de processus (globalement disponible)
Process Builder prend désormais en charge les champs cryptés, sauf dans l'action Mettre à jour les enregistrements. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Démarrage d'un processus lorsqu'un événement de plate-forme se produit

Vous connaissez déjà la puissance de l'automatisation d'un processus métier basé sur les modifications d'enregistrement dans votre organisation Salesforce. Que se passe-t-il si certains événements critiquent ne se produisent pas dans votre base de données Salesforce ? Aucun problème. Créez un processus qui démarre lorsqu'un événement de plate-forme se produit. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Éditions

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

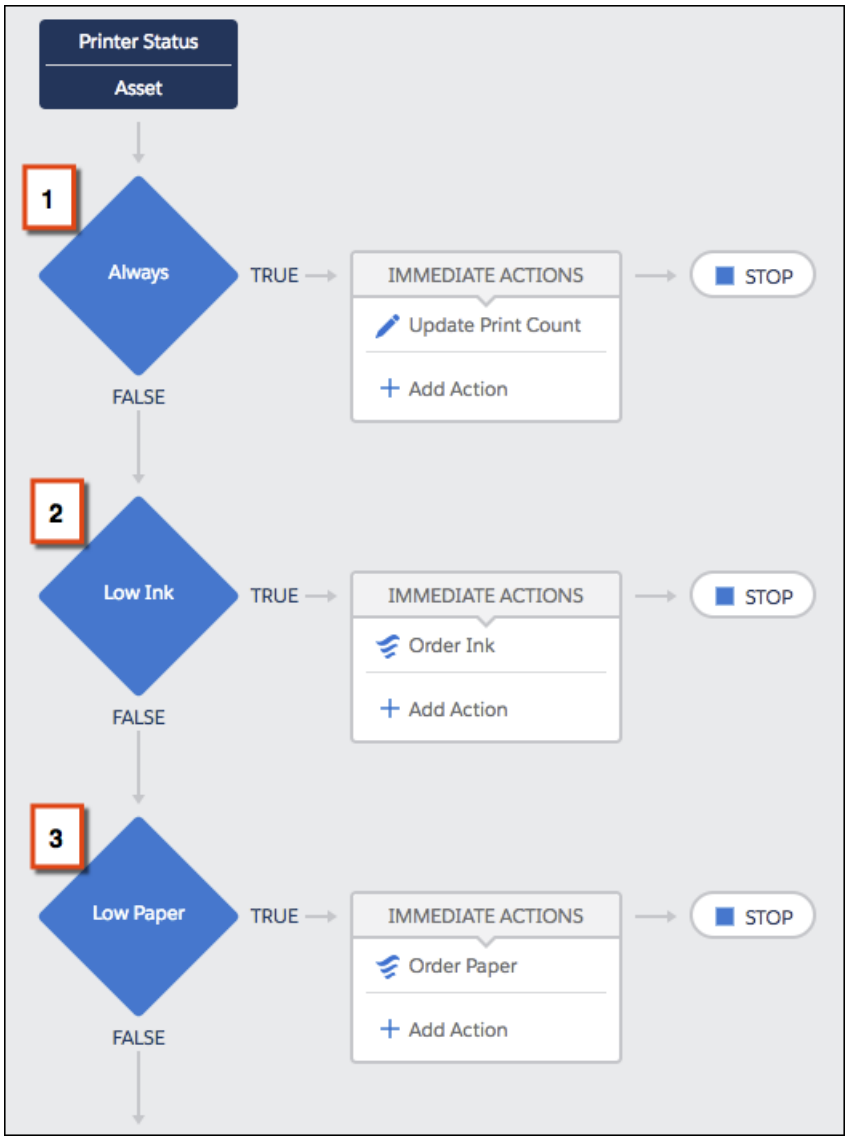
À son niveau le plus élémentaire, un processus est semblable à une instruction if/then. Jusqu'à présent, « if » était similaire à « si un enregistrement est créé ou modifié et contient ces valeurs ». Avec les événements de plate-forme, vous contrôlez totalement l'instruction « if ». Vous n'êtes pas empêché(e) de déclencher un processus lorsque des enregistrements sont créés ou mis à jour. Tant que Salesforce peut recevoir un appel REST concernant l'événement, vous pouvez démarrer le processus.

1. Créez un processus qui démarre quand **Un événement de plate-forme se produit**.
2. Pour le déclencheur, sélectionnez un événement de plate-forme et mappez l'événement avec un enregistrement de votre organisation.
3. Configurez le reste du processus.

Exemple: En utilisant des événements de plate-forme et l'API REST Salesforce, votre imprimante publie un événement Statut de l'imprimante à la fin de chaque journée de travail. Cette notification d'événement inclut le numéro de série de l'imprimante, la quantité d'encre et de papier disponible, et le nombre de pages imprimées au total.

Lorsque Salesforce reçoit l'événement Statut de l'imprimante, votre processus Gestion de l'imprimante utilise le numéro de série pour trouver une ressource correspondante dans votre organisation Salesforce. Si le processus trouve une correspondance, il évalue les données de l'événement.

1. Il met toujours à jour le nombre d'impressions de la ressource.
2. Si le niveau d'encre est faible, il lance un flux qui commande l'encre et attribue un technicien de service pour installer la cartouche d'encre.
3. Si la quantité de papier est faible, il lance un flux qui commande du papier et attribue un technicien de service pour ajouter du papier.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Configuration d'un flux pour attendre le déclenchement d'un événement de plate-forme

Référence rapide d'utilisateurs et de files d'attente spécifiques dans vos processus

Adoptez une méthode plus intuitive de référencement des utilisateurs dans vos processus. Au lieu de saisir manuellement l'ID d'un utilisateur, recherchez simplement cet utilisateur par son nom. Vous pouvez également rechercher des files d'attente. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

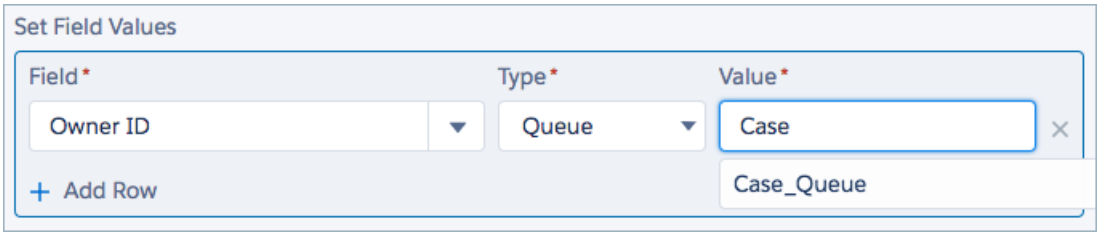
Les types de valeur ID et Référence n'ont pas disparu. Vous pouvez toujours saisir manuellement l'ID de l'utilisateur ou de la file d'attente ou référencer une valeur de champ d'un enregistrement associé.

Remarque: Utilisateur et File d'attente ne sont pas disponibles dans les lignes de critères ou d'action créées avant la version Winter '18. Pour utiliser l'un de ces nouveaux types dans un processus existant, créez une autre ligne.

Exemple: Lorsque vous configurez une action pour créer une requête, vous pouvez choisir l'un des types de valeur ci-dessous pour ID du propriétaire. Nous considérons que vous avez au moins une file d'attente activée pour les requêtes.

- ID
- Référence
- Constante globale
- Formule
- Utilisateur
- File d'attente

Pour attribuer la requête à une file d'attente, choisissez **File d'attente** sous Type, puis commencez à saisir sous Valeur pour trouver la requête appropriée.



Accès aux données cryptées dans le Générateur de processus (globalement disponible)

Process Builder prend désormais en charge les champs cryptés, sauf dans l'action Mettre à jour les enregistrements. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Exemple: Si vous avez crypté le champ `Nom du compte`, vous pouvez mettre à jour sa valeur, mais vous ne pouvez pas filtrer sur ce champ.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Accès aux données cryptées avec des flux et le Générateur de processus (globalement disponible)

Globalisation : simplification de l'activation des devises multiples, prise en charge du format XLIFF et de Flow dans le Système de traduction

Si votre société utilise plusieurs devises, vous pouvez désormais activer la fonctionnalité Devises multiples sans contacter le Support client. Si votre société prend en charge plusieurs langues, vous disposez d'un nouveau type de fichier pris en charge pour importer et exporter des traductions : XLIFF. Traduisez les flux de votre organisation à l'aide du Système de traduction.

Éditions

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

DANS CETTE SECTION :

Activation des devises multiples sans contacter le support

Il est désormais possible d'activer instantanément les devises multiples sans contacter le Support client de Salesforce ni verrouiller votre organisation. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce.

Importation et exportation de fichiers traduits au format XLIFF

La traduction a été simplifiée. Lorsque vous travaillez sur des fichiers de traduction dans le Système de traduction, vous pouvez désormais choisir votre format de fichier préféré : XLIFF (XML Localization Interchange File Format) ou STF (Salesforce Translation Format).

Prise en charge du flux par le Système de traduction

Nous accueillons un nouveau composant dans le Système de traduction : Flow. Il permet de fournir des traductions pour la plupart des étiquettes de vos flux.

Activation des devises multiples sans contacter le support

Il est désormais possible d'activer instantanément les devises multiples sans contacter le Support client de Salesforce ni verrouiller votre organisation. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce.

Pour activer cette fonctionnalité, dans Configuration, saisissez `Informations sur la société` dans la case Recherche rapide. Sélectionnez ensuite **Informations sur la société**, puis cliquez sur **Modifier**. Activez **Activer les devises multiples**, puis enregistrez vos modifications.

ATTENTION: L'activation des devises multiples entraîne des modifications permanentes dans votre organisation. Cette fonctionnalité ne peut pas être désactivée. Avant de l'activer, consultez les conséquences de l'activation des devises multiples.

Importation et exportation de fichiers traduits au format XLIFF

La traduction a été simplifiée. Lorsque vous travaillez sur des fichiers de traduction dans le Système de traduction, vous pouvez désormais choisir votre format de fichier préféré : XLIFF (XML Localization Interchange File Format) ou STF (Salesforce Translation Format).

Prise en charge du flux par le Système de traduction

Nous accueillons un nouveau composant dans le Système de traduction : Flow. Il permet de fournir des traductions pour la plupart des étiquettes de vos flux.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Traduction de flux depuis le Système de traduction

Éditions

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

Salesforce Connect : Apex par lot, validation des objets externes et poursuite du suivi des appels externes pilote

Utilisez Apex par lot pour traiter les grands ensembles de données d'objets externes. Utilisez Salesforce Connect Validator pour tester rapidement les interactions courantes des utilisateurs et du code avec des objets externes. Dites-nous ce que vous pensez de la poursuite du pilote pour le suivi des appels externes de données d'objets externes avec des fichiers journaux d'événements.

Éditions

Disponible avec : **Developer** Edition

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

DANS CETTE SECTION :

Traitement des jeux de données d'objets externes volumineux en utilisant Apex par lot

Vous pouvez désormais utiliser `Database.QueryLocator` pour accéder à des objets externes à partir d'Apex par lot. Auparavant, seul `Iterable<sObject>` était pris en charge. Un objet `QueryLocator` permet d'utiliser une simple requête (`SELECT`) pour générer l'étendue des objets dans la tâche par lot. L'utilisation d'un objet `QueryLocator` contourne également la limitation en nombre total d'enregistrements récupérés par des requêtes SOQL. Les adaptateurs OData pour Salesforce Connect font toutefois l'objet d'exigences et de comportements spéciaux. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Vérification de l'accès aux données d'objets externes

Détectez les problèmes potentiels en accédant aux données externes avant que vos utilisateurs ou votre code interagissent avec des objets externes nouveaux ou modifiés. Utilisez l'application Salesforce Connect Validator, disponible dans Salesforce Labs sur AppExchange, pour vérifier rapidement que votre organisation interagit correctement avec les données d'objets externes. L'outil exécute des requêtes courantes qui vérifient que les ID sont uniques et que les résultats peuvent être triés et filtrés. Pour des objets externes accessibles en écriture, l'outil peut tester la possibilité de créer et de supprimer des enregistrements. Vous pouvez également créer vos propres requêtes. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Traitement des jeux de données d'objets externes volumineux en utilisant Apex par lot

Vous pouvez désormais utiliser `Database.QueryLocator` pour accéder à des objets externes à partir d'Apex par lot. Auparavant, seul `Iterable<sObject>` était pris en charge. Un objet `QueryLocator` permet d'utiliser une simple requête (`SELECT`) pour générer l'étendue des objets dans la tâche par lot. L'utilisation d'un objet `QueryLocator` contourne également la limitation en nombre total d'enregistrements récupérés par des requêtes SOQL. Les adaptateurs OData pour Salesforce Connect font toutefois l'objet d'exigences et de comportements spéciaux. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Si vous utilisez Apex par lot avec `Database.QueryLocator` pour accéder à des objets externes via un adaptateur OData pour Salesforce Connect :

- Vous devez activer Nombre de lignes de requête dans la source de données externe, et chaque réponse du système externe doit inclure le nombre total de lignes de l'ensemble de résultats.
- Nous recommandons d'activer Pagination pilotée par le serveur dans la source de données externe, et de configurer le système externe afin de déterminer la taille des pages et les limitation par lot pour les ensembles de résultats volumineux. Généralement, la pagination pilotée par le serveur peut ajuster les limitations par lot et s'adapte mieux aux modifications des jeux de données que la pagination pilotée par le client.

  Lorsque la Pagination pilotée par le serveur est désactivée dans la source de données externe, l'adaptateur OData contrôle le comportement de pagination (pilotée par le client). Si des enregistrements d'objet externe sont ajoutés au système externe pendant l'exécution d'une tâche, d'autres enregistrements peuvent être exécutés deux fois. Si des enregistrements d'objet externe sont supprimés du système externe pendant l'exécution d'une tâche, d'autres enregistrements peuvent être ignorés.
- Lorsque la Pagination pilotée par le serveur est activée dans la source de données externe, la taille de lot à l'exécution est inférieure à :
  - La taille de lot spécifiée dans le paramètre `scope` de `Database.executeBatch`. La valeur par défaut est de 200 enregistrements.
  - La taille de page renvoyée par le système externe. Nous recommandons de définir votre système externe pour envoyer des tailles de page de 200 enregistrements ou moins.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Apex Developer Guide : Using Batch Apex

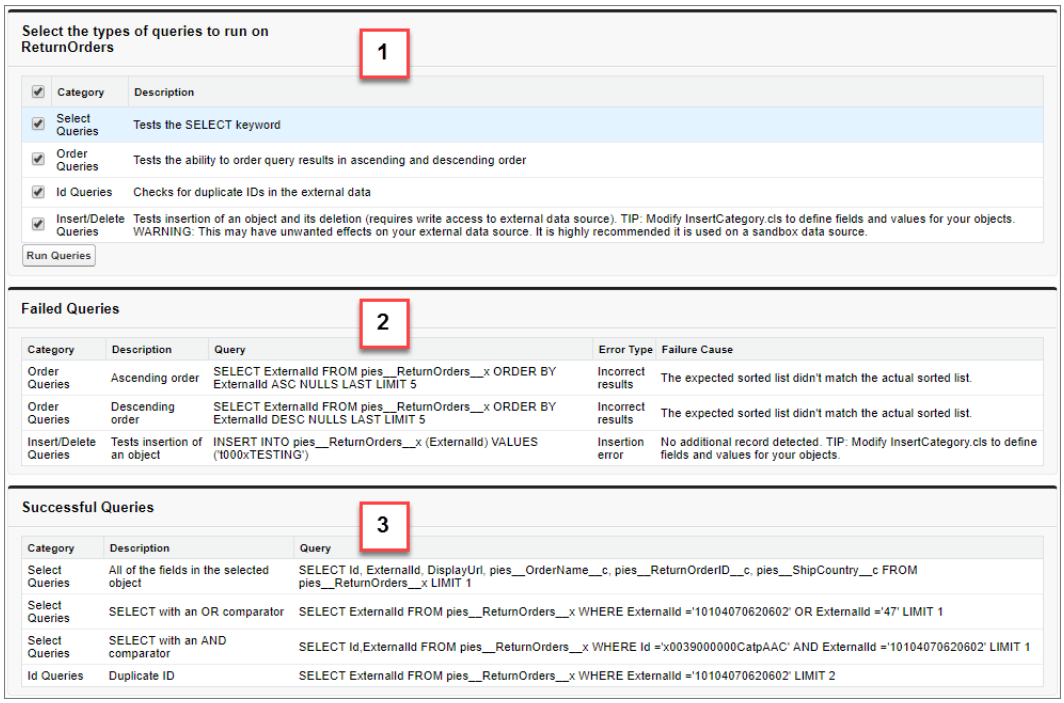
Vérification de l'accès aux données d'objets externes

Détectez les problèmes potentiels en accédant aux données externes avant que vos utilisateurs ou votre code interagissent avec des objets externes nouveaux ou modifiés. Utilisez l'application Salesforce Connect Validator, disponible dans Salesforce Labs sur AppExchange, pour vérifier rapidement que votre organisation interagit correctement avec les données d'objets externes. L'outil exécute des requêtes courantes qui vérifient que les ID sont uniques et que les résultats peuvent être triés et filtrés. Pour des objets externes accessibles en écriture, l'outil peut tester la possibilité de créer et de supprimer des enregistrements. Vous pouvez également créer vos propres requêtes. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

ATTENTION: Pour éviter de perdre ou de créer involontairement des données, exécutez les requêtes de création et de suppression d'enregistrements d'objets externes uniquement dans des systèmes externes qui ne sont pas en production. Si vous ne pouvez pas éviter leur exécution dans des systèmes de production, commencez par résoudre tous les problèmes détectés en exécutant les requêtes dans vos systèmes hors production.

Si vous utilisez uniquement l'adaptateur inter-organisation pour Salesforce Connect afin d'accéder aux objets externes, il n'est pas nécessaire d'installer l'application Salesforce Connect Validator. Les requêtes intégrées de l'application réussissent toujours pour l'adaptateur inter-organisation.

Exemple: Toutes les requêtes disponibles ont été exécutées sur l'objet externe ReturnOrders (1). Les résultats indiquent les requêtes qui ont échoué (2) et celles qui ont réussi (3).



CONSULTER ÉGALEMENT :

AppExchange : Salesforce Connect Validator

Listes de sélection : amélioration de la gestion des valeurs de liste de sélection

Nous avons amélioré la gestion des valeurs de liste de sélection.

Éditions

Disponible avec : **Toutes** les éditions

DANS CETTE SECTION :

Simplification de la gestion des valeurs de liste de sélection inactives avec la pagination

Grâce à la pagination, suivez aisément vos valeurs de liste de sélection inactives, même si vous en avez des milliers. La pagination accélère également le chargement des pages qui affichent les valeurs. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

CONSULTER ÉGALEMENT :

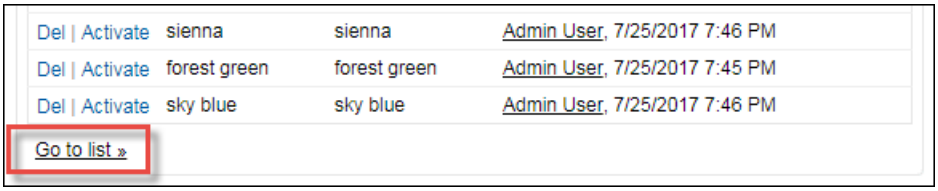
Préservation des valeurs d'ensemble de valeurs globales désactivées et réactivées lors des mises à niveau de packages gérés

Simplification de la gestion des valeurs de liste de sélection inactives avec la pagination

Grâce à la pagination, suivez aisément vos valeurs de liste de sélection inactives, même si vous en avez des milliers. La pagination accélère également le chargement des pages qui affichent les valeurs. Cette fonctionnalité est nouvelle dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Si vous avez une liste de sélection contenant de nombreuses valeurs inactives, la recherche d'une valeur peut être difficile. La liste s'allonge et certaines valeurs ne sont pas affichées.

Désormais, la pagination est automatique lorsque votre liste contient plus de 30 valeurs inactives, avec les dernières valeurs modifiées en haut de la liste. L'option **Accéder à la liste** est affichée en bas des 30 premières entrées. Cliquez dessus pour afficher toutes vos valeurs, page par page, avec 30 valeurs par page.



Partage : partage manuel des contacts dans les organisations qui utilisent des comptes personnels et suppression asynchrone des partages obsolètes

Les organisations qui utilisent des comptes personnels peuvent modifier le partage par défaut des contacts de l'organisation. Vous pouvez désormais partager des contacts professionnels avec plus de flexibilité, notamment définir des règles de partage de contacts et partager manuellement des contacts professionnels. Les partages obsolètes sont retirés de façon asynchrone. Il n'est plus nécessaire d'attendre la suppression des partages avant de poursuivre les autres opérations.

Éditions

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

DANS CETTE SECTION :

Suppression asynchrone des partages obsolètes sans attendre la fin des opérations (globalement disponible)

Les partages obsolètes sont désormais retirés de façon asynchrone. Il n'est plus nécessaire d'attendre la suppression des partages avant de poursuivre les autres opérations. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience, dans Salesforce Classic et dans toutes les versions de l'application Salesforce.

Partage manuel des contacts dans les organisations qui utilisent des comptes personnels (globalement disponible)

Les organisations qui utilisent des comptes personnels peuvent modifier le partage par défaut des contacts de l'organisation. Vous pouvez désormais partager des contacts professionnels avec plus de flexibilité, notamment définir des règles de partage de contacts et partager manuellement des contacts professionnels. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Suppression asynchrone des partages obsolètes sans attendre la fin des opérations (globalement disponible)

Les partages obsolètes sont désormais retirés de façon asynchrone. Il n'est plus nécessaire d'attendre la suppression des partages avant de poursuivre les autres opérations. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience, dans Salesforce Classic et dans toutes les versions de l'application Salesforce.

Remarque: Pour activer la suppression asynchrone des partages obsolètes, contactez le Support client de Salesforce. Cette fonctionnalité n'est pas activée par défaut.

De nombreuses opérations de partage ont un impact immédiat sur la visibilité des enregistrements au sein du système. Par exemple, la suppression d'un groupe révoque l'accès accordé à ce groupe via des règles de partage ou des partages manuels. Les membres des groupes ci-dessous perdent immédiatement l'accès aux enregistrements. Les utilisateurs de rang supérieur à ces membres dans la hiérarchie des rôles perdent également l'accès aux enregistrements.

- Groupes publics
- Files d'attente
- Rôles
- Territoires

Lors de la suppression d'un groupe, les partages avec le groupe deviennent également obsolètes. Les partages obsolètes sont supprimés de façon asynchrone pendant les heures creuses afin de minimiser l'attente pendant cette opération.

Lors de la désactivation d'un utilisateur, les partages manuels et d'équipe associés à cet utilisateur sont supprimés de façon asynchrone. Un utilisateur de rang supérieur dans la hiérarchie des rôles conserve l'accès aux enregistrements associés à ces partages jusqu'à la suppression des partages obsolètes. Si cette visibilité pose problème, avant de désactiver le compte, retirez tout accès aux enregistrements accordé à l'utilisateur. Lorsque l'utilisateur est désactivé, tous les autres types de partage associés à cet utilisateur sont immédiatement supprimés.

Partage manuel des contacts dans les organisations qui utilisent des comptes personnels (globalement disponible)

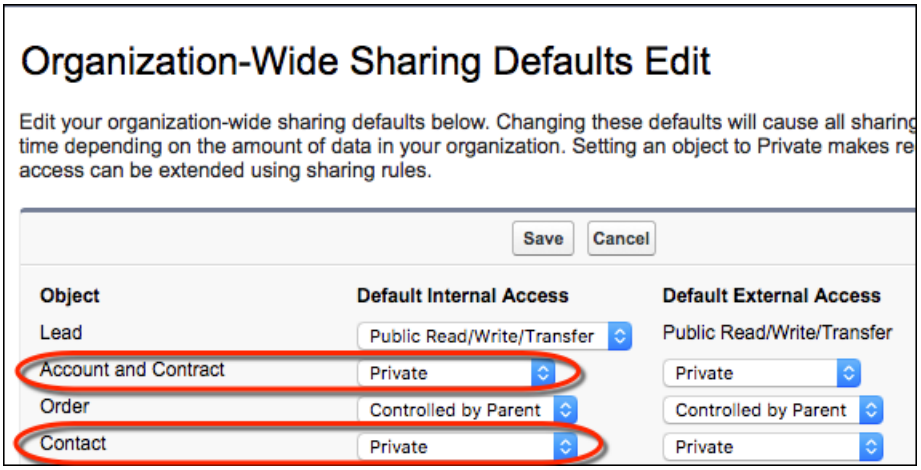
Les organisations qui utilisent des comptes personnels peuvent modifier le partage par défaut des contacts de l'organisation. Vous pouvez désormais partager des contacts professionnels avec plus de flexibilité, notamment définir des règles de partage de contacts et partager manuellement des contacts professionnels. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Remarque: Si vous avez activé les comptes personnels avant la publication de Winter '18, contactez le Support client de Salesforce pour activer le partage de contacts professionnels. À compter de la version Winter '18, cette fonctionnalité est désormais activée par défaut lorsque les clients activent les contacts personnels.

Le partage de contacts s'applique uniquement aux comptes professionnels, car les comptes personnels n'ont pas de contacts. Pour partager des informations sur un compte personnel, vous devez partager le compte complet.

Pour utiliser cette fonctionnalité, modifiez vos paramètres de partage.

1. Dans configuration, saisissez `Paramètres de partage` dans la case Recherche rapide.
2. Pour Compte et contrat, sélectionnez **Privé**.
3. Pour Contact, sélectionnez **Privé**.



AppExchange : site Web redessiné, nouveaux types de solution

Nous avons totalement revu le site Web d'AppExchange afin de faciliter la recherche de solutions Salesforce prédéfinies et sécurisées. Nous offrons également Bolt Solutions et Lightning Data qui apportent de nombreuses solutions et permettent de relever de nouveaux défis métiers.

DANS CETTE SECTION :

Accélération de la recherche de la solution parfaite sur la nouvelle version intelligente de la place de marché d'applications AppExchange

Nous présentons la nouvelle version d'AppExchange, votre boutique pour toutes les applications liées à Salesforce. Une interface redessinée inspirée par Trailhead et Lightning Experience permet de naviguer plus efficacement. Au-delà de la nouvelle présentation, AppExchange est plus intelligente, avec une expérience de recherche et des suggestions améliorées, adaptées à votre utilisation de Salesforce. Nous mettons également en lumière les personnes qui enrichissent AppExchange avec une nouvelle zone dédiée aux membres de la communauté Salesforce comme vous.

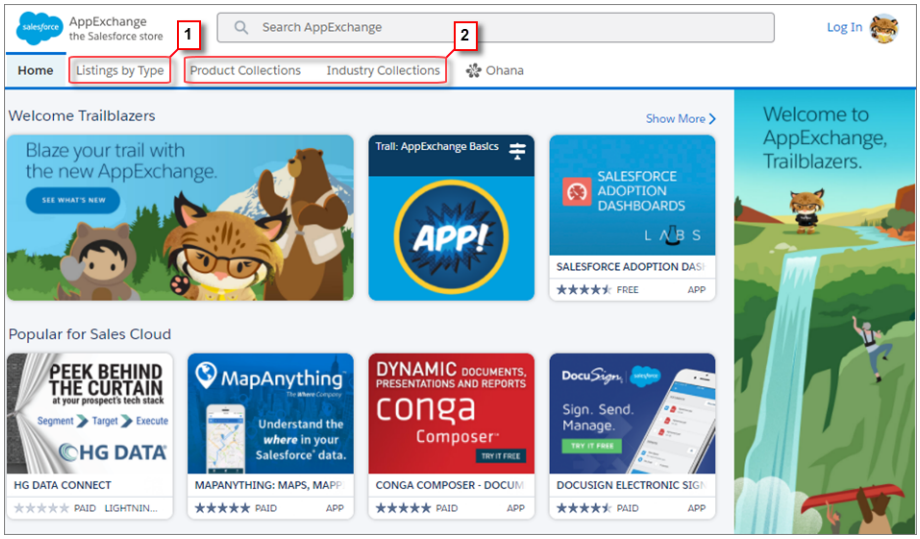
Bolt Solutions et Lightning Data désormais disponibles sur AppExchange

Nous accueillons Bolt Solutions et Lightning Data sur AppExchange, qui offrent de nouvelles solutions pour résoudre les problèmes métiers rencontrés avec les offres prêtes à l'emploi des partenaires de Salesforce. Les solutions Bolt aident à accélérer le lancement de votre communauté ou portail grâce à des modèles personnalisés pour votre secteur d'activité. Les solutions Lightning Data permettent de comparer et de valider vos données CRM par rapport à des sources de données de confiance tierces.

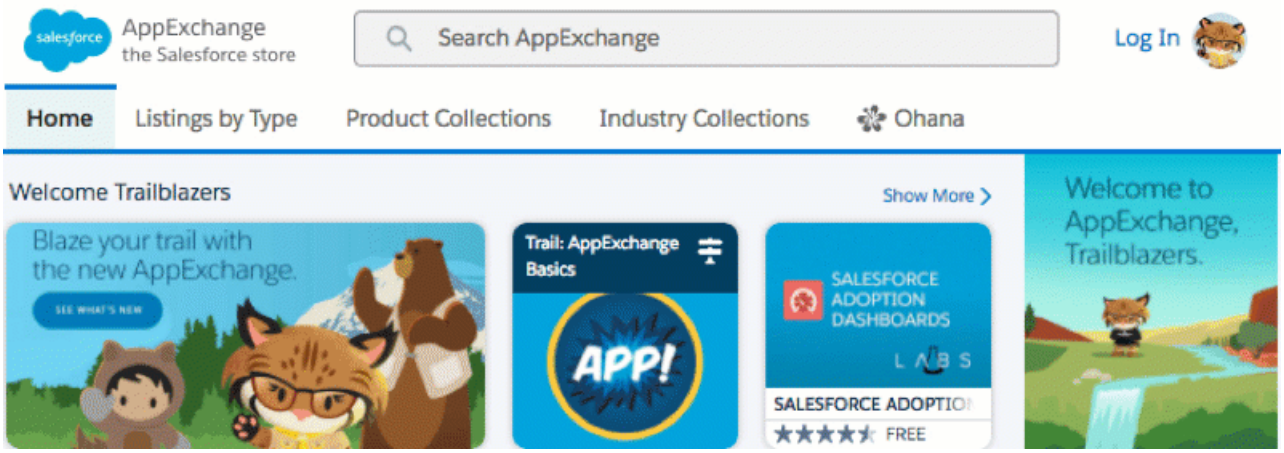
Accélération de la recherche de la solution parfaite sur la nouvelle version intelligente de la place de marché d'applications AppExchange

Nous présentons la nouvelle version d'AppExchange, votre boutique pour toutes les applications liées à Salesforce. Une interface redessinée inspirée par Trailhead et Lightning Experience permet de naviguer plus efficacement. Au-delà de la nouvelle présentation, AppExchange est plus intelligente, avec une expérience de recherche et des suggestions améliorées, adaptées à votre utilisation de Salesforce. Nous mettons également en lumière les personnes qui enrichissent AppExchange avec une nouvelle zone dédiée aux membres de la communauté Salesforce comme vous.

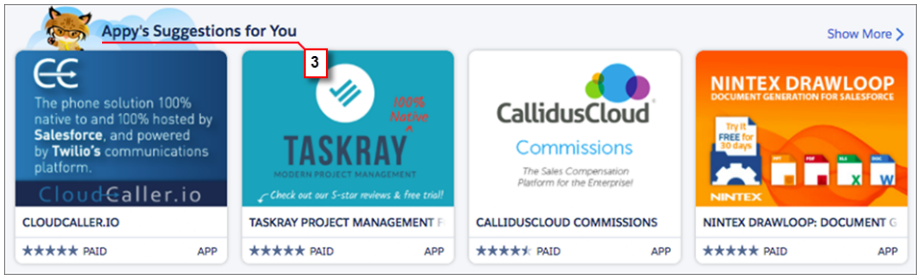
La nouvelle interface d'AppExchange commence par une navigation repensée. Cliquez sur la catégorie Listings by Type (1) pour parcourir les solutions, telles que des applications ou des composants Lightning. Les Collections (2) sont des listes sélectionnées par les experts AppExchange. Elles sont pratiques pour parcourir les principales solutions par produit Salesforce ou secteur d'activité.



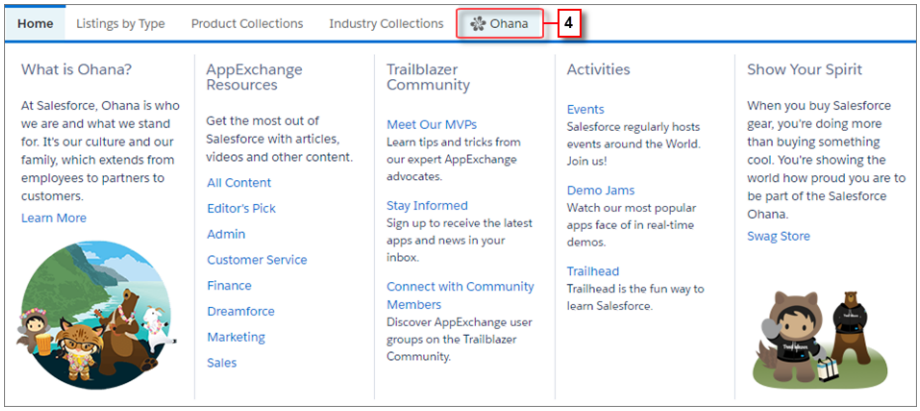
Nous avons également amélioré l'expérience de recherche dans AppExchange. Lorsque vous commencez à saisir dans la case de recherche, nous suggérons des requêtes en fonction des mots-clés saisis, avec les listes que vous avez récemment consultées. Une fois votre recherche lancée, notre nouveau moteur renvoie des listes pertinentes avec plus d'efficacité.



Nous avons également ajouté l'intelligence à l'expérience AppExchange authentifiée. Une fois connecté(e), Appy, votre nouveau guide AppExchange (3), suggère des listes personnalisées pour vous. Les suggestions d'Appy sont basées sur votre fonction, le secteur d'activité dans lequel vous exercez et d'autres aspects de votre expérience Salesforce. Plus vous utilisez AppExchange, plus les suggestions sont pertinentes.



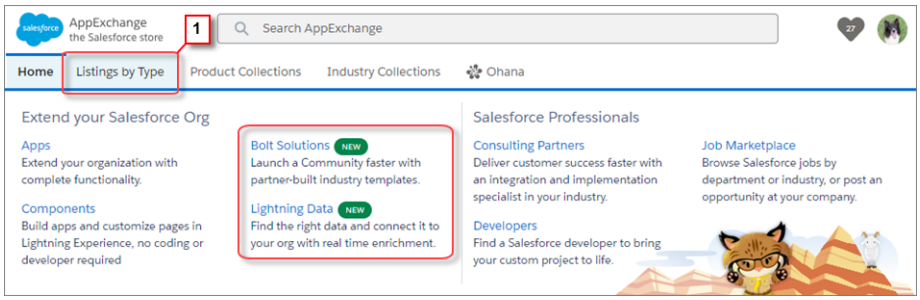
Une nouvelle section Ohana (4) est dédiée aux membres de la communauté. Ohana regroupe les conversations, les événements et les autres activités entre les pionniers AppExchange. La section Ohana permet de consulter des conseils, de visionner des vidéos et de bénéficier d'autres contenus publiés par notre équipe d'experts AppExchange.



Bolt Solutions et Lightning Data désormais disponibles sur AppExchange

Nous accueillons Bolt Solutions et Lightning Data sur AppExchange, qui offrent de nouvelles solutions pour résoudre les problèmes métiers rencontrés avec les offres prêtes à l'emploi des partenaires de Salesforce. Les solutions Bolt aident à accélérer le lancement de votre communauté ou portail grâce à des modèles personnalisés pour votre secteur d'activité. Les solutions Lightning Data permettent de comparer et de valider vos données CRM par rapport à des sources de données de confiance tierces.

Pour afficher les offres Bolt Solutions et Lightning Data, accédez à la catégorie Listings by Type (1) sur AppExchange.



Configuration générale : Swagger pour les services externes et déclencheurs temporels de workflow supplémentaires

Les services externes bénéficient de quelques améliorations, notamment de la prise en charge de Swagger. Vous pouvez demander une limitation horaire supérieure pour les déclencheurs temporels de workflow par heure. De plus, nous vous empêchons désormais de supprimer les actions utilisées dans une présentation de page.

DANS CETTE SECTION :

Prise en charge de Swagger dans les services externes (bêta)

Si vous avez consulté les Services externes, vous savez que vous pouvez utiliser l'hyper-schéma Interagent dans votre service. Désormais les Services externes prennent également en charge Swagger / Open API 2.0. De plus, le mappage est désormais effectuée pour toutes les définitions, y compris celles avec des messages d'erreur. Auparavant, une réponse devait correspondre à la réponse du schéma fourni. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Exécution de déclencheurs temporels de workflow supplémentaires par heure

Nous élevons la barre pour les organisations créées dans la version Winter '18 ou supérieure. Par défaut, les nouvelles organisations peuvent avoir jusqu'à 1000 déclencheurs temporels de workflow par heure. Pour augmenter la limitation horaires en déclencheurs, demandez à votre représentant Salesforce de la modifier.

Application du blocage de l'exécution de JavaScript dans la fonction HYPERLINK (mise à jour critique)

Le blocage de l'exécution de JavaScript dans la fonction HYPERLINK était une mise à jour critique dans la version Summer '17. Elle sera automatiquement activée pour toutes les organisations le 30 octobre 2017. Cette modification a été déployée progressivement sur plusieurs versions. Elle corrige une faille de sécurité rencontrée lorsque vous utilisez JavaScript dans l'argument URL de la fonction HYPERLINK. JavaScript peut inclure un script inter-site et exécuter l'URL au nom d'utilisateurs.

Affichage des champs en lecture seule et de formule dans l'action rapide Mettre à jour un enregistrement

Auparavant, lorsque vous ajoutiez des champs de formule et en lecture seule à la présentation d'une action rapide Mettre à jour un enregistrement, les champs n'étaient pas affichés sur l'écran de modification lorsqu'un utilisateur lançait l'action. Ils sont désormais affichés ! Pendant que les utilisateurs renseignent les champs, vous pouvez afficher des informations supplémentaires sur l'action en incluant des champs en lecture seule et de formule dans la présentation de l'action. Les utilisateurs ne peuvent pas modifier les données, mais ils peuvent consulter les champs en renseignant d'autres informations sur l'enregistrement. Cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce pour Android, à Salesforce pour iOS et à l'application Web mobile Salesforce.

Fin de la suppression des actions incluses dans une présentation de page

La suppression d'une action incluse dans une présentation de page peut rompre l'éditeur, les autres actions de la page ou la page complète. Pour éviter toute erreur, vous ne pouvez plus supprimer des actions utilisées dans une présentation de page. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Arrêt du lancement d'instances multiples en cliquant rapidement sur une action personnalisée

Auparavant, les actions de composants Visualforce et Lightning pouvaient être déclenchées plusieurs fois lorsqu'elles étaient cliquées à répétition. Ce comportement a été corrigé. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Report de la mise à jour critique « Acheminement des enregistrements soumis en arrière-plan vers le processus d'approbation approprié »

L'activation automatique de cette mise à jour critique, publiée dans Summer '16, était programmée dans Spring '18, mais elle a été reportée à la version Winter '19.

Configuration d'utilisateurs dans les licences Force.com pour Lightning Sync

Lightning Sync est disponible pour les licences utilisateur Service Cloud et Force.com. Selon les objets disponibles via la licence, les commerciaux peuvent synchroniser des contacts, des événements, ou les deux, entre leur application Microsoft® ou Google et Salesforce. Cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic, à Salesforce pour Android, à Salesforce pour iOS et à l'application Web mobile Salesforce.

Contrôle de la visibilité des actions dans les pages d'enregistrement avec une autorisation système

La nouvelle autorisation Autoriser l'accès WebLink via l'API Tooling renforce la sécurité dans Lightning Experience et l'application Web de mobile Salesforce en contrôlant si les utilisateurs peuvent afficher les actions personnalisées dans la présentation de page d'un objet en visualisant les pages d'enregistrement. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à l'application Web mobile Salesforce.

Prise en charge de Swagger dans les services externes (bêta)

Si vous avez consulté les Services externes, vous savez que vous pouvez utiliser l'hyper-schéma Interagent dans votre service. Désormais les Services externes prennent également en charge Swagger / Open API 2.0. De plus, le mappage est désormais effectuée pour toutes les définitions, y compris celles avec des messages d'erreur. Auparavant, une réponse devait correspondre à la réponse du schéma fourni. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Éditions

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

Exécution de déclencheurs temporels de workflow supplémentaires par heure

Nous élevons la barre pour les organisations créées dans la version Winter '18 ou supérieure. Par défaut, les nouvelles organisations peuvent avoir jusqu'à 1000 déclencheurs temporels de workflow par heure. Pour augmenter la limitation horaires en déclencheurs, demandez à votre représentant Salesforce de la modifier.

Éditions

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

Application du blocage de l'exécution de JavaScript dans la fonction HYPERLINK (mise à jour critique)

Éditions

Disponible avec : **Personal** Edition, **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition, **Developer** Edition, **Contact Manager** Edition et **Database.com** Edition

Le blocage de l'exécution de JavaScript dans la fonction HYPERLINK était une mise à jour critique dans la version Summer '17. Elle sera automatiquement activée pour toutes les organisations le 30 octobre 2017. Cette modification a été déployée progressivement sur plusieurs versions. Elle corrige une faille de sécurité rencontrée lorsque vous utilisez JavaScript dans l'argument URL de la fonction HYPERLINK. JavaScript peut inclure un script inter-site et exécuter l'URL au nom d'utilisateurs.

Une fois la mise à jour critique appliquée, vous ne pouvez pas ajouter ni exécuter JavaScript dans l'URL d'une fonction HYPERLINK. Vous pouvez toutefois modifier la fonction pour retirer JavaScript de l'URL et la remplacer par une URL sans JavaScript.

Avant l'application de cette mise à jour, révisez l'utilisation de JavaScript dans les fonctions HYPERLINK de votre organisation Salesforce et migrez vers une solution alternative. Voici quelques solutions possibles.

- Bouton ou lien personnalisé pour exécuter onClick JavaScript. Reportez-vous à Boutons ou liens personnalisés. Pris en charge uniquement dans Salesforce Classic.
- Bouton Action rapide Lightning Experience. Créez un code JavaScript dans un composant Lightning Experience qui peut être exécuté via un bouton Action rapide Pris en charge uniquement dans Lightning Experience.
- Page Visualforce personnalisée avec un contrôleur Apex pour rediriger vers l'URL correcte. Adoptez cette approche si vous souhaitez exécuter une logique conditionnelle côté client pour rediriger l'utilisateur vers l'emplacement de votre choix. Créez une page Visualforce vide et un contrôleur Apex. Transmettez les valeurs requises depuis le lien vers le contrôleur. Exécutez ensuite la logique dans la méthode de contrôleur pour déterminer l'URL et effectuer la redirection.

Nous recommandons de tester cette mise à niveau dans une organisation sandbox ou Developer Edition. Vérifiez le comportement de la fonction HYPERLINK dans les champs de formule. Cette mise à jour critique est activée pour toutes les organisations à la date d'activation automatique.

Pour plus d'informations sur la création de champs de formule impactés par la mise à jour critique, reportez-vous à Utilisation d'un code Apex dans le Workbench pour trouver JavaScript.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Conseils d'utilisation de champs de formule de texte (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Aide de Salesforce : Opérateurs et fonctions de formule de A à H (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Affichage des champs en lecture seule et de formule dans l'action rapide Mettre à jour un enregistrement

Auparavant, lorsque vous ajoutiez des champs de formule et en lecture seule à la présentation d'une action rapide Mettre à jour un enregistrement, les champs n'étaient pas affichés sur l'écran de modification lorsqu'un utilisateur lançait l'action. Ils sont désormais affichés ! Pendant que les utilisateurs renseignent les champs, vous pouvez afficher des informations supplémentaires sur l'action en incluant des champs en lecture seule et de formule dans la présentation de l'action. Les utilisateurs ne peuvent pas modifier les données, mais ils peuvent consulter les champs en renseignant d'autres informations sur l'enregistrement. Cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce pour Android, à Salesforce pour iOS et à l'application Web mobile Salesforce.

Éditions

Les actions rapides sont disponibles dans : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition, **Contact Manager** Edition, **Database.com** Edition et **Developer** Edition

Fin de la suppression des actions incluses dans une présentation de page

La suppression d'une action incluse dans une présentation de page peut rompre l'éditeur, les autres actions de la page ou la page complète. Pour éviter toute erreur, vous ne pouvez plus supprimer des actions utilisées dans une présentation de page. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Éditions

Les actions rapides sont disponibles dans : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition, **Contact Manager** Edition, **Database.com** Edition et **Developer** Edition

Actions de zone de dessin personnalisées disponibles avec : **Professional** Edition (avec Zone de dessin Force.com activée), **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Arrêt du lancement d'instances multiples en cliquant rapidement sur une action personnalisée

Auparavant, les actions de composants Visualforce et Lightning pouvaient être déclenchées plusieurs fois lorsqu'elles étaient cliquées à répétition. Ce comportement a été corrigé. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Éditions

Les actions rapides sont disponibles dans : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition, **Contact Manager** Edition, **Database.com** Edition et **Developer** Edition

Report de la mise à jour critique « Acheminement des enregistrements soumis en arrière-plan vers le processus d'approbation approprié »

L'activation automatique de cette mise à jour critique, publiée dans Summer '16, était programmée dans Spring '18, mais elle a été reportée à la version Winter '19.

Éditions

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

CONSULTER ÉGALEMENT :

- *Notes de publication de Summer '16* : Acheminement des enregistrements soumis en arrière-plan vers le processus d'approbation approprié (mise à jour critique)
- Mises à jour critiques

Configuration d'utilisateurs dans les licences Force.com pour Lightning Sync

Lightning Sync est disponible pour les licences utilisateur Service Cloud et Force.com. Selon les objets disponibles via la licence, les commerciaux peuvent synchroniser des contacts, des événements, ou les deux, entre leur application Microsoft® ou Google et Salesforce. Cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic, à Salesforce pour Android, à Salesforce pour iOS et à l'application Web mobile Salesforce.

CONSULTER ÉGALEMENT :

- *Aide de Salesforce* : Lightning Sync (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)
- *Aide de Salesforce* : Prise en charge de la licence Utilisateur de Lightning Sync (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Contrôle de la visibilité des actions dans les pages d'enregistrement avec une autorisation système

Éditions

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

La nouvelle autorisation Autoriser l'accès WebLink via l'API Tooling renforce la sécurité dans Lightning Experience et l'application Web de mobile Salesforce en contrôlant si les utilisateurs peuvent afficher les actions personnalisées dans la présentation de page d'un objet en visualisant les pages d'enregistrement. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à l'application Web mobile Salesforce.

L'autorisation Autoriser l'accès WebLink via l'API Tooling est activée par défaut pour tous les profils, à l'exception des profils Utilisateur de Chatter Free, Utilisateur externe de Chatter, Utilisateur de l'intégration Cloud et les profils personnalisés clonés à partir de ces profils.

Si les deux conditions ci-dessous sont vraies pour un profil, les utilisateurs associés à ce profil affichent une série d'actions par défaut définies par le système dans les pages d'enregistrement d'objet dans Lightning Experience et l'application Web mobile Salesforce. Les actions personnalisées ne sont pas affichées dans la présentation de page de l'objet dans les cas suivants :

- L'autorisation Autoriser l'accès WebLink via l'API Tooling est désactivée.
- Les autorisations administratives Afficher toutes les données, Modifier toutes les données et Afficher la configuration sont désactivées.

Si les autorisations administratives sont activées pour un profil, les utilisateurs associés à ce profil affichent les actions personnalisées dans la présentation de page de l'objet, même si l'autorisation Autoriser l'accès WebLink via l'API Tooling est désactivée.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Organisation des actions prédéfinies dans la barre d'actions de l'application Salesforce et dans les actions d'éléments de liste (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

Sécurité et identité : déconnexion unique, page de connexion personnalisée et cryptage Chatter

Avec la déconnexion unique, les utilisateurs peuvent se déconnecter de plusieurs applications à la fois lorsque Salesforce est le fournisseur d'identité ou le fournisseur de services. Vous pouvez appliquer une marque à votre page de connexion, à l'exécution, en fonction de la personne qui se connecte et de l'emplacement de connexion, et adopter la présentation Lightning dans vos flux de connexion. Vous pouvez également crypter plus de données, y compris vos fils Chatter.

DANS CETTE SECTION :

Authentification et identité : personnalisation dynamique, déconnexion unique, identifiants nommés et flux de connexion

Avec la personnalisation dynamique pour les communautés, vous pouvez personnaliser les pages de connexion pour des utilisateurs spécifiques. Accélérez les déconnexions de plusieurs applications avec la déconnexion unique qui est désormais globalement disponible. Définissez des options d'appel externe Apex pour des identifiants nommés dans l'API, et affichez vos flux de connexion dans Lightning Experience ou Salesforce Classic, quel que soit l'emplacement où ils sont créés ou invoqués. Nous avons également retiré notre certificat proxy pour l'authentification unique SAML.

Salesforce Shield : cryptage supplémentaire, événements supplémentaires à surveiller

Cryptez plus de champs et contrôlez votre stratégie de cryptage avec plus de précision. Visualisez un plus grand nombre d'activités des utilisateurs, notamment les recherches et les vues d'articles de base de connaissances.

Autres modifications apportées à la sécurité : en-têtes de sécurité résistants aux pirates et normes par défaut dans le Contrôle d'intégrité

Vous pouvez désormais choisir une norme par défaut et modifier certains champs dans le Contrôle d'intégrité de la sécurité. Nous avons également légèrement modifié le processus d'importation de norme. Nous avons ajouté des paramètres qui impactent la sécurité, notamment la protection contre les attaques par script inter-site pour les en-têtes de vos pages Visualforce, de site et de communauté.

Authentification et identité : personnalisation dynamique, déconnexion unique, identifiants nommés et flux de connexion

Avec la personnalisation dynamique pour les communautés, vous pouvez personnaliser les pages de connexion pour des utilisateurs spécifiques. Accélérez les déconnexions de plusieurs applications avec la déconnexion unique qui est désormais globalement disponible. Définissez des options d'appel externe Apex pour des identifiants nommés dans l'API, et affichez vos flux de connexion dans Lightning Experience ou Salesforce Classic, quel que soit l'emplacement où ils sont créés ou invoqués. Nous avons également retiré notre certificat proxy pour l'authentification unique SAML.

DANS CETTE SECTION :

Modification de l'expérience de connexion de vos utilisateurs avec la personnalisation dynamique

Partenaires et clients de l'identité externe, vous pouvez désormais mieux contrôler votre expérience de connexion à la communauté, celle que les utilisateurs suivants en se connectant à votre site. Vous pouvez changer le logo de votre page de connexion selon que l'utilisateur est un employé ou un client. Vous pouvez afficher une page d'auto-enregistrement particulière basée sur le code de pays de l'utilisateur. Votre marque change de façon dynamique selon la personne qui se connecte et son origine. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Déconnexion de toutes les applications en même temps avec la déconnexion unique (globalement disponible)

Avec la déconnexion unique (SLO), vos utilisateurs sont déconnectés de toutes les applications connectées (fournisseurs de services ou relais) lorsqu'ils se déconnectent du fournisseur d'identité. De la même façon, lorsque vos utilisateurs se déconnectent d'une application connectée, ils sont déconnectés du fournisseur d'identité et de toutes les applications connectées enregistrées. Pour utiliser cette fonctionnalité, le fournisseur d'identité et toutes les applications connectées doivent être configurés pour l'authentification unique et enregistrés pour la déconnexion unique (SLO). La SLO peut améliorer la sécurité et l'utilisation. Auparavant, vos utilisateurs devaient penser à se déconnecter séparément de chaque application.

Modernisation de vos flux de connexion

Vous travaillez dans Lightning Experience depuis un certain temps et les flux de connexions que vous avez créées dans Salesforce Classic vous semblent maintenant archaïques. Vous aimeriez utiliser des flux de connexions qui reflètent la présentation de Lightning Experience ? C'est possible. Vous pouvez déterminer si les utilisateurs affichent un flux de connexion semblable à l'interface utilisateur de Lightning Experience ou de Salesforce Classic. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Retrait du certificat de signature SAML

Comme nous l'avons déjà annoncé dans Retrait du certificat par défaut le 7 août 2017, le certificat par défaut proxy.salesforce.com a été retiré suite à son expiration et pour respecter les meilleures pratiques de sécurité. Si votre organisation Salesforce utilise ce certificat (le « Certificat par défaut ») pour une configuration d'authentification unique (SSO) SAML, agissez dès maintenant pour éviter toute interruption éventuelle du service.

Identifiants nommés : options de déploiement supplémentaires, application du schéma d'URL

Déployez les options d'appel externe via des ensembles de modifications, des packages ou l'API des métadonnées. Les identifiants nommés configurés pour l'authentification à des systèmes externes doivent désormais utiliser des URL qui commencent par `https://`.

Mise à jour de votre fournisseur d'authentification Facebook pour la réception de l'adresse e-mail

Suite aux modifications récentes apportées à l'API Facebook, nous avons mis à jour le fournisseur d'authentification par défaut de Salesforce pour la connexion sociale Facebook afin d'inclure l'adresse e-mail de l'utilisateur. Auparavant, le fournisseur d'authentification renvoyait uniquement l'ID et le nom complet de l'utilisateur. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Valeur Email_Verified mise à jour dans le point de terminaison UserInfo et la réponse de l'URL d'identité

L'attribut `email_verified` dans le point de terminaison UserInfo et l'URL d'identité indique désormais si les utilisateurs ont vérifié avec succès leur adresse e-mail après avoir cliqué sur un lien dans un message de confirmation de l'adresse e-mail. Auparavant, il indiquait uniquement si l'organisation avait activé la vérification de l'adresse e-mail.

Modification de l'expérience de connexion de vos utilisateurs avec la personnalisation dynamique

Éditions

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

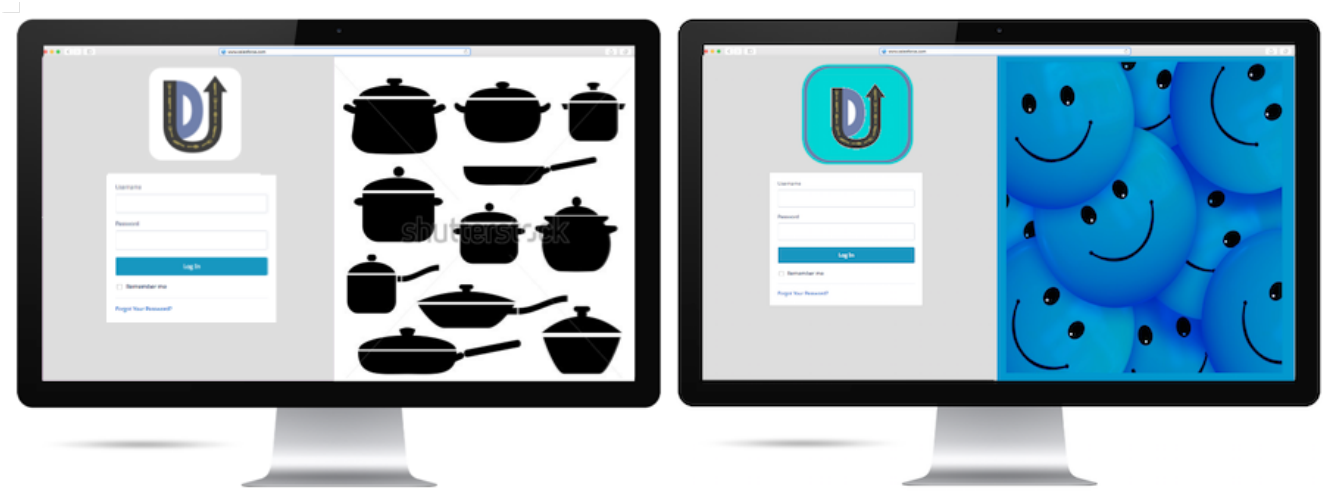
Partenaires et clients de l'identité externe, vous pouvez désormais mieux contrôler votre expérience de connexion à la communauté, celle que les utilisateurs suivants en se connectant à votre site. Vous pouvez changer le logo de votre page de connexion selon que l'utilisateur est un employé ou un client. Vous pouvez afficher une page d'auto-enregistrement particulière basée sur le code de pays de l'utilisateur. Votre marque change de façon dynamique selon la personne qui se connecte et son origine. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Remarque: Cette fonctionnalité poursuit le travail commencé dans Salesforce Summer '17 pour prendre en charge la personnalisation dynamique des pages de connexion. Dans Summer '17, vous pouviez créer des URL par programmation avec des paramètres dynamiques. Vous pouvez désormais également définir des paramètres dynamiques depuis l'interface utilisateur, dans la page de configuration Administration des espaces de travail de communauté | Connexion et enregistrement.

Nous utilisons souvent « expérience de connexion » au lieu de « page de connexion » pour désigner l'échange de connexion complet. Une expérience de connexion désigne la page de connexion initiale plus les pages secondaires que vous ajoutez à la connexion personnalisée. Vous pouvez par exemple ajouter l'authentification à deux facteurs, des conditions de service ou un flux de connexion.

Qu'est-ce que la personnalisation dynamique ? Vous avez pu modifier les options de personnalisation de la page de connexion : logo, couleur d'arrière-plan et URL du cadre droit. Vous pouvez désormais la personnaliser *dynamiquement* en fonction de certaines conditions, notamment l'identité de l'utilisateur et l'emplacement à partir duquel il se connecte.

Par exemple, l'administrateur de la société Universal Distributing souhaite personnaliser la page de connexion selon que l'utilisateur est un employé interne ou un client ou partenaire externe. La page de connexion de chaque type d'utilisateur présente un logo et une URL de cadre droit différents. Les deux groupes sont servis par la même page de connexion Visualforce.



Si vous utilisez la page de connexion par défaut, vous pouvez fournir dynamiquement des logos et des URL de cadre droit différents. Si vous avez une page de connexion personnalisée, vous utilisez Visualforce et des contrôleurs Apex pour implémenter une expérience de connexion dynamique, notamment des logos de paramètre, des URL de cadre droit et des couleurs d'arrière-plan.

Lorsque les utilisateurs se connectent, l'URL contient le paramètre de l'ID d'expérience `{expid}`. La valeur de l'ID d'expérience stockée dans un cookie dans le navigateur, détermine l'expérience de l'utilisateur. Par exemple, ce logo contient le paramètre `{expid}`, `https://universaldistributing.com/{expid}_logo.png`.

Si la valeur de l'ID d'expérience est interne, `{expid}` devient `internal_logo.png` à l'exécution.

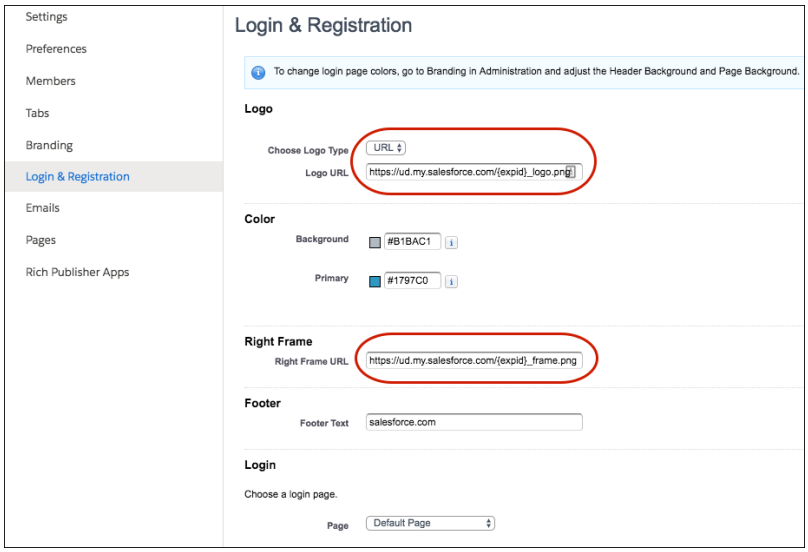
`https://universaldistributing.com/internal_logo.png`



Si la valeur de l'ID d'expérience est externe, `{expid}` devient `external_logo.png`.



Pour la page de connexion par défaut, vous spécifiez le paramètre de l'ID d'expérience dans vos URL dans la page d'administration des espaces de travail de communauté ou de gestion de la communauté | Connexion et enregistrement.



Pour la page de connexion personnalisée dynamique, vous utilisez Visualforce et les méthodes de classe Apex `System.Site getExperienceId` et `setExperienceId`.

Vous pouvez également étendre les points de terminaison ci-dessous avec la valeur expid.

- *community-url*`/services/oauth2/authorize/`*expid_value*
- *community-url*`/idp/endpoint/HttpPost/`*expid_value*
- *community-url*`/idp/endpoint/HttpRedirect/`*expid_value*
- *community-url*`_login_page?expid=`*{value}*
- *community-url*`/CommunitiesSelfReg?expid=`*{value}*
- secur/forgotpassword.jsp?expid=*{value}*

Cette fonctionnalité de personnalisation dynamique s'applique à toutes les pages de connexion. Une page de connexion par défaut prend en charge des logos et des URL côté droit dynamiques. Une page de connexion Lightning prend en charge des logos dynamiques. Avec une page de connexion personnalisée, vous pouvez implémenter l'expérience dynamique de votre choix.

Déconnexion de toutes les applications en même temps avec la déconnexion unique (globalement disponible)

Avec la déconnexion unique (SLO), vos utilisateurs sont déconnectés de toutes les applications connectées (fournisseurs de services ou relais) lorsqu'ils se déconnectent du fournisseur d'identité. De la même façon, lorsque vos utilisateurs se déconnectent d'une application connectée, ils sont déconnectés du fournisseur d'identité et de toutes les applications connectées enregistrées. Pour utiliser cette fonctionnalité, le fournisseur d'identité et toutes les applications connectées doivent être configurés pour l'authentification unique et enregistrés pour la déconnexion unique (SLO). La SLO peut améliorer la sécurité et l'utilisation. Auparavant, vos utilisateurs devaient penser à se déconnecter séparément de chaque application.

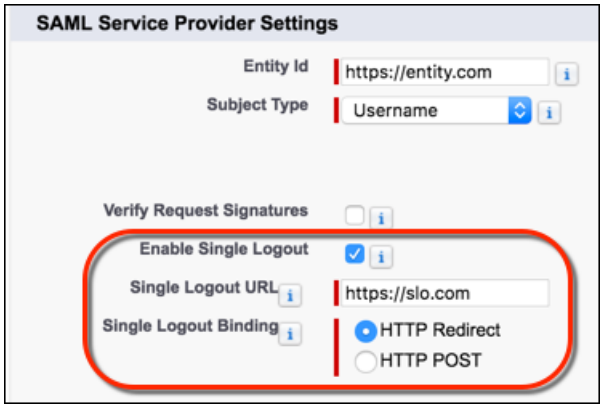
Disponible avec Salesforce Classic et avec Lightning Experience.

La déconnexion unique peut être créée avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Salesforce prend charge la SLO front-channel, ce qui signifie que vos utilisateurs sont déconnectés de leurs applications enregistrées uniquement s'ils se déconnectent explicitement de l'une d'elles avec leur navigateur. L'expiration d'une session n'entraîne pas la déconnexion des autres applications enregistrées pour la SLO.

Auparavant, Salesforce prenait en charge uniquement la SLO SAML front-channel dont Salesforce était le fournisseur d'identité. Nous prenons désormais en charge les SLO OpenID Connect et SAML, quel que soit le fournisseur d'identité, le fournisseur de services ou le relais, y compris dans les scénarios de déconnexion unique ci-dessous.

- La SLO SAML lorsque Salesforce est le fournisseur d'identité et les applications connectées sont les fournisseurs de services
- La SLO SAML lorsque Salesforce est le fournisseur de service connecté à un fournisseur d'identité SAML
- La SLO OpenID Connect lorsque Salesforce est le fournisseur d'identité et les applications connectées sont les fournisseurs de services
- La SLO OpenID Connect lorsque Salesforce est le relais connecté à un fournisseur OpenID Connect externe



Si vous sélectionnez **Activer LogoutEventStream** sous Paramètres de session, vous pouvez configurer un déclencheur Apex qui s'active lorsque Salesforce publie des événements de déconnexion.

Exemple: Vous êtes connecté(e) à Salesforce, Gmail et Facebook, et tous sont configurés pour la déconnexion unique. Votre chef vous appelle pour une réunion immédiate et vous vous déconnectez de Salesforce, en oubliant de vous déconnecter des applications connectées. De plus, vous vous précipitez à la salle de réunion en oubliant de verrouiller votre écran. Panique ? Pas dans ce cas. En effet, la déconnexion unique étant configurée dans votre organisation, vous êtes automatiquement déconnecté(e) des trois applications en vous déconnectant de l'une d'elle.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Déconnexion unique

Modernisation de vos flux de connexion

Vous travaillez dans Lightning Experience depuis un certain temps et les flux de connexions que vous avez créées dans Salesforce Classic vous semblent maintenant archaïques. Vous aimeriez utiliser des flux de connexions qui reflètent la présentation de Lightning Experience ? C'est possible. Vous pouvez déterminer si les utilisateurs affichent un flux de connexion semblable à l'interface utilisateur de Lightning Experience ou de Salesforce Classic. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Utilisez en flux de connexion pour introduire des processus métiers durant la connexion. Par exemple, utilisez un flux de connexion pour demander la saisie d'un deuxième facteur d'authentification,

Éditions

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

accepter des conditions de service ou recueillir des informations sur les utilisateurs. Une fois le flux de connexion terminé, les utilisateurs sont connectés à Salesforce.

Remarque: Le flux de connexion est indépendant de l'interface utilisateur utilisée : Lightning Experience ou Salesforce Classic. Vous pouvez définir un flux de connexion qui reflète Lightning Experience, même si les utilisateurs se connectent à Salesforce Classic. De la même façon, vous pouvez définir un flux de connexion à Salesforce Classic, même si les utilisateurs se connectent à Lightning Experience.

Pour contrôler l'interface utilisateur dans laquelle le flux de connexion s'affiche :

1. Saisissez `Flux de connexion` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Flux de connexion**.
2. Cliquez sur **Modifier** en regard du flux de connexion que vous souhaitez modifier.
3. Pour afficher le flux de connexion dans l'interface utilisateur Lightning Experience, sélectionnez **Restituer dans l'exécution Lightning**. Si vous ne sélectionnez pas cette option, le flux de connexion s'affiche dans l'interface utilisateur Salesforce Classic.

Retrait du certificat de signature SAML

Comme nous l'avons déjà annoncé dans Retrait du certificat par défaut le 7 août 2017, le certificat par défaut proxy.salesforce.com a été retiré suite à son expiration et pour respecter les meilleures pratiques de sécurité. Si votre organisation Salesforce utilise ce certificat (le « Certificat par défaut ») pour une configuration d'authentification unique (SSO) SAML, agissez dès maintenant pour éviter toute interruption éventuelle du service.

Éditions

Disponible avec : **Toutes** les éditions

Quelles modifications ont été apportées ?

À compter de la version Winter '18, Salesforce abandonne le certificat proxy par défaut, même si vous l'utilisez encore. Avant la version Winter '18, migrez manuellement un certificat autosigné et mettez à jour les fournisseurs d'identité afin d'éviter une interruption du service. Nous recommandons d'abandonner le certificat par défaut, même si votre fournisseur d'identité ne valide pas les signatures dans les requêtes SAML.

Comment puis-je déterminer si je suis impacté(e) ?

Vous êtes impacté(e) par cette modification si votre organisation utilise la connexion SAML initiée par SP pour accéder à Salesforce et si votre fournisseur d'identité (IdP) valide les signatures dans les requêtes SAML. Si vous n'agissez pas avant la version Winter '18, vos utilisateurs ne pourront pas se connecter à Salesforce par authentification unique.

En outre, cette modification peut vous impacter maintenant ou ultérieurement, même si vous utilisez uniquement :

- SAML pour l'authentification unique.
- L'authentification unique SAML initiée par SP, et si vous n'utilisez pas votre fournisseur d'identité pour valider les signatures des requêtes SAML.

Que dois-je faire ?

Si votre organisation utilise la connexion SAML initiée par SP pour accéder à Salesforce, et si votre fournisseur d'identité valide les signatures dans les requêtes SAML, agissez sans attendre pour éviter toute interruption de votre service Salesforce. Basculez vers un certificat client autogéré avant la publication de la version Winter '18.

Si votre organisation utilise la connexion SAML initiée par SP pour accéder à Salesforce, sans validation des signatures dans les requêtes SAML par un fournisseur d'identité, Salesforce recommande de basculer vers un certificat client autogéré afin d'éviter tout problème ultérieur.

Si votre organisation utilise plusieurs configurations SAML, changez le certificat de signature de requête par défaut pour utiliser un certificat autogéré. Chargez le nouveau certificat dans votre fournisseur d'identité afin de l'utiliser dans la validation des requêtes SAML.

Si votre organisation n'utilise pas plusieurs configurations SAML, migrez vers les configurations SAML multiples en cliquant sur **Activer les configurations multiples** sous Paramètres d'authentification unique. Assurez-vous au préalable de lire et de comprendre les

informations de la page de migration. Après la migration, mettez à jour votre fournisseur d'identité pour changer l'URL du Service consommateur de l'assertion et chargez le nouveau certificat pour l'utiliser dans la validation des requêtes SAML.

Comment obtenir des informations supplémentaires ?

Pour plus d'informations sur la configuration SAML pour l'authentification unique et le remplacement du certificat par défaut, suivez les liens d'aide connexes. Rejoignez le groupe Official: Salesforce Infrastructure de la communauté Trailblazer pour suivre les toutes dernières mises à jour et discussions sur l'impact de ce retrait.

Si vous avez d'autres questions, contactez le Support client de Salesforce.

Identifiants nommés : options de déploiement supplémentaires, application du schéma d'URL

Déployez les options d'appel externe via des ensembles de modifications, des packages ou l'API des métadonnées. Les identifiants nommés configurés pour l'authentification à des systèmes externes doivent désormais utiliser des URL qui commencent par `https://`.

Éditions

Disponible avec : **Toutes** les éditions

DANS CETTE SECTION :

Déploiement d'options d'appel externe d'identifiant nommé via des ensembles de modifications, des packages ou l'API des métadonnées

Lors de la définition d'un identifiant nommé, vous pouvez spécifier si les en-têtes et le corps des appels externes Apex qui utilisent l'identifiant nommé sont personnalisés. Auparavant, ces options d'appel externe étaient définies uniquement via l'interface utilisateur. Elles peuvent désormais être déployées avec des ensembles de modifications, des packages ou l'API des métadonnées. Ainsi, il n'est pas nécessaire de configurer manuellement les options d'appel externe après le déploiement. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Correction des schémas incorrects dans les URL d'identifiants nommés

Lorsque vous configurez un identifiant nommé pour l'authentification à un système externe, vous devez saisir une URL qui commence par `https://`. Assurez-vous que tous vos identifiants nommés existants respectent cette exigence avant la publication de Winter '18 dans votre organisation. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Déploiement d'options d'appel externe d'identifiant nommé via des ensembles de modifications, des packages ou l'API des métadonnées

Lors de la définition d'un identifiant nommé, vous pouvez spécifier si les en-têtes et le corps des appels externes Apex qui utilisent l'identifiant nommé sont personnalisés. Auparavant, ces options d'appel externe étaient définies uniquement via l'interface utilisateur. Elles peuvent désormais être déployées avec des ensembles de modifications, des packages ou l'API des métadonnées. Ainsi, il n'est pas nécessaire de configurer manuellement les options d'appel externe après le déploiement. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Ces champs d'identifiants nommés peuvent maintenant être déployés via des ensembles de modifications des packages ou l'API des métadonnées.

- Générer un en-tête d'autorisation
- Autoriser les champs de fusion dans un en-tête HTTP
- Autoriser les champs de fusion dans un corps HTTP

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Définition d'un identifiant nommé

Correction des schémas incorrects dans les URL d'identifiants nommés

Lorsque vous configurez un identifiant nommé pour l'authentification à un système externe, vous devez saisir une URL qui commence par `https://`. Assurez-vous que tous vos identifiants nommés existants respectent cette exigence avant la publication de Winter '18 dans votre organisation. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Si le type d'identité d'un identifiant nommé est défini sur **Anonyme**, l'URL peut commencer par `http://`. Sinon, elle doit commencer par `https://`.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Définition d'un identifiant nommé

Mise à jour de votre fournisseur d'authentification Facebook pour la réception de l'adresse e-mail

Éditions

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

Suite aux modifications récentes apportées à l'API Facebook, nous avons mis à jour le fournisseur d'authentification par défaut de Salesforce pour la connexion sociale Facebook afin d'inclure l'adresse e-mail de l'utilisateur. Auparavant, le fournisseur d'authentification renvoyait uniquement l'ID et le nom complet de l'utilisateur. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Le fournisseur d'authentification permet à vos utilisateurs de se connecter à votre organisation en utilisant d'autres identifiants de connexion, notamment ceux de leur compte Facebook. Si vous avez créé votre propre fournisseur d'authentification pour activer la connexion sociale depuis Facebook, assurez-vous d'utiliser l'URL de l'API suivante pour votre point de terminaison userinfo personnalisé :

```
https://graph.facebook.com/me?fields=id,name,email
```

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Point de terminaison UserInfo

Aide de Salesforce : Utilisation de valeurs gérées par Salesforce dans la page de configuration du fournisseur d'authentification

Valeur Email_Verified mise à jour dans le point de terminaison UserInfo et la réponse de l'URL d'identité

Éditions

Disponible avec : **Toutes** les éditions

L'attribut `email_verified` dans le point de terminaison UserInfo et l'URL d'identité indique désormais si les utilisateurs ont vérifié avec succès leur adresse e-mail après avoir cliqué sur un lien dans un message de confirmation de l'adresse e-mail. Auparavant, il indiquait uniquement si l'organisation avait activé la vérification de l'adresse e-mail.

La valeur de l'attribut `email_verified` est définie sur `true` lorsque les utilisateurs de l'organisation ou de la communauté cliquent sur un lien dans l'e-mail lorsque :

- ils changent leur adresse e-mail
- ils changent leur mot de passe, ou un administrateur Salesforce le réinitialise
- ils vérifient leur identité, par exemple avec l'authentification à deux facteurs
- un administrateur Salesforce les crée en tant que nouveaux utilisateurs

Par exemple, un administrateur Salesforce crée l'utilisateur Roberta Smith. Roberta reçoit un message « Bienvenue dans Salesforce », avec un lien de vérification de son compte. Lorsqu'elle clique sur le lien, la valeur `email_verified` est définie sur `true`.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Point de terminaison UserInfo

Aide de Salesforce : URL d'identité

Salesforce Shield : cryptage supplémentaire, événements supplémentaires à surveiller

Cryptez plus de champs et contrôlez votre stratégie de cryptage avec plus de précision. Visualisez un plus grand nombre d'activités des utilisateurs, notamment les recherches et les vues d'articles de base de connaissances.

DANS CETTE SECTION :

Cryptage de la plate-forme : filtrage des données cryptées (pilote), surveillance des événements clés, utilisation de tableaux fins

Les clients de Cryptage de la plate-forme Shield bénéficient de nouvelles méthodes pour accéder et interagir avec les données cryptées. Nous offrons la compatibilité avec les tableaux, Chatter, les flux et les processus, et quantité de nouveaux champs standard. Les nouvelles fonctionnalités comprennent l'authentification à deux facteurs pour gérer les tâches clés, le suivi de l'utilisation des clés avec le service Event Monitoring et un tableau de bord de statistiques pour vos données cryptées. Vous pouvez même adopter notre nouveau schéma compatible avec le filtrage.

Event Monitoring : nouveaux types d'événement pour la recherche, articles de base de connaissances et cryptage de la plate-forme

Utilisez les nouveaux types d'événement pour suivre les recherches de vos utilisateurs dans votre organisation Salesforce, les principaux articles de base de connaissances qu'ils visualisent, ainsi que des détails des clés et des secrets locataires utilisés pour accéder aux données.

Cryptage de la plate-forme : filtrage des données cryptées (pilote), surveillance des événements clés, utilisation de tableaux fins

Les clients de Cryptage de la plate-forme Shield bénéficient de nouvelles méthodes pour accéder et interagir avec les données cryptées. Nous offrons la compatibilité avec les tableaux, Chatter, les flux et les processus, et quantité de nouveaux champs standard. Les nouvelles fonctionnalités comprennent l'authentification à deux facteurs pour gérer les tâches clés, le suivi de l'utilisation des clés avec le service Event Monitoring et un tableau de bord de statistiques pour vos données cryptées. Vous pouvez même adopter notre nouveau schéma compatible avec le filtrage.

DANS CETTE SECTION :

Filtrage des données cryptées avec le cryptage déterministe (pilote)

Le cryptage de la plate-forme Shield a toujours utilisé un cryptage symétrique renforcé pour fournir une couche de protection supplémentaire à vos données. Notre nouveau schéma de cryptage déterministe combine la puissance du service Cryptage de la plate-forme Shield et la flexibilité dont vous avez besoin pour filtrer vos données. Ce schéma permet de filtrer des données cryptées dans des rapports, des vues de liste et dans les clauses WHERE des requêtes SOQL. Il est également compatible avec les champs `Unique` et `External ID`, et avec les index personnalisés. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience, dans Salesforce Classic et dans toutes les versions de l'application Salesforce.

Extension du cryptage de la plate-forme et de la gestion des clés au Cloud public (globalement disponible)

Le cryptage de la plate-forme Shield s'étend aux données stockées dans les centres de données AWS au Canada et en Australie. Nous avons remplacé notre module de sécurité matériel (HSM) par le mécanisme de gestion des clés AWS CloudHSM pour vous aider à satisfaire vos exigences en conformité.

Cryptage de vos données dans Chatter (globalement disponible)

Le cryptage de la plate-forme Shield continue d'offrir une sécurité supplémentaire pour les données publiées dans votre fil Chatter. Pour activer le cryptage pour Chatter, contactez le support. Nous vous aiderons à le configurer. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience, dans Salesforce Classic et dans toutes les versions de l'application Salesforce.

Accès aux données cryptées avec des flux et le Générateur de processus (globalement disponible)

La prise en charge des flux et des processus par le Cryptage de la plate-forme Shield est désormais disponible pour tous les clients du Cryptage de la plate-forme Shield. Accédez aux données cryptées de la plupart des éléments dans des flux et des processus, à l'exception du filtrage ou du tri d'enregistrements. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience, dans Salesforce Classic et dans toutes les versions de l'application Salesforce.

Session d'assurance élevée requise pour les tâches de gestion des clés (état)

Le Cryptage de la plate-forme Shield fournit des services de cryptage de confiance pour vos données. Vous pouvez désormais appliquer l'authentification à deux facteurs à des tâches de gestion des clés telles que la génération, la rotation et le chargement de clés et de certificats. Lorsqu'un administrateur tente d'exécuter l'une de ces tâches, il doit utiliser un deuxième dispositif d'authentification tel que l'application Salesforce Authenticator ou une clé de sécurité U2F. Détendez-vous en sachant que l'administrateur de sécurité qui gère vos clés est la personne que vous avez recrutée pour ce travail et à laquelle vous faites confiance. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience, dans Salesforce Classic et dans toutes les versions de l'application Salesforce.

Cryptage de champs PII supplémentaires dans les comptes, les comptes personnels, les contacts et les pistes (globalement disponible)

Vous pouvez désormais protéger davantage d'informations d'identification personnelle (PII) dans les champs standard des comptes, des contacts et des pistes. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience, dans Salesforce Classic et dans toutes les versions de l'application Salesforce.

Cryptage du champ Nom de l'opportunité (pilote)

Vous pouvez crypter le champ Nom de l'opportunité uniquement dans les environnements sandbox et Developer Edition. Pour participer à ce pilote, contactez votre responsable de compte ou le responsable du groupe Success de Salesforce. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience, dans Salesforce Classic et dans toutes les versions de l'application Salesforce.

Compatibilité du cryptage avec les tableaux fins (bêta)

Si votre organisation utilise des « tableaux fins » pour optimiser les performances de fonctionnalités telles que les rapports, les vues de liste et les requêtes SOQL, ces tableaux peuvent désormais inclure des champs cryptés. Pour activer cette fonctionnalité, contactez Salesforce.

Dernier rappel : activation automatique de la mise à jour critique Désactiver le masquage des données cryptées

Le 29 novembre 2017, la mise à jour critique Désactiver le masquage des données cryptées sera appliquée à toutes les organisations qui utilisent le Cryptage de la plate-forme Shield. Cette mise à jour critique permet d'accéder aux fonctionnalités nouvelles et actualisées du Cryptage de la plate-forme Shield. Elle offre également une expérience plus cohérente aux utilisateurs qui accèdent à des données cryptées, et réduit la confusion entre les données masquées et les données cryptées. Si vous ne l'avez pas encore activée, nous vous invitons à le faire sans délai.

Suivi de l'utilisation de la gestion des clés de cryptage dans les journaux Event Monitoring

Nous savons que vous maîtrisez vos principales tâches de management, mais parfois vous avez besoin d'éléments de preuve. Vous pouvez désormais utiliser le type de données d'événement PlatformEncryption pour remplir les obligations en matière d'audit, de conformité et de sécurité. Accédez à des informations précises sur l'utilisation des clés avec le service Event Monitoring. Il complète les informations sur les événements majeurs du cycle de vie des clés auxquelles vous avez toujours pu accéder via le journal d'audit de configuration.

Filtrage des données cryptées avec le cryptage déterministe (pilote)

Le cryptage de la plate-forme Shield a toujours utilisé un cryptage symétrique renforcé pour fournir une couche de protection supplémentaire à vos données. Notre nouveau schéma de cryptage déterministe combine la puissance du service Cryptage de la plate-forme Shield et la flexibilité dont vous avez besoin pour filtrer vos données. Ce schéma permet de filtrer des données cryptées dans des rapports, des vues de liste et dans les clauses WHERE des requêtes SOQL. Il est également compatible avec les champs `Unique` et `External ID`, et avec les index personnalisés. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience, dans Salesforce Classic et dans toutes les versions de l'application Salesforce.

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 la disponibilité globale sur une période spécifique ou à terme. Nous recommandons de motiver vos décisions d'achat en fonction des fonctionnalités actuellement disponibles.

Pour participer à ce pilote, contactez votre représentant de compte ou le responsable du groupe Success de Salesforce.

Lorsque vous cryptez un champ standard ou personnalisé, nous sécurisons les données en utilisant un schéma de *cryptage probabiliste*. Le cryptage probabiliste transforme vos données en chaîne ciphertext unique et complète chaque fois qu'elles sont cryptées. Les données identiques paraissent toujours différentes dans la base de données chaque fois qu'elles sont cryptées. Par conséquent, le filtrage des données cryptées est un défi mathématique unique.

Le *cryptage déterministe* relève ce défi en utilisant un vecteur d'initialisation statique (IV). Le vecteur d'initialisation statique permet d'identifier des données cryptées (est illisibles) comme appartenant à une valeur de champ particulière. Le vecteur d'initialisation est unique pour un champ donné dans une organisation donnée, et peut être décrypté uniquement avec les clés de cryptage spécifiques à votre organisation.

L'application du cryptage déterministe pour un champ est aussi simple qu'activer le cryptage. Activez le cryptage pour le champ, puis sélectionnez **Déterministe** dans la liste.



Pour appliquer ce schéma de cryptage à des données déjà cryptées, contactez le Support pour obtenir une aide.

Remarque: Pour utiliser cette fonctionnalité, vous devez activer la mise à jour critique « Désactiver le masquage des données cryptées ».

Extension du cryptage de la plate-forme et de la gestion des clés au Cloud public (globalement disponible)

Le cryptage de la plate-forme Shield s'étend aux données stockées dans les centres de données AWS au Canada et en Australie. Nous avons remplacé notre module de sécurité matériel (HSM) par le mécanisme de gestion des clés AWS CloudHSM pour vous aider à satisfaire vos exigences en conformité.

CONSULTER ÉGALEMENT :

https://www.salesforce.com/blog/2016/05/salesforce-aws-public-cloud-infrastructure.html

Cryptage de vos données dans Chatter (globalement disponible)

Le cryptage de la plate-forme Shield continue d'offrir une sécurité supplémentaire pour les données publiées dans votre fil Chatter. Pour activer le cryptage pour Chatter, contactez le support. Nous vous aiderons à le configurer. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience, dans Salesforce Classic et dans toutes les versions de l'application Salesforce.

Vous pouvez formuler des commentaires et des suggestions sur le cryptage pour Chatter dans le groupe Chatter Product de la communauté Trailblazer.

Remarque: Pour utiliser cette fonctionnalité, vous devez activer la mise à jour critique « Désactiver le masquage des données cryptées ».

CONSULTER ÉGALEMENT :

Sécurité accrue avec le cryptage pour Chatter (globalement disponible)

Accès aux données cryptées avec des flux et le Générateur de processus (globalement disponible)

La prise en charge des flux et des processus par le Cryptage de la plate-forme Shield est désormais disponible pour tous les clients du Cryptage de la plate-forme Shield. Accédez aux données cryptées de la plupart des éléments dans des flux et des processus, à l'exception du filtrage ou du tri d'enregistrements. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience, dans Salesforce Classic et dans toutes les versions de l'application Salesforce.

Vous pouvez mettre à jour la valeur d'un champ crypté ou référencer un champ crypté dans une logique, mais vous ne pouvez pas référencer des enregistrements basés sur une valeur spécifique dans un champ crypté.

Remarque: Pour utiliser cette fonctionnalité, vous devez activer la mise à jour critique « Désactiver le masquage des données cryptées ».

CONSULTER ÉGALEMENT :

Accès aux données cryptées dans vos flux (globalement disponible)

Accès aux données cryptées dans le Générateur de processus (globalement disponible)

Session d'assurance élevée requise pour les tâches de gestion des clés (état)

Le Cryptage de la plate-forme Shield fournit des services de cryptage de confiance pour vos données. Vous pouvez désormais appliquer l'authentification à deux facteurs à des tâches de gestion des clés telles que la génération, la rotation et le chargement de clés et de certificats. Lorsqu'un administrateur tente d'exécuter l'une de ces tâches, il doit utiliser un deuxième dispositif d'authentification tel que l'application Salesforce Authenticator ou une clé de sécurité U2F. Détendez-vous en sachant que l'administrateur de sécurité qui gère vos clés est la personne que vous avez recrutée pour ce travail et à laquelle vous faites confiance. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience, dans Salesforce Classic et dans toutes les versions de l'application Salesforce.

Remarque: Cette version contient une version bêta de l'authentification à deux facteurs pour la gestion des clés. Cela signifie que cette fonctionnalité est de grande qualité avec des limitations connues. L'authentification à deux facteurs pour la gestion des clés n'est pas globalement disponible tant que Salesforce n'a pas annoncé sa disponibilité dans la documentation, des bulletins d'actualité ou des annonces publiques. Nous ne pouvons pas garantir la disponibilité globale sur une période spécifique ou à terme. Motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités globalement disponibles.

Activez l'authentification à deux facteurs dans votre organisation, attribuez aux administrateurs l'autorisation Gérer les clés cryptées, puis contactez Salesforce pour activer cette fonctionnalité. Nous l'activons d'abord dans les organisations sandbox et vous pouvez la déployer dans votre organisation de production lorsque vous êtes prêt(e).

Remarque: Pour utiliser cette fonctionnalité, vous devez activer la mise à jour critique « Désactiver le masquage des données cryptées ».

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Configuration de l'authentification à deux facteurs

Cryptage de champs PII supplémentaires dans les comptes, les comptes personnels, les contacts et les pistes (globalement disponible)

Vous pouvez désormais protéger davantage d'informations d'identification personnelle (PII) dans les champs standard des comptes, des contacts et des pistes. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience, dans Salesforce Classic et dans toutes les versions de l'application Salesforce.

Dans les pistes, vous pouvez crypter :

- Adresse (rue, ville)
- Société
- Description
- E-mail
- Télécopie
- Téléphone mobile
- Nom (prénom, deuxième prénom, nom)
- Téléphone
- Fonction
- Site Web

Dans les comptes et les comptes personnels, vous pouvez crypter :

- Facturation (rue, ville)
- Expédition (rue, ville)
- Site

Dans les contacts, vous pouvez crypter :

- Assistant
- Téléphone de l'assistant(e)
- Autre adresse (rue, ville)
- Fonction

Remarque: Cela s'applique également aux comptes personnels.

Pour utiliser cette fonctionnalité, vous devez activer la mise à jour critique « Désactiver le masquage des données cryptées ».

Cryptage du champ Nom de l'opportunité (pilote)

Vous pouvez crypter le champ Nom de l'opportunité uniquement dans les environnements sandbox et Developer Edition. Pour participer à ce pilote, contactez votre responsable de compte ou le responsable du groupe Success de Salesforce. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience, dans Salesforce Classic et dans toutes les versions de l'application Salesforce.

Remarque: Pour utiliser cette fonctionnalité, vous devez activer la mise à jour critique « Désactiver le masquage des données cryptées ».

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 la disponibilité globale sur une période spécifique ou à terme. Nous recommandons de motiver vos décisions d'achat en fonction des fonctionnalités actuellement disponibles.

Compatibilité du cryptage avec les tableaux fins (bêta)

Si votre organisation utilise des « tableaux fins » pour optimiser les performances de fonctionnalités telles que les rapports, les vues de liste et les requêtes SOQL, ces tableaux peuvent désormais inclure des champs cryptés. Pour activer cette fonctionnalité, contactez Salesforce.

Remarque: Cette version contient une version bêta la prise en charge du cryptage dans les tableaux fins. Cela signifie que cette fonctionnalité est de grande qualité avec des limitations connues. Le filtrage des champs fins cryptés et les fonctionnalités avancées, telles que le partitionnement hash et les index fins natifs, ne sont pas pris en charge. La prise en charge du cryptage pour les tableaux fins n'est pas globalement disponible tant que Salesforce n'a pas annoncé sa disponibilité dans la documentation, des bulletins d'actualité ou des annonces publiques. Nous ne pouvons pas garantir la disponibilité globale sur une période spécifique ou à terme. Motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités globalement disponibles.

Remarque: Pour utiliser cette fonctionnalité, vous devez activer la mise à jour critique « Désactiver le masquage des données cryptées ».

CONSULTER ÉGALEMENT :

https://developersalesforcecom/docs/atlasen-ussalesforce_large_data_volumes_bpmeta/salesforce_large_data_volumes_bp/ldv_deployments_infrastructure_skinny_tableshtm

https://developer.salesforce.com/blogs/engineering/2013/03/long-and-short-term-approaches-for-tuning-force-com-performance.html

Dernier rappel : activation automatique de la mise à jour critique Désactiver le masquage des données cryptées

Le 29 novembre 2017, la mise à jour critique Désactiver le masquage des données cryptées sera appliquée à toutes les organisations qui utilisent le Cryptage de la plate-forme Shield. Cette mise à jour critique permet d'accéder aux fonctionnalités nouvelles et actualisées du Cryptage de la plate-forme Shield. Elle offre également une expérience plus cohérente aux utilisateurs qui accèdent à des données cryptées, et réduit la confusion entre les données masquées et les données cryptées. Si vous ne l'avez pas encore activée, nous vous invitons à le faire sans délai.

Lorsque vous activez cette mise à jour critique, les données cryptées sont visibles à l'écran. Elles ne sont plus remplacées par des caractères de masquage. Si vous souhaitez masquer les données pour les utilisateurs non autorisés, vous devez utiliser la sécurité au niveau du champ et au niveau de l'objet, que les données soient cryptées ou non.

Nous avons introduit cette mise à jour critique dans la version Winter '17. Par conséquent, certaines organisations clientes n'ont pas besoin de cette mise à jour. Si vous avez commencé à générer des secrets locataires dans la version Spring '17 ou supérieure, l'autorisation Afficher les données cryptées est automatiquement découplée du masquage lorsque vous générez votre premier secret locataire. L'activation automatique s'applique uniquement pour les clients qui n'ont pas encore activé la mise à jour.

Pour activer la mise à jour critique, dans Configuration, saisissez `Mises à jour critiques` dans la case Recherche rapide, puis cliquez sur **Mises à jour critiques**. Cliquez sur **Activer** en regard de la mise à jour Désactiver le masquage des données cryptées.

Une fois cette mise à jour activée, l'autorisation Afficher les données cryptées s'applique uniquement au cryptage Classic.

Suivi de l'utilisation de la gestion des clés de cryptage dans les journaux Event Monitoring

Nous savons que vous maîtrisez vos principales tâches de management, mais parfois vous avez besoin d'éléments de preuve. Vous pouvez désormais utiliser le type de données d'événement PlatformEncryption pour remplir les obligations en matière d'audit, de conformité et de sécurité. Accédez à des informations précises sur l'utilisation des clés avec le service Event Monitoring. Il complète les informations sur les événements majeurs du cycle de vie des clés auxquelles vous avez toujours pu accéder via le journal d'audit de configuration.

Le type d'événement PlatformEncryption de l'objet EventLogFile offre quantité de détails sur les événements concernant les clés. Ces événements indiquent les principales tâches d'utilisation des clés pour les secrets locataires générés par Salesforce et fournis par le client, ainsi que des informations sur les clés de cryptage dérivées.

Exemple

Vous êtes membre de l'équipe d'administration de la sécurité d'une organisation financière, chargé(e) de la gestion des clés de cryptage de la société. Votre responsable vous informe que la société est auditée pour vérifier qu'elle respecte les règles de sécurité des informations du secteur. Vous devez fournir un suivi de l'utilisation des clés internes et le corréler aux données accédées. En utilisant le service Event Monitoring, vous accédez au fichiers journaux d'événements et comparez vos événements d'utilisation des clés avec les journaux pour afficher les données qui ont été accédées. Vous pouvez maintenant préparer un rapport complet et précis sur vos besoins réglementaires et en matière de sécurité.

CONSULTER ÉGALEMENT :

https://trailhead.salesforce.com/modules/event_monitoring

Objets modifiés

Event Monitoring : nouveaux types d'événement pour la recherche, articles de base de connaissances et cryptage de la plate-forme

Utilisez les nouveaux types d'événement pour suivre les recherches de vos utilisateurs dans votre organisation Salesforce, les principaux articles de base de connaissances qu'ils visualisent, ainsi que des détails des clés et des secrets locataires utilisés pour accéder aux données.

DANS CETTE SECTION :

Suivi des recherche déclic des utilisateurs avec les fichiers journaux d'événements

Nous avons ajouté de nouveaux types à l'objet standard EventLogFile pour les requêtes de recherche. Vous pouvez désormais auditer les termes de recherche employés par les utilisateurs et les clics d'utilisateurs individuels. Pour chaque requête, vous pouvez vérifier le terme de recherche et les préfixes. Pour le suivi des résultats, examinez l'enregistrement sur lesquels les utilisateurs ont cliqué et le classement dans les résultats de recherche, même dans les communautés Salesforce. Favorisez l'adoption de Salesforce Knowledge en suivant les agents de service qui recherchent et visualisent des articles. Découvrez les articles les plus utiles pour l'équipe de support, de formation et d'intégration. Ces événements sont disponibles dans l'API, mais pas dans l'application Event Monitoring Analytics.

Suivi des vues d'articles de la base de connaissance avec les fichiers journaux d'événements

Avec la surveillance des événements, prenez des décisions fondées sur les données concernant les contenus de votre base de connaissance. Nous avons ajouté un type d'événement KnowledgeArticleView à l'objet standard EventLogFile pour les vues d'articles. Vous pouvez déterminer qui visualise les articles pour mieux comprendre comment les personnes utilisent Knowledge dans votre organisation. Ce type d'événement est disponible dans l'API, mais pas dans l'application Event Monitoring Analytics.

Visibilité de l'utilisation des secrets locataires avec les fichiers journaux d'événements

Nous savons que vous maîtrisez vos principales tâches de management, mais parfois vous avez besoin d'éléments de preuve. Les journaux des événements contiennent désormais des détails sur les principaux événements. Ils permettent de surveiller l'utilisation de l'activité des secrets locataires générés par Salesforce et fournis par le client, ainsi que les clés de cryptage dérivées. Ces événements sont disponibles dans l'API, mais pas dans l'application Event Monitoring Analytics.

Valeur de chaîne dans le champ Client IP

Nous avons changé le type de données du champ `CLIENT_IP` de IP à String. De plus, nous utilisons désormais la valeur IP Salesforce.com pour représenter une adresse IP interne de Salesforce, telle qu'une connexion depuis Salesforce Workbench ou AppExchange.

Nouveaux noms, mais données aussi puissantes dans l'application Analytics Surveillance des événements

Dans la version Summer '17, l'application Event Monitoring Wave a été renommée Event Monitoring Analytics. Le nom Analytics figure désormais dans toutes les pages associées aux applications, notamment l'assistant de configuration, les ensembles d'autorisations standard, la licence d'ensemble d'autorisations et les tableaux de bord prédéfinis. Les noms des types d'événement Modification Wave, Interaction Wave et Performances Wave restent inchangés.

Retrait du type d'événement UI Tracking

Comme nous l'avons déjà annoncé dans Nouveaux types d'événement pour Shield Monitoring, nous retirons le type d'événement UI Tracking. Pour recueillir les données sur les clics Web, les performances et les erreurs dans Lightning Experience, Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS ou l'application Web mobile Salesforce, utilisez à la place les types d'événement Lightning Experience.

Suivi des recherche déclic des utilisateurs avec les fichiers journaux d'événements

Nous avons ajouté de nouveaux types à l'objet standard EventLogFile pour les requêtes de recherche. Vous pouvez désormais auditer les termes de recherche employés par les utilisateurs et les clics d'utilisateurs individuels. Pour chaque requête, vous pouvez vérifier le terme de recherche et les préfixes. Pour le suivi des résultats, examinez l'enregistrement sur lesquels les utilisateurs ont cliqué et le classement dans les résultats de recherche, même dans les communautés Salesforce. Favorisez l'adoption de Salesforce Knowledge en suivant les agents de service qui recherchent et visualisent des articles. Découvrez les articles les plus utiles pour l'équipe de support, de formation et d'intégration. Ces événements sont disponibles dans l'API, mais pas dans l'application Event Monitoring Analytics.

Éditions

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

Avec ces informations, nous avons ajouté deux types d'événement à l'objet EventFileLog.

- Search : détails sur la requête de recherche
- SearchClick : détails sur les résultats de recherche

CONSULTER ÉGALEMENT :

Objets modifiés

Suivi des vues d'articles de la base de connaissance avec les fichiers journaux d'événements

Avec la surveillance des événements, prenez des décisions fondées sur les données concernant les contenus de votre base de connaissance. Nous avons ajouté un type d'événement KnowledgeArticleView à l'objet standard EventLogFile pour les vues d'articles. Vous pouvez déterminer qui visualise les articles pour mieux comprendre comment les personnes utilisent Knowledge dans votre organisation. Ce type d'événement est disponible dans l'API, mais pas dans l'application Event Monitoring Analytics.

Éditions

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

CONSULTER ÉGALEMENT :

- Objets modifiés
- *IdeaExchange :* Track Knowledge Article Searches and / or Views by User
- *IdeaExchange :* Knowledge Article Viewed Date / Voted Date Filter in Reports

Visibilité de l'utilisation des secrets locataires avec les fichiers journaux d'événements

Nous savons que vous maîtrisez vos principales tâches de management, mais parfois vous avez besoin d'éléments de preuve. Les journaux des événements contiennent désormais des détails sur les principaux événements. Ils permettent de surveiller l'utilisation de l'activité des secrets locataires générés par Salesforce et fournis par le client, ainsi que les clés de cryptage dérivées. Ces événements sont disponibles dans l'API, mais pas dans l'application Event Monitoring Analytics.

Nous avons ajouté le type d'événement Cryptage de la plate-forme à l'objet EventLogFile. Examinons comment utiliser ce type d'événement pour satisfaire aux obligations d'audit d'usage des clés, de conformité et de sécurité.

Éditions

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

Exemple: Vous êtes membre de l'équipe d'administration de la sécurité d'une organisation financière, chargé(e) de la gestion des clés de cryptage de la société. Votre responsable vous informe que la société est auditée pour vérifier qu'elle respecte les règles de sécurité des informations du secteur. Vous devez fournir un suivi de l'utilisation des clés internes et le corréler aux données accédées. En utilisant Event Monitoring, vous téléchargez les fichiers journaux d'événements et comparez vos événements d'utilisation des clés avec les journaux pour afficher les données qui ont été accédées. Vous pouvez maintenant préparer un rapport complet et précis sur vos besoins réglementaires et en matière de sécurité.

CONSULTER ÉGALEMENT :

- Objets modifiés

Valeur de chaîne dans le champ Client IP

Nous avons changé le type de données du champ `CLIENT_IP` de IP à String. De plus, nous utilisons désormais la valeur IP Salesforce.com pour représenter une adresse IP interne de Salesforce, telle qu'une connexion depuis Salesforce Workbench ou AppExchange.

Éditions

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

	A	B	C	D	E	F	G
1	EVENT_TYPE	TIMESTAMP	USER_ID	CLIENT_IP	URI_ID_DERIVED	REPORT_ID_DERIVED	
2	Report	2.01501E+13	001xx0000000use	Salesforce.com IP	005B0000000GSwOIAW	001xx0000000repAAA	
3	Report	2.01501E+13	001xx0000000use	Salesforce.com IP	005B0000000GSwOIAD	001xx0000000repAAA	
4	Report	2.01501E+13	001xx0000000use	127.0.0.1	005B0000000GSwOIXX	001xx0000000repAAA	

Cette modification affecte tous les types d'événement qui contiennent `CLIENT_IP` :

- Appel externe Apex
- Exécution Apex
- SOAP Apex
- Déclencheur Apex
- API
- Exécution de rapport asynchrone
- API de transfert en masse
- Opération d'ensemble de modifications
- Console
- Tableau de bord
- Erreur Lightning
- Interaction Lightning
- Vue de page Lightning
- Performance Lightning
- Connexion
- Connexion en tant que
- Se déconnecter
- Opération d'API de métadonnées
- Rapport à blocs multiples
- Installation de package
- Exécution mise en file d'attente
- Rapport
- Exportation de rapport
- API REST
- Sites
- Sécurité des transactions
- URI
- Requête Visualforce
- Modification Wave
- Interaction Wave
- Performances Wave

CONSULTER ÉGALEMENT :

Objets modifiés

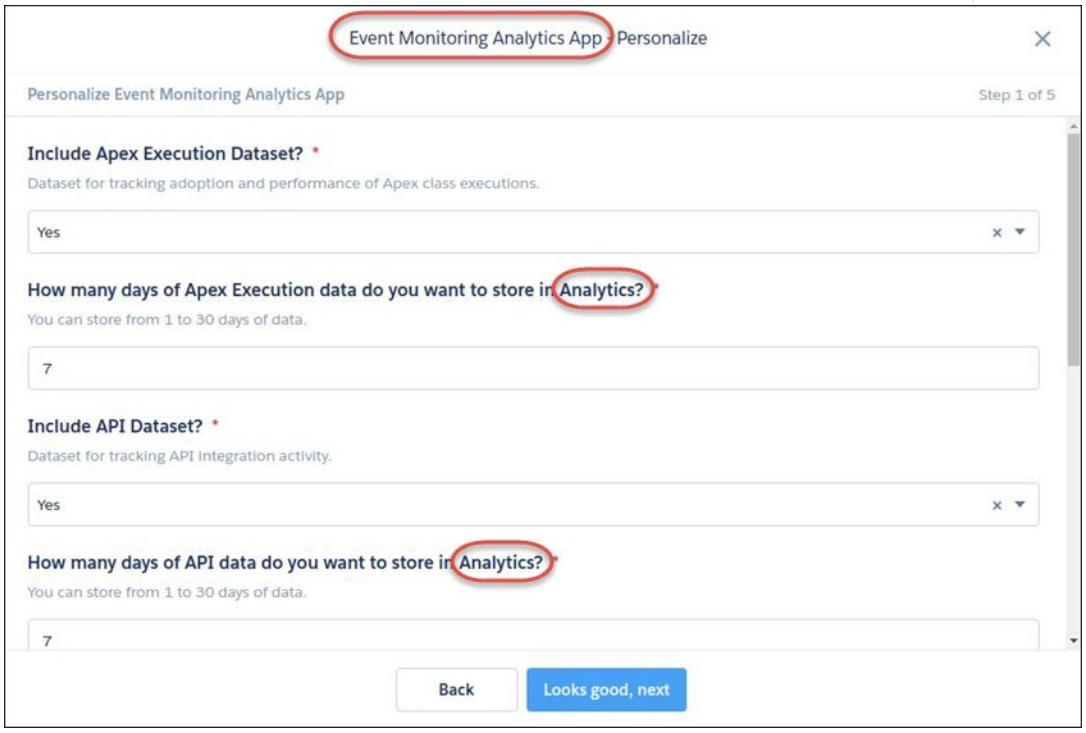
Nouveaux noms, mais données aussi puissantes dans l'application Analytics Surveillance des événements

Dans la version Summer '17, l'application Event Monitoring Wave a été renommée Event Monitoring Analytics. Le nom Analytics figure désormais dans toutes les pages associées aux applications, notamment l'assistant de configuration, les ensembles d'autorisations standard, la licence d'ensemble d'autorisations et les tableaux de bord prédéfinis. Les noms des types d'événement Modification Wave, Interaction Wave et Performances Wave restent inchangés.

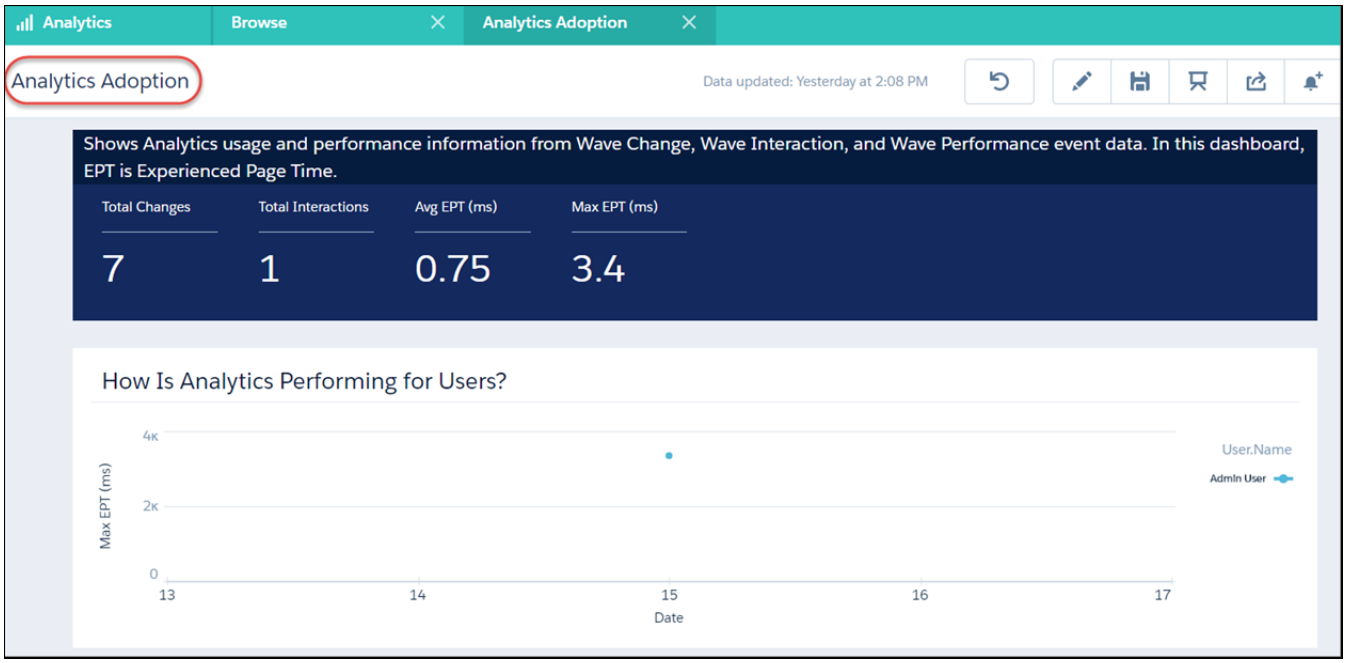
Par exemple, avec le nouveau nom, assistant de configuration se présente comme suit.

Éditions

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



Le tableau de bord prédéfini Wave Adoption précédent se présente comme suit après le changement de nom.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Salesforce Einstein : le CRM le plus intelligent au monde avec l'intelligence artificielle (AI) pour tous

Retrait du type d'événement UI Tracking

Comme nous l'avons déjà annoncé dans Nouveaux types d'événement pour Shield Monitoring, nous retirons le type d'événement UI Tracking. Pour recueillir les données sur les clics Web, les performances et les erreurs dans Lightning Experience, Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS ou l'application Web mobile Salesforce, utilisez à la place les types d'événement Lightning Experience.

Éditions

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

Pour préparer cette modification :

- Si vous importez des fichiers journaux d'événements dans une base de données (par exemple, Apache HBase) pour les stocker et les interroger, examinez les nouveaux types d'événement Lightning Experience pour l'interface utilisateur Lightning et les événements de l'interface utilisateur mobile.
- Si vous utilisez une intégration prédéfinie tierce pour visualiser les données de Surveillance des événements, Salesforce travaille avec ces partenaires pour mettre à jour leurs applications.
- Si vous avez élaboré vos propres visualisations, mettez à jour votre intégration pour importer les nouveaux types d'événement Lightning Experience. Pour plus d'informations sur la surveillance des événements, suivez le module Trailhead Event Monitoring ou consultez le guide Force.com REST API Developer's Guide.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Article Knowledge : Nouveaux types d'événement pour la surveillance Shield

Autres modifications apportées à la sécurité : en-têtes de sécurité résistants aux pirates et normes par défaut dans le Contrôle d'intégrité

Vous pouvez désormais choisir une norme par défaut et modifier certains champs dans le Contrôle d'intégrité de la sécurité. Nous avons également légèrement modifié le processus d'importation de norme. Nous avons ajouté des paramètres qui impactent la sécurité, notamment la protection contre les attaques par script inter-site pour les en-têtes de vos pages Visualforce, de site et de communauté.

DANS CETTE SECTION :

Amélioration de la protection du navigateur pour les pages Visualforce, les sites et les communautés

De nouveaux paramètres renforcent la sécurité du navigateur et la protection contre les attaques par script inter-sites et les fichiers malveillants dans les pages Visualforce, les sites Force.com et les communautés.

Redirection des navigateurs par HSTS (HTTP Strict Transport Security) pour utiliser HTTPS

Le protocole HSTS est activé dans toutes les pages Visualforce et ne peut pas être désactivé. Vous pouvez choisir d'activer le HSTS dans les communautés et les sites Force.com. Lorsque vous activez le HSTS dans un sous-domaine, il s'applique également aux communautés ou aux sites Force.com qui partagent le sous-domaine.

Contrôle d'intégrité : choix d'une norme par défaut et nommage des normes en fonction des besoins

Vous pouvez désormais définir une norme par défaut que le contrôle d'intégrité ouvre au chargement de la page. Vous pouvez changer le nom de la norme, le nom d'API et la norme par défaut en utilisant la fonctionnalité Modifier dans menu Contrôles de base. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Amélioration de la protection du navigateur pour les pages Visualforce, les sites et les communautés

De nouveaux paramètres renforcent la sécurité du navigateur et la protection contre les attaques par script inter-sites et les fichiers malveillants dans les pages Visualforce, les sites Force.com et les communautés.

Protection contre le reniflage de contenus
Empêche le navigateur de déduire le type MIME à partir du contenu d'un document. Il empêche également l'exécution des fichiers malveillants en tant que contenu dynamique (JavaScript, feuille de style).

Protection contre les attaques par script inter-sites
Si une attaque par script inter-site est détectée, le navigateur affiche une page vide sans contenu.

Protection des URL de référent
Lors du chargement des pages, l'en-tête du référent affiche uniquement Salesforce.com, pas l'URL complète. Cette fonctionnalité élimine le risque d'affichage, dans un en-tête référent, des informations confidentielles qu'une URL complète peut inclure, par exemple un ID d'organisation. Cette fonctionnalité est pris en charge uniquement pour Chrome et Firefox.

Pour activer ces fonctionnalités de sécurité :

Visualforce
Visualforce et Salesforce partage ces paramètres de sécurité. L'activation de ces fonctionnalités de sécurité s'applique à Visualforce et à Salesforce.com. Dans Configuration, saisissez *Paramètres de session* dans la case Recherche rapide. Sélectionnez les fonctionnalités de sécurité que vous souhaitez activer.

Sites Force.com
Dans Configuration, saisissez *Sites* dans la case Recherche rapide. Cliquez sur **Modifier** dans le site Force.com, puis sélectionner le paramètre de sécurité que vous souhaitez activer.

Communautés Lightning

Sous l'onglet Site.com de l'application Site.com, lancez Site.com Studio. Sélectionnez **Configuration du site**, puis sélectionnez le paramètre de sécurité que vous souhaitez activer.

Redirection des navigateurs par HSTS (HTTP Strict Transport Security) pour utiliser HTTPS

Le protocole HSTS est activé dans toutes les pages Visualforce et ne peut pas être désactivé. Vous pouvez choisir d'activer le HSTS dans les communautés et les sites Force.com. Lorsque vous activez le HSTS dans un sous-domaine, il s'applique également aux communautés ou aux sites Force.com qui partagent le sous-domaine.

Une fois le HSTS activé, le navigateur met en cache uniquement le HTTPS qui peut être utilisé dans le domaine. Durant le déploiement du HSTS, l'expiration du cache passe à un an, puis reste inchangée.

Déploiement du HSTS en sandbox

Date	Expiration du cache
09/09	Une heure
16/09	Un jour
30/09	Une année

Déploiement du HSTS en production

Date	Expiration du cache
14/10	Une heure
21/10	Un jour
28/10	Une année

Activation du HSTS

Communautés Lightning

1. Dans Configuration, saisissez `Paramètres de session` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Paramètres de session**.
2. Sélectionnez **HSTS pour les sites et les communautés**, puis cliquez sur **Enregistrer**.
3. Depuis l'onglet Site.com de l'application Site.com, lancez Site.com Studio.
4. Sélectionnez **Configuration du site**, puis sélectionnez **Demander des connexions sécurisées (HTTPS)** et cliquez sur **Enregistrer**.

Sites Force.com

1. Dans Configuration, saisissez `Paramètres de session` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Paramètres de session**.
2. Sélectionnez **HSTS pour les sites et les communautés**, puis cliquez sur **Enregistrer**.

3. Dans Configuration, saisissez `Sites` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Sites**.
4. Dans le site Force.com, sélectionnez **Modifier**, puis sélectionnez **Demander des connexions sécurisées (HTTPS)** et cliquez sur **Enregistrer**.

Communautés et sites Force.com utilisant un domaine personnalisé

1. Dans Configuration, saisissez `Paramètres de session` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Paramètres de session**.
2. Sélectionnez **HSTS pour les sites et les communautés**, puis cliquez sur **Enregistrer**.
3. Pour un domaine personnalisé de communauté Lightning :

   a. Depuis l'onglet Site.com de l'application Site.com, lancez Site.com Studio.

   b. Sélectionnez **Configuration du site**, puis sélectionnez **Demander des connexions sécurisées (HTTPS)** et cliquez sur **Enregistrer**.

4. Pour un domaine personnalisé de site Force.com :

   a. Dans Configuration, saisissez `Sites` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Sites**.

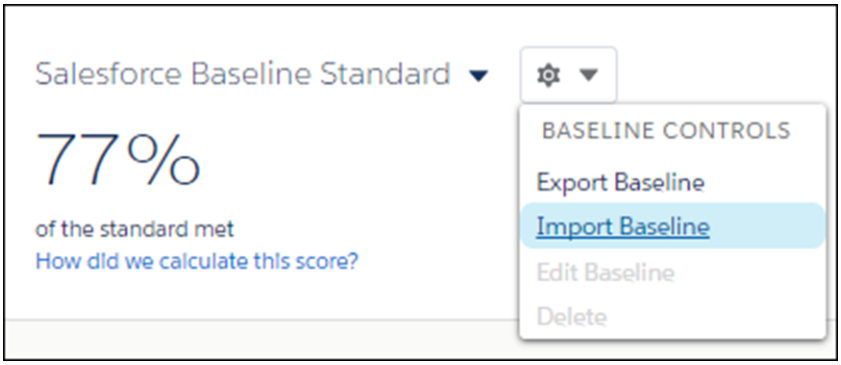
   b. Cliquez sur **Modifier** dans le site Force.com, puis sélectionnez **Demander des connexions sécurisées (HTTPS)** et cliquez sur **Enregistrer**.

5. Dans Configuration, saisissez `Domaines` dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Domaines**.
6. Dans le domaine, cliquez sur **Modifier**. Sélectionnez **Activer les en-têtes Strict Transport Security**, puis cliquez sur **Enregistrer**.

Contrôle d'intégrité : choix d'une norme par défaut et nommage des normes en fonction des besoins

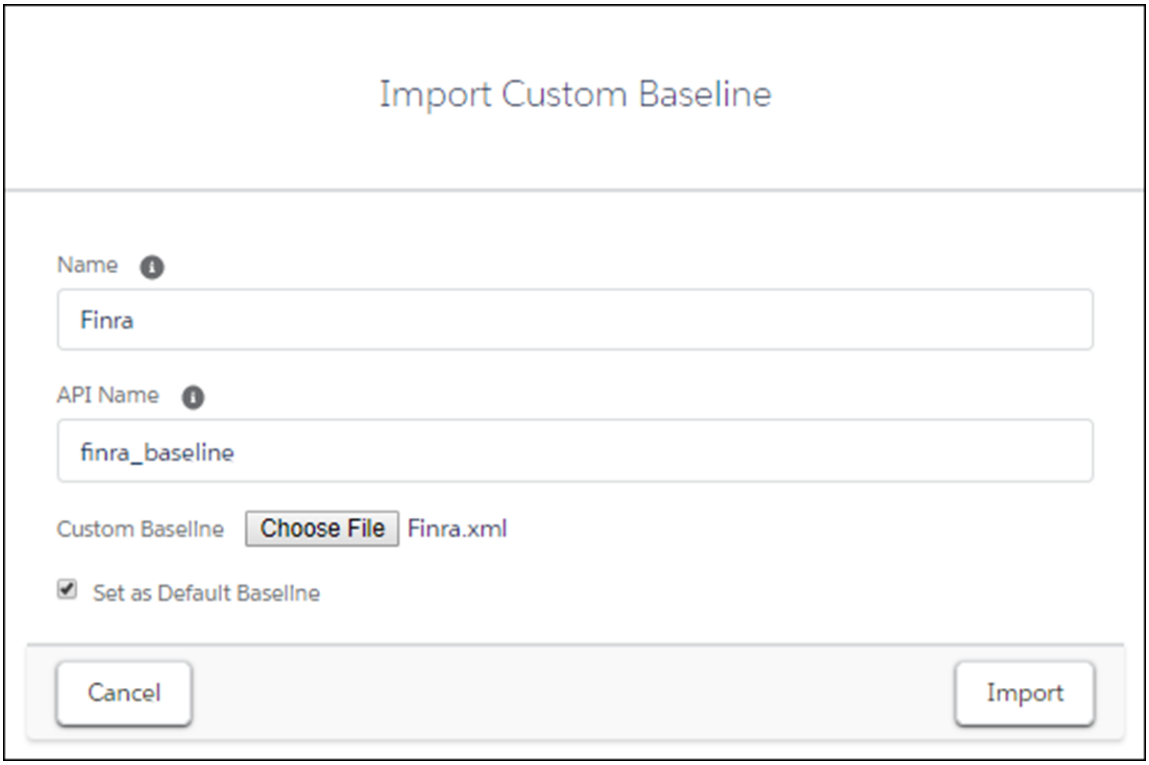
Vous pouvez désormais définir une norme par défaut que le contrôle d'intégrité ouvre au chargement de la page. Vous pouvez changer le nom de la norme, le nom d'API et la norme par défaut en utilisant la fonctionnalité Modifier dans menu Contrôles de base. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Lors de l'importation d'un fichier XML pour l'utiliser en tant que norme personnalisée, vous êtes invité(e) à saisir le nom de la norme et un nom d'API unique. Auparavant, vous ajoutiez ces informations à votre fichier XML.



Éditions

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



Développement : création de votre propre application Salesforce

Salesforce DX est la nouvelle frontière du développement d'applications Salesforce, qui offre aux développeurs individuels comme aux équipes de développement un cycle de vie de bout en bout et intégré conçu pour le développement agile de haute performance. Que vous utilisiez des composants Lightning, Visualforce, Apex, ou nos API avec votre langage de programmation favori, les améliorations apportées à Force.com facilitent le développement d'applications, d'intégrations et de packages efficaces pour les revendre à d'autres organisations.

DANS CETTE SECTION :

Salesforce DX : la nouvelle frontière du développement d'applications Salesforce

Les nouvelles fonctionnalités de Salesforce DX, l'expérience pour développeurs de Salesforce basé sur le développement orienté par la source, aident les développeurs à collaborer et à livrer de façon continue. Utilisez ces fonctionnalités avec des outils ouverts et standard, notamment Git, Selenium, VS Code et Eclipse.

Services de plate-forme Einstein : reconnaissance d'images et traitement en langage naturel

Vous n'êtes pas un spécialiste en science des données ni un expert en apprentissage machine, mais vous souhaitez intégrer l'intelligence artificielle dans vos applications ? Utilisez les API Services de plate-forme Einstein pour activer aisément l'intelligence artificielle dans vos applications avec la reconnaissance d'images et le traitement en langage naturel. En utilisant les API Einstein Vision, vous pouvez tirer parti des classificateurs déjà formés ou entraîner vos propres classificateurs personnalisés pour résoudre un large éventail de cas d'utilisation de reconnaissance d'image spécifiques. Avec les API Einstein Language (bêta), vous pouvez exploiter la puissance du traitement en langage naturel pour analyser les textes et déduire le sentiment ou l'intention qui se cache derrière le texte. Élaborez des applications plus intelligentes et exposez ainsi votre créativité.

Composants Lightning : sécurité, productivité des développeurs, puissance et flexibilité de l'interface utilisateur

L'infrastructure Lightning Component pilote Lightning Experience, Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS et l'application Web mobile Salesforce. Utilisez-la pour élaborer les applications et des pages mobiles dans Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS, l'application Web mobile Salesforce, Lightning Experience, Salesforce Classic et dans les communautés.

Visualforce : préparation et style de Lightning Experience

Utilisez Visualforce afin de développer des pages personnalisées pour votre organisation. Dans cette version, les modifications visent à simplifier l'utilisation des pages Visualforce de façon transparente dans Lightning Experience. Cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce.

Apex

Apex est un langage de programmation qui utilise une syntaxe de type Java et agit de façon semblable aux procédures stockées d'une base de données. Apex permet aux développeurs d'ajouter une logique métier à des événements système, par exemple des clics sur un bouton, des mises à jour d'enregistrements associés et des pages Visualforce.

ISVforce : accélération de l'intégration, simplification des plans d'affaires et amélioration de l'empaquetage

Accélérez votre progression dans le parcours de partenaire avec le package AppExchange Trailblazer Checklist. Gérez les plans d'affaires de vos applications à un emplacement où vous êtes habitué(e) à gérer d'autres publications : la console de publication AppExchange. Contrôlez l'accès des abonnés à des fonctionnalités individuelles avec les paramètres de fonctionnalité. Nous avons également optimisé le comportement des packages gérés dans les organisations abonnées.

Débogage : rétention standardisée du journal de débogage

Les journaux de débogage sont désormais supprimés selon un planning plus prévisible et vous pouvez stocker la plupart d'entre eux. Nous avons également ajouté de nouveaux événements au journal de débogage. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

API

Accédez à davantage de types de métadonnées et d'objets de données dans l'API version 41.0. Améliorez vos recherches en utilisant les nouvelles fonctionnalités dans SOSL et dans les Services de données. Créez des applications mobiles natives et des applications Web personnalisées avec l'API Interface utilisateur. Traitez des volumes d'enregistrements importants avec une interface simplifiée en utilisant l'API de transfert en masse 2.0.

Salesforce DX : la nouvelle frontière du développement d'applications Salesforce

Les nouvelles fonctionnalités de Salesforce DX, l'expérience pour développeurs de Salesforce basé sur le développement orienté par la source, aident les développeurs à collaborer et à livrer de façon continue. Utilisez ces fonctionnalités avec des outils ouverts et standard, notamment Git, Selenium, VS Code et Eclipse.

Les principes fondamentaux ci-dessous pilotent l'expérience ouverte et intégrée de développement sur Salesforce Platform.

- Le code source est roi.
- Les métadonnées et le code sont modulaires.
- Les environnements peuvent être aisément créés et supprimés.
- Le développement est organisé autour de la collaboration.
- Le développement est basé sur des normes ouvertes et l'extensibilité.
- L'empaquetage flexible prend en charge un modèle de distribution agile.
- Les processus et les outils facilitent l'intégration continue et la création permanente.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

La Dev Hub est disponible dans : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

Les organisations test sont disponibles dans : **Developer** Edition, **Enterprise** Edition, **Group** Edition et **Professional** Edition

Que vous soyez un développeur individuel ou membre d'une équipe importante, Salesforce DX fournit un cycle de vie de bout en bout et intégré, conçu pour le développement agile très performant. Mieux encore, ouvert et flexible, il permet d'élaborer en équipe avec les outils et les pratiques que vous connaissez et que vous appréciez.

DANS CETTE SECTION :

Exploration de Salesforce DX

Vous pouvez découvrir les nouvelles fonctionnalités et les nouveaux outils de Salesforce DX de plusieurs façons.

Productivité accrue avec Salesforce CLI (globalement disponible)

L'interface de ligne de commande (CLI) de Salesforce combine de nombreuses capacités de plusieurs API Salesforce. Elle intègre également les fonctionnalités d'autres outils Salesforce, notamment l'outil de migration Force.com et le Workbench Salesforce. Le tout à un emplacement unique. Créez aisément des environnements de développement et de test, synchronisez le code source, créez et exécutez des tests, et contrôlez le cycle de vie complet d'une application. Comme toutes les interfaces de ligne de commande, elle peut contenir des scripts. Salesforce CLI est globalement disponible depuis la mi-octobre 2017.

Cycle de vie de développement raccourci avec des organisations test (globalement disponible)

Une organisation test est votre propre environnement de développement personnel : une exécution pilotée par la source et jetable pour le code et les métadonnées Salesforce. Une organisation test est entièrement configurable, ce qui permet aux développeurs d'émuler différentes éditions avec diverses fonctionnalités et préférences. Les organisations test Salesforce DX sont globalement disponibles depuis la mi-octobre 2017.

Gestion de vos organisations test avec la plate-forme du développeur (globalement disponible)

Utilisez la plate-forme du développeur (Dev Hub) pour créer, supprimer et gérer vos organisations test Salesforce. Une fois votre projet configuré sur votre ordinateur local, autorisez l'organisation Dev Hub en utilisant l'interface Salesforce CLI. Dev Hub est globalement disponible depuis la mi-octobre 2017.

Suivi et synchronisation de votre source (globalement disponible)

Salesforce DX prend en charge le suivi et la synchronisation de la source entre votre projet Salesforce DX et des organisations test.

Accélération de la création avec les outils de développement Salesforce Developer Tools for Visual Studio Code (globalement disponible)

Salesforce Developer Tools for Visual Studio Code est un pack d'extension de source ouverte qui comprend les outils de développement sur Salesforce Platform. Utilisez le pack d'extension pour employer un flux de développement Salesforce DX piloté par la source dans l'éditeur VS Code léger et extensible. Ces extensions fournissent les fonctionnalités utiles pour travailler avec des organisations test, Apex, des composants Lightning et Visualforce. Des outils de développeur Salesforce pour le code Visual Studio seront globalement disponibles à la mi-octobre 2017, avec des fonctionnalités supplémentaires telles que le débogueur Apex.

Possibilités offertes avec Second-Generation Packaging (bêta)

Second-Generation Packaging introduit de nouvelles méthodes qui permettent aux partenaires et aux clients d'entreprise de développer, de distribuer et de gérer leurs applications et métadonnées. Si vous souhaitez implémenter un développement d'applications plus agile avec des packages pilotés par la source qui ne reposent pas sur l'organisation, adoptez le nouveau programme. Nous vous invitons à rejoindre le programme bêta Second-Generation Packaging.

Mise en forme de vos organisations test (pilote)

Dans Winter '18, Salesforce DX introduit un pilote qui crée une organisation test sous la forme d'une organisation de production. Vous vous demandez quelles fonctionnalités et préférences spécifier dans le fichier de définition de l'organisation test ? Ou bien vous souhaitez qu'une organisation test puisse créer par magie les fonctionnalités, les limitations et les préférences de votre organisation de production ? Cette fonctionnalité permet de créer rapidement des organisations test sous la forme d'une autre organisation.

Exploration de Salesforce DX

Vous pouvez découvrir les nouvelles fonctionnalités et les nouveaux outils de Salesforce DX de plusieurs façons.

Salesforce DX sur Trailhead

Vous aimez gagner des badges ? Suivez le parcours Get Started with Salesforce DX sur Trailhead. Complétez ce parcours et devenez un virtuose de Salesforce DX en gagnant les quatre badges.

Salesforce DX Development Model
Découvrez comment le développement piloté par la source change le paradigme du développement depuis le développement basé sur l'organisation vers le développement basé sur l'artefact.

App Development with Salesforce DX
Préparez-vous à mettre la main à la pâte. Utilisez l'interface de ligne de commande de Salesforce pour créer et déployer des applications.

Continuous Integration Using Salesforce DX
Découvrez comment utiliser Git et Travis CI pour fournir une solution d'intégration continue simple et rapide.

Git and GitHub Basics
De nombreux de nos exemples utilisent Git et GitHub. Découvrez les systèmes de contrôle de version, et comment Git et GitHub s'intègrent au cycle de vie de développement.

Documentation Salesforce DX

Découvrez Salesforce DX en suivant la méthode traditionnelle : tout lire.

Salesforce DX Setup Guide
Ce guide est la première étape de la découverte de Salesforce DX. Il présente tous les détails utiles pour configurer votre environnement.

Salesforce CLI Command Reference
Ce guide présente une description complète de chaque commande CLI Salesforce.

Salesforce DX Developer Guide
Ce guide présente des scénarios de base d'utilisation de Salesforce DX dans le cycle de vie de développement. Il expose de nombreuses commandes CLI Salesforce que vous utiliserez tous les jours.

Salesforce Development Tools for Visual Studio Code
Les documents du pack d'extension Visual Studio Code pour Salesforce DX sont disponibles dans Visual Studio Code Marketplace. Vous pensez pouvoir les améliorer ? Consignez un problème GitHub, puis soumettez une requête pull pour modifier les fichiers `README.md` sur GitHub.

Productivité accrue avec Salesforce CLI (globalement disponible)

L'interface de ligne de commande (CLI) de Salesforce combine de nombreuses capacités de plusieurs API Salesforce. Elle intègre également les fonctionnalités d'autres outils Salesforce, notamment l'outil de migration Force.com et le Workbench Salesforce. Le tout à un emplacement unique. Créez aisément des environnements de développement et de test, synchronisez le code source, créez et exécutez des tests, et contrôlez le cycle de vie complet d'une application. Comme toutes les interfaces de ligne de commande, elle peut contenir des scripts. Salesforce CLI est globalement disponible depuis la mi-octobre 2017.

Des modifications de Salesforce CLI sont régulièrement publiées. Ces commandes et paramètres ont été modifiés dans la version 41 de Salesforce CLI ou lors des mises à jour hebdomadaires qui ont suivi la publication de la version 40 de Salesforce CLI Command Reference (bêta). Pour plus d'informations, reportez-vous à la version 41 de Salesforce CLI Command Reference.

Nouvelles commandes

`lightning:test:install`
Installe un package non géré Lightning Testing Service (LTS) dans votre organisation.

`mdapi:deploy:report`
Vérifie le statut d'un déploiement de métadonnées asynchrone.

`mdapi:retrieve:report`
Vérifie le statut d'une récupération de métadonnées asynchrone.

`org:shape:create` (pilote)
Disponible pour les participants dans un programme pilote sur invitation seulement. Crée un cliché instantané d'une édition, de fonctionnalités et de licences d'organisation à utiliser pour créer une organisation test. Vous pouvez ainsi présenter votre organisation test comme n'importe quelle autre organisation conçue pour le test.

`org:shape:delete` (pilote)
Disponible pour les participants dans un programme pilote sur invitation seulement. Supprime toutes les formes d'organisation que vous avez créées en utilisant Salesforce CLI.

`org:shape:list` (pilote)
Disponible pour les participants dans un programme pilote sur invitation seulement. Répertorie toutes les formes d'organisation que vous avez créées en utilisant Salesforce CLI.

`package:installed:list`
Répertorie tous les packages installés dans l'organisation cible.

`package:uninstall`
Désinstalle un package de deuxième génération dans l'organisation cible.

`package:uninstall:get`
Récupère le statut d'une requête de désinstallation de package.

`package2:update` (bêta)
Met à jour un package de deuxième génération.

`user:create`
Crée un utilisateur pour une organisation test.

`user:display`
Affiche des informations sur un utilisateur d'une organisation test, que Salesforce CLI a créé ou authentifié.

`user:list`
Répertorie tous les utilisateurs d'une organisation test, que Salesforce CLI a créés ou authentifiés.

Commandes pilotes retirées

`package2:installed:list`
Vous pouvez désormais utiliser la commande `package:installed:list` avec des packages de deuxième génération.

`package2:manifest:create`

`package2:members:list`

`package2:version:install`
Vous pouvez désormais utiliser la commande `package:install` avec des packages de deuxième génération.

`package2:version:uninstall`
Vous pouvez désormais utiliser la commande `package:uninstall` avec des packages de deuxième génération.

Nouveaux paramètres

`data:record:create: -t | --usetoolingapi`
Facultatif. Crée un enregistrement d'un objet API Tooling.

`data:record:delete: -t | --usetoolingapi`
Facultatif. Supprime un enregistrement d'un objet API Tooling.

`data:record:get: -t | --usetoolingapi`
Facultatif. Récupère un enregistrement d'un objet API Tooling.

`data:record:update: -t | --usetoolingapi`
Facultatif. Met à jour un enregistrement d'un objet API Tooling.

`data:record:update: -v | --targetdevhubusername`
Facultatif. Un nom d'utilisateur de l'organisation Dev Hub cible. Remplace l'organisation Dev Hub par défaut.

`mdapi:deploy`

`-o | --ignoreerrors`
Facultatif. Ignore les erreurs de déploiement et poursuit l'opération de déploiement. La valeur par défaut `false`. Laissez ce paramètre définit sur `false` lors d'un déploiement vers une organisation de production. S'il est défini sur `true`, les composants sans erreur sont déployés et les composants contenant des erreurs sont ignorés.

`-g | --ignorewarnings`
Facultatif. Si un avertissement survient et que `ignoreWarnings` est défini sur `true`, le champ de réussite de `DeployMessage` est `true`. Lorsque `ignoreWarnings` est défini sur `false`, `success` est défini sur `false` et l'avertissement est traité comme une erreur.

`org:create`

`-c | --noancestors`
Facultatif. Empêche l'insertion des ancêtres du package de deuxième génération dans l'organisation test.

`-d | --durationdays`
Facultatif. Définit la durée en jours de l'organisation test. Les valeurs valides vont de 1 à 30. La valeur par défaut est 7 jours.

`package:install: -p | --publishwait`
Facultatif. Nombre maximal de minutes d'attente de la réplication de l'ID de version de package d'abonné dans l'organisation cible avant l'annulation de la requête d'installation. La valeur par défaut 0.

`package2:create` (bêta) : `-o | --containeroptions`
Facultatif. Détermine les règles de mise à niveau et de modification du package de deuxième génération.

`package2:version:create` (bêta) : `-k | --installationkey`
Facultatif. Clé d'installation de la création d'un package protégé par une clé. La valeur par défaut est null.

`package2:version:update` (bêta) : `-k | --installationkey`
Facultatif. Clé d'installation du package protégé par une clé. La valeur par défaut est null.

`user:password:generate: -o | --onbehalfof`
Facultatif. Une liste de noms d'utilisateur séparés par une virgule, pour lesquels des mots de passe doivent être générés.

`user:permset:assign: -o | --onbehalfof`
Facultatif. Une liste de noms d'utilisateur séparés par une virgule, auxquels attribuer l'ensemble d'autorisations.

Paramètres modifiés

`package2:version:create` (bêta) : `-d | --directory`
Modifié de obligatoire à facultatif. Le chemin du répertoire qui contient le contenu de la version du package2.

Cycle de vie de développement raccourci avec des organisations test (globalement disponible)

Une organisation test est votre propre environnement de développement personnel : une exécution pilotée par la source et jetable pour le code et les métadonnées Salesforce. Une organisation test est entièrement configurable, ce qui permet aux développeurs d'émuler différentes éditions avec diverses fonctionnalités et préférences. Les organisations test Salesforce DX sont globalement disponibles depuis la mi-octobre 2017.

Remarque: Certaines fonctionnalités de Salesforce DX, notamment la Developer Hub et les organisations test, ne sont pas disponibles pour les clients de Government Cloud et de Cloud publics dans Winter '18.

Création d'organisations test supplémentaires : augmentation des allocations actives et quotidiennes

Édition	Allocation quotidienne d'organisations test	Allocation d'organisations test actives
Enterprise Edition	80	40
Unlimited Edition	200	100
Performance Edition	200	100
Dev Hub d'évaluation	40	20

Spécification de la durée de l'organisation test

Vous l'avez demandée, nous vous avons entendu. Vous pouvez spécifier la durée de l'organisation test, la date d'expiration à laquelle elle expire. Par défaut, une organisation test expire au bout de 7 jours.

Organisations test efficaces mais légères

Par défaut, une organisation test est vide. Elle n'est pas encombrée par des exemples de données, de tableaux de bord, de rapports, de workflow superflus et autres métadonnées. Les fonctionnalités et les préférences de l'organisation que vous spécifiez dans le fichier de définition de l'organisation test déterminent les éléments affichés dans votre organisation test.

Vous pouvez néanmoins créer une organisation test avec les exemples de données et de métadonnées généralement inclus lorsque vous vous inscrivez à une organisation. Il suffit d'ajouter l'option `hasSampleData` dans le fichier de définition de l'organisation test.

```
{
  "orgName": "Acme",
  "country": "US",
  "edition": "Enterprise",
  "features": ["MultiCurrency;AuthorApex"],
  "hasSampleData": "true",
  "orgPreferences": {
    "enabled": ["S1DesktopEnabled", "ChatterEnabled"],
     "disabled": ["SelfSetPasswordInApi"]
   }
}
```

Utilisez la Salesforce CLI pour spécifier les informations d'allocation de l'organisation test

Exécutez `sfdx force:limits:api:display -u` ***`<nom d'utilisateur ou alias Dev Hub>`*** pour répertorier le nombre d'organisations test que vous avez allouées et le nombre qui vous reste.

Fin de la prise en charge des commandes SControls dans les organisations test

Nous avons retiré la prise en charge de la fonctionnalité SControls dans les organisations test.

Gestion de vos organisations test avec la plate-forme du développeur (globalement disponible)

Utilisez la plate-forme du développeur (Dev Hub) pour créer, supprimer et gérer vos organisations test Salesforce. Une fois votre projet configuré sur votre ordinateur local, autorisez l'organisation Dev Hub en utilisant l'interface Salesforce CLI. Dev Hub est globalement disponible depuis la mi-octobre 2017.

Pour commencer à créer des organisations test, choisissez une organisation payante pour l'utiliser avec Dev Hub. Si vous souhaitez essayer Dev Hub et vous exercer hors de votre organisation de production, inscrivez-vous à une organisation d'évaluation Dev Hub. Les organisations d'évaluation Dev Hub expirent au bout de 30 jours, ce qui vous laisse suffisamment de temps pour suivre le parcours Get Started with Salesforce DX.

À compter de la version Winter '18, vous pouvez activer Dev Hub dans une organisation Performance Edition.

Suivi et synchronisation de votre source (globalement disponible)

Salesforce DX prend en charge le suivi et la synchronisation de la source entre votre projet Salesforce DX et des organisations test.

Support étendu pour les types d'API de métadonnées

Pour suivre et synchroniser la source entre votre projet Salesforce DX et des organisations test, nous prenons en charge de nombreux autres types d'API de métadonnées.

Extensions MIME utilisées pour des ressources statiques

Traditionnellement, les ressources statiques sont stockées en tant qu'objets binaires avec une extension `.resource` dans le système de fichiers. Salesforce DX gère les ressources statiques différemment en prenant en charge les types de contenu MIME. Par exemple, les fichiers `.gif` sont stockés en tant que `.gif` au lieu d'un fichier `.resource`. En stockant les fichiers avec leur extension MIME, vous pouvez gérer et modifier vos fichiers en utilisant l'éditeur associé à votre système.

Amélioration du suivi côté serveur pour la source des métadonnées

Les enfants d'objets personnalisés et les paquets Aura sont suivis individuellement côté serveur. Auparavant, ils étaient suivis pour la modification de l'objet part ou avec le paquet Aura parent.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Salesforce DX Developer Guide : Supported Metadata API Types

Salesforce DX Developer Guide : Salesforce DX Project Structure and Source File Format

Accélération de la création avec les outils de développement Salesforce Developer Tools for Visual Studio Code (globalement disponible)

Salesforce Developer Tools for Visual Studio Code est un pack d'extension de source ouverte qui comprend les outils de développement sur Salesforce Platform. Utilisez le pack d'extension pour employer un flux de développement Salesforce DX piloté par la source dans l'éditeur VS Code léger et extensible. Ces extensions fournissent les fonctionnalités utiles pour travailler avec des organisations test, Apex, des composants Lightning et Visualforce. Des outils de développeur Salesforce pour le code Visual Studio seront globalement disponibles à la mi-octobre 2017, avec des fonctionnalités supplémentaires telles que le débogueur Apex.

Pour utiliser Salesforce Development Tools for Visual Studio Code, installez le pack d'extension salesforcedx-vscode, qui installe toutes les extensions requises.

Les extensions du pack salesforcedx-vscode comprennent :

salesforcedx-vscode-core
Cette extension interagit avec la CLI Salesforce pour fournir la fonctionnalité Salesforce DX de base.

salesforcedx-vscode-apex
Cette extension utilise le serveur Apex Language Server pour fournir des fonctionnalités telles que la coloration syntaxique et le remplissage de code.

salesforcedx-vscode-apex
Cette extension permet d'utiliser vos licences Apex Debugger afin de déboguer de façon interactive les problèmes rencontrés dans vos organisations test.

salesforcedx-vscode-lightning
Cette extension prend en charge les paquets de composants Lightning. Elle utilise le serveur de langage HTML du code VS.

salesforcedx-vscode-visualforce
Cette extension prend en charge les pages et les composants Visualforce. Elle utilise le serveur de langage HTML du code VS.

Pour plus d'informations sur Salesforce Development Tools for Visual Studio Code et la mise en route, visitez la place de marché Visual Studio Code Marketplace.

Pour examiner le code source du paquet d'extensions, signaler des problèmes ou soumettre vos contributions, visitez GitHub.

Le pack Salesforce Developer Tools for Visual Studio Code est régulièrement modifié et republié. Pour plus d'informations sur les modifications apportées à chaque publication, consultez le journal des modifications du pack d'extension.

Possibilités offertes avec Second-Generation Packaging (bêta)

Second-Generation Packaging introduit de nouvelles méthodes qui permettent aux partenaires et aux clients d'entreprise de développer, de distribuer et de gérer leurs applications et métadonnées. Si vous souhaitez implémenter un développement d'applications plus agile avec des packages pilotés par la source qui ne reposent pas sur l'organisation, adoptez le nouveau programme. Nous vous invitons à rejoindre le programme bêta Second-Generation Packaging.

Remarque: Cette version contient une version bêta du Second-Generation Packaging, qui signifie que cette fonctionnalité est de grande qualité avec des limitations connues. Le Second-Generation Packaging n'est pas globalement disponible tant que Salesforce n'a pas annoncé sa disponibilité dans la documentation, des bulletins d'actualité ou des annonces publiques. Nous ne pouvons pas garantir la disponibilité globale sur une période spécifique ou à terme. Motivez vos décisions d'achat en fonction des produits et des fonctionnalités globalement disponibles.

Nous offrons de nouveaux packages contrôlés par le développeur sous deux formats différents : verrouillés et non verrouillés. Ces types de package sont disponibles en tant que fonctionnalités pilotes. Vous pouvez installer ces types de package uniquement dans des organisations test et sandbox. Toutes les commandes, tous les paramètres et les autres attributs de ces types de package peuvent être modifiés ou dépréciés à tout moment, avec ou sans préavis. N'implémentez les fonctionnalités développées en utilisant ces types de package dans aucune organisation de production.

Vous utilisez déjà l'empaquetage pour publier et distribuer vos applications sur AppExchange ? Vous êtes un client qui souhaite simplifier la gestion des applications personnalisées ? Que vous soyez un novice de l'empaquetage ou un éditeur de logiciel expérimenté, nous avons une bonne nouvelle pour vous. Grâce au modèle de développement Salesforce DX, vous pouvez utiliser l'empaquetage de deuxième génération pour organiser votre source, l'intégrer à votre VCS et mieux utiliser votre code Apex personnalisé.

L'empaquetage de deuxième génération offre des possibilités inédites. Voici quelques avantages pour les clients d'entreprise.

- Utiliser la puissance de l'interface de ligne de commande (CLI) de Salesforce DX pour un développement piloté par la source.
- Installer des packages dans des organisations test.
- Organiser et déployer des métadonnées et des applications en utilisant des packages contrôlés par le développeur.

Les éditeurs de logiciel peuvent également tirer parti des avantages ci-dessous.

- Implémenter un développement et le test de branches de fonctionnalités.
- Utiliser une CLI pour permettre un développement complet piloté par des API.
- Développer des packages pilotés par la source, pas basés sur l'organisation.
- Utiliser des classes Apex publiques pour partager un code entre des packages au lieu d'utiliser des classes Apex globales.
- Développer et distribuer aisément des packages dépendants.
- Définir plusieurs packages dans un seul espace de noms.

Nouvelles fonctionnalités bêta

Si vous participez au programme pilote Second-Generation Packaging, les fonctionnalités ci-dessous sont nouvelles dans la version bêta.

Installation et affichage de packages de deuxième génération dans l'interface utilisateur
Vous pouvez désormais gérer de nombreuses options CLI dans l'interface utilisateur de Salesforce. Installez, visualisez et désinstallez des packages de deuxième génération en un seul clic.

Empaquetage de types de métadonnées supplémentaires
La version bêta prend en charge des types de métadonnées supplémentaires, tels que Workflow, Flow, Dashboard et Article Type. Ajoutez ces types à vos packages de deuxième génération.

Exploration d'options de gestion supplémentaires (pilote)
Nous avons introduit deux nouveaux types de package de deuxième génération, verrouillé et non verrouillé. Ces types de package sont disponibles pour la version pilote. Vous pouvez les installer dans n'importe quelle organisation test ou sandbox, mais pas dans une organisation de production.

Information importante pour les participants au programme pilote

Si vous avez exploré l'empaquetage de deuxième génération pendant le programme pilote, notez les informations importantes ci-dessous avant d'utiliser la version bêta.

Obtention d'une nouvelle organisation Dev Hub
L'organisation Dev Hub que vous avez reçue pendant le programme pilote a expiré. Vous pouvez utiliser n'importe quelle organisation Dev Hub à partir de la version Winter '18. Lorsque vous activez la Dev Hub dans cette organisation, activez également Second-Generation Packaging pour participer à la version bêta. Vous pouvez utiliser le même espace de noms que durant le programme pilote, ou acquérir un nouvel espace de noms pour la version bêta à partir d'une organisation Developer Edition.

Installation de la nouvelle CLI
Avant d'utiliser la version bêta, désinstallez votre Salesforce CLI. Installez ensuite la CLI en suivant les instructions du guide *Salesforce DX Setup Guide*.

Spécification de vos descripteurs de package dans sfdx-project.json

Nous avons retiré le fichier `package2-descriptor.json`. Vous spécifiez désormais tous les détails de configuration de votre projet, y compris les descripteurs de package, dans le fichier `sfdx-project.json`.

Découverte des commandes CLI nouvelles et modifiées

Si vous connaissez les commandes disponibles pendant le programme pilote, notez les différences ci-dessous.

- Au lieu de `force:package2:version:install`, vous utilisez maintenant `force:package:install`. De la même façon :
  - Au lieu de `force:package2:install:get`, vous utilisez maintenant `force:package:install:get`.
  - Au lieu de `force:package2:installed:list`, vous utilisez maintenant `force:package:installed:list`.
  - Au lieu de `force:package2:uninstall`, vous utilisez maintenant `force:package:uninstall`.
- Il n'est plus nécessaire de créer un fichier manifest de package. Par conséquent, la CLI ne contient plus la commande `force:package2:manifest:create`.
- Nous avons retiré la commande `force:package2:member:list`. À la place, visualisez les membres du package dans une organisation abonnée en utilisant l'option Packages installés depuis le menu de configuration de Salesforce.

Considérations relatives à Second-Generation Packaging

Lors de l'utilisation de l'empaquetage de deuxième génération, tenez compte des points ci-dessous.

La version d'API doit être 41.0 ou supérieure

Description : les versions d'API antérieures à 41.0 ne sont pas prises en charge pour les packages de deuxième génération.

Solution : avant de créer un package de deuxième génération, assurez-vous que vous avez défini `sourceApiVersion` dans `sfdx-project.json` sur 41.0 ou supérieur.

Installation de packages non verrouillés et verrouillés uniquement dans des organisations test ou sandbox

Description : Vous pouvez créer trois types de package de deuxième génération. Vous pouvez installer des packages de deuxième génération dans n'importe quelle organisation. Les packages verrouillés et non verrouillés sont des fonctionnalités pilotes que vous pouvez installer uniquement dans une organisation test ou sandbox.

Solution : aucune.

Impossibilité de spécifier une version corrective

Description : le numéro de version en quatre parties du package inclut un segment correctif, défini avec majeur.mineur.correctif.build. Cependant, vous ne pouvez pas créer de correctif pour un package de deuxième génération. Si vous définissez un numéro de correctif dans le descripteur du package, la création du package échoue. Informez-vous sur la disponibilité de versions correctives dans une prochaine version.

Solution : définissez toujours le segment correctif du numéro de version sur 0. Par exemple, 1.2.0.1 est valide, contrairement à 1.2.1.1.

Visibilité des Métadonnées personnalisées et Paramètres personnalisés protégés pour les développeurs dans une organisation test lorsque les packages installés partagent un espace de noms

Description : soyez prudent(e) en stockant des codes secrets dans vos packages de deuxième génération utilisant des métadonnées personnalisées protégés ou des paramètres personnalisés protégés. Vous pouvez créer plusieurs packages de deuxième génération avec le même espace de noms. Cependant, lorsque vous installez ces packages dans une organisation test, les codes secrets sont visibles pour tous les développeurs qui travaillent dans l'organisation test avec un espace de nom partagé. À l'avenir, nous allons peut-être ajouter un mot-clé « protégé par mot de passe » afin d'empêcher l'accès aux codes secrets de package dans de telles situations.

Solution : aucune.

Mise en forme de vos organisations test (pilote)

Dans Winter '18, Salesforce DX introduit un pilote qui crée une organisation test sous la forme d'une organisation de production. Vous vous demandez quelles fonctionnalités et préférences spécifier dans le fichier de définition de l'organisation test ? Ou bien vous souhaitez qu'une organisation test puisse créer par magie les fonctionnalités, les limitations et les préférences de votre organisation de production ? Cette fonctionnalité permet de créer rapidement des organisations test sous la forme d'une autre organisation.

Important: Nous fournissons la fonctionnalité Salesforce DX Org Shape via un programme pilote qui exige l'acceptation de conditions d'utilisation spécifiques. La fonctionnalité Org Shape peut être modifiée et n'est pas globalement disponible tant que Salesforce ne l'a pas annoncée dans la documentation, dans des bulletins d'actualité ou des annonces publiques. Nous ne pouvons pas garantir la disponibilité globale sur une période spécifique ou à terme. Motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités globalement disponibles. Toutes les commandes, tous les paramètres et les autres fonctionnalités peuvent être modifiés ou dépréciés à tout moment, avec ou sans préavis. N'implémentez pas de fonctionnalités développées avec ces commandes ou ces outils.

Ce programme pilote est idéal pour les clients qui utilisent activement Salesforce DX et souhaitent nous envoyer des commentaires constructifs. Nous envisageons de déployer cette fonctionnalité pour une petite sélection de clients, puis d'élargir l'audience au fil du temps. Si un accès anticipé vous intéresse, renseignez le formulaire suivant, un pour chaque équipe : https://goo.gl/forms/IJGjXwU5wSYunp7q1.

Services de plate-forme Einstein : reconnaissance d'images et traitement en langage naturel

Vous n'êtes pas un spécialiste en science des données ni un expert en apprentissage machine, mais vous souhaitez intégrer l'intelligence artificielle dans vos applications ? Utilisez les API Services de plate-forme Einstein pour activer aisément l'intelligence artificielle dans vos applications avec la reconnaissance d'images et le traitement en langage naturel. En utilisant les API Einstein Vision, vous pouvez tirer parti des classificateurs déjà formés ou entraîner vos propres classificateurs personnalisés pour résoudre un large éventail de cas d'utilisation de reconnaissance d'image spécifiques. Avec les API Einstein Language (bêta), vous pouvez exploiter la puissance du traitement en langage naturel pour analyser les textes et déduire le sentiment ou l'intention qui se cache derrière le texte. Élaborez des applications plus intelligentes et exposez ainsi votre créativité.

DANS CETTE SECTION :

Einstein Language (bêta) : élaboration d'un traitement en langage naturel dans vos applications

Utilisez les API Einstein Language pour élaborer un traitement en langage naturel dans vos applications et recueillir des connaissances puissantes dans un texte. Les API de langage incluent l'API Intention Einstein et l'API Sentiment Einstein.

Einstein Vision : modèles à étiquettes multiples, commentaires sur les modèles et jeux de données globaux

Einstein Vision Version 2.0 a été publiée. Avec cette version, Einstein Vision est le terme générique qui représente toutes les API de reconnaissance d'image. L'API Einstein Vision s'intitule désormais API Image Classification. Les nouvelles fonctionnalités de l'API Image Classification comprennent des modèles d'étiquettes multiples, la possibilité d'ajouter un commentaire à vos modèles et des jeux de données globaux.

Einstein Language (bêta) : élaboration d'un traitement en langage naturel dans vos applications

Utilisez les API Einstein Language pour élaborer un traitement en langage naturel dans vos applications et recueillir des connaissances puissantes dans un texte. Les API de langage incluent l'API Intention Einstein et l'API Sentiment Einstein.

Remarque: Cette version contient une version bêta d'Einstein Language, qui signifie que cette fonctionnalité est de grande qualité avec des limitations connues. Einstein Language n'est pas globalement disponible tant que Salesforce n'a pas annoncé sa disponibilité dans la documentation, des bulletins d'actualité ou des annonces publiques. Nous ne pouvons pas garantir la disponibilité globale sur une période spécifique ou à terme. Motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités globalement disponibles. Vous pouvez formuler des commentaires et des suggestions sur Einstein Language dans IdeaExchange dans la communauté Trailblazer.

L'API Intention Einstein catégorise les textes non structurés en étiquettes définies par l'utilisateur afin de mieux comprendre ce que les utilisateurs essaient d'accomplir. Utilisez cette API pour analyser le texte d'e-mails, de chats et de formulaires Web afin de :

- Déterminer les produits qui intéressent les prospects et envoyer les demandes de clients aux commerciaux appropriés.
- Acheminer les requêtes de service vers l'agent ou le service approprié, ou fournir des options en libre-service.
- Comprendre les publications des clients pour fournir un libre-service personnalisé dans vos communautés.

L'API Sentiment Einstein organise les textes dans les classes positif, négatif et neutre pour comprendre les sentiments qui se cachent derrière le texte. Utilisez cette API pour analyser les e-mails, les médias sociaux et le texte des chats afin de :

- Identifier le sentiment des e-mails d'un prospect pour générer des tendances à la hausse ou à la baisse pour des pistes ou des opportunités.
- Fournir un service proactif en aidant d'abord les clients non satisfaits ou en étendant des offres promotionnelles pour des clients satisfaits.
- Surveiller la perception de votre marque dans les médias sociaux, identifier les promoteurs de marque et noter la satisfaction des clients.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Einstein Platform Services Developer Guide : Introduction to Salesforce Einstein Language (Beta)

Einstein Vision : modèles à étiquettes multiples, commentaires sur les modèles et jeux de données globaux

Einstein Vision Version 2.0 a été publiée. Avec cette version, Einstein Vision est le terme générique qui représente toutes les API de reconnaissance d'image. L'API Einstein Vision s'intitule désormais API Image Classification. Les nouvelles fonctionnalités de l'API Image Classification comprennent des modèles d'étiquettes multiples, la possibilité d'ajouter un commentaire à vos modèles et des jeux de données globaux.

DANS CETTE SECTION :

Basculement vers le nouveau point de terminaison d'API

Un nouveau point de terminaison d'API existe ! Les API utilisent maintenant le point de terminaison `https://api.einstein.ai`. Lorsque vous accédez aux API des services de plate-forme Einstein, vous utilisez ce point de terminaison. L'ancien point de terminaison `api.metamind.io` fonctionne encore pour le moment. Cependant, mettez à jour votre code pour utiliser le nouveau point de terminaison, car l'ancien va être déprécié.

Utilisation de commentaires pour optimiser votre modèle

Si un modèle ne classe pas correctement une image, vous pouvez ajouter cette image à l'étiquette appropriée dans le jeu de données. Vous pouvez ensuite entraîner le jeu de données et mettre à jour le modèle. Ce cycle de commentaires améliore le modèle en ajoutant de nouvelles données.

Identification d'objets multiples dans un modèle à étiquettes multiples

Vous pouvez utiliser l'API Image Classification pour créer un modèle à étiquettes multiples. Un modèle à étiquettes multiples prédit plusieurs classes pour une seule image. Supposons que vous avez un modèle à étiquettes multiples pour les équipements sportifs et que vous classez une image contenant un gant et une batte de base-ball. La réponse de la prédiction indique des probabilités élevées pour les classes batte de base-ball et gant de base-ball.

Classification d'images avec des modèles prédéfinis

Einstein Vision offre deux modèles prédéfinis qui aident à établir immédiatement des prédictions.

Ajout de données à un modèle avec des jeux de données globaux

Un jeu de données global est un jeu de données publique contenant des données que vous pouvez ajouter à un modèle personnalisé. Lorsque vous entraînez un jeu de données à créer un modèle, vous pouvez inclure les données d'un jeu de données global. Considérez l'utilisation d'un jeu de données global pour créer une classe négative ou « autre » dans votre modèle. Une classe négative est renvoyée dans une prédiction lorsque l'image ne correspond à aucune autre classe.

Type requis pour la création d'un jeu de données

Lorsque vous entraînez un jeu de données et créez un modèle, le type de modèle est hérité du type de jeu de données. Le type de modèle dont vous avez besoin dépend des images que vous envoyez au modèle et ce que le modèle doit identifier dans ces images.

Dépréciation des appels d'API Einstein Image Classification

Les appels et ci-dessous ont été déprécié dans l'API Einstein Image Classification version 2.0.

Localisation des objets image avec Einstein Object Detection (bêta)

Entraînez des modèles d'apprentissage profond à reconnaître et à compter des objets distincts multiples dans une image en utilisant l'API Einstein Object Detection. L'API identifie les objets dans une image et fournit des détails tels que la taille et l'emplacement de chaque objet.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Einstein Platform Services Developer Guide

Basculement vers le nouveau point de terminaison d'API

Un nouveau point de terminaison d'API existe ! Les API utilisent maintenant le point de terminaison `https://api.einstein.ai`. Lorsque vous accédez aux API des services de plate-forme Einstein, vous utilisez ce point de terminaison. L'ancien point de terminaison `api.metamind.io` fonctionne encore pour le moment. Cependant, mettez à jour votre code pour utiliser le nouveau point de terminaison, car l'ancien va être déprécié.

Par exemple, le point de terminaison pour récupérer un jeu de données est `https://api.einstein.ai/v2/vision/datasets/<ID_JEU_DE_DONNEES>`.

Utilisation de commentaires pour optimiser votre modèle

Si un modèle ne classe pas correctement une image, vous pouvez ajouter cette image à l'étiquette appropriée dans le jeu de données. Vous pouvez ensuite entraîner le jeu de données et mettre à jour le modèle. Ce cycle de commentaires améliore le modèle en ajoutant de nouvelles données.

Avec les appels d'API de commentaires, vous pouvez :

- Ajouter une image mal classée à un jeu de données avec l'étiquette correcte.
- Récupérer la liste des images ajoutées en tant que commentaires à un jeu de données.
- Créer un modèle ou mettre à jour un modèle existant en utilisant des images de commentaires.

Supposons que vous avez un modèle qui organise les plages et les montagnes. Vous envoyez l'image `alps.jpg` au modèle pour obtenir une prédiction. Le modèle répond qu'il est hautement probable que l'image est une plage (dans la classe Plages). Cependant, vous considérez qu'il est hautement probable que l'image est une montagne (dans la classe Montagnes). Le classement de l'image est incorrect. Utilisez l'un des appels API de commentaires pour ajouter une image mal classée avec l'étiquette correcte dans le jeu de données à partir duquel le modèle a été créé.

Cet appel cURL ajoute `alps.jpg` en tant que nouvel exemple au jeu de données. Le paramètre de la requête `expectedLabel=Mountains` spécifie que l'image est ajoutée à la classe correcte dans le jeu de données.

```
curl-X POST -H "Authorization: Bearer <TOKEN>" -H "Cache-Control: no-cache" -H "Content-Type:
 multipart/form-data" -F "modelId=3CMCRC572BD3OZTQSTTUU4733Y" -F "data=@c:\data\alps.jpg"
 -F "expectedLabel=Mountains" https://api.einstein.ai/v2/vision/feedback
```

Une fois les images de commentaires ajoutées au jeu de données, vous pouvez entraîner de nouveau le jeu de données et mettre à jour le modèle.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Einstein Platform Services Developer Guide : Add Feedback to a Dataset

Identification d'objets multiples dans un modèle à étiquettes multiples

Vous pouvez utiliser l'API Image Classification pour créer un modèle à étiquettes multiples. Un modèle à étiquettes multiples prédit plusieurs classes pour une seule image. Supposons que vous avez un modèle à étiquettes multiples pour les équipements sportifs et que vous classez une image contenant un gant et une batte de base-ball. La réponse de la prédiction indique des probabilités élevées pour les classes batte de base-ball et gant de base-ball.

Démarrage du jeu de données

Pour créer un modèle à étiquettes multiples, vous commencez avec un jeu de données. Lors de la création du jeu de données, spécifiez le type `image-multi-label`. Cet appel cURL crée un jeu de données.

```
curl-X POST -H "Authorization: Bearer <TOKEN>" -H "Cache-Control: no-cache" -H "Content-Type:
 multipart/form-data" -F "path=http://einstein.ai/images/sports.zip" -F
"type=image-multi-label" https://api.einstein.ai/v2/vision/datasets/upload
```

Pour créer un modèle à étiquettes multiples, entraînez le jeu de données à étiquettes multiples en utilisant le même point de terminaison que le modèle de classification standard : `https://api.einstein.ai/v2/vision/train`.

Récupération des métriques du modèle

Une fois le modèle à étiquettes multiples créé, vous obtenez des métriques qui permettent de comprendre la précision et les performances du modèle. Vous recevez les métriques d'un modèle à étiquettes multiples de la même façon que vous recevez les métriques d'un modèle de classification standard. Cependant, le format de la réponse différent. Ce cURL récupère les métriques du modèle.

```
curl-X GET -H "Authorization: Bearer <TOKEN> "-H" Cache-Control: no-cache"
https://api.einstein.ai/v2/vision/models/<MODEL_ID>
```

Classification d'une image

La classification d'une image utilise le même appel que pour un modèle de classification d'image standard, mais la réponse est différente.

```
curl -X POST -H "Authorization: Bearer <TOKEN>" -H "Cache-Control: no-cache" -H
"Content-Type: multipart/form-data" -F "modelId=<YOUR_MODEL_ID>" -F
```

```
"sampleLocation=http://web.yoursite.com/<IMAGE_FILE>.png"
https://api.einstein.ai/v2/vision/predict
```

La réponse renvoie toutes les classes du modèle. Chaque probabilité a une valeur allant de 0 à 1, et les classes dont la probabilité est la plus élevée sont placées en tête. Voici un exemple de réponse d'un modèle à étiquettes multiples pour des équipements sportifs.

```
{
  "probabilities": [
    {
      "label": "baseball-bat",
      "probability": 0.7356758
    },
    {
      "label": "baseball-glove",
      "probability": 0.74909562
    },
    {
      "label": "basketball-hoop",
      "probability": 0.112600096
    },
    {
      "label": "tennis-ball",
      "probability": 0.088070825
    },
    {
      "label": "tennis-racket",
      "probability": 0.0854089
    },
    {
      "label": "tennis-court",
      "probability": 0.0007318517
    }
  ],
  "object": "predictresponse"
}
```

CONSULTER ÉGALEMENT :

Einstein Platform Services Developer Guide : Determine the Model Type You Need

Einstein Platform Services Developer Guide : Create a Dataset From a Zip File Asynchronously

Einstein Platform Services Developer Guide : Train a Dataset

Einstein Platform Services Developer Guide : Get Multi-Label Model Metrics

Classification d'images avec des modèles prédéfinis

Einstein Vision offre deux modèles prédéfinis qui aident à établir immédiatement des prédictions.

- Modèle d'image à étiquettes multiples : classe les images qui contiennent divers objets. Lorsque vous classez une image en utilisant ce modèle, il renvoie une prédiction pour chaque classe du modèle et une probabilité pour chaque classe. Ce modèle détecte les objets multiples dans l'image. Par conséquent, les probabilités ne sont pas égales à 1.
- Modèle d'image de scène : classe les images dans des scènes intérieures et extérieures. Le modèle renvoie d'abord les cinq classes principales qui ont la probabilité la plus élevée. Le modèle d'image de scène est un modèle de classification standard. Par conséquent, toutes les probabilités sont égales à 1.

Cette commande cURL établit une prédiction à partir du modèle d'image de scène.

```
curl-X POST -H "Authorization: Bearer <TOKEN>" -H "Cache-Control: no-cache" -H "Content-Type:
 multipart/form-data" -F "sampleLocation=http://einstein.ai/images/gym.jpg" -F
"modelId=SceneClassifier" https://api.einstein.ai/v2/vision/predict
```

Le modèle renvoie une réponse semblable à ce JSON.

```
{
  "probabilities": [
    {
      "label": "Gym interior",
      "probability": 0.996387
    },
    {
      "label": "Airport terminal",
      "probability": 0.0025247275
    },
    {
      "label": "Office or Cubicles",
      "probability": 0.00049142947
    },
    {
      "label": "Bus or train interior",
      "probability": 0.00019321487
    },
    {
      "label": "Restaurant patio",
      "probability": 0.000069430374
    }
  ],
  "object": "predictresponse"
}
```

CONSULTER ÉGALEMENT :

Einstein Platform Services Developer Guide : Use the Prebuilt Models

Einstein Platform Services Developer Guide : Scene Image Model Class List

Einstein Platform Services Developer Guide : Multi-Label Image Model Class List

Ajout de données à un modèle avec des jeux de données globaux

Un jeu de données global est un jeu de données publique contenant des données que vous pouvez ajouter à un modèle personnalisé. Lorsque vous entraînez un jeu de données à créer un modèle, vous pouvez inclure les données d'un jeu de données global. Considérez l'utilisation d'un jeu de données global pour créer une classe négative ou « autre » dans votre modèle. Une classe négative est renvoyée dans une prédiction lorsque l'image ne correspond à aucune autre classe.

Lors de l'entraînement d'un jeu de données, spécifiez l'ID du jeu de données global afin d'inclure ses données dans le modèle créé par le processus d'entraînement. Cette commande cURL spécifie `withGlobalDatasetId` dans le paramètre de requête `trainParams`.

```
curl -X POST -H "Authorization: Bearer <TOKEN>" -H "Cache-Control: no-cache" -H
"Content-Type: multipart/form-data" -F "name=Beaches and Mountains w/Global Other Dataset"
 -F "datasetId=<DATASET_ID>" -F "trainParams={\"withGlobalDatasetId\" : 1005161}"
https://api.einstein.ai/v2/vision/train
```

Lorsque vous envoyez une image pour la classer et qu'elle ne correspond à aucune classe de votre jeu de données, le résultat est semblable à ce JSON.

```
{
    "probabilities": [
        {
            "label": "other",
            "probability": 0.99999857
        },
        {
            "label": "Beaches",
            "probability": 8.929781e-7
        },
        {
            "label": "Mountains",
            "probability": 5.91046e-7
        }
    ],
    "object": "predictresponse"
}
```

CONSULTER ÉGALEMENT :

Einstein Platform Services Developer Guide : Use Global Datasets

Type requis pour la création d'un jeu de données

Lorsque vous entraînez un jeu de données et créez un modèle, le type de modèle est hérité du type de jeu de données. Le type de modèle dont vous avez besoin dépend des images que vous envoyez au modèle et ce que le modèle doit identifier dans ces images.

Pour l'API Einstein Image Classification version 2.0, le paramètre `type` est désormais requis lorsque vous créez un jeu de données. Les valeurs correctes sont :

- `image` : jeu de données de classification standard. Les modèles créés à partir de ce type de jeu de données organisent une image dans une classe unique.
- `image-multi-label` : jeu de données de classification à étiquettes multiples. Les modèles créés à partir de ce type de jeu de données organisent une image dans des classes multiples.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Einstein Platform Services Developer Guide : Determine the Model Type You Need

Einstein Platform Services Developer Guide : Create a Dataset From a Zip File Asynchronously

Einstein Platform Services Developer Guide : Create a Dataset From a Zip File Synchronously

Dépréciation des appels d'API Einstein Image Classification

Les appels et ci-dessous ont été déprécié dans l'API Einstein Image Classification version 2.0.

`/vision/datasets/<DATASET_ID>/labels`

Créez une étiquette. Vous devez désormais transmettre les étiquettes lors de la création du jeu de données.

`/vision/datasets/<DATASET_ID>/labels/<LABEL_ID>`

Obtenez une étiquette.

`/vision/datasets/<DATASET_ID>/examples/<EXAMPLE_ID>`

Obtenez un exemple.

`/vision/datasets/<DATASET_ID>/examples/<EXAMPLE_ID>`

Supprimez un exemple.

Localisation des objets image avec Einstein Object Detection (bêta)

Entraînez des modèles d'apprentissage profond à reconnaître et à compter des objets distincts multiples dans une image en utilisant l'API Einstein Object Detection. L'API identifie les objets dans une image et fournit des détails tels que la taille et l'emplacement de chaque objet.

Remarque: Cette version contient une version bêta d'Einstein Object Detection, qui signifie que cette fonctionnalité est de grande qualité avec des limitations connues. Einstein Object Detection n'est pas globalement disponible, tant que Salesforce l'a pas annoncée dans la documentation, des bulletins d'actualité ou des annonces publiques. Nous ne pouvons pas garantir la disponibilité globale sur une période spécifique ou à terme. Motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités globalement disponibles. Vous pouvez formuler des commentaires et des suggestions sur Einstein Object Detection dans le groupe IdeaExchange de la communauté Trailblazer.

Pour chaque objet ou ensemble d'objets identifiés dans une image, l'API renvoie les coordonnées du cadre de l'objet et une étiquette de classe. Elle indique également la probabilité de correspondance de l'objet avec l'étiquette de classe. Exemple de scénarios d'utilisation de l'API Object Detection : localisation de logos de produits dans des images et calcul du nombre de produits en rayon.

Einstein Object Detection fait partie d'Einstein Vision. Par conséquent, les appels que vous exécutez sont semblables aux appels des modèles d'image et d'étiquettes multiples. Le modèle de détection d'objet est néanmoins différent du modèle d'étiquettes multiples. Un modèle d'étiquettes multiples renvoie la probabilité de la présence d'objets particuliers dans une image. Par contre, un modèle de détection d'objet identifie l'emplacement d'objets spécifiques dans une image.

Démarrage du jeu de données

Pour créer un modèle de détection, commencez par un jeu de données. Lors de la création du jeu de données, spécifiez le type `image-detection`. Cet appel cURL crée un jeu de données.

```
curl-X POST -H "Authorization: Bearer <TOKEN>" -H "Cache-Control: no-cache" -H "Content-Type:
 multipart/form-data" -F "path=http://<DATA_URL>/products.zip" -F "type=image-detection"
https://api.einstein.ai/v2/vision/datasets/upload
```

Pour créer le modèle, entraînez le jeu de données de détection en utilisant le même point de terminaison que le modèle de classification standard : `https://api.einstein.ai/v2/vision/train`.

Classification d'une image

La classification d'une image utilise le nouveau point de terminaison `/detect`. L'image que vous transmettez peut se situer sur un lecteur local ou être référencée par une URL.

```
curl -X POST -H "Authorization: Bearer <TOKEN>" -H "Cache-Control: no-cache" -H
"Content-Type: multipart/form-data" -F "modelId=<YOUR_MODEL_ID>" -F
"sampleLocation=http://web.yoursite.com/<IMAGE_FILE>.png"
https://api.einstein.ai/v2/vision/detect
```

Supposons qu'une société utilise l'API pour détecter des produits en rayon dans un magasin. Après avoir envoyé une image pour la détection, vous en recevez une réponse semblable à ce JSON. Les étiquettes affichées varient selon celles que contient votre modèle.

La réponse renvoie une étiquette, une probabilité et les coordonnées d'un cadre englobant. Ces coordonnées spécifient l'emplacement auquel l'article a été détecté dans l'image.


```
{
        "probabilities": [
            {
                "label": "Bran Cereal",
                "probability": 0.9994634,
                "boundingBox": {
                    "minX": 325,
                    "minY": 300,
                    "maxX": 483,
                    "maxY": 402
                }
            },
            {
                "label": "Out of Stock",
                "probability": 0.99834275,
                "boundingBox": {
                    "minX": 536,
                    "minY": 322,
                    "maxX": 647,
                    "maxY": 385
                }
            },
            {
                "label": "Oat Cereal",
                "probability": 0.9977386,
                "boundingBox": {
                    "minX": 697,
                    "minY": 356,
                    "maxX": 789,
                    "maxY": 395
                }
            },
            {
                "label": "Protein Mix",
                "probability": 0.99745244,
                "boundingBox": {
                    "minX": 40,
                    "minY": 289,
                    "maxX": 150,
                    "maxY": 332
                }
            },
            {
                "label": "Corn Flakes",
                "probability": 0.9832312,
                "boundingBox": {
                    "minX": 390,
                    "minY": 101,
                    "maxX": 431,
                    "maxY": 134
                }
            },
```

```
            {
                "label": "Other",
                "probability": 0.94256777,
                "boundingBox": {
                    "minX": 368,
                    "minY": 350,
                    "maxX": 447,
                    "maxY": 408
                }
            }
        ] }
```

CONSULTER ÉGALEMENT :

Einstein Platform Services Developer Guide : Determine the Model Type You Need

Einstein Platform Services Developer Guide : Create a Dataset From a Zip File Asynchronously

Composants Lightning : sécurité, productivité des développeurs, puissance et flexibilité de l'interface utilisateur

L'infrastructure Lightning Component pilote Lightning Experience, Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS et l'application Web mobile Salesforce. Utilisez-la pour élaborer les applications et des pages mobiles dans Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS, l'application Web mobile Salesforce, Lightning Experience, Salesforce Classic et dans les communautés.

Utilisez les composants prêts à l'emploi ou élaborez vos propres composants avec JavaScript, HTML, CSS, Apex ou n'importe quel code Web.

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 Guide*.

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

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 :

Mises à jour critiques pour les restrictions de la CSP plus stricte

Les restrictions de la stratégie de sécurité des contenus (CSP) plus stricte ont été découplées de LockerService et ne sont pas appliquées dans les organisations de production avec la version Winter '18. À la place, nous vous donnons un délai supplémentaire pour mettre à jour votre code et vous préparer avec deux mises à jour critiques qui contiennent les modifications de la CSP plus stricte et qui affectent uniquement les organisations sandbox et Developer Edition.

Élaboration d'interfaces utilisateur hors-pair avec les nouveaux composants de base Lightning

Accélérez votre développement avec 30 nouveaux composants Lightning intégrés. Les nouveaux composants couvrent une grande diversité d'éléments d'interface utilisateur et représentent une nouvelle boîte à outils complète pour vos activités de développement.

Introduction de la bibliothèque de composants (bêta)

Recherchez aisément des composants dans la bibliothèque de composants. Prévisualisez la présentation des composants avec des exemples interactifs.

Introduction du visualiseur d'API LockerService actualisé

Le visualiseur d'API LockerService présente une interface utilisateur rationalisée et une conception visuelle basées sur le système de conception Salesforce Lightning Design System. Il permet d'explorer les propriétés disponibles dans les versions sécurisées des principales API DOM JavaScript, notamment `window`. Utilisez le visualiseur d'API pour comparer les objets pris en charge par le navigateur et leur version sécurisée, par exemple `window` et `SecureWindow`, et exposer la compatibilité.

Validation automatique du code des composants lors de l'enregistrement

Le code JavaScript des composants Lightning est validé à l'enregistrement. La validation vérifie que l'écriture vos composants respecte les meilleures pratiques et évite les erreurs habituelles qui les rendent incompatibles avec LockerService. La validation est automatique lorsque vous enregistrez des ressources de composant Lightning dans la Developer Console, dans votre IDE favorite et via une API.

Modifications du traitement de l'expression $Label

Les expressions dans les chaînes JavaScript ne sont plus automatiquement déréférencées (évaluées et résolues). Cela impacte essentiellement l'utilisation du fournisseur de valeur globale `$Label`. Si vous avez utilisé des expressions d'étiquette telle que « {!$Label.c.someLabel} » dans des chaînes JavaScript, vous allez constater qu'elles ne renvoient plus le texte de l'étiquette personnalisée actuelle. L'expression de l'étiquette est affichée à la place.

Création de modèles de page personnalisés pour des composants Lightning

Vous n'êtes plus limité(e) aux modèles standard disponibles pour les enregistrements, les applications et les pages d'accueil Lightning. Répondez aux besoins de votre activité en créant votre propre modèle de page personnalisé avec la structure et les composants que vous définissez. Ajoutez autant de régions que nécessaire et même un style personnalisé.

Utilisation des services Apex dans lightning:container (globalement disponible)

Le composant Lightning container permet de spécifier la Stratégie de sécurité des contenus (CSP) de votre contenu iframe. Auparavant, vous pouviez définir une CSP `minimum`, `Lightning` ou `custom`, avec `Lightning` par défaut. Vous pouvez désormais définir un niveau de CSP `low`, `high` ou `custom`, avec `low` par défaut. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Utilisation du service de données Lightning pour exécuter des opérations sur les enregistrements sans code Apex (globalement disponible)

Utilisez le service de données Lightning pour charger, créer, modifier ou supprimer un enregistrement dans votre composant, sans utiliser de code Apex. Le service de données Lightning augmente les performances et la cohérence des données entre vos composants.

Renvoi d'un résultat depuis aura:method

Nous avons simplifié le renvoi d'un résultat depuis `aura:method`, qui est utilisé pour communiquer depuis un composant parent vers un composant enfant qu'il contient. Utilisez l'instruction `return` pour renvoyer une valeur d'un code JavaScript synchrone.

Augmentation de la limitation à 4 Mo de données pour la charge de travail client

L'infrastructure traite les actions côté serveur dans la file d'attente dans une seule requête serveur. La charge de travail de la requête inclut toutes les actions et leurs données sérialisées en JSON. La limitation de la charge de travail de la requête a été augmentée à 4 Mo. Elle était précédemment fixée à 1 Mo.

Traduction des onglets de composant Lightning

Le système de traduction peut traduire les noms des onglets de composants Lightning, comme tout autre onglet. Traduisez les noms des onglets de vos composants Lightning dans toutes les langues prises en charge par votre organisation ou votre composant, afin de permettre aux utilisateurs et aux clients de travailler dans la langue de leur choix. Si une version traduite n'est pas disponible, les noms des onglets de composants Lightning s'affichent dans la langue de l'utilisateur actif.

Dépréciation de la correspondance des caractères génériques dans aura:dependency

La correspondance des caractères génériques peut entraîner des erreurs de validation d'enregistrement quand aucune ressource ne correspond. Elle peut également ralentir le chargement de la page, car elle envoie plus de définitions que nécessaire au client. À la place, ajoutez une balise `<aura:dependency>` pour chaque ressource qui n'est pas directement référencée dans le balisage du composant.

Composants Lightning nouveaux et modifiés

Élaborez rapidement des interfaces utilisateurs avec une série de nouveaux composants.

Événements Lightning nouveaux et modifiés

Les événements Lightning facilitent la communication entre les composants et augmentent l'interactivité dans vos applications.

Interfaces Lightning nouvelles et modifiées

Les interfaces Lightning permettent d'utiliser un composant dans différents contextes ou de recevoir des données de contexte supplémentaires.

Mises à jour critiques pour les restrictions de la CSP plus stricte

Les restrictions de la stratégie de sécurité des contenus (CSP) plus stricte ont été découplées de LockerService et ne sont pas appliquées dans les organisations de production avec la version Winter '18. À la place, nous vous donnons un délai supplémentaire pour mettre à jour votre code et vous préparer avec deux mises à jour critiques qui contiennent les modifications de la CSP plus stricte et qui affectent uniquement les organisations sandbox et Developer Edition.

Les deux mises à jour critiques, une pour les communautés et une pour les autres contextes, sont appelées :

- Enable Stricter Content Security Policy for Lightning Components
- Enable Stricter Content Security Policy for Lightning Components in Communities

L'infrastructure Lightning Component utilise déjà la Stratégie de sécurité des contenus (CSP), une norme W3C standard, afin de contrôler la source des contenus qui peuvent être chargés dans une page. Ces mises à jour critiques renforcent la CSP afin de limiter le risque d'attaques en falsification de requête inter-site.

La CSP plus stricte doit vous sembler familière. Dans la mise à jour critique LockerService Spring '17, nous avons introduit la CSP plus stricte afin de désactiver les mots-clés `unsafe-inline` et `unsafe-eval` pour les scripts inline (`script-src`). Ces modifications CSP étaient appliquées uniquement dans les organisations sandbox et Developer Edition.

Chronologie de mise à jour critique

La CSP plus stricte sera progressivement disponible dans plus d'organisations. Le planning actuel est le suivant, qui est susceptible de changer pour les prochaines versions.

<table>
<tr><th></th><th>Mise à jour critique</th><th>Summer '17</th><th>Winter '18</th><th>Spring '18 (fév. 2018)</th><th>Summer '18</th><th>Winter '19 (oct. 2018)</th></tr>
<tr><td rowspan="2">Organisations Sandbox et DE</td><td>Enable Stricter CSP for Lightning Components</td><td colspan="4">Désactivée par défaut, sauf si LockerService a été activée dans Spring '17</td><td rowspan="4">Activée pour toutes les organisations</td></tr>
<tr><td>Enable Stricter CSP for Lightning Components in Communities</td><td colspan="4">Désactivée par défaut</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Organisations de production</td><td>Enable Stricter CSP for Lightning Components</td><td colspan="2">n/a</td><td colspan="2">Activée par défaut</td></tr>
<tr><td>Enable Stricter CSP for Lightning Components in Communities</td><td colspan="2">n/a</td><td colspan="2">Désactivée par défaut</td></tr>
</table>

Winter '18

Les mises à jour critiques sont disponibles uniquement dans les organisations sandbox et Developer Edition. La CSP plus stricte n'est pas appliquée dans les organisations de production avec cette version.

Spring '18 (projets futurs)
Les mises à jour critiques seront étendues à toute les organisations, y compris aux organisations de production.

- « Enable Stricter Content Security Policy for Lightning Components » sera activée par défaut
- « Enable Stricter Content Security Policy for Lightning Components in Communities » sera désactivée par défaut

Vous pouvez activer et désactiver ces deux mises à jour critiques aussi souvent que nécessaire pour effectuer des tests.

Winter '19 (plannings futurs)
Les deux mises à jour critiques seront automatiquement activées pour toutes les organisations lorsque les mises à jour critiques expirent.

Activation de « Enable Stricter Content Security Policy for Lightning Components »

La CSP plus stricte est activée par défaut pour les organisations sandbox et Developer Edition qui ont au préalable activé la mise à jour critique « Enable Lightning LockerService Security ». Pour toutes les autres organisations sandbox et Developer Edition, la CSP plus stricte est désactivée par défaut.

Pour activer la CSP plus stricte :

1. Dans Configuration, saisissez *`Mises à jour critiques`* dans la case `Recherche rapide`, puis sélectionnez **Mises à jour critiques**.
2. Pour « Enable Stricter Content Security Policy for Lightning Components », cliquez sur **Activer**.
3. Actualisez la page de votre navigateur pour travailler avec la CSP plus stricte activée.

Quels sont les éléments affectés par cette mise à jour critique ?

Cette mise à jour critique active la CSP plus stricte dans les organisations sandbox et Developer Edition pour :

- Lightning Experience
- L'application Salesforce
- Les applications autonomes que vous créez (par exemple, `myApp.app`)

La mise à jour critique n'affecte pas :

- Salesforce Classic
- Les applications pour Salesforce Classic, telles que Salesforce Console dans Salesforce Classic
- Lightning Out, qui permet d'exécuter des composants Lightning dans un conteneur hors des applications Lightning, par exemple des composants Lightning dans Visualforce et des communautés basées sur Visualforce. Le conteneur définit les règles CSP.

Activation de « Enable Stricter Content Security Policy for Lightning Components in Communities »

La CSP plus stricte est désactivée par défaut pour les organisations sandbox et Developer Edition.

En plus d'affecter les composants Lightning personnalisés, lorsqu'elle est activée, la CSP plus stricte affecte également le balisage utilisé dans la section `<head>` des pages de votre communauté. Les scripts inline ne sont pas autorisés et un avertissement s'affiche lorsque vous saisissez des balises non prises en charge dans **Paramètres** > **Avancé** dans le Générateur de communauté.

Pour activer la CSP plus stricte pour les communautés :

1. Dans Configuration, saisissez *`Mises à jour critiques`* dans la case `Recherche rapide`, puis sélectionnez **Mises à jour critiques**.
2. Pour « Enable Stricter Content Security Policy for Lightning Components in Communities », cliquez sur **Activer**.
3. Actualisez la page de votre navigateur pour travailler avec la CSP plus stricte activée.

Quels sont les éléments affectés par cette mise à jour critique ?

Cette mise à jour critique active la CSP plus stricte dans les organisations sandbox et Developer Edition **uniquement pour les communautés**.

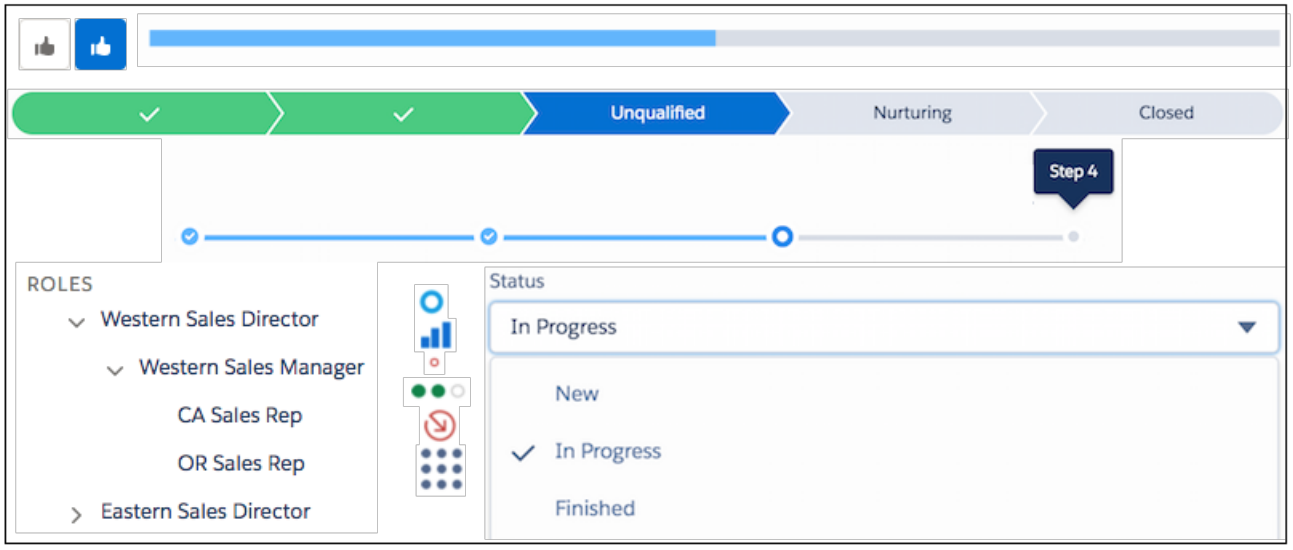
La mise à jour critique n'affecte pas :

- Salesforce Classic
- Les applications pour Salesforce Classic, telles que Salesforce Console dans Salesforce Classic
- Lightning Out, qui permet d'exécuter des composants Lightning dans un conteneur hors des applications Lightning, par exemple des composants Lightning dans Visualforce et des communautés basées sur Visualforce. Le conteneur définit les règles CSP.

Élaboration d'interfaces utilisateur hors-pair avec les nouveaux composants de base Lightning

Accélérez votre développement avec 30 nouveaux composants Lightning intégrés. Les nouveaux composants couvrent une grande diversité d'éléments d'interface utilisateur et représentent une nouvelle boîte à outils complète pour vos activités de développement.

Nous souhaitons atteindre la parité avec les composants du Système de conception Lightning, et cette version nous rapproche de cet objectif. Voici une représentation visuelle des nouveaux composants.



Si cette capture d'écran ne leur rend pas justice, accédez à Composants Lightning nouveaux et modifiés pour consulter des détails supplémentaires, notamment d'autres captures d'écran.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Lightning Components Developer Guide : Référence du composant

Introduction de la bibliothèque de composants (bêta)

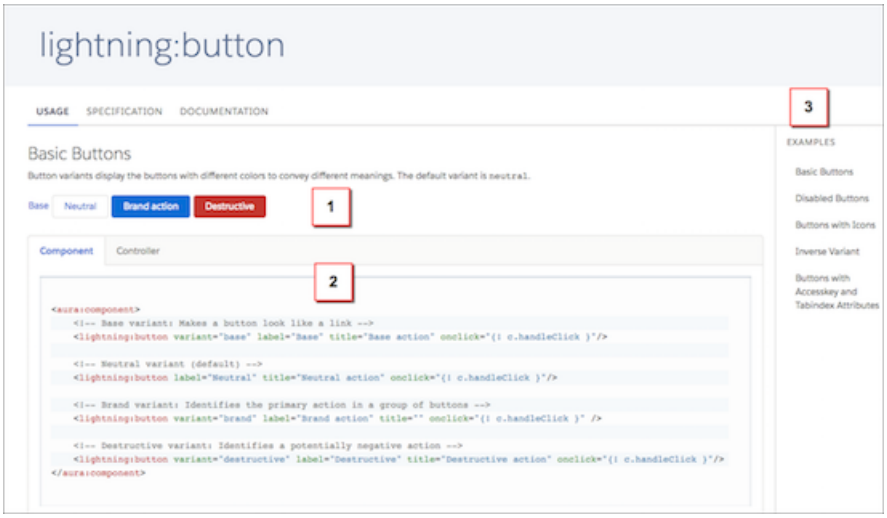
Recherchez aisément des composants dans la bibliothèque de composants. Prévisualisez la présentation des composants avec des exemples interactifs.

Pour explorer la nouvelle bibliothèque de composants accédez à `https://<monDomaine>.lightning.force.com/componentReference/suite.app` où `<monDomaine>` correspond au nom de votre domaine Salesforce personnalisé. Vous pouvez également continuer à utiliser

`/auradocs/reference.app` dans votre organisation. En outre, la section Component Reference du document Lightning Components Developer Guide reste accessible.

Remarque: Cette version contient une version bêta de la bibliothèque de composants. Cela signifie que cette fonctionnalité est de grande qualité avec des limitations connues. La bibliothèque de composants n'est pas globalement disponible tant que Salesforce n'a pas annoncé sa disponibilité dans la documentation, des bulletins d'actualité ou des annonces publiques. Nous ne pouvons pas garantir la disponibilité globale sur une période spécifique ou à terme. Motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités globalement disponibles.

Examinons quelques points importants. L'époque où vous deviez faire appel à votre imagination pour évaluer la présentation et le comportement d'un composant Lightning dans votre navigateur est révolue. De nombreux composants contiennent désormais des exemples interactifs (1) et un code source (2) pour les thèmes communs. Vous pouvez également découvrir l'utilisation d'un composant à travers une liste d'exemples (3).



Nous avons simplifié la recherche de composants. Vous pouvez désormais rechercher dans les noms et les descriptions de composants.



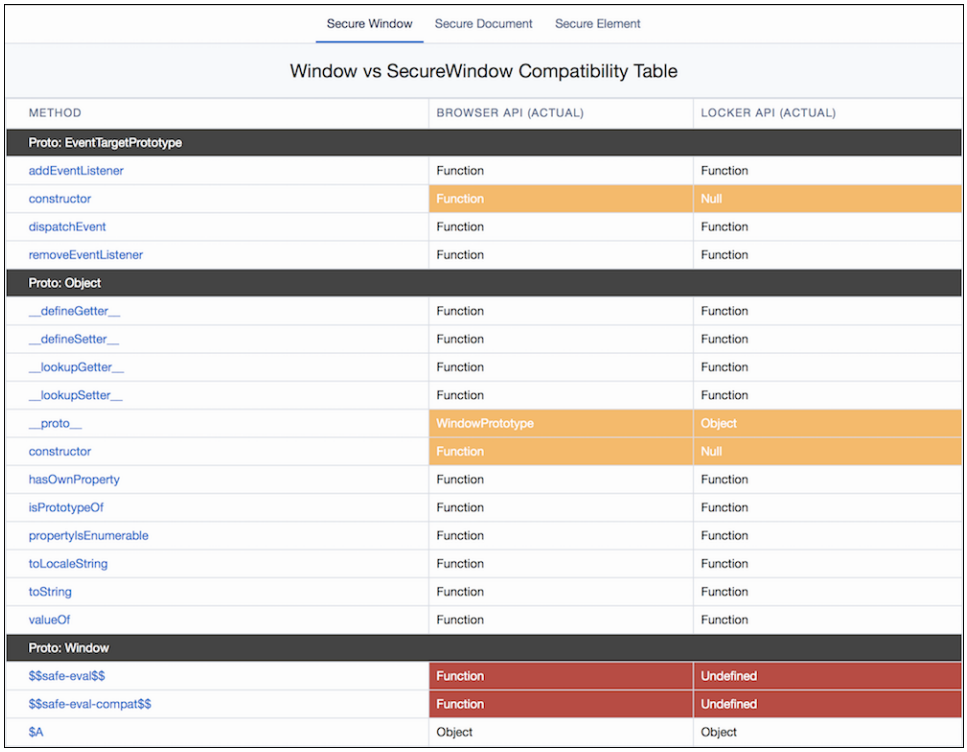
Considérations relatives à l'utilisation

La bibliothèque de composants fait l'objet des limitations ci-dessous.

- Vous devez être connecté(e) pour afficher la bibliothèque de composants, car elle est disponible uniquement en temps qu'expérience authentifiée.
- La documentation d'API JavaScript n'est pas disponible.
- Les interfaces des événements fournissent uniquement les noms et les descriptions des attributs. Le document Lightning Components Developer Guide présente des informations détaillées sur les interfaces et les événements.

Introduction du visualiseur d'API LockerService actualisé

Le visualiseur d'API LockerService présente une interface utilisateur rationalisée et une conception visuelle basées sur le système de conception Salesforce Lightning Design System. Il permet d'explorer les propriétés disponibles dans les versions sécurisées des principales API DOM JavaScript, notamment `window`. Utilisez le visualiseur d'API pour comparer les objets pris en charge par le navigateur et leur version sécurisée, par exemple `window` et `SecureWindow`, et exposer la compatibilité.



Secure Window | Secure Document | Secure Element

Window vs SecureWindow Compatibility Table

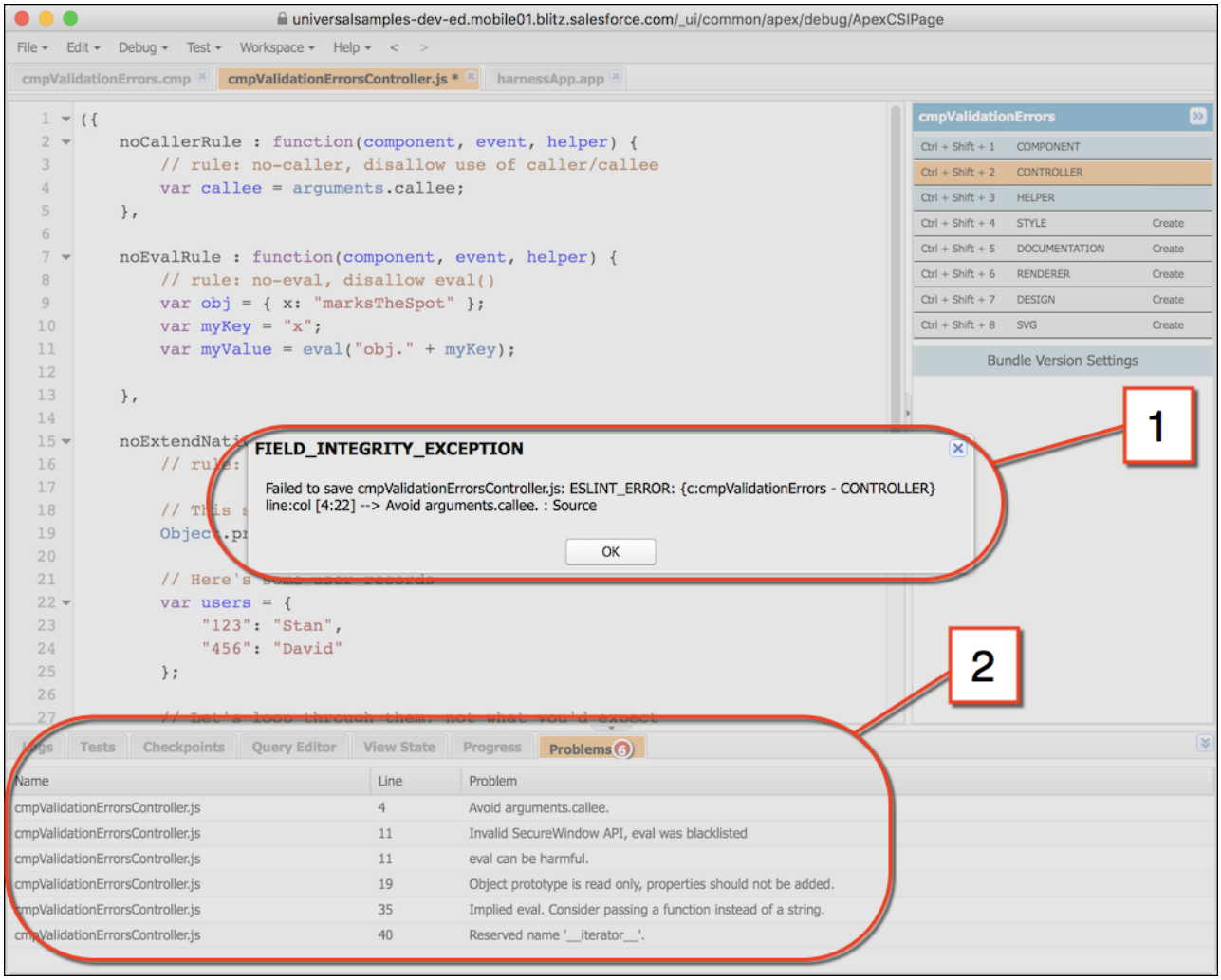
METHOD	BROWSER API (ACTUAL)	LOCKER API (ACTUAL)
Proto: EventTargetPrototype		
addEventListener	Function	Function
constructor	Function	Null
dispatchEvent	Function	Function
removeEventListener	Function	Function
Proto: Object		
__defineGetter__	Function	Function
__defineSetter__	Function	Function
__lookupGetter__	Function	Function
__lookupSetter__	Function	Function
__proto__	WindowPrototype	Object
constructor	Function	Null
hasOwnProperty	Function	Function
isPrototypeOf	Function	Function
propertyIsEnumerable	Function	Function
toLocaleString	Function	Function
toString	Function	Function
valueOf	Function	Function
Proto: Window		
$$safe-eval$$	Function	Undefined
$$safe-eval-compat$$	Function	Undefined
$A	Object	Object

Pour accéder au visualiseur d'API LockerService, visitez le site de la documentation Aura Framework de source ouverte à l'adresse http://documentation.auraframework.org.

Validation automatique du code des composants lors de l'enregistrement

Le code JavaScript des composants Lightning est validé à l'enregistrement. La validation vérifie que l'écriture vos composants respecte les meilleures pratiques et évite les erreurs habituelles qui les rendent incompatibles avec LockerService. La validation est automatique lorsque vous enregistrez des ressources de composant Lightning dans la Developer Console, dans votre IDE favorite et via une API.

Les échecs de validation sont traités comme des erreurs et empêchent l'enregistrement des modifications. Des messages d'erreur décrivent la nature des échecs. Selon l'outil utilisé, ces erreurs sont présentées de différentes façons. Par exemple, la Developer Console affiche une alerte dès la première erreur rencontrée (1), puis répertorie toutes les erreurs de validation détectées sous l'onglet **Problems** (2).



Les validations s'appliquent uniquement aux composants définis sur la version d'API 41.0 et supérieure. Si le service de validation vous empêche d'enregistrer des modifications importantes, définissez la version du composant sur l'API 40.0 ou antérieure pour désactiver provisoirement les validations. Une fois les erreurs de code corrigé, rétablissez la version de votre composant sur l'API 41.0 ou supérieure pour l'enregistrer avec les validations effectuées.

Le service de validation est implémenté en utilisant un outil JavaScript *linting* de source ouverte, ESLint. ESLint peut vérifier la présence dans le code de douzaines d'erreurs et de mauvaises pratiques. Pour mettre l'accent sur la compatibilité LockerService, le service de validation des composants Lightning adopte **une partie seulement** de ces règles. Il vérifie notamment votre code n'appelle pas `eval()`. Nous avons également ajouté quelques règles personnalisées spécifiques à LockerService, par exemple pour vérifier que votre code appelle uniquement des API publiques. Pour consulter la liste complète des règles appliquées par le service de validation, reportez-vous au *Lightning Components Developer Guide*.

Remarque: Le service de validation des composants Lightning et l'outil de ligne de commande Salesforce DX (`force:lightning:lint`) utilisent ESLint pour procéder à une analyse statique de votre code. Cependant, ces deux outils utilisent des règles différentes. Le service de validation utilise un petit sous-ensemble des règles de l'outil et tous les échecs sont traités en tant qu'erreurs. L'outil CLI offre une analyse plus complète, mais les échecs n'empêchent pas l'enregistrement de votre code.

Ce nouveau service de validation est un outil important pour adopter les meilleures pratiques de codage requises pour travailler avec LockerService. Les validations aident à détecter les violations avant tout investissement dans une conception ou une implémentation

importante. Toutefois, le service de validation applique un ensemble limité et précis de règles. Il n'empêche pas les bogues et les conceptions logicielles de mauvaise qualité. Considérez le service de validation comme un **point de départ** pour vérifier que votre code est correctement écrit, pas comme un outil de validation finale.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Lightning Components Developer Guide : Validations for Lightning Component Code

Modifications du traitement de l'expression `$Label`

Les expressions dans les chaînes JavaScript ne sont plus automatiquement déréférencées (évaluées et résolues). Cela impacte essentiellement l'utilisation du fournisseur de valeur globale `$Label`. Si vous avez utilisé des expressions d'étiquette telle que « {!$Label.c.someLabel} » dans des chaînes JavaScript, vous allez constater qu'elles ne renvoient plus le texte de l'étiquette personnalisée actuelle. L'expression de l'étiquette est affichée à la place.

Dans les versions précédentes, souvent les méthodes non documentées d'évaluation d'étiquette fonctionnaient. Dans cette version, l'évaluation de l'expression d'étiquette se comporte comme documentée. Une évaluation d'expression plus stricte renforce la sécurité et élimine certains anti-modèles d'utilisation d'étiquettes.

Remarque: Vous pouvez toujours utiliser des expressions d'étiquette statiques dans le balisage de composant de la ressource `.cmp`. Ainsi, `{!$Label.c.someLabel}` fonctionne correctement dans les balisages `.cmp` et `.app`.

Pour résoudre une référence d'étiquette en JavaScript, la méthode appropriée consiste à utiliser la fonction utilitaire `$A.get(labelReference)`.

Correct : `cmp.set("v.myLabel", $A.get("$Label.c.someLabel"));`

Incorrect : `cmp.set("v.myLabel", "{!$Label.c.someLabel}");`

Généralement, `$A.get()` nécessite une référence d'étiquette statique, c'est-à-dire connue lors de la compilation. Par exemple, vous ne pouvez pas construire une référence d'étiquette à l'exécution en utilisant une concaténation de chaîne. Si l'étiquette personnalisée spécifique à référencer n'est pas connue à l'exécution, vous pouvez référencer dynamiquement une étiquette de deux façons. L'une de ces techniques est également affectée par cette modification.

- Utilisez la fonction utilitaire `$A.getReference("$Label.c." + labelKey)` afin de permettre à l'infrastructure de récupérer l'étiquette. Cette technique est inchangée par rapport aux versions antérieures.

  La valeur renvoyée est une référence, pas une chaîne ni une expression. Pour plus informations sur l'utilisation d'une référence afin de définir des étiquettes d'interface utilisateur, reportez-vous à « Getting Labels in JavaScript » dans le guide *Lightning Components Developer Guide*.

- Appelez votre propre méthode de contrôleur Apex pour référencer et renvoyer des étiquettes en utilisant `System.Label`. Selon l'implémentation de cette technique, ce comportement peut changer dans cette version.

  Avec cette technique, votre méthode de contrôleur doit résoudre la valeur de l'étiquette en Apex dans le serveur et renvoyer une chaîne à votre code client. Cette valeur doit être la chaîne de l'étiquette actuelle. Vous ne pouvez pas renvoyer une expression sous un format de chaîne.

  Correct :

  ```
  String theLabel = System.Label.someLabel;
  return theLabel;
  ```

  Incorrect :

  ```
  String theLabel = "{!$Label.c.someLabel}";
  return theLabel;
  ```

Les méthodes correctes d'accès à des étiquettes personnalisées en JavaScript et en Apex restent inchangées et sont documentées dans le guide *Lightning Components Developer Guide*. Pour utiliser la méthode correcte de référencement d'étiquettes personnalisées, vous devez mettre à jour votre code.

Création de modèles de page personnalisés pour des composants Lightning

Vous n'êtes plus limité(e) aux modèles standard disponibles pour les enregistrements, les applications et les pages d'accueil Lightning. Répondez aux besoins de votre activité en créant votre propre modèle de page personnalisé avec la structure et les composants que vous définissez. Ajoutez autant de régions que nécessaire et même un style personnalisé.

Pour plus d'informations, reportez-vous à Personnalisation de page Lightning hors-pair avec les modèles personnalisés.

Utilisation des services Apex dans `lightning:container` (globalement disponible)

Le composant Lightning container permet de spécifier la Stratégie de sécurité des contenus (CSP) de votre contenu iframe. Auparavant, vous pouviez définir une CSP `minimum`, `Lightning` ou `custom`, avec `Lightning` par défaut. Vous pouvez désormais définir un niveau de CSP `low`, `high` ou `custom`, avec `low` par défaut. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Le composant Lightning container permet d'utiliser des infrastructures tierces dans un iframe d'une page Lightning.

Un niveau de CSP `high` autorise des frame ancestors uniquement du domaine Lightning, alors que le niveau de CSP `low` autorise un contenu d'autres origines. Un niveau de CSP `custom` permet de définir votre propre en-tête CSP.

Avec un niveau CSP `low`, vous pouvez accéder à l'API de transfert en masse et appeler des méthodes Apex depuis un composant Lightning container.

Utilisation du service de données Lightning pour exécuter des opérations sur les enregistrements sans code Apex (globalement disponible)

Utilisez le service de données Lightning pour charger, créer, modifier ou supprimer un enregistrement dans votre composant, sans utiliser de code Apex. Le service de données Lightning augmente les performances et la cohérence des données entre vos composants.

Le service de données Lightning (LDS) est l'équivalent des composants Lightning pour le contrôleur standard Visualforce. Il permet d'accéder à des données affichées sur une page. Sans LDS, chaque composant d'une application émet des appels au serveur indépendants pour exécuter des opérations CRUD (créer, lire, mettre à jour et désactiver) sur un enregistrement, même si tous les composants agissent sur les mêmes données d'enregistrement. Chaque appel redondant au serveur diminue les performances, peut entraîner des incohérences et générer des situations dans lesquelles un appel au serveur actualise un composant et laisse les autres composants périmés.

LDS identifie et élimine les requêtes qui impliquent les mêmes données d'enregistrement, en envoyant une requête de données partagées unique qui met à jour tous les composants appropriés. Non seulement il élimine les situations dans lesquelles les composants ont des données incohérentes, mais il agit également en tant que plate-forme d'éditeur qui notifie les composants des modifications apportées aux données.

LDS prend charge les objets personnalisés et les objets ci-dessous.

- Account
- AccountTeamMember
- Asset
- AssetRelationship
- AssignedResource
- AttachedContentNote
- MarketingAction
- MarketingResource
- Note
- OperatingHours
- Opportunity
- OpportunityLineItem
- ServiceResourceSkill
- ServiceTerritory
- ServiceTerritoryLocation
- ServiceTerritoryMember
- Shipment
- SkillRequirement

- BusinessAccount
- Campaign
- CampaignMember
- Requête
- Contact
- ContentDocument
- ContentNote
- ContentVersion
- ContentWorkspace
- Contract
- ContractContactRole
- ContractLineItem
- Entitlement
- EnvironmentHubMember
- Lead
- LicensingRequest
- MaintenanceAsset
- MaintenancePlan
- OpportunityTeamMember
- Commande
- OrderItem
- PersonAccount
- Pricebook2
- PricebookEntry
- ProcessInstanceHistory
- Produit2
- Quote
- QuoteDocument
- QuoteLineItem
- ResourceAbsence
- ServiceAppointment
- ServiceContract
- ServiceCrew
- ServiceCrewMember
- ServiceResource
- ServiceResourceCapacity
- SocialPost
- Tenant
- TimeSheet
- TimeSheetEntry
- TimeSlot
- UsageEntitlement
- UsageEntitlementPeriod
- User
- WorkOrder
- WorkOrderLineItem
- WorkType

Renvoi d'un résultat depuis `aura:method`

Nous avons simplifié le renvoi d'un résultat depuis `aura:method`, qui est utilisé pour communiquer depuis un composant parent vers un composant enfant qu'il contient. Utilisez l'instruction `return` pour renvoyer une valeur d'un code JavaScript synchrone.

`aura:method` est exécutée de façon synchrone. L'exécution du code synchrone se termine avant le renvoi.

Le code JavaScript qui appelle une action côté serveur est asynchrone. L'exécution du code asynchrone peut continuer après le renvoi.

Vous ne pouvez pas utiliser l'instruction `return` pour renvoyer le résultat d'un appel asynchrone, car `aura:method` renvoie avant la fin du code asynchrone. Pour un code asynchrone, utilisez un rappel au lieu d'une instruction `return`.

Pour consulter des exemples de code, reportez-vous à la version Winter '18 du guide *Lightning Components Developer Guide*.

Augmentation de la limitation à 4 Mo de données pour la charge de travail client

L'infrastructure traite les actions côté serveur dans la file d'attente dans une seule requête serveur. La charge de travail de la requête inclut toutes les actions et leurs données sérialisées en JSON. La limitation de la charge de travail de la requête a été augmentée à 4 Mo. Elle était précédemment fixée à 1 Mo.

Utilisez `action.setParams()` dans JavaScript pour définir les données d'une action à transmettre à un contrôleur côté serveur.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Lightning Components Developer Guide : Calling a Server-Side Action

Traduction des onglets de composant Lightning

Le système de traduction peut traduire les noms des onglets de composants Lightning, comme tout autre onglet. Traduisez les noms des onglets de vos composants Lightning dans toutes les langues prises en charge par votre organisation ou votre composant, afin de permettre aux utilisateurs et aux clients de travailler dans la langue de leur choix. Si une version traduite n'est pas disponible, les noms des onglets de composants Lightning s'affichent dans la langue de l'utilisateur actif.

Pour traduire des onglets individuels, utilisez **Système de traduction** > **Traduire**. Sélectionnez une langue, puis choisissez le composant de configuration **Onglet Web**. Les onglets de composants Lightning peuvent être traduits sont affichés dans une liste.

Pour envoyer de nombreux noms d'onglets en traduction, utilisez **Système de traduction** > **Exporter**, avec la fonction d'importation correspondante. Lors de l'exportation, choisissez **Bilingue** pour vous assurer d'inclure les onglets de vos composants Lightning dans le fichier de traduction. Les onglets de composants Lightning sont répertoriés dans la section WebTab du fichier.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Personnalisations traduisibles

Aide de Salesforce : Traduction de fichiers

Dépréciation de la correspondance des caractères génériques dans `aura:dependency`

La correspondance des caractères génériques peut entraîner des erreurs de validation d'enregistrement quand aucune ressource ne correspond. Elle peut également ralentir le chargement de la page, car elle envoie plus de définitions que nécessaire au client. À la place, ajoutez une balise `<aura:dependency>` pour chaque ressource qui n'est pas directement référencée dans le balisage du composant.

L'infrastructure suit les dépendances entre les définitions, notamment les composants, définies dans le balisage. Ce suivi permet à l'infrastructure d'envoyer les définitions au navigateur. Cependant, si le code JavaScript d'un composant instancie dynamiquement un autre composant ou déclenche un événement qui n'est pas directement référencé dans le balisage du composant, utilisez `<aura:dependency>` dans le balisage du composant afin d'indiquer explicitement la dépendance à l'infrastructure.

Composants Lightning nouveaux et modifiés

Élaborez rapidement des interfaces utilisateurs avec une série de nouveaux composants.

Nouveaux composants

Les composants ci-dessous sont nouveaux et nécessitent l'API versions 41.0 et supérieures.

Remarque: Pour plus d'informations sur la configuration de votre version d'API dans la Developer Console, reportez-vous à Mise à jour de vos composants avec la dernière version d'API pour utiliser les nouveaux composants lightning:.

lightning:accordion

Affiche une collection de sections empilées verticalement avec plusieurs zones de contenu, dont une seule est agrandie à la fois. Lorsque vous sélectionnez une section, elle est agrandie ou réduite. Chaque section peut inclure un ou plusieurs composants Lightning.

Ce composant est utilisé avec le sous-composant ci-dessous.

- `lightning:accordionSection` : garde le contenu associé dans un conteneur unique.



lightning:buttonIconStateful

Un bouton icône uniquement qui indique l'état. L'état change lorsque vous appuyez sur le bouton.



lightning:checkboxGroup

Un groupe de cases qui permet de sélectionner une ou plusieurs cases à cocher.



lightning:clickToDial

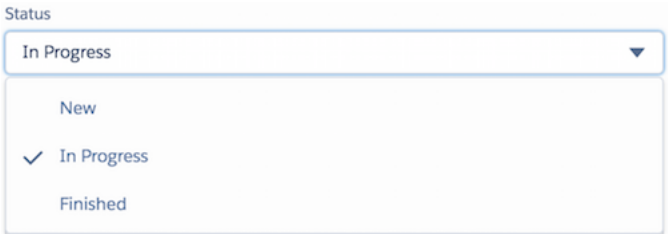
Un composant qui restitue un numéro de téléphone valide, sur lequel vous pouvez cliquer pour le composer, activé pour Open CTI ou Salesforce Call Center. Ce champ respecte les commandes click-to-dial existantes des intégrations téléphonie-informatique (CTI) avec Salesforce.



Pour plus d'informations, reportez-vous à Création de numéros de téléphone Click-to-Dial avec le composant lightning:clickToDial.

lightning:combobox

Un champ de saisie en lecture seule qui contient une liste déroulante d'options sélectionnables. La sélection multiple n'est pas prise en charge actuellement.



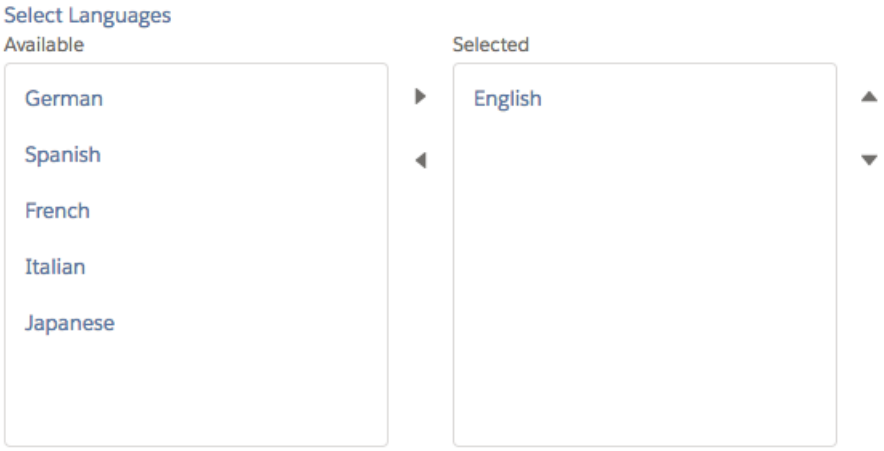
lightning:datatable

Un tableau qui affiche des colonnes de données, mises en forme selon le type.

OPPORTUNITY ...	ACCOUNT NAME	CLOSE DATE	CONFIDENCE	AMOUNT
Schimmel, Schim...	Myra	7/23/2017	93%	€73,640.00
McKenzie, McKen...	Kaley	7/18/2017	29%	€29,027.00
Bartoletti-Bartoletti	Letitia	7/15/2017	80%	€13,000.00
Pagac-Pagac	Beryl	7/17/2017	37%	€70,094.00
Emard LLC	Myron	7/23/2017	35%	€90,457.00

lightning:dualListbox

Représente deux cases de liste adjacentes. Sélectionnez une ou plusieurs options dans la liste gauche. Déplacez les options sélectionnées vers la liste droite. L'ordre des options sélectionnées est conservé et vous pouvez réorganiser les options. Vous pouvez également spécifier des options obligatoires.



lightning:dynamicIcon

Représente diverses icônes dynamiques pour différents états. Par exemple, vous pouvez utiliser ce composant pour représenter visuellement un événement en cours, par exemple le chargement d'un graphique. Les options suivantes sont disponibles.



- Ellie : Un cercle bleu qui s'anime et s'arrête après un tour
- EQ : Un graphique animé avec trois barres qui montent et descendent de façon aléatoire
- Score : Un cercle plein vert et un cercle vide rouge
- Force : Trois cercles horizontaux animés de couleur vert ou rouge
- Tendance : Flèches animées qui pointent vers le haut, vers le bas ou horizontalement
- Gaufre : Un carré formé d'une grille de 3x3 cercles, qui s'anime quand il est survolé

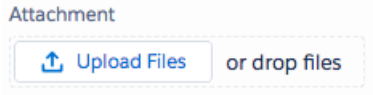
lightning:fileCard

Affiche une représentation du contenu chargé en tant que pièce jointe.



lightning:fileUpload (bêta)

Permet de charger plusieurs fichiers dans un enregistrement. Le chargeur de fichier comprend des fonctionnalités glisser-déposer et un filtrage par type de fichier.

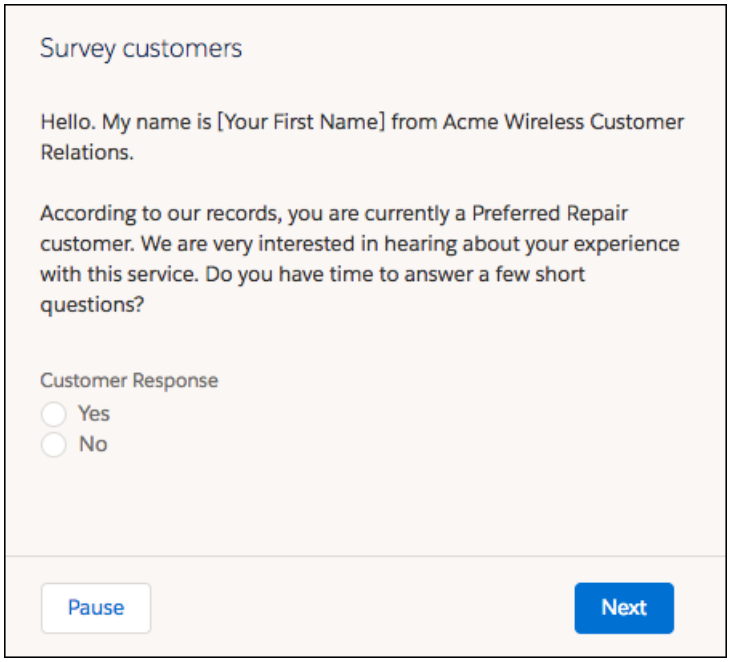


lightning:flexipageRegionInfo

Un sous-composant qui fournit la largeur d'une zone de page Lightning au composant qui le contient. Reportez-vous à Définition de composants de page Lightning sensibles à la largeur avec lightning:flexipageRegionInfo.

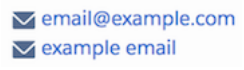
lightning:flow

Représente une interview de flux dans l'exécution Lightning.



lightning:formattedEmail

Affiche une adresse e-mail sous forme de lien hypertexte avec le schéma d'URL `mailto:` .



lightning:formattedLocation
Affiche une géolocalisation en degrés décimaux en utilisant le format [latitude, longitude].



lightning:formattedPhone
Affiche un numéro de téléphone sous forme de lien hypertexte avec le schéma d'URL `tel:` . Actuellement, seuls les numéros de téléphone d'Amérique du Nord sont pris en charge.



lightning:formattedRichText
Affiche un texte enrichi mis en forme avec des balises et des attributs en liste blanche. Les autres balises et attributs sont retirés et seul leur contenu de texte est affiché.



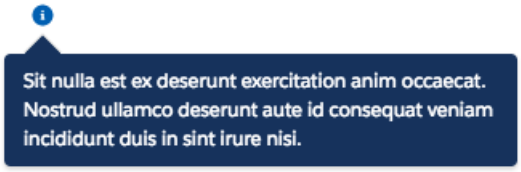
lightning:formattedText
Affiche un texte, remplace les nouvelles lignes par des sauts de ligne et crée des liens hypertexte avec un bloc de texte.



lightning:formattedUrl
Affiche une URL sous forme de lien hypertexte.



lightning:helptext
Une icône avec un texte contextuel. La fenêtre contextuelle est affichée lorsque vous survolez ou sélectionnez l'icône associée. Actuellement, le positionnement manuel de la fenêtre contextuelle n'est pas pris en charge.



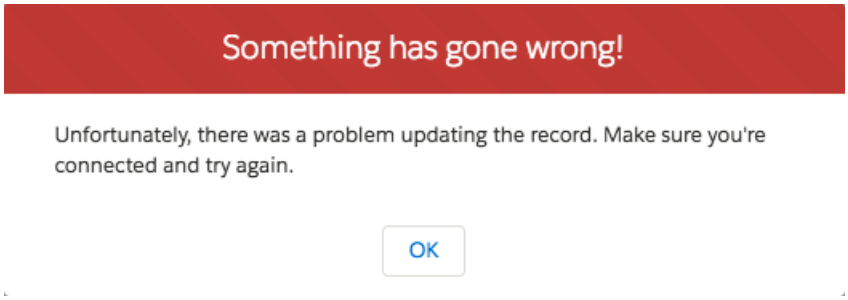
lightning:inputLocation

Représente un champ composé de géolocalisation qui accepte une valeur de latitude et de longitude.

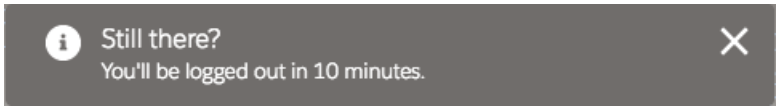


lightning:notificationsLibrary

Fournit une fonctionnalité de messagerie via des notices et des messages flottant. Les notices alertent les utilisateurs sur les problèmes et les mises à jour système.



Les messages flottants permettent d'afficher des commentaires et servent de dispositif de confirmation lorsque l'utilisateur exécute une action.

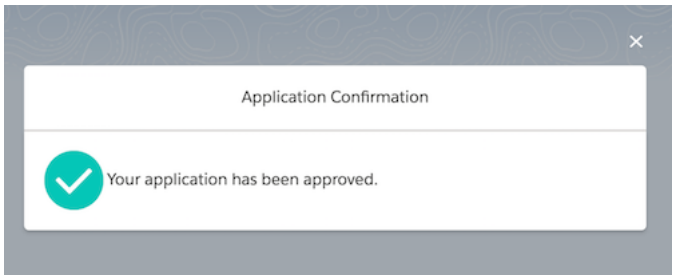


lightning:omniToolkitAPI (bêta)

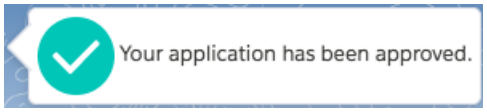
Fournit des méthodes qui peuvent être utilisées à partir de composants Lightning dans la barre d'utilitaires d'Omni-Channel. Le composant n'affecte pas l'interface utilisateur.

lightning:overlayLibrary

Les messages peuvent être affichés dans des fenêtres modales et des fenêtres contextuelles. Les fenêtres modales affichent une boîte de dialogue au premier plan de l'application. Elles interrompent le workflow de l'utilisateur et attirent l'attention sur le message.

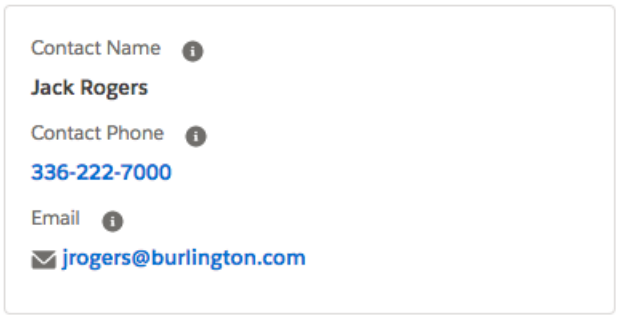


Les fenêtres contextuelles affichent des informations associées à l'élément de référence que vous survolez.



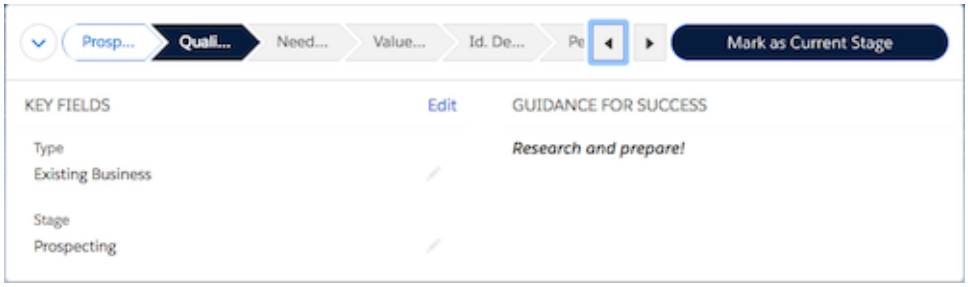
lightning:outputField

Représente l'affichage en lecture seule d'une étiquette, d'un texte aide et d'une valeur de champ dans un objet Salesforce. Vous devez fournir l'ID de l'enregistrement dans le composant de wrapper `lightning:recordViewForm`.



lightning:path (bêta)

Un chemin dérivé d'une liste de sélection spécifié par un administrateur dans la configuration. Inclut Champs clés et Guide, et un bouton d'action Marquer terminé.



lightning:picklistPath (bêta)

Un champ dérivé d'une liste de sélection, spécifié par l'attribut `picklistFieldApiName` et qui ne contient pas de Champs clés, de Guide ni de bouton d'action.

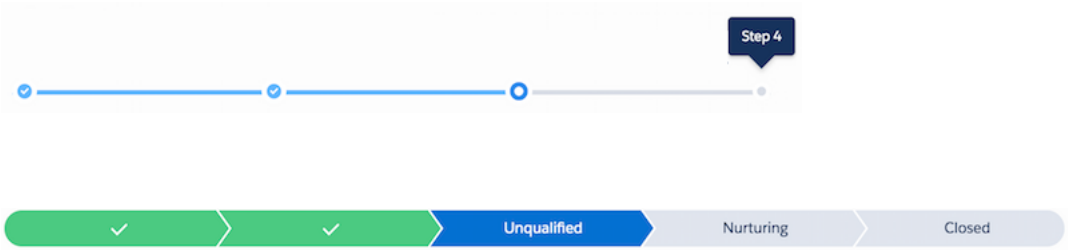


lightning:progressBar

Une barre de progression horizontale qui indique la progression d'une opération, de gauche à droite, par exemple un téléchargement ou un chargement de fichier.

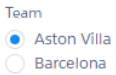
lightning:progressIndicator (bêta)

Fournit une indication visuelle de la progression d'un processus particulier. Vous pouvez créer deux types d'indicateur : `base` (par défaut) ou `path`.



lightning:radioGroup

Une série de cases d'option dont une seule peut être sélectionnée.

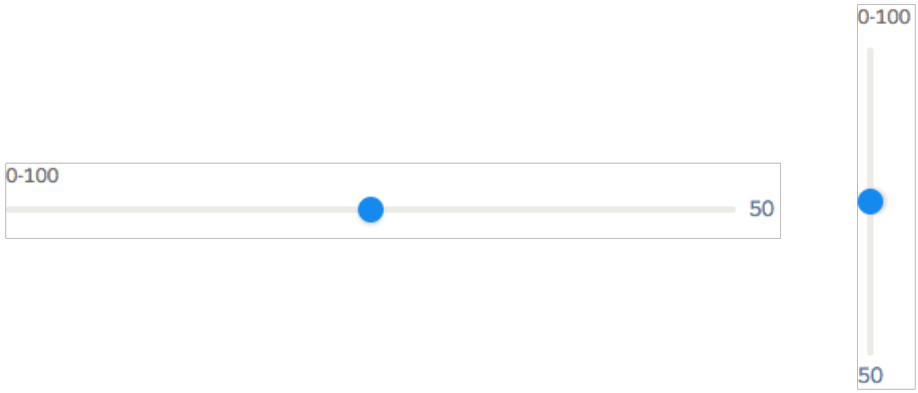


lightning:recordViewForm

Représente la vue d'un enregistrement qui affiche un ou plusieurs champs en fonction de son type, fourni par `lightning:outputField`.

lightning:slider

Un curseur qui permet de saisir un chiffre entre deux valeurs spécifiées.



lightning:tree

Permet de visualiser la hiérarchie d'une structure. Les éléments Arborescence, également appelés branche, peuvent être agrandis ou réduits.



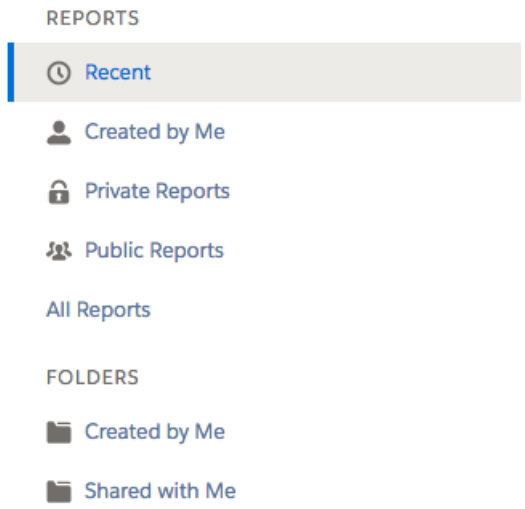
lightning:verticalNavigation

Une liste verticale de liens qui oriente l'utilisateur vers une autre page ou d'autres parties de la page actuelle.

Ce composant est utilisé avec les sous-composants ci-dessous.

- `lightning:verticalNavigationItem` : un lien de texte uniquement dans `lightning:verticalNavigationSection` ou `lightning:verticalNavigationOverflow`.
- `lightning:verticalNavigationItemBadge` : un lien de texte uniquement dans `lightning:verticalNavigationSection` ou `lightning:verticalNavigationOverflow`.
- `lightning:verticalNavigationItemIcon` : un lien de texte uniquement dans `lightning:verticalNavigationSection` ou `lightning:verticalNavigationOverflow`.
- `lightning:verticalNavigationOverflow` : une superposition d'éléments qui peut être agrandie ou réduite. La section superposée n'est pas automatiquement ajustée en fonction du port de visualisation.
- `lightning:verticalNavigationSection` : une section dans `lightning:verticalNavigation`.

Cet exemple montre un composant `lightning:verticalNavigation` avec des sections Rapports et Dossiers.



Composants modifiés

Les composants ci-dessous ont été modifiés.

forceCommunity:waveDashboard

L'attribut ci-dessous est nouveau.

- `showHeader` : contrôle la visibilité de l'en-tête d'un tableau de bord Analytics incorporé. Si true, le tableau de bord est affiché avec une barre d'en-tête contenant des informations sur le tableau de bord et des contrôles. Si false, le tableau de bord est affiché sous la barre d'en-tête. Notez que la barre d'en-tête s'affiche automatiquement, que showSharing ou showTitle soit vrai.

lightning:button

L'attribut ci-dessous a été modifié.

- `variant` : la variante `success` a été ajoutée. Cette variante crée un bouton vert.

lightning:buttonStateful

L'attribut ci-dessous a été modifié.

- `variant` : les variantes `destructive` et `success` ont été ajoutées.

lightning:datatable

L'attribut ci-dessous a été modifié.

- `columns` : le nom de la propriété `cellAttributes` a été changé en `typeAttributes`.

lightning:formattedDateTime (bêta)

L'attribut ci-dessous a été modifié.

- `value` : les formats de date ISO 8601 sont désormais pris en charge. Il n'est plus nécessaire de convertir votre chaîne ISO en objet Date ou en horodatage lors de l'utilisation de champs de date dans des enregistrements Salesforce.

lightning:input (bêta)

Le type ci-dessous est nouveau.

- `checkbox-button` : permet de sélectionner une ou plusieurs options avec une conception visuelle alternative.

lightning:tabset (bêta)

La variante ci-dessous est nouvelle.

- `vertical` : affiche des onglets verticalement à gauche de la zone de contenu.

lightning:utilityBarAPI

Ce composant a été déplacé depuis l'espace de noms `force` vers l'espace de noms `lightning`.

lightning:verticalNavigation

L'attribut ci-dessous est nouveau.

- `onbeforeselect` : l'action déclenchée avant la sélection d'un élément. Les paramètres d'événement incluent le `name` de l'élément sélectionné. Pour empêcher l'exécution du gestionnaire `onselect`, appelez `event.preventDefault()` dans le gestionnaire `onbeforeselect`.

lightning:workspaceAPI

Ce composant a été déplacé depuis l'espace de noms `force` vers l'espace de noms `lightning`.

ui:outputNumber

`ui:outputNumber` ignore les valeurs non numériques et ne restitue aucun élément. Auparavant, `ui:outputNumber` affichait une erreur difficile à déboguer pour les valeurs non numériques, telles que : `<ui:outputNumber value="abc" />`.

wave:waveDashboard

L'attribut ci-dessous est nouveau.

- `showHeader` : contrôle la visibilité de l'en-tête d'un tableau de bord Analytics incorporé. Si true, le tableau de bord est affiché avec une barre d'en-tête contenant des informations sur le tableau de bord et des contrôles. Si false, le tableau de bord est affiché sous la barre d'en-tête. Notez que la barre d'en-tête s'affiche automatiquement, que showSharing ou showTitle soit vrai.

DANS CETTE SECTION :

Mise à jour de vos composants vers la dernière version de l'API utiliser le nouveau composant lightning: Composants

Les composants Lightning ajoutés à cette version nécessitent de définir les composants qui les utilisent sur la version d'API 41.0 ou supérieure.

Définissez des composants de page Lightning sensibles à la largeur avec lightning:flexipageRegionInfo

Lorsque vous ajoutez un composant à une zone d'une page dans le Générateur d'applications Lightning, le sous-composant `lightning:flexipageRegionInfo` transmet la largeur de cette zone à son composant parent. Avec `lightning:flexipageRegionInfo` et quelques CSS stratégiques, vous pouvez définir la restitution du composant parent à l'exécution de différentes façons dans différentes zones.

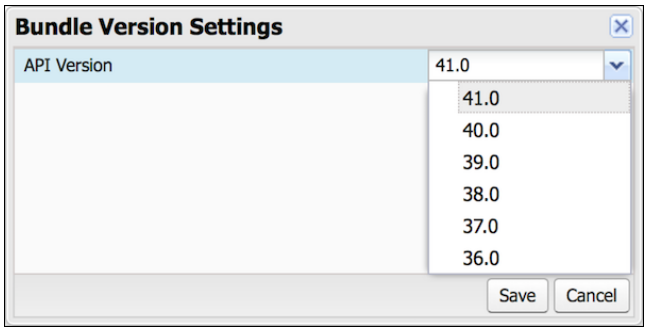
Mise à jour de vos composants vers la dernière version de l'API utiliser le nouveau composant `lightning:` Composants

Les composants Lightning ajoutés à cette version nécessitent de définir les composants qui les utilisent sur la version d'API 41.0 ou supérieure.

Important: Les composants personnalisés définis sur la version d'API 40.0 ou supérieure sont exécutés avec LockerService actif. Assurez-vous de tester la compatibilités de vos composants avec LockerService avant de mettre à jour leur version d'API en vue d'accéder aux nouveaux composants.

La version d'API minimale requise pour utiliser un composant intégré est répertoriée dans la page de référence du composant, dans le guide *Lightning Components Developer Guide*. Les composants qui ne spécifient pas de version d'API minimale peuvent être utilisés avec n'importe quelle version d'API prise en charge pour les composants Lightning.

Définissez la version d'API de votre composant dans la Developer Console, l'IDE Force.com ou via l'API.



CONSULTER ÉGALEMENT :

Lightning Components Developer Guide : Components with Minimum API Version Requirements

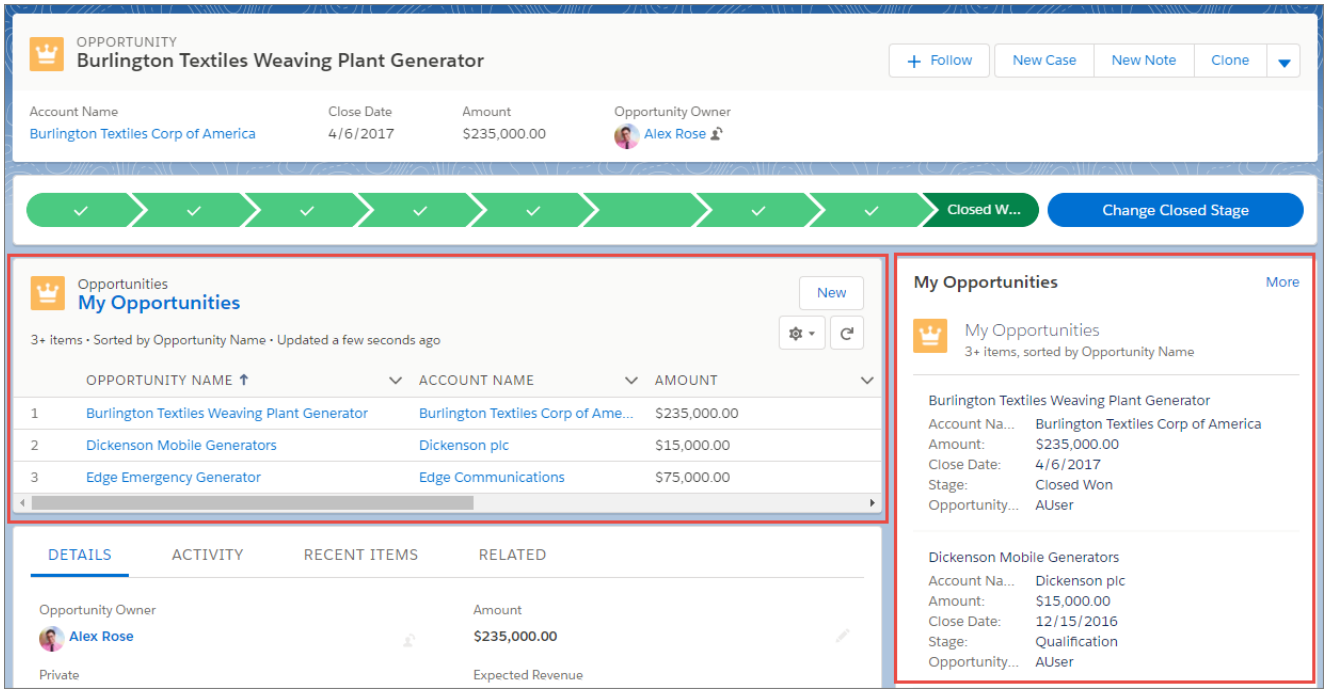
Lightning Components Developer Guide : Component Versioning

Lightning Components Developer Guide : Don't Mix Component API Versions

Définissez des composants de page Lightning sensibles à la largeur avec `lightning:flexipageRegionInfo`

Lorsque vous ajoutez un composant à une zone d'une page dans le Générateur d'applications Lightning, le sous-composant `lightning:flexipageRegionInfo` transmet la largeur de cette zone à son composant parent. Avec `lightning:flexipageRegionInfo` et quelques CSS stratégiques, vous pouvez définir la restitution du composant parent à l'exécution de différentes façons dans différentes zones.

Par exemple, la restitution du composant Vue de liste est différente dans une grande zone que dans une petite zone, car il est sensible à la largeur.



Les valeurs de largeur de zone valides son les suivantes : `Small`, `Medium`, `Large` et `Xlarge`.

Vous pouvez utiliser une feuille CSS pour appliquer un style à votre composant et définir aisément la restitution de votre composant. Voici un exemple :

Ce simple composant contient deux champs, field1 et field2. Dans une grande zone, le composant est restitué avec les champs côte à côte et remplit 50 % de la largeur disponible. Dans une petite zone, les champs du composant sont restitués sous forme de liste et utilisent 100 % de la largeur de la zone.

```
<aura:component implements="flexipage:availableForAllPageTypes">
    <aura:attribute name="width" type="String"/>
    <lightning:flexipageRegionInfo width="{!v.width}"/>
    <div class="{! 'container' + (v.width=='SMALL'?' narrowRegion':'')}">
        <div class="{! 'eachField f1' + (v.width=='SMALL'?' narrowRegion':'')}">
            <lightning:input name="field1" label="First Name"/>
        </div>
        <div class="{! 'eachField f2' + (v.width=='SMALL'?' narrowRegion':'')}">
            <lightning:input name="field2" label="Last Name"/>
        </div>
    </div>
</aura:component>
```

Voici le fichier CSS correspondant à ce composant.

```
.THIS .eachField.narrowRegion{
    width:100%;
}
.THIS .eachField{
    width:50%;
    display:inline-block;
}
```

Événements Lightning nouveaux et modifiés

Les événements Lightning facilitent la communication entre les composants et augmentent l'interactivité dans vos applications.

Nouveaux événements

Les événements ci-dessous sont nouveaux.

wave:discoverDashboard
Cet événement envoie une requête aux tableaux de bord Analytics pour identifier leurs ressources.

wave:discoverResponse
Cet événement fournit la réponse à une requête demandant aux tableaux de bord Analytics d'identifier leurs ressources.

Interfaces Lightning nouvelles et modifiées

Les interfaces Lightning permettent d'utiliser un composant dans différents contextes ou de recevoir des données de contexte supplémentaires.

Nouvelles interfaces

Les interfaces ci-dessous sont nouvelles.

`lightning:appHomeTemplate`
Permet d'utiliser un composant en tant que modèle de page Lightning personnalisé pour des pages de type Page d'application.

`lightning:homeTemplate`
Permet d'utiliser un composant en tant que modèle de page Lightning personnalisé pour la page d'accueil de Lightning Experience.

`lightning:recordHomeTemplate`
Permet d'utiliser un composant en tant que modèle de page Lightning personnalisé pour des pages d'enregistrement.

Interfaces modifiées

L'interface ci-dessous a été modifiée.

`force:hasRecordId`
Cette interface est désormais prise en charge pour l'utilisation des composants Lightning ajoutés à la Barre d'utilitaires.

Visualforce : préparation et style de Lightning Experience

Utilisez Visualforce afin de développer des pages personnalisées pour votre organisation. Dans cette version, les modifications visent à simplifier l'utilisation des pages Visualforce de façon transparente dans Lightning Experience. Cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce.

Pour plus d'informations sur les fonctionnalités impactées par ces améliorations, reportez-vous au guide *Visualforce Developer Guide*.

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

DANS CETTE SECTION :

Application de l'autorisation de protection CSRF dans les requêtes GET vers des pages Visualforce (mise à jour critique)
Autorisation de la protection CSRF dans les requêtes GET vers des pages Visualforce était une mise à jour critique dans la version Spring '17. Elle sera appliquée pour toutes les organisations le 15 octobre 2017. Cette mise à jour critique permet de garantir que les pages Visualforce reçoivent un jeton CSRF avec une requête GET.

Application automatique du style aux pages Visualforce existantes avec les feuilles de style Lightning Experience (bêta)
Contrôlez aisément si une page reflète le style de Lightning Experience, lorsqu'elle est affichée dans Lightning Experience, Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS ou l'application Web mobile Salesforce, avec l'attribut `lightningStylesheets`. Auparavant, l'application d'un nouveau style à une page pour Lightning Experience nécessitait de rechercher les composants correspondant sur le site de référence SLDS et d'altérer votre code. Le nouvel attribut reflète automatiquement la présentation Lightning Experience aux pages Visualforce sans style. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans toutes les versions de l'application Salesforce.

Préparation de vos pages pour Lightning Experience
Vous souhaiter déterminer si les pages Visualforce de votre organisation sont prêtes pour Lightning Experience ? Utilisez la vérification Lightning Experience Visualforce afin de générer un rapport qui signale les pages à modifier pour les préparer à Lightning Experience. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Accès aux valeurs de cache de l'organisation Cache de la plate-forme à l'aide de variables globales Visualforce
Vous pouvez désormais accéder aux valeurs stockées dans le cache de l'organisation Cache de la plate-forme depuis une page Visualforce avec la variable globale `$Cache.Org`. Auparavant, vous pouviez accéder uniquement aux valeurs stockées dans le cache de la session en utilisant des variables globales Visualforce.

Augmentation de la limitation en données de requêtes distantes JavaScript à 4 Mo
La limitation de la charge de travail de la requête a été augmentée à 4 Mo. Elle était précédemment fixée à 1 Mo.

Autres modifications apportées à Visualforce
Des modifications supplémentaires affectent le style et le rendu HTML des composants Visualforce. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce.

Application de l'autorisation de protection CSRF dans les requêtes GET vers des pages Visualforce (mise à jour critique)

Autorisation de la protection CSRF dans les requêtes GET vers des pages Visualforce était une mise à jour critique dans la version Spring '17. Elle sera appliquée pour toutes les organisations le 15 octobre 2017. Cette mise à jour critique permet de garantir que les pages Visualforce reçoivent un jeton CSRF avec une requête GET.

Lors de la création d'une page Visualforce dans la Configuration, vous pouvez sélectionner **Une protection CSRF est requise sur les demandes GET**. Cette option fournit à votre page Visualforce une couche de sécurité supplémentaire qui protège contre la falsification de requête inter-site (CSRF). Auparavant, cette option était effective uniquement lorsqu'elle était appliquée à des pages Visualforce utilisées pour des remplacements d'actions de suppression. Vous pouvez activer la protection CSRF uniquement dans les pages Visualforce. Cependant, cette mise à jour critique n'active pas la protection dans chaque page.

Lorsque cette option est activée pour une page Visualforce, la page n'est pas accessible en saisissant son URL (`/apex/PageName`), et les liens bruts avec des balises `<a>` ne fonctionnent pas.

Les liens bruts depuis une page avec la protection CSRF fonctionnent, mais les liens vers la page ne fonctionnent pas. Par exemple, si votre page s'intitule `PageName`, le lien `<a href="/apex/PageName">Lien</a>` ne fonctionne pas. Utilisez à la place la fonction de formule `URLFOR()`, la variable globale `$Page` ou le composant `apex:outputLink`.

```
<apex:outputLink value="/apex/PageName">Link using apex:outputlink</apex:outputlink>
<a href="{!$Page.PageName}">Link using $Page</a>
<a href="{!URLFOR($Page.PageName)}">Link using URLFOR()</a>
```

La protection CSRF dans les requêtes GET affecte également les références aux pages Visualforce par les contrôleurs Apex. Les méthodes qui renvoient l'URL des pages protégées par CSRF pour la navigation ne fonctionnent pas.

```
public String getPage(){
  return '/apex/PageName';
}
```

Utilisez à la place des méthodes qui renvoient une référence à la page Visualforce au lieu de référencer directement l'URL.

```
public class customController {
    public PageReference getPage() {
    return new PageReference('/apex/PageName');
  }

  public PageReference getPage1() {
    return Page.PageName;
  }
}
```

Lorsque vous utilisez l'une de ces méthodes pour créer un lien vers une page, Visualforce ajoute le jeton CSRF requis à l'URL. Ces méthodes sont recommandées pour la liaison à des pages Visualforce, que la protection CSRF soit activée ou non pour la page. Seules les méthodes ci-dessous sont disponibles pour ajouter un jeton CSRF à une URL pour une page Visualforce.

Test de cette mise à jour critique

Cette mise à jour sera activée partout à la date d'activation automatique. Nous recommandons de tester au préalable votre code Visualforce dans une organisation Developer Edition et de vérifier que tous les liens vers les pages Visualforce qui utilisent la protection CSRF fonctionnent. Si vous travaillez dans votre organisation de production, testez pendant les heures creuses.

Pour activer cette mise à jour critique :

1. Dans Configuration, saisissez *`Mises à jour critiques`* dans la case `Recherche rapide`, puis sélectionnez **Mises à jour critiques**.
2. Pour Autoriser la protection CSRF dans les requêtes GET vers des pages Visualforce, cliquez sur **Activer**.
3. Testez les liens vers les pages Visualforce dans lesquelles la protection CSRF sur les requêtes GET est activée.

Application automatique du style aux pages Visualforce existantes avec les feuilles de style Lightning Experience (bêta)

Contrôlez aisément si une page reflète le style de Lightning Experience, lorsqu'elle est affichée dans Lightning Experience, Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS ou l'application Web mobile Salesforce, avec l'attribut `lightningStylesheets`. Auparavant, l'application d'un nouveau style à une page pour Lightning Experience nécessitait de rechercher les composants correspondant sur le site de référence SLDS et d'altérer votre code. Le nouvel attribut reflète automatiquement la présentation Lightning Experience aux pages Visualforce sans style. Cette fonctionnalité est disponible dans Lightning Experience et dans toutes les versions de l'application Salesforce.

Remarque: Cette version contient une version bêta des feuilles de style Lightning Experience pour Visualforce. Cela signifie que cette fonctionnalité est de grande qualité avec des limitations connues. Les feuilles de style Lightning Experience pour Visualforce ne sont pas globalement disponibles tant que Salesforce n'a pas annoncé leur disponibilité dans la documentation, des bulletins d'actualité ou des annonces publiques. Nous ne pouvons pas garantir la disponibilité globale sur une période spécifique ou à terme. Motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités globalement disponibles.

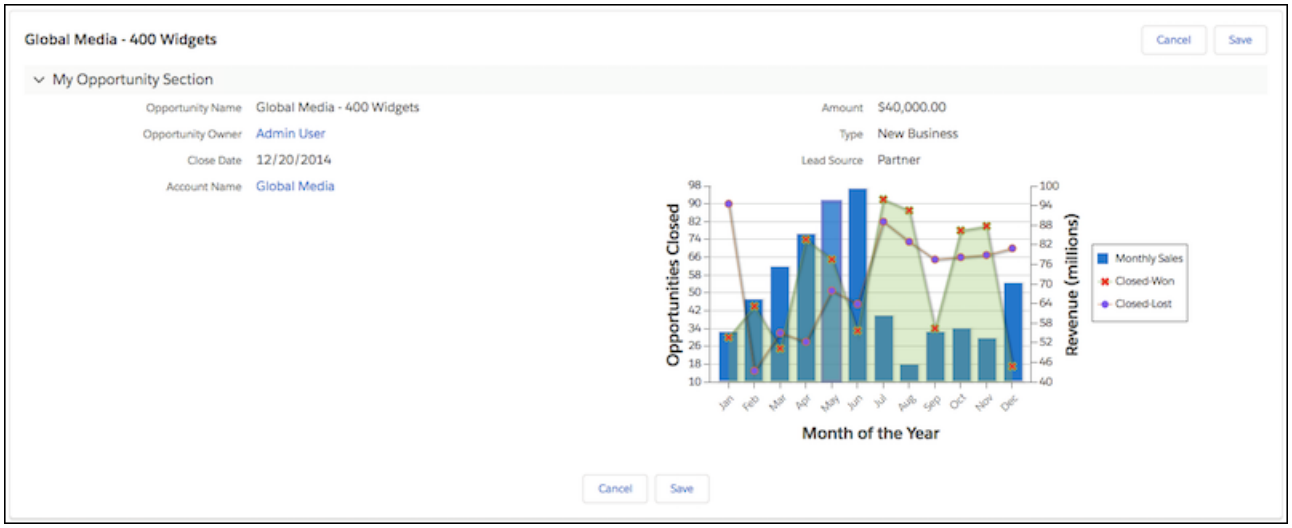
Pour appliquer à votre page Visualforce un style qui reflète l'interface utilisateur de Lightning Experience lorsqu'elle est visualisée dans Lightning Experience. Salesforce pour Android, Salesforce pour iOS ou l'application Web mobile Salesforce, définissez `lightningStylesheets="true"` dans la balise `<apex:page>`. Lorsque la page est visualisée dans Salesforce Classic, elle ne reflète pas le style de Lightning Experience.

```
<apex:page lightningStylesheets="true">
```

Voici une page Visualforce standard sans attribut `lightningStylesheets`. La page reflète le style de l'interface utilisateur Classic.



Voici la même page Visualforce avec l'attribut `lightningStylesheets` défini sur `true`.



Vous pouvez appliquer un style aux composants Visualforce les plus souvent utilisés à l'aide de l'attribut `lightningStylesheets`. Cependant, le style de certains composants diffère légèrement de Lightning Experience. Par exemple, `<apex:selectOptions>`, `<apex:selectRadio>`, `<apex:inputFile>`, et certains éléments `<apex:inputField>`, utilisent à la place le style par défaut du navigateur. Les composants Visualforce fréquemment utilisés qui ne nécessitent pas de style, tels que `<apex:form>`, `<apex:outputText>` et `<apex:param>`, restent pris en charge.

Préparation de vos pages pour Lightning Experience

Vous souhaiter déterminer si les pages Visualforce de votre organisation sont prêtes pour Lightning Experience ? Utilisez la vérification Lightning Experience Visualforce afin de générer un rapport qui signale les pages à modifier pour les préparer à Lightning Experience. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Exécutez le rapport Lightning Experience Visualforce directement depuis votre fichier PDF Lightning Readiness Report. Le rapport Visualforce examine toutes les pages de votre organisation qui ont été utilisées au cours des 90 derniers jours, et identifie les fonctionnalités qui ne sont pas disponibles dans Lightning Experience.

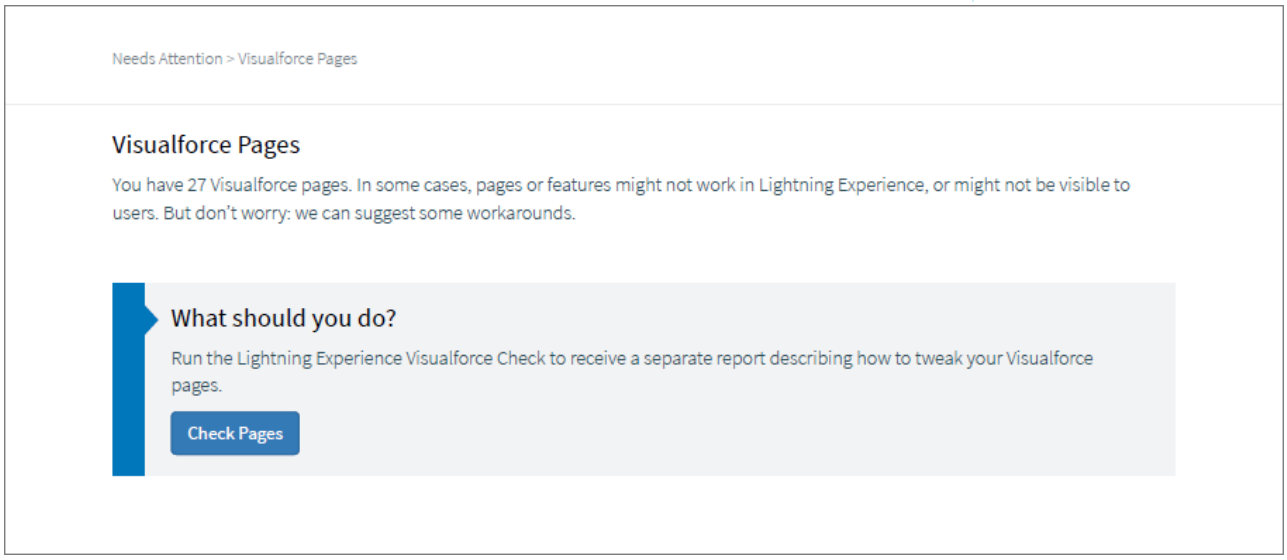
AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour exécuter le rapport Lightning Experience Visualforce :

- Personnaliser l'application ET Modifier toutes les données

Pour recevoir l'e-mail avec votre rapport de Visualforce :

- Dans la Configuration de Salesforce, Délivrabilité des e-mails définie sur le niveau d'accès Tous les e-mails



Bien que nombreuses pages Visualforce fonctionnent dans Lightning Experience telles que vous les avez conçues, les fonctionnalités et les attributs Salesforce Classic ne sont pas pris en charge. Examinez les recommandations du rapport Visualforce pour comprendre les ajustements à apporter aux pages afin de les préparer pour vos utilisateurs.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Vérification de votre préparation à Lightning Experience

Accès aux valeurs de cache de l'organisation Cache de la plate-forme à l'aide de variables globales Visualforce

Vous pouvez désormais accéder aux valeurs stockées dans le cache de l'organisation Cache de la plate-forme depuis une page Visualforce avec la variable globale `$Cache.Org`. Auparavant, vous pouviez accéder uniquement aux valeurs stockées dans le cache de la session en utilisant des variables globales Visualforce.

Augmentation de la limitation en données de requêtes distantes JavaScript à 4 Mo

La limitation de la charge de travail de la requête a été augmentée à 4 Mo. Elle était précédemment fixée à 1 Mo.

Autres modifications apportées à Visualforce

Des modifications supplémentaires affectent le style et le rendu HTML des composants Visualforce. Ces modifications s'appliquent à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce.

La restitution de `analytics:reportChart` et `wave:Dashboard` diffère du HTML

Lorsque vous utilisez `analytics:reportChart` ou `wave:Dashboard` dans votre page Visualforce, ils chargent maintenant les ressources dont ils ont besoin en utilisant Lightning Out. Par conséquent, les pages qui utilisent `analytics:reportChart` et `wave:Dashboard` ont des téléchargements initiaux plus petits et chargent le contenu dynamiquement. Cette modification affecte également le rendu HTML de ces composants. Si vous appliquez à ces composants un style avec une feuille de style CSS personnalisée dans l'une de vos pages, il peut être nécessaire de mettre à jour vos styles pour les adapter au nouveau rendu HTML.

Diminution du nombre de feuilles de style incluses par l'attribut `standardStylesheets`

Le paramètre `standardStylesheets="false"` du composant `apex:page` permet d'utiliser vos propres feuilles de style au lieu de celles fournies par Salesforce. Auparavant, la définition de `standardStylesheets` sur `false` insérait toutefois certaines feuilles de style Salesforce dans votre page. Désormais, le composant `apex:page` avec l'API version 41.0 et le paramètre `standardStylesheets` défini sur `false` n'insèrent aucun style Salesforce.

Apex

Apex est un langage de programmation qui utilise une syntaxe de type Java et agit de façon semblable aux procédures stockées d'une base de données. Apex permet aux développeurs d'ajouter une logique métier à des événements système, par exemple des clics sur un bouton, des mises à jour d'enregistrements associés et des pages Visualforce.

Dans cette version, les modifications comprennent de nouvelles options de test et des améliorations du déploiement. Nous avons également mis à jour le cache de la plate-forme et amélioré l'accès aux objets externes à partir d'Apex par lot.

Pour plus d'informations sur Apex, reportez-vous au guide *Apex Developer Guide*.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition, **Developer** Edition et **Database.com** Edition

DANS CETTE SECTION :

Exécution de tests parallèles à l'aide d'une nouvelle option dans l'annotation @isTest

Exécution de tests Apex via l'API en utilisant les noms de classe

Exécution de tests Apex synchrones sans déclencher de règles d'attribution de requête

Recompilation de tout le code Apex dans les déploiements

Nouvelles méthodes de recherche et de signalement des enregistrements dupliqués

Accès aux valeurs de cache de l'organisation Cache de la plate-forme à l'aide de variables globales Visualforce

Valeur de durée de vie Cache.Org.put correspondant à la documentation

Exécution de tests parallèles à l'aide d'une nouvelle option dans l'annotation @isTest

Utilisez l'annotation `@isTest(isParallel=true)` pour indiquer des classes de test qui peuvent être exécutées en parallèle et qui ne sont pas restreintes par des limitations par défaut en nombre de tests simultanés. Cela permet d'exécuter des classes de test avec plus d'efficacité grâce à l'augmentation du nombre de tests exécutés en parallèle.

Exécution de tests Apex via l'API en utilisant les noms de classe

Vous pouvez désormais exécuter les méthodes de test individuelles d'une classe Apex en utilisant son nom au lieu de son ID. Les ID de classe Apex sont spécifiques à l'organisation. Par conséquent, cette modification facilite le développement piloté par la source.

Exécution de tests Apex synchrones sans déclencher de règles d'attribution de requête

Nous avons corrigé un bogue qui entraînait le déclenchement de règles d'attribution de requêtes lors de l'exécution de tests Apex synchrones en utilisant l'interface REST API Tooling. Ce bogue affectait l'exécution des méthodes de test à partir d'une classe Apex unique dans la Developer Console, et la ressource `/runTestsSynchronous/` de l'API Tooling. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Recompilation de tout le code Apex dans les déploiements

L'ensemble du code Apex d'une organisation est automatiquement recompilé avant la fin d'un déploiement de métadonnées, d'une installation de package ou d'une mise à niveau de package (y compris les mises à niveau push (automatiques)).

Nouvelles méthodes de recherche et de signalement des enregistrements dupliqués

Vous pouvez déjà utiliser l'API SOAP pour rechercher et signaler les doublons lorsque les utilisateurs créent ou modifient des enregistrements. Désormais, vous pouvez également utiliser trois nouvelles classes Datacloud dans Apex pour rechercher et signaler les doublons à d'autres points du flux ou de l'interface utilisateur : `FindDuplicates`, `FindDuplicatesByIds` et `FindDuplicatesResult`. Par exemple, créez une recherche de doublons personnalisée avant la création d'enregistrements. Alternativement, utilisez ces classes Apex pour résoudre les identités dans une implémentation de service d'assistance. Cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce.

Accès aux valeurs de cache de l'organisation Cache de la plate-forme à l'aide de variables globales Visualforce

Vous pouvez désormais accéder aux valeurs stockées dans le cache de l'organisation Cache de la plate-forme depuis une page Visualforce avec la variable globale `$Cache.Org`. Auparavant, vous pouviez accéder uniquement aux valeurs stockées dans le cache de la session en utilisant des variables globales Visualforce.

Valeur de durée de vie Cache.Org.put correspondant à la documentation

La classe du Cache de la plate-forme `Cache.Org` a deux méthodes `put` qui utilisent la durée de vie par défaut de la valeur mise en cache dans le cache de l'organisation. La valeur par défaut indiquée dans Summer '17 et les versions antérieures du guide *Apex Developer Guide* était de 86 400 secondes (24 heures), alors que la valeur réelle était de 43 200 secondes (12 heures). Désormais, la valeur réelle par défaut correspond à celle indiquée dans la documentation.

Fin de la réinitialisation des allocations de mémoire cache de la plate-forme dans les déploiements d'ensembles de modifications et les mises à niveau de packages gérés

Lorsque vous déployez un ensemble de modifications, les allocations de cache de la plate-forme dans l'organisation de destination sont définies sur les valeurs incluses dans l'ensemble de modifications. Auparavant, lors du déploiement d'une partition de cache, les allocations de cache de l'organisation et de la session étaient définies sur zéro, quelles que soient les valeurs d'allocation dans l'ensemble de modifications. Ce nouveau comportement s'applique également aux déploiements de métadonnées.

Amélioration de l'accès aux objets externes à partir d'Apex par lot

Vous pouvez désormais utiliser `Database.QueryLocator` pour accéder à des objets externes à partir d'Apex par lot. Auparavant, seul `Iterable<sObject>` était pris en charge.

Contrôle de l'accès aux services REST Apex

Vous pouvez désormais contrôler l'accès aux services REST Apex avec la nouvelle autorisation administrative Services REST Apex.

Blocage des appels externes Apex en mode lecture seule

Pendant un basculement de site, votre organisation Salesforce est en mode lecture seule et aucune opération d'écriture n'est autorisée dans Salesforce. Cependant, le mode lecture seule n'empêche pas les appels Apex à des services externes. Pour éviter un comportement incorrect du programme, nous recommandons de bloquer les appels externes en mode lecture seule. Pour vérifier si l'organisation est en mode lecture seule, appelez `System.getApplicationReadWriteMode()`.

Apex : classes nouvelles et modifiées

Ces classes sont nouvelles ou ont été modifiées.

ConnectApi (Chatter dans Apex) : classes et énumérations nouvelles et modifiées

Créez des expériences personnalisées dans Salesforce à l'aide de Chatter dans Apex. Dans cette version, nous introduisons le vote positif et la vérification des réponses.

Exécution de tests parallèles à l'aide d'une nouvelle option dans l'annotation `@isTest`

Utilisez l'annotation `@isTest(isParallel=true)` pour indiquer des classes de test qui peuvent être exécutées en parallèle et qui ne sont pas restreintes par des limitations par défaut en nombre de tests simultanés. Cela permet d'exécuter des classes de test avec plus d'efficacité grâce à l'augmentation du nombre de tests exécutés en parallèle.

Cette annotation remplace les paramètres par défaut qui désactivent le test parallèle. Une classe de test sans cette annotation est restreinte par les limitations par défaut en nombre de tests concurrents.

Exécution de tests Apex via l'API en utilisant les noms de classe

Vous pouvez désormais exécuter les méthodes de test individuelles d'une classe Apex en utilisant son nom au lieu de son ID. Les ID de classe Apex sont spécifiques à l'organisation. Par conséquent, cette modification facilite le développement piloté par la source.

Ressource REST API Tooling : `/runTestsAsynchronous/`

La ressource REST `/runTestsAsynchronous/` accepte les noms de classes de test Apex, y compris les noms qui incluent un espace de noms. Auparavant, cette ressource acceptait uniquement les ID de classe. Cette modification s'applique à toutes les versions d'API.

Ressource REST API Tooling : `/runTestsSynchronous/`

La ressource REST `/runTestsSynchronous/` accepte les noms de classes de test Apex, y compris les noms qui incluent un espace de noms. Auparavant, cette ressource acceptait uniquement les ID de classe. Cette modification s'applique à toutes les versions d'API.

API SOAP : RunTestsRequest

Une propriété `tests` a été ajoutée au type RunTestsRequest utilisé dans l'appel `runTests()`. Le type de cette propriété est TestsNode[]. Actuellement, un tableau TestsNode ne peut contenir qu'une seule entrée.

TestsNode
Un nouveau sous-type de RunTestsRequest. Permet d'exécuter des méthodes individuelles dans une classe de test Apex. Un nœud de tests inclut un ID de classe ou un nom de classe, et un tableau de méthodes de test.

Appel SOAP API Tooling : `runTests()`
L'objet RunTestsRequest que vous transmettez à l'appel `runTests()` inclut désormais une propriété `tests` que l'appel `runTests()` nécessite dans l'API versions 41.0 et supérieures. Cette propriété est un tableau de type TestsNode.

Appel SOAP API Tooling : `runTestsAsynchronous()`
Le paramètre `tests` est disponible et requis dans API versions 41.0 et supérieures. Cette propriété est un tableau de type TestsNode.

CONSULTER ÉGALEMENT :

API Tooling Force.com : REST Resources

API Tooling Force.com : SOAP Calls

Apex Developer Guide : RunTestsRequest

API Tooling Force.com : ApexTestQueueItem

Exécution de tests Apex synchrones sans déclencher de règles d'attribution de requête

Nous avons corrigé un bogue qui entraînait le déclenchement de règles d'attribution de requêtes lors de l'exécution de tests Apex synchrones en utilisant l'interface REST API Tooling. Ce bogue affectait l'exécution des méthodes de test à partir d'une classe Apex unique dans la Developer Console, et la ressource `/runTestsSynchronous/` de l'API Tooling. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Known Issue: RunTestSynchronous through REST Tooling API fires assignment rules when creating a case in synchronous apex test

Recompilation de tout le code Apex dans les déploiements

L'ensemble du code Apex d'une organisation est automatiquement recompilé avant la fin d'un déploiement de métadonnées, d'une installation de package ou d'une mise à niveau de package (y compris les mises à niveau push (automatiques)).

Auparavant, un déploiement, une installation ou une mise à niveau laissait l'organisation avec un code non validé, ce qui entraînait parfois des erreurs de recompilation lors de nombreuses transactions Apex. Ce changement de comportement améliore les performances après les déploiements de métadonnées et les mises à jour de package.

Nouvelles méthodes de recherche et de signalement des enregistrements dupliqués

Vous pouvez déjà utiliser l'API SOAP pour rechercher et signaler les doublons lorsque les utilisateurs créent ou modifient des enregistrements. Désormais, vous pouvez également utiliser trois nouvelles classes Datacloud dans Apex pour rechercher et signaler les doublons à d'autres points du flux ou de l'interface utilisateur : `FindDuplicates`, `FindDuplicatesByIds` et `FindDuplicatesResult`. Par exemple, créez une recherche de doublons personnalisée avant la création d'enregistrements. Alternativement, utilisez ces classes Apex pour résoudre les identités dans une implémentation de service d'assistance. Cette modification s'applique à Lightning Experience, à Salesforce Classic et à toutes les versions de l'application Salesforce.

FindDuplicates et FindDuplicatesByIds sont disponibles avec : **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

FindDuplicatesResult est disponible avec : **Toutes** les éditions

CONSULTER ÉGALEMENT :

Nouvelles classes Apex

Accès aux valeurs de cache de l'organisation Cache de la plate-forme à l'aide de variables globales Visualforce

Vous pouvez désormais accéder aux valeurs stockées dans le cache de l'organisation Cache de la plate-forme depuis une page Visualforce avec la variable globale `$Cache.Org`. Auparavant, vous pouviez accéder uniquement aux valeurs stockées dans le cache de la session en utilisant des variables globales Visualforce.

Valeur de durée de vie `Cache.Org.put` correspondant à la documentation

La classe du Cache de la plate-forme `Cache.Org` a deux méthodes `put` qui utilisent la durée de vie par défaut de la valeur mise en cache dans le cache de l'organisation. La valeur par défaut indiquée dans Summer '17 et les versions antérieures du guide *Apex Developer Guide* était de 86 400 secondes (24 heures), alors que la valeur réelle était de 43 200 secondes (12 heures). Désormais, la valeur réelle par défaut correspond à celle indiquée dans la documentation.

Les signatures de méthode `put` qui utilisent la valeur de durée de vie par défaut sont :

- `put(key, value)`
- `put(key, value, visibility)`

Si votre code Apex dépend de la valeur de durée de vie par défaut, assurez-vous qu'il fonctionne normalement dans cette version.

Pour changer la durée de vie de la valeur mise en cache, utilisez ces méthodes `put`, qui comprennent le paramètre `ttlSecs` dans leur signature.

- `put(key, value, ttlSecs)`
- `put(key, value, ttlSecs, visibility, immutable)`

Fin de la réinitialisation des allocations de mémoire cache de la plate-forme dans les déploiements d'ensembles de modifications et les mises à niveau de packages gérés

Lorsque vous déployez un ensemble de modifications, les allocations de cache de la plate-forme dans l'organisation de destination sont définies sur les valeurs incluses dans l'ensemble de modifications. Auparavant, lors du déploiement d'une partition de cache, les allocations de cache de l'organisation et de la session étaient définies sur zéro, quelles que soient les valeurs d'allocation dans l'ensemble de modifications. Ce nouveau comportement s'applique également aux déploiements de métadonnées.

De plus, les mises à niveau de packages gérés ne remplacent plus les paramètres d'allocations de cache de l'abonné. Auparavant, une mise à niveau d'un package géré réinitialisait les allocations de cache sur zéro dans la partition d'espace de noms. En conservant les valeurs d'origine des allocations de cache, vous préservez les allocations modifiées par les abonnés. Les abonnés peuvent ajuster les allocations de cache de l'organisation et de la session lors de l'exécution des applications AppExchange et observer les performances des applications.

Remarque: L'installation d'un package géré et non géré et la mise à niveau d'un package géré définissent toujours les allocations de cache de l'organisation et de la session sur zéro. Ce comportement s'applique quelles que soient les valeurs d'allocation dans

la partition empaquetée. Les abonnés peuvent allouer des tailles de cache d'organisation et de session en suivant les recommandations de partenaires Salesforce.

Amélioration de l'accès aux objets externes à partir d'Apex par lot

Vous pouvez désormais utiliser `Database.QueryLocator` pour accéder à des objets externes à partir d'Apex par lot. Auparavant, seul `Iterable<sObject>` était pris en charge.

Pour plus de détails, reportez-vous à Traitement des jeux de données d'objets externes volumineux en utilisant Apex par lot.

Éditions

Disponible avec : **Developer** Edition

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

Contrôle de l'accès aux services REST Apex

Vous pouvez désormais contrôler l'accès aux services REST Apex avec la nouvelle autorisation administrative Services REST Apex.

L'autorisation administrative API activée n'est plus nécessaire pour appeler les services REST Apex. Utilisez les Services REST Apex afin de créer des ensembles d'autorisations qui permettent aux utilisateurs d'accéder aux services REST Apex, mais pas aux API, notamment à l'API SOAP.

Les utilisateurs doivent également avoir accès aux classes Apex qui fournissent les services REST Apex. Vous pouvez contrôler les paramètres de sécurité des classes Apex via la page de configuration Classes Apex de Salesforce.

Si vous souhaitez que cette autorisation soit disponible dans votre organisation, contactez Salesforce.

Éditions

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

Blocage des appels externes Apex en mode lecture seule

Pendant un basculement de site, votre organisation Salesforce est en mode lecture seule et aucune opération d'écriture n'est autorisée dans Salesforce. Cependant, le mode lecture seule n'empêche pas les appels Apex à des services externes. Pour éviter un comportement incorrect du programme, nous recommandons de bloquer les appels externes en mode lecture seule. Pour vérifier si l'organisation est en mode lecture seule, appelez `System.getApplicationReadWriteMode()`.

Votre organisation Salesforce est en mode lecture seule pendant des opérations de maintenance telles que des basculements de site planifiés ou des actualisations d'instance. Dans le cadre d'un basculement de site continu, votre organisation Salesforce bascule vers son site préparé environ tous les six mois. Pour plus d'informations sur le basculement de site, reportez-vous à Basculement de site continu.

Généralement, après avoir reçu une réponse d'un appel externe, vous exécutez des opérations de suivi dans la même transaction. Vous exécutez par exemple un appel DML pour mettre à jour un enregistrement Salesforce. Les opérations d'écriture dans Salesforce, telles que les mises à jour d'enregistrement, sont bloquées en mode lecture seule, alors que les appels externes ne le sont pas. Ce comportement incohérent en mode lecture seule risque de rompre le flux de votre programme et d'entraîner des problèmes dans Salesforce. Nous recommandons d'utiliser `System.getApplicationReadWriteMode()` pour vérifier si l'organisation est en mode lecture seule et, le cas échéant, de ne pas effectuer d'appels externes.

L'exemple suivant vérifie la valeur renvoyée par `System.getApplicationReadWriteMode()`. Si elle est égale à la valeur d'énumération `ApplicationReadWriteMode.READ_ONLY`, l'organisation est en mode lecture seule et l'appel externe est ignoré. Sinon (valeur `ApplicationReadWriteMode.DEFAULT`), l'appel externe est exécuté.

Remarque: Cette classe utilise des classes HTTP Apex pour effectuer un exemple d'appel externe. Vous pouvez également exécuter un appel externe en utilisant un WSDL importé via WSDL2Apex. Le processus de vérification du mode lecture seule est identique dans les deux cas.

```
public class HttpCalloutSampleReadOnly {
    public class MyReadOnlyException extends Exception {}

    // Pass in the endpoint to be used using the string url
    public String getCalloutResponseContents(String url) {

        // Get Read-only mode status
        ApplicationReadWriteMode mode = System.getApplicationReadWriteMode();
        String returnValue = '';

        if (mode == ApplicationReadWriteMode.READ_ONLY) {
            // Prevent the callout
            throw new MyReadOnlyException('Read-only mode. Skipping callouts!');
        } else if (mode == ApplicationReadWriteMode.DEFAULT) {
            // Instantiate a new http object
            Http h = new Http();

            // Instantiate a new HTTP request, specify the method (GET)
            // as well as the endpoint.
            HttpRequest req = new HttpRequest();
            req.setEndpoint(url);
            req.setMethod('GET');

            // Send the request, and return a response
            HttpResponse res = h.send(req);
            returnValue = res.getBody();
        }
        return returnValue;
    }
}
```

Pour effectuer cette vérification dans une organisation sandbox, contactez Salesforce afin d'activer l'option de test du mode lecture seule. Une fois l'option de test activée, vous pouvez basculer en mode lecture seule et vérifier vos applications.

Apex : classes nouvelles et modifiées

Ces classes sont nouvelles ou ont été modifiées.

DANS CETTE SECTION :

Nouvelles classes Apex
Ces classes ont été introduites dans cette version.

Classes Apex modifiées
Ces classes existantes ont des méthodes ou constantes nouvelles ou modifiées.

Nouvelles classes Apex

Ces classes ont été introduites dans cette version.

Classes dans l'espace de noms `Datacloud`

Classe `FindDuplicates`

Effectue des recherches d'enregistrements dupliqués basées sur une règle. La saisie est un tableau de sObjects. Chaque sObject représente un enregistrement dont vous souhaitez rechercher les doublons. La sortie identifie les doublons détectés pour chaque sObject de saisie en fonction des règles de duplication actives pour l'objet donné.

Classe `FindDuplicatesByIds`

Exécute des recherches basées sur une règle d'enregistrements dupliqués. La saisie est un tableau d'ID. Chaque ID spécifie les enregistrements dans lesquels rechercher des doublons. Les doublons sont détectés en fonction des règles de duplication actives applicables au type d'objet correspondant aux ID saisis.

Classe `FindDuplicatesResult`

Sortie des recherches d'enregistrements dupliqués basées sur une règle. `FindDuplicatesResult` contient les résultats de détection de doublons utilisant des instances de la classe `FindDuplicates` ou `FindDuplicatesByIds`.

Classe `FeatureManagement` dans l'espace de noms `System`

Utilisez les méthodes de la classe `System.FeatureManagement` pour vérifier et modifier les valeurs des paramètres de fonctionnalité, et pour afficher ou masquer les objets personnalisés et les autorisations personnalisées dans les organisations de vos abonnés. Pour plus d'informations sur les paramètres de fonctionnalité, reportez-vous à « Get Started with the Feature Management App » dans le guide *ISVforce Guide*.

`changeProtection(apiName, typeApiName, protection)`

Masque ou affiche les autorisations personnalisées, ou affiche les objets personnalisés, dans l'organisation de votre abonné.

`checkPackageBooleanValue(apiName)`

Vérifie la valeur `value__c` de l'enregistrement `FeatureParameterBoolean__c` d'un paramètre de fonctionnalité dans l'organisation de votre abonné. Vous définissez la valeur de l'enregistrement en utilisant `setPackageBooleanValue(apiName, value)`.

`checkPackageDateValue(apiName)`

Vérifie la valeur `value__c` de l'enregistrement `FeatureParameterDate__c` d'un paramètre de fonctionnalité dans l'organisation de votre abonné. Vous pouvez définir la valeur de l'enregistrement en utilisant `setPackageDateValue(apiName, value)`.

`checkPackageIntegerValue(apiName)`

Vérifie la valeur `value__c` de l'enregistrement `FeatureParameterInteger__c` d'un paramètre de fonctionnalité dans l'organisation de votre abonné. Vous pouvez définir la valeur de l'enregistrement en utilisant `setPackageIntegerValue(apiName, value)`.

`checkPermission(apiName)`

Vérifie si une autorisation personnalisée est activée.

`setPackageBooleanValue(apiName, value)`

Définit la valeur `value__c` de l'enregistrement `FeatureParameterBoolean__c` d'un paramètre de fonctionnalité abonné-à-LMO (organisation de gestion des licences) dans l'organisation de votre abonné. Vous pouvez vérifier la valeur de l'enregistrement en utilisant `checkPackageBooleanValue(apiName)`.

`setPackageDateValue(apiName, value)`

Définit la valeur `value__c` de l'enregistrement `FeatureParameterDate__c` d'un paramètre de fonctionnalité abonné-à-LMO (organisation de gestion des licences) dans l'organisation de votre abonné. Vous pouvez vérifier la valeur de l'enregistrement en utilisant `checkPackageDateValue(apiName)`.

`setPackageIntegerValue(apiName, value)`

Définit la valeur `value__c` de l'enregistrement `FeatureParameterInteger__c` d'un paramètre de fonctionnalité abonné-à-LMO (organisation de gestion des licences) dans l'organisation de votre abonné. Vous pouvez vérifier la valeur de l'enregistrement en utilisant `checkPackageIntegerValue(apiName)`.

Classes Apex modifiées

Ces classes existantes ont des méthodes ou constantes nouvelles ou modifiées.

Classe `Auth.AuthConfiguration`

Nouvelle méthode

`getRightFrameUrl()`
Renvoie l'URL du contenu du cadre droit afin d'afficher le côté droit de la page de connexion de la communauté. L'administrateur fournit l'URL.

Classe `QuickAction.DescribeQuickActionResult`

Nouvelles méthodes

`getFlowDevName()`
Si l'action personnalisée invoque un flux, renvoie le nom complet du flux invoqué par l'action personnalisée.

`getFlowRecordIdVar()`
Si l'action personnalisée invoque un flux, renvoie la variable de saisie à laquelle l'action personnalisée transmet l'ID de l'enregistrement.

Nouvelles constantes

`flowdevname`
Si l'action personnalisée invoque un flux, le nom complet du flux.

`flowrecordidvar`
Si l'action personnalisée invoque un flux, la variable de saisie à laquelle l'action personnalisée transmet l'ID de l'enregistrement.

Classe `Schema.RecordTypeInfo`

Nouvelles méthodes

`isActive()`
Renvoie `true` si le type d'enregistrement est actif, sinon renvoie `false`.

Classe `System.Site`

Nouvelles méthodes

`getExperienceId()`
Renvoie la valeur de l'ID d'expérience (expid). La valeur expid est renvoyée dans un cookie dans le navigateur Web de l'utilisateur.

`setExperienceId(expIdValue)`
Définit l'ID d'expérience de l'utilisateur actuel. Utilisez cette méthode pour renseigner la valeur du cookie de l'ID d'expérience (expid) dans le navigateur Web de l'utilisateur.

Classe `Schema.FieldSet`

Méthodes modifiées

`getLabel()`
Cette méthode a été mise à jour pour renvoyer la traduction de l'étiquette de texte au lieu de l'étiquette de texte elle-même.

ConnectApi (Chatter dans Apex) : classes et énumérations nouvelles et modifiées

Créez des expériences personnalisées dans Salesforce à l'aide de Chatter dans Apex. Dans cette version, nous introduisons le vote positif et la vérification des réponses.

De nombreuses actions de ressources de l'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
Les classes ci-dessous sont nouvelles ou ont été modifiées dans cette version.

Classes d'entrée Chatter dans Apex nouvelles et modifiées
Les classes d'entrée ci-dessous sont nouvelles ou ont été modifiées dans cette version.

Classes de sortie Chatter dans Apex nouvelles et modifiées
Les classes de sortie ci-dessous sont nouvelles ou ont été modifiées dans cette version.

Énumérations Chatter dans Apex nouvelles et modifiées
Les énumérations ci-dessous sont nouvelles ou ont été modifiées dans cette version.

Classes Chatter dans Apex nouvelles et modifiées

Les classes ci-dessous sont nouvelles ou ont été modifiées dans cette version.

Fils Chatter

Ces méthodes sont dans la classe `ConnectApi.ChatterFeeds`.

Récupérer ou rechercher des flux Chatter, quelle que soit la communauté contextuelle (pilote)

Remarque: Nous fournissons le paramètre `globalScope` à une sélection de clients via un programme pilote qui exige l'acceptation de 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. Le paramètre `globalScope` n'est pas globalement disponible tant que Salesforce n'a pas annoncé sa disponibilité dans la documentation, des bulletins d'actualité ou des annonces publiques. Nous ne pouvons pas garantir la disponibilité globale sur une période spécifique ou à terme. Motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités globalement disponibles.

- `getStream(communityId, streamId, globalScope)` (pilote)
- `getStreams(communityId, pageParam, pageSize, sortParam, globalScope)` (pilote)
- `searchStreams(communityId, q, pageParam, pageSize, sortParam, globalScope)` (pilote)

  Cette méthode a une méthode de test définie correspondante.

Récupérer les éléments de fil épinglés dans un fil de groupe ou de rubrique (bêta)

Remarque: Cette version contient une version bêta des publications épinglées, qui signifie que cette fonctionnalité est de grande qualité avec des limitations connues. L'épinglage de publications n'est pas globalement disponible tant que Salesforce n'a pas annoncé sa disponibilité dans la documentation, des bulletins d'actualité ou des annonces publiques. Nous ne pouvons pas garantir la disponibilité globale sur une période spécifique ou à terme. Motivez vos décisions d'achat uniquement en

fonction des produits et des fonctionnalités globalement disponibles. Vous pouvez formuler des commentaires et des suggestions concernant les publications épinglées dans la communauté Trailblazer.

- `getPinnedFeedElementsFromFeed(communityId, feedType, subjectId)`

Épingler ou détacher des éléments de fil dans un fil de groupe ou de rubrique (bêta)

- `updatePinnedFeedElements(communityId, feedType, subjectId, pin)`

Voter positivement ou négativement pour un élément de fil

- `setCommentVote(communityId, commentId, upDownVote)`
- `setFeedElementVote(communityId, feedElementId, upDownVote)`

Marquer une réponse comme vérifiée ou non vérifiée

- `setCommentIsVerified(communityId, commentId, isVerified)`

Récupérer les commentaires triés d'un élément de fil

- `getCommentsForFeedElement(communityId, feedElementId, sortParam)`
- `getFeedElement(communityId, feedElementId, commentSort)`
- `getFeedElement(communityId, feedElementId, recentCommentCount, elementsPerBundle, commentSort)`

Knowledge

Ces méthodes sont dans la classe `ConnectApi.Knowledge`.

Récupérer les articles les plus vus d'une rubrique

- `getTopViewedArticlesForTopic(communityId, topicId, maxResults)`

Classes d'entrée Chatter dans Apex nouvelles et modifiées

Les classes d'entrée ci-dessous sont nouvelles ou ont été modifiées dans cette version.

Fils Chatter

`ConnectApi.ExtensionsCapabilityInput`
Cette classe d'entrée a la nouvelle propriété suivante :

- `itemsToRemove` : liste d'ID de pièces jointes à retirer de l'élément de fil.

`ConnectApi.PinCapabilityInput` (bêta)
Cette nouvelle classe d'entrée inclut les propriétés suivantes :

- `entityId` : ID de l'entité à épingler ou à détacher. Dans la version 41.0, `entityId` doit être ID d'éléments de fil, et un seul élément de fil peut être épinglé par fil.
- `isPinned` : spécifie si l'entité doit être épinglée (`true`) ou détachée (`false`).

`ConnectApi.UpDownVoteCapabilityInput`
Cette nouvelle classe d'entrée a une propriété :

- `Vote` : spécifie la valeur du vote d'un élément ou commentaires de fil. Les valeurs sont :
  - `Down`
  - `None`
  - `Up`

Classes de sortie Chatter dans Apex nouvelles et modifiées

Les classes de sortie ci-dessous sont nouvelles ou ont été modifiées dans cette version.

Fils Chatter

`ConnectApi.CandidateAnswersStatus`

Cette nouvelle classe de sortie a les propriétés suivantes :

- `hasCandidateAnswers` : indique si des réponses candidates sont disponibles pour une question.
- `hasCandidateAnswersPublished` : indique si des réponses candidates ont été publiées.
- `hasCandidateAnswersRated` : indique si des réponses candidates ont été évaluées.

`ConnectApi.ChatterStream`

Cette classe de sortie a une nouvelle propriété :

- `community` : résumé de communauté pour le flux.

`ConnectApi.CommentCapabilities`

Cette classe de sortie a les nouvelles propriétés suivantes :

- `upDownVote` : si un commentaire a cette capacité, les utilisateurs peuvent voter positivement ou négativement.
- `verified` : si un commentaire a cette capacité, les utilisateurs qui disposent de l'autorisation peuvent le marquer comme vérifié ou non vérifié.

`ConnectApi.CommunitySummary`

Cette nouvelle classe de sortie a les propriétés suivantes :

- `id` : l'ID de 18 caractères de la communauté.
- `name` : non traduit de la communauté.

`ConnectApi.Extension`

Cette classe de sortie a une nouvelle propriété :

- `attachmentId` : ID de pièce jointe de l'extension.

`ConnectApi.ExtensionDefinition`

Cette classe de sortie a une nouvelle propriété :

- `position` : position d'affichage de l'extension dans l'éditeur.

Cette classe de sortie ne comprend plus les propriétés ci-dessous.

- `isEnabledInCommunity`
- `isEnabledInLightningPublisher`

`ConnectApi.Feed`

Cette classe de sortie a une nouvelle propriété :

- `pinnedFeedElementsUrl` (bêta) : URL des éléments de fil épinglés.

`ConnectApi.FeedElementCapabilities`

Cette classe de sortie a les nouvelles propriétés suivantes :

- `mediaReferences` : si un élément de fil a cette capacité, il a une ou plusieurs références de média.
- `pin` (bêta) : si un élément de fil a cette capacité, les utilisateurs qui disposent de l'autorisation peuvent l'épingler à un fil.
- `upDownVote` : si un commentaire ou une publication de fil a cette capacité, les utilisateurs peuvent voter positivement ou négativement.

`ConnectApi.FeedItem`
Cette classe de sortie a une nouvelle propriété :

- `hasVerifiedComment` : `true` si l'élément de fil a un commentaire vérifié, sinon `false`.

`ConnectApi.InlineImageSegment`
Cette classe de sortie a une nouvelle propriété :

- `imageDetails` : les détails de l'image, ou `null` si le fichier n'est pas une image.

`ConnectApi.MediaReference`
Cette nouvelle classe de sortie a les propriétés suivantes :

- `mediaUrl` : URL de diffusion ou de téléchargement du média.
- `thumbnailUrl` : URL de la miniature du média, si une miniature existe.

`ConnectApi.MediaReferenceCapability`
Cette nouvelle classe de sortie est une sous-classe de `ConnectApi.FeedCapability`. Elle a une propriété.

- `media` : collection de références de média.

`ConnectApi.PinCapability` (bêta)
Cette nouvelle classe de sortie est une sous-classe de `ConnectApi.FeedCapability`. Elle a les propriétés suivantes :

- `isPinnableByMe` : spécifie si l'utilisateur contextuel peut épingler ou détacher l'entité dans le fil (`true`) ou non (`false`).
- `isPinned` : spécifie si l'entité est épinglée (`true`) ou non (`false`) au fil.

`ConnectApi.PinnedFeedElements` (bêta)
Cette nouvelle classe de sortie a une propriété :

- `elements` : liste d'éléments de fil épinglés.

`ConnectApi.QuestionAndAnswersCapability`
Cette classe de sortie a une nouvelle propriété :

- `candidateAnswers` : statut des réponses candidates à la question.

`ConnectApi.SocialPostCapability`
Cette classe de sortie a une nouvelle propriété :

- `hiddenBy` : l'utilisateur qui a masqué la publication sociale.

`ConnectApi.UpDownVoteCapability`
Cette nouvelle classe de sortie est une sous-classe de `ConnectApi.FeedElementCapability`. Elle a les propriétés suivantes :

- `downVoteCount` : nombre de votes négatifs.
- `myVote` : spécifie le vote de l'utilisateur contextuel. Les valeurs sont :
  - `Down`
  - `None`
  - `Up`
- `upVoteCount` : nombre de votes positifs.

`ConnectApi.VerifiedCapability`
Cette nouvelle classe de sortie est une sous-classe de `ConnectApi.FeedElementCapability`. Elle a les propriétés suivantes :

- `isVerifiableByMe` : spécifie si l'utilisateur contextuel dispose de l'autorisation requise pour marquer les commentaires comme vérifiés ou non vérifiés (`true`), ou non (`false`).

- `isVerified` : `true` si le commentaire est marqué comme vérifié, sinon `false`.
- `lastVerifiedByUser` : l'utilisateur qui a marqué en dernier le commentaire comme vérifié ou non vérifié, sinon `null`. Également `null` si l'utilisateur contextuel ne dispose pas de l'autorisation requise pour marquer les commentaires comme vérifiés ou non vérifiés.
- `lastVerifiedDate` : date du dernier marquage du commentaire comme vérifié ou non vérifié, sinon `null`. Également `null` si l'utilisateur contextuel ne dispose pas de l'autorisation requise pour marquer les commentaires comme vérifiés ou non vérifiés.

Communautés

`ConnectApi.Community`

Cette classe de sortie a une nouvelle propriété :

- `siteAsContainerEnabled` : spécifie si la communauté utilise des pages Site.com (`true`) ou des onglets Visualforce (`false`).

Field Service

`ConnectApi.Features`

Cette classe de sortie a une nouvelle propriété :

- `liveAgentHostName` : nom d'hôte de Live Agent configuré pour l'organisation.

`ConnectApi.UserSettings`

Cette classe de sortie a les nouvelles propriétés suivantes :

- `hasFieldServiceLocationTracking` : l'utilisateur a le suivi GPS Field Service Lightning activé.
- `hasFieldServiceMobileAccess` : l'utilisateur a accès à l'application mobile Field Service Lightning.

Fichiers

`ConnectApi.File`

Cette classe de sortie a les nouvelles propriétés suivantes :

- `createdDate` : chaîne de date ISO8601 indiquant la création du fichier.
- `sharingPrivacy` : spécifie la confidentialité du partage d'un fichier. Les valeurs sont :
  - `None` : le fichier est visible pour tout utilisateur qui a accès à l'enregistrement.
  - `PrivateOnRecords` : le fichier est privé dans les enregistrements.
- `systemModstamp` : chaîne de date ISO8601 indiquant la mise à jour du fichier par un utilisateur ou un processus système automatisé, tel qu'un déclencheur.

`ConnectApi.FileSummary`

Cette classe de sortie a les nouvelles propriétés suivantes :

- `createdDate` : chaîne de date ISO8601 indiquant la création du fichier.
- `sharingPrivacy` : spécifie la confidentialité du partage d'un fichier. Les valeurs sont :
  - `None` : le fichier est visible pour tout utilisateur qui a accès à l'enregistrement.
  - `PrivateOnRecords` : le fichier est privé dans les enregistrements.
- `systemModstamp` : chaîne de date ISO8601 indiquant la mise à jour du fichier par un utilisateur ou un processus système automatisé, tel qu'un déclencheur.

Énumérations Chatter dans Apex nouvelles et modifiées

Les énumérations ci-dessous sont nouvelles ou ont été modifiées dans cette version.

Pour plus information sur ces énumérations, reportez-vous à ConnectApi Enums dans le guide *Apex Developer Guide*.

`ConnectApi.FeedCommentSortOrder`

Cette nouvelle énumération a les valeurs suivantes :

- `CreatedDateLatestAsc` : tri par les commentaires récemment créés par ordre ascendant.
- `Relevance` : tri par le contenu le plus pertinent.

`ConnectApi.FeedElementCapabilityType`

Cette énumération a les nouvelles valeurs suivantes :

- `MediaReferences` : l'élément de fil à une ou plusieurs références de média.
- `Pin` (bêta) : les utilisateurs qui disposent de cette autorisation peuvent épingler l'élément de fil.
- `UpDownVote` : les utilisateurs peuvent voter positivement ou négativement pour l'élément de fil.
- `Verified` : les utilisateurs qui disposent de cette autorisation peuvent marquer un commentaire comme vérifié ou non vérifié.

`ConnectApi.FeedFilter`

Cette énumération a les nouvelles valeurs suivantes :

- `QuestionsWithCandidateAnswers` : éléments de fil correspondant à des questions avec des réponses candidates associées.
- `QuestionsWithCandidateAnswersReviewedPublished` : éléments de fil correspondant à des questions avec des réponses candidates révisées ou publiées.
- `UnansweredQuestionsWithCandidateAnswers` : éléments de fil correspondant à des questions sans réponse, mais avec des réponses candidates associées.

`ConnectApi.FileSharingPrivacy`

Cette nouvelle énumération a les valeurs suivantes :

- `None` : le fichier est visible pour tout utilisateur qui a accès à l'enregistrement.
- `PrivateOnRecords` : le fichier est privé dans les enregistrements.

`ConnectApi.SocialPostStatusType`

Cette énumération a une nouvelle valeur :

- `Hidden` : la publication sociale est masquée.

`ConnectApi.UpDownVoteValue`

Cette nouvelle énumération a les valeurs suivantes :

- `Down`
- `None`
- `Up`

ISVforce : accélération de l'intégration, simplification des plans d'affaires et amélioration de l'empaquetage

Accélérez votre progression dans le parcours de partenaire avec le package AppExchange Trailblazer Checklist. Gérez les plans d'affaires de vos applications à un emplacement où vous êtes habitué(e) à gérer d'autres publications : la console de publication AppExchange. Contrôlez l'accès des abonnés à des fonctionnalités individuelles avec les paramètres de fonctionnalité. Nous avons également optimisé le comportement des packages gérés dans les organisations abonnées.

Éditions

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

DANS CETTE SECTION :

Accélération de la création de votre société d'édition de logiciels avec le package AppExchange Trailblazer Checklist

Organisez-vous en créant votre société d'édition de logiciels avec la liste de contrôle AppExchange Trailblazer Checklist. La liste divise votre parcours de partenaire en 10 étapes, qui commence par un apprentissage guidé sur Trailhead et se termine par une publication sur AppExchange. Chaque étape est associée à un nouveau contenu d'assistance dans la communauté de partenaires.

Gestion des plans d'affaires dans la console de publication d'AppExchange

Auparavant, le partage du plan d'affaires de votre application nécessitait une série d'e-mails et de télécopies à Salesforce. Oubliez les boîtes de réception encombrées et les joyeuses tonalités des années 90. Vous pouvez désormais créer, gérer et soumettre des plans d'affaires dans la console de publication d'AppExchange. Vous pouvez également consulter le statut d'approbation de votre plan et visualiser les commentaires des réviseurs.

Contrôle et suivi de l'accès à votre application avec les paramètres de fonctionnalité (globalement disponible)

À compter de la mi-octobre 2017, les paramètres de fonctionnalité sont globalement disponibles. Contrôlez l'accès aux fonctionnalités dans les organisations abonnées, lancez une simulation (dark launch) des fonctionnalités pour observer leur fonctionnement en production et suivez des métriques d'activation, le tout dans l'application Feature Management App (FMA). L'application FMA associe les valeurs de votre organisation LMO (License Management Org) à celles des organisations de vos abonnés. Vous pouvez utiliser un code Apex pour vérifier et modifier ces valeurs. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Préservation des valeurs d'ensemble de valeurs globales désactivées et réactivées lors des mises à niveau de packages gérés

Nous avons corrigé un bogue par lequel un package géré changeait la définition d'une valeur dans un ensemble de valeurs globales en Inactif, même si la valeur était définie sur Actif dans l'organisation abonnée avant l'installation du package géré.

Activation automatique de Mon domaine dans les organisations correctives

Lorsque vous créez une organisation corrective à partir d'une organisation d'empaquetage dans laquelle Mon domaine est activé, désormais Mon domaine est également activé dans l'organisation corrective. Le nom du sous-domaine personnalisé de l'organisation corrective est généré de façon aléatoire. Auparavant, Mon domaine n'était pas activé dans l'organisation corrective, ce qui entraînait des erreurs lorsque le package Géré - Publié chargé de l'organisation d'empaquetage nécessitait un sous-domaine.

Fin de la réinitialisation des allocations de mémoire cache de la plate-forme dans les déploiements d'ensembles de modifications et les mises à niveau de packages gérés

Lorsque vous déployez un ensemble de modifications, les allocations de cache de la plate-forme dans l'organisation de destination sont définies sur les valeurs incluses dans l'ensemble de modifications. Auparavant, lors du déploiement d'une partition de cache, les allocations de cache de l'organisation et de la session étaient définies sur zéro, quelles que soient les valeurs d'allocation dans l'ensemble de modifications. Ce nouveau comportement s'applique également aux déploiements de métadonnées.

Suppression des commandes S-Controls des packages Géré-Publié

Vous pouvez désormais retirer les commandes s-controls d'une nouvelle version d'un package Géré-Publié. L'administrateur de l'organisation abonnée peut également supprimer les commandes s-controls lorsqu'un abonné met à niveau vers la nouvelle version du package. Si un abonné installe pour la première fois la nouvelle version du package, les commande s-controls ne sont pas installées.

Modification du type CustomTab de S-Control à Page Visualforce

Lorsque vous déployez des métadonnées dans une organisation à l'aide de l'API des métadonnées, vous pouvez changer le type CustomTab depuis une commande s-control vers une page Visualforce ou n'importe quel autre type, à l'exception d'un objet personnalisé. De la même façon, vous ne pouvez pas changer le type d'un onglet d'objet personnalisé.

Fonctionnalités Salesforce DX pour les partenaires (globalement disponibles)

Salesforce DX inclut des fonctionnalités spécialement conçues pour les partenaires. Salesforce DX est globalement disponible depuis la mi-octobre 2017.

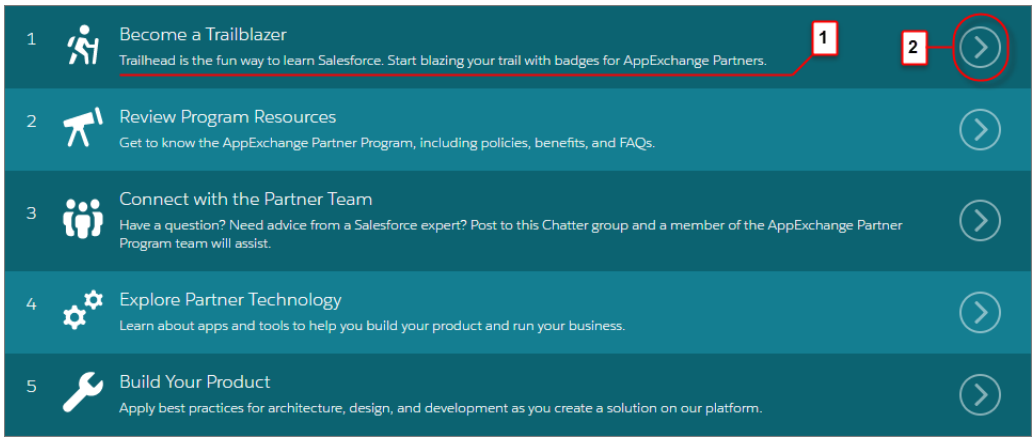
Autres modifications apportées à la console de publication AppExchange

Nous avons modifié la console de publication AppExchange afin de faciliter l'utilisation des listes AppExchange pour les clients de Salesforce. Pour les listes AppExchange payantes, vous devez proposer un tarif minimum pour votre solution, si vous n'en avez pas saisi.

Accélération de la création de votre société d'édition de logiciels avec le package AppExchange Trailblazer Checklist

Organisez-vous en créant votre société d'édition de logiciels avec la liste de contrôle AppExchange Trailblazer Checklist. La liste divise votre parcours de partenaire en 10 étapes, qui commence par un apprentissage guidé sur Trailhead et se termine par une publication sur AppExchange. Chaque étape est associée à un nouveau contenu d'assistance dans la communauté de partenaires.

Vous avez demandé une vue d'ensemble de votre parcours de partenaire. Par conséquent, nous avons facilité la consultation de la liste et la navigation avec de courts résumés (1). Pour consulter plus de détails, accédez l'une des nouvelles pages de notre Communauté de partenaires (2). Consultez des guides, des conseils, une liste de ressources Trailhead, la communauté de partenaires et les pages Aide et formation Salesforce.



Si vous découvrez le Programme partenaire, nous affichons la liste de contrôle lorsque vous créez votre profil Communauté de partenaires. Vous pouvez revenir à la liste à tout moment dans la section Education de la communauté.

Gestion des plans d'affaires dans la console de publication d'AppExchange

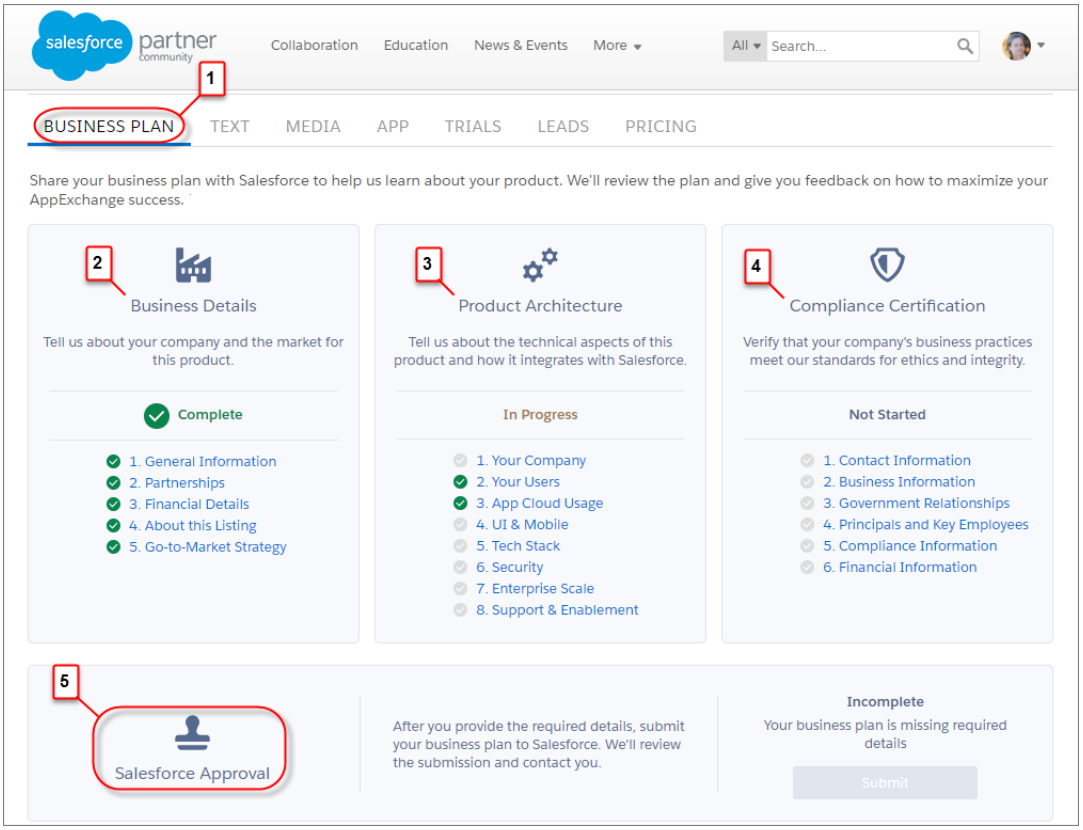
Auparavant, le partage du plan d'affaires de votre application nécessitait une série d'e-mails et de télécopies à Salesforce. Oubliez les boîtes de réception encombrées et les joyeuses tonalités des années 90. Vous pouvez désormais créer, gérer et soumettre des plans d'affaires dans la console de publication d'AppExchange. Vous pouvez également consulter le statut d'approbation de votre plan et visualiser les commentaires des réviseurs.

Remarque: Cette fonctionnalité est disponible pour les partenaires Salesforce éligibles uniquement en anglais. Pour plus d'informations sur le Programme partenaire, y compris les exigences d'éligibilité, visitez www.salesforce.com/partners.

Lorsque vous ouvrez une liste AppExchange dans la console, un nouvel onglet Business Plan (1) est la première étape affichée du flux de publication. Vous pouvez :

- Présenter votre société et ses opérations (2).
- Partager des détails techniques sur le produit que vous répertoriez (3).
- Signer le certificat de conformité de votre société et fournir une documentation de support (4).

Une fois votre plan d'affaires partagé avec Salesforce, nous révisons la soumission et vous informons du statut d'approbation (5). Si nous avons des commentaires à formuler sur le plan ou des modifications à apporter, nous vous informons ici. Lorsque nous approuvons votre plan, vous pouvez soumettre votre produit au contrôle de sécurité.



Si vous êtes un partenaire existant avec une liste AppExchange publiée, nous avons déjà le plan d'affaires, il n'est pas nécessaire de mettre à jour votre liste. Si vous êtes un partenaire existant qui publie un nouveau produit, fournissez les détails du plan et de l'architecture du produit. Nous renseignons vos détails de conformité sur la base des informations que vous fournissez en rejoignant le programme partenaire.

Contrôle et suivi de l'accès à votre application avec les paramètres de fonctionnalité (globalement disponible)

À compter de la mi-octobre 2017, les paramètres de fonctionnalité sont globalement disponibles. Contrôlez l'accès aux fonctionnalités dans les organisations abonnées, lancez une simulation (dark launch) des fonctionnalités pour observer leur fonctionnement en production et suivez des métriques d'activation, le tout dans l'application Feature Management App (FMA). L'application FMA associe les valeurs de votre organisation LMO (License Management Org) à celles des organisations de vos abonnés. Vous pouvez utiliser un code Apex pour vérifier et modifier ces valeurs. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Ici chez Salesforce, nous exécutons parfois des programmes pilotes tels que celui exécuté lors de l'introduction de la fonctionnalité Feature Management. Nous lançons parfois une simulation des fonctionnalités pour observer leur fonctionnement en production avant de les partager avec vous. Nous proposons parfois des fonctionnalités à certaines d'organisations avec des évaluations limitées dans le temps. Et parfois, nous souhaitons suivre des métriques d'activation pour ces fonctionnalités.

Avec les paramètres de fonctionnalité, nous partageons avec vous cette fonctionnalité auparavant secrète, notre Partner Ohana. Installez l'application FMA dans votre organisation LMO (License Management Org). L'application FMA étend l'application License Management App et, comme l'application LMA, est distribuée en tant que package géré.

Paramètres de fonctionnalité

Les paramètres de fonctionnalité sont représentés en tant que types d'API de métadonnées que vous pouvez utiliser dans votre organisation d'empaquetage. Les types `FeatureParameterBoolean`, `FeatureParameterDate` et `FeatureParameterInteger` stockent ces trois types de valeur : booléen, entier et date. Vous pouvez les utiliser pour stocker une `defaultValue` pour chaque paramètre de fonctionnalité. Vous pouvez référencer les valeurs de votre code de la même façon que vous référencez d'autres valeurs dans l'organisation d'un client. Chaque paramètre de fonctionnalité a également une valeur `dataFlowDirection` : `LMO to Subscriber` ou `Subscriber to LMO`. Vous pouvez utiliser des paramètres de fonctionnalité uniquement dans des packages gérés.

La première fois qu'un abonné installe votre package, un enregistrement `FeatureParameter__c` est créé dans votre organisation LMO pour chaque paramètre de fonctionnalité. Les enregistrements de paramètre de fonctionnalité stockent les valeurs des champs suivants : `FullName__c`, `DataType__c` (`Boolean`, `Integer` ou `Date`), `DataFlowDirection__c`, `Package__c`, `IntroducedInPackageVersion__c` et, nouveau pour la version Winter '18, `Namespace_Prefix__c`.

Dans votre organisation LMO et dans l'organisation de votre abonné, les enregistrements des objets junction personnalisés représentent vos paramètres de fonctionnalité : enregistrements des objets `FeatureParameterBoolean__c`, `FeatureParameterDate__c` et `FeatureParameterInteger__c`. L'application FMA crée des enregistrements de ces objets junction dans l'organisation LMO et dans l'organisation du client lorsqu'un abonné installe votre package. Ces enregistrements associent vos paramètres de fonctionnalité aux licences de vos abonnés et définissent les valeurs des paramètres de fonctionnalité. Leurs valeurs dans votre organisation LMO et dans les organisations de vos abonnés sont liées. Chaque enregistrement stocke trois valeurs : `FeatureParameter__r`, `License__c` et `Value__c`.

Méthodes Apex

Utilisez ces méthodes Apex pour vérifier et modifier les valeurs de vos paramètres de fonctionnalité.

- `System.FeatureManagement.checkPackageBooleanValue(apiName)`
- `System.FeatureManagement.checkPackageDateValue(apiName)`
- `System.FeatureManagement.checkPackageIntegerValue(apiName)`
- `System.FeatureManagement.setPackageBooleanValue(apiName, value)`
- `System.FeatureManagement.setPackageDateValue(apiName, value)`
- `System.FeatureManagement.setPackageIntegerValue(apiName, value)`

Utilisez ces méthodes Apex pour afficher, masquer et vérifier la protection des objets personnalisés et des autorisations personnalisées.

- `System.FeatureManagement.changeProtection(apiName, typeApiName, protection)`
- `System.FeatureManagement.checkPermission(apiName)`

Mise en route

Pour en savoir plus sur les paramètres de fonctionnalité et l'application FMA, reportez-vous à « Get Started with the Feature Management App » dans le guide *ISVforce Guide*.

Pour plus d'informations sur la classe `System.FeatureManagement`, reportez-vous à « FeatureManagement Class » dans le guide *Apex Developer Guide*.

Préservation des valeurs d'ensemble de valeurs globales désactivées et réactivées lors des mises à niveau de packages gérés

Nous avons corrigé un bogue par lequel un package géré changeait la définition d'une valeur dans un ensemble de valeurs globales en Inactif, même si la valeur était définie sur Actif dans l'organisation abonnée avant l'installation du package géré.

Un ensemble de valeurs globales dans un package géré peut spécifier des valeurs actives et inactives. Supposons que l'administrateur d'une organisation abonnée définisse une valeur d'un package géré sur Actif. Lorsque l'organisation abonnée installe une mise à jour du package géré, la valeur est redéfinie sur Inactif, même si l'organisation abonnée ne l'avait pas changée. Maintenant, la mise à jour d'un package géré préserve les définitions Actif et Inactif des valeurs dans l'organisation abonnée.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Listes de sélection : amélioration de la gestion des valeurs de liste de sélection

Activation automatique de Mon domaine dans les organisations correctives

Lorsque vous créez une organisation corrective à partir d'une organisation d'empaquetage dans laquelle Mon domaine est activé, désormais Mon domaine est également activé dans l'organisation corrective. Le nom du sous-domaine personnalisé de l'organisation corrective est généré de façon aléatoire. Auparavant, Mon domaine n'était pas activé dans l'organisation corrective, ce qui entraînait des erreurs lorsque le package Géré - Publié chargé de l'organisation d'empaquetage nécessitait un sous-domaine.

Lorsque vous créez une organisation corrective dans laquelle Mon domaine est activé, l'enregistrement du sous-domaine généré de façon aléatoire peut prendre quelques minutes.

Fin de la réinitialisation des allocations de mémoire cache de la plate-forme dans les déploiements d'ensembles de modifications et les mises à niveau de packages gérés

Lorsque vous déployez un ensemble de modifications, les allocations de cache de la plate-forme dans l'organisation de destination sont définies sur les valeurs incluses dans l'ensemble de modifications. Auparavant, lors du déploiement d'une partition de cache, les allocations de cache de l'organisation et de la session étaient définies sur zéro, quelles que soient les valeurs d'allocation dans l'ensemble de modifications. Ce nouveau comportement s'applique également aux déploiements de métadonnées.

De plus, les mises à niveau de packages gérés ne remplacent plus les paramètres d'allocations de cache de l'abonné. Auparavant, une mise à niveau d'un package géré réinitialisait les allocations de cache sur zéro dans la partition d'espace de noms. En conservant les valeurs d'origine des allocations de cache, vous préservez les allocations modifiées par les abonnés. Les abonnés peuvent ajuster les

allocations de cache de l'organisation et de la session lors de l'exécution des applications AppExchange et observer les performances des applications.

Remarque: L'installation d'un package géré et non géré et la mise à niveau d'un package géré définissent toujours les allocations de cache de l'organisation et de la session sur zéro. Ce comportement s'applique quelles que soient les valeurs d'allocation dans la partition empaquetée. Les abonnés peuvent allouer des tailles de cache d'organisation et de session en suivant les recommandations de partenaires Salesforce.

Suppression des commandes S-Controls des packages Géré-Publié

Vous pouvez désormais retirer les commandes s-controls d'une nouvelle version d'un package Géré-Publié. L'administrateur de l'organisation abonnée peut également supprimer les commandes s-controls lorsqu'un abonné met à niveau vers la nouvelle version du package. Si un abonné installe pour la première fois la nouvelle version du package, les commande s-controls ne sont pas installées.

Modification du type CustomTab de S-Control à Page Visualforce

Lorsque vous déployez des métadonnées dans une organisation à l'aide de l'API des métadonnées, vous pouvez changer le type CustomTab depuis une commande s-control vers une page Visualforce ou n'importe quel autre type, à l'exception d'un objet personnalisé. De la même façon, vous ne pouvez pas changer le type d'un onglet d'objet personnalisé.

Fonctionnalités Salesforce DX pour les partenaires (globalement disponibles)

Salesforce DX inclut des fonctionnalités spécialement conçues pour les partenaires. Salesforce DX est globalement disponible depuis la mi-octobre 2017.

Allocation d'organisations test pour les partenaires

Votre couche de partenaires Salesforce détermine le nombre d'organisations test qui vous sont allouées et que vous pouvez créer par jour.

Modèles Trialforce privés

Par défaut, les modèles sont publics. Vous pouvez créer un modèle privé avec lequel seules les organisations autorisées peuvent inscrire de nouvelles organisations.

Licence utilisateur standard gratuite

Vous souhaitez utiliser la Dev Hub (plate-forme de développement) dans votre organisation de production professionnelle, mais vous n'avez pas de licence utilisateur Salesforce ? La licence Salesforce Limited Access - Free permet aux développeurs Salesforce DX d'accéder à la Dev Hub pour créer et gérer des organisations test, et lier des espaces de noms au registre d'espaces de noms. En plus de cette fonctionnalité, les utilisateurs peuvent accéder à Chatter pour collaborer.

CONSULTER ÉGALEMENT :

ISVforce Guide : Scratch Org Allocations for Partners

ISVforce Guide : Create a Trialforce Template

ISVforce Guide : Free Limited Access License

Autres modifications apportées à la console de publication AppExchange

Nous avons modifié la console de publication AppExchange afin de faciliter l'utilisation des listes AppExchange pour les clients de Salesforce. Pour les listes AppExchange payantes, vous devez proposer un tarif minimum pour votre solution, si vous n'en avez pas saisi.

Remarque: Cette fonctionnalité est disponible uniquement pour les partenaires Salesforce éligibles. Pour plus d'informations sur le Programme partenaire, y compris les exigences d'éligibilité, visitez www.salesforce.com/partners.

Ajout d'informations Minimum Pricing Information aux listes AppExchange payantes

Si le modèle de tarification de votre solution AppExchange est **Paid, without Checkout**, la console vous invite maintenant à fournir un tarif minimum, si vous ne l'avez déjà fait. Pour les listes AppExchange publiées, nous vous invitons à saisir cette information lors de la modification des listes. Vous devez saisir :

- Un tarif supérieur à zéro
- La devise dans laquelle vous acceptez le paiement
- Des informations sur l'abonnement, notamment la fréquence de facturation des clients

Vous ajoutez ces informations sous l'onglet Pricing de la console. Pour plus d'informations sur ces modifications, accédez à la communauté Salesforce Partner.

Débogage : rétention standardisée du journal de débogage

Les journaux de débogage sont désormais supprimés selon un planning plus prévisible et vous pouvez stocker la plupart d'entre eux. Nous avons également ajouté de nouveaux événements au journal de débogage. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Éditions

Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition, **Developer** Edition et **Database.com** Edition

DANS CETTE SECTION :

Allongement de la rétention des journaux de débogage

Nous avons modifié les critères de suppression des anciens journaux de débogage. Nous conservons maintenant les journaux de débogage pendant sept jours. Vous pouvez générer au total 250 Mo de journaux de débogage sur une période de 15 minutes. Lorsque votre organisation est mise à niveau vers Winter '18, tous les journaux de sept jours ou plus sont supprimés. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Événements du journal de débogage pour les abonnements à des événements de plate-forme

Nous avons ajouté plusieurs événements au journal débogage pour faciliter le débogage des processus et des flux qui souscrivent à des événements de plate-forme.

Allongement de la rétention des journaux de débogage

Nous avons modifié les critères de suppression des anciens journaux de débogage. Nous conservons maintenant les journaux de débogage pendant sept jours. Vous pouvez générer au total 250 Mo de journaux de débogage sur une période de 15 minutes. Lorsque votre organisation est mise à niveau vers Winter '18, tous les journaux de sept jours ou plus sont supprimés. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Auparavant, vous pouviez générer jusqu'à 50 Mo de journaux de débogage. Nous les conservions indéfiniment, en supprimant le plus ancien journal chaque fois que cette limitation était dépassée. Nous avons retiré la limitation de 50 Mo pour la remplacer par un stockage d'une durée de sept jours.

Si vous générez plus de 250 Mo de journaux de débogage sur une période de 15 minutes, vos indicateurs de trace sont désactivés. Nous envoyons un e-mail aux utilisateurs qui ont apporté les dernières modifications aux indicateurs de trace pour les informer qu'ils peuvent réactiver leur indicateur dans 15 minutes.

La limitation de la taille de 2 Mo par journal reste inchangée. La taille des journaux de débogage supérieurs à 2 Mo est réduite en supprimant les anciennes lignes, notamment celles des instructions `System.debug` antérieures. Les lignes peuvent être retirées à n'importe quel endroit du journal, pas uniquement au début.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Aide de Salesforce : Surveillance des journaux de débogage

Événements du journal de débogage pour les abonnements à des événements de plate-forme

Nous avons ajouté plusieurs événements au journal débogage pour faciliter le débogage des processus et des flux qui souscrivent à des événements de plate-forme.

EVENT_SERVICE_PUB_BEGIN
Type d'événement

EVENT_SERVICE_PUB_DETAIL
ID des abonnements, ID de l'utilisateur qui a publié l'événement et données du message d'événement

EVENT_SERVICE_PUB_END
Type d'événement

EVENT_SERVICE_SUB_BEGIN
Type et action de l'événement (abonner et désabonner)

EVENT_SERVICE_SUB_DETAIL
ID de l'abonnement, ID de l'instance d'abonnement, données de référence (notamment le nom d'API du processus), ID de l'utilisateur qui a activé ou désactivé l'événement, et données du message d'événement

EVENT_SERVICE_SUB_END
Type et action de l'événement (abonner et désabonner)

API

Accédez à davantage de types de métadonnées et d'objets de données dans l'API version 41.0. Améliorez vos recherches en utilisant les nouvelles fonctionnalités dans SOSL et dans les Services de données. Créez des applications mobiles natives et des applications Web personnalisées avec l'API Interface utilisateur. Traitez des volumes d'enregistrements importants avec une interface simplifiée en utilisant l'API de transfert en masse 2.0.

Éditions

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

DANS CETTE SECTION :

Objets nouveaux et modifiés
Accédez à davantage de données grâce à ces objets standard nouveaux et modifiés.

SOSL
Le langage Salesforce Object Search Language (SOSL) inclut une nouvelle prise en charge de la recherche dans des vues de liste.

API REST
L'API REST inclut de nouvelles ressources pour l'API Flow Runtime (pilote).

API SOAP
L'API SOAP inclut un type modifié.

API REST Chatter

Intégrez des applications mobiles, des sites Intranet et des applications Web tierces dans Salesforce en utilisant l'API REST Chatter. Dans cette version, nous avons introduit le vote positif, la vérification des réponses et les fichiers privés dans les enregistrements.

API REST Rapports et tableaux de bord

Les améliorations de l'API REST Rapports et tableaux de bord comprennent une nouvelle ressource qui décrit le partage de dossier, de nouvelles propriétés de rapport et de tableau de bord et une modification apportée à un paramètre de notification d'analyse.

API de transfert en masse 2.0 (globalement disponible)

La nouvelle API de transfert en masse 2.0, désormais globalement disponible, fournit une interface simple qui permet de charger rapidement des volumes de données importants dans votre organisation Salesforce.

API Tooling

L'API Tooling inclut des objets nouveaux et modifiés. Vous pouvez désormais exécuter des opérations CRUD (créer, lire, mettre à jour et désactiver) sur la plupart des objets API Tooling dans des organisations actives. Un plus grand nombre d'objets API Tooling prennent désormais en charge les mises à jour au niveau du champ.

API de métadonnées

L'API des métadonnées comprend des types et des champs nouveaux et modifiés.

Services de données : utilisation de millions de données avec des Big Objects personnalisés et SOQL asynchrone

Vous pouvez stocker, gérer et interroger des millions d'enregistrements avec des big objects personnalisés et SOQL asynchrone, qui sont désormais globalement disponibles.

Messagerie d'entreprise

Utilisez des événements pour simplifier la communication entre les systèmes d'entreprise. Avec le pilote Capture des données modifiées, recevez en temps réel des notifications sur les modifications d'enregistrements dans Salesforce. Avec le pilote Événements de plate-forme à volume élevé, livrez et recevez efficacement des millions d'événements personnalisés.

Personnalisation des applications de console avec l'API JavaScript Lightning Console (globalement disponible)

L'API JavaScript Lightning Console inclut des méthodes nouvelles et mises à jour qui permettent de personnaliser par programmation une application de console et la barre d'utilitaires Lightning. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

API Open CTI

La méthode `notifyInitializationComplete()` est désormais disponible dans Lightning Experience. Cette méthode notifie Salesforce de la fin de l'initialisation du téléphone logiciel et de ne pas basculer vers une URL de veille. Lors de l'initialisation du téléphone logiciel, une icône de chargement est affichée dans la zone du téléphone logiciel. La méthode `notifyInitializationComplete()` fonctionne différemment dans Salesforce Classic. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

Autres modifications d'API

La recherche fédérée prend désormais en charge le format RSS pour les résultats. Les requêtes SOQL dans les types d'enregistrement ont une nouvelle restriction.

Objets nouveaux et modifiés

Accédez à davantage de données grâce à ces objets standard nouveaux et 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.

ChannelProgram
Représente un programme réseau que des fournisseurs utilisent pour commercialiser et vendre leurs produits via des partenaires réseaux.

ChannelProgramFeed
Représente un élément de fil unique dans un fil de programme réseau.

ChannelProgramHistory
Représente l'historique des modifications apportées aux valeurs des champs d'un objet programme réseau. L'accès est en lecture seule.

ChannelProgramLevel
Représente un niveau, basé sur l'expérience des membres, dans un programme réseau.

ChannelProgramLevelFeed
Représente un élément de fil unique dans un fil de niveau de programme réseau.

ChannelProgramLevelHistory
Représente l'historique des modifications apportées aux valeurs des champs d'un objet niveau de programme réseau. L'accès est en lecture seule.

ChannelProgramMember
Représente un partenaire membre d'un programme réseau.

ChannelProgramOwnerSharingRule
Représente une règle de partage d'un objet programme réseau avec des utilisateurs autres que le propriétaire.

ChannelProgramShare
Représente une entrée de partage dans un enregistrement de programme réseau.

ListEmail
Représente un e-mail de liste dans Salesforce.

ListEmailRecipientSource
Pour un e-mail de liste dans Salesforce, représente la source de l'e-mail d'un destinataire.

LocationFeed
Représente un élément de fil unique dans une page de détail d'emplacement.

LogoutEventStream
Représente un point de terminaison de diffusion en continu pour LogoutEvents.

MobileSettingsAssignment
Représente l'attribution d'une configuration unique de paramètres d'application mobile Field Service Lightning à un profil utilisateur spécifique.

NetworkAffinity
Représente un objet de jonction qui associe un profil utilisateur à un objet Network, c'est-à-dire à une communauté. Utilisez NetworkAffinity pour attribuer une communauté par défaut à un profil utilisateur.

OmniSupervisorConfig
Représente une configuration qui détermine les paramètres Superviseur Omni-Channel d'un utilisateur.

OmniSupervisorConfigGroup
Représente un public attribué à la configuration Superviseur Omni-Channel qui est visible pour un utilisateur superviseur.

OmniSupervisorConfigProfile
Représente une configuration qui détermine les paramètres Superviseur Omni-Channel attribués aux utilisateurs associés à un profil spécifique. Les configurations au niveau de l'utilisateur remplacent les configurations au niveau du profil.

OmniSupervisorConfigUser
Représente une configuration qui détermine les paramètres Superviseur Omni-Channel attribués à un utilisateur. Les configurations au niveau de l'utilisateur remplacent les configurations au niveau du profil.

PartnerFundAllocation
Représente des fonds alloués à budget marketing partenaire pour des partenaires réseau.

PartnerFundAllocationFeed
Représente un élément de fil unique dans un fil d'allocation de fonds partenaires.

PartnerFundAllocationHistory
Représente l'historique des modifications apportées aux valeurs des champs d'un objet d'allocation de fonds partenaires. L'accès est en lecture seule.

PartnerFundAllocationOwnerSharingRule
Représente une règle de partage d'un objet d'allocation de fonds partenaires avec des utilisateurs autres que le propriétaire.

PartnerFundAllocationShare
Représente une entrée de partage dans un enregistrement d'allocation de fonds partenaires.

PartnerFundClaim
Représente une réclamation de fonds dans un budget marketing partenaire par un partenaire réseau.

PartnerFundClaimFeed
Représente un élément de fil unique dans un fil de réclamation de fonds partenaires.

PartnerFundClaimHistory
Représente l'historique des modifications apportées aux valeurs des champs d'un objet de réclamation de fonds partenaires. L'accès est en lecture seule.

PartnerFundClaimOwnerSharingRule
Représente une règle de partage d'un objet de réclamation de fonds partenaires avec des utilisateurs autres que le propriétaire.

PartnerFundClaimShare
Représente une entrée de partage dans un enregistrement de réclamation de fonds partenaires.

PartnerFundRequest
Représente une demande de fonds dans un budget marketing partenaire par un partenaire réseau.

PartnerFundRequestFeed
Représente un élément de fil unique dans un fil de demande de fonds partenaires.

PartnerFundRequestHistory
Représente l'historique des modifications apportées aux valeurs des champs d'un objet de demande de fonds partenaires. L'accès est en lecture seule.

PartnerFundRequestOwnerSharingRule
Représente une règle de partage d'un objet de demande de fonds partenaires avec des utilisateurs autres que le propriétaire.

PartnerFundRequestShare
Représente une entrée de partage dans un enregistrement de demande de fonds partenaires.

PartnerMarketingBudget
Représente un budget qui fournit des fonds à des partenaires réseau pour la vente et la commercialisation de produits et de services.

PartnerMarketingBudgetFeed
Représente un élément de fil unique dans un fil de budget marketing partenaire.

PartnerMarketingBudgetHistory
Représente l'historique des modifications apportées aux valeurs des champs d'un objet de budget marketing partenaire. L'accès est en lecture seule.

PartnerMarketingBudgetOwnerSharingRule
Représente une règle de partage d'un objet de budget marketing partenaire avec des utilisateurs autres que le propriétaire.

PartnerMarketingBudgetShare
Représente une entrée de partage dans un enregistrement de budget marketing partenaire.

PendingServiceRouting
Représente une attribution de travail en attente d'acheminement. Cet objet est disponible dans les API versions 40.0 et supérieures.

QuoteOwnerSharingRule
Représente une règle de partage de devis avec des utilisateurs autres que le propriétaire.

QuoteShare
Représente une entrée de partage dans un devis.

ServiceCrew
Représente un groupe d'utilisateurs auquel des rendez-vous de service sur site peuvent être attribués en tant qu'unité.

ServiceCrewFeed
Représente un élément de fil unique dans une page de détail d'équipe d'assistance.

ServiceCrewHistory
Représente l'historique des modifications apportées aux valeurs des champs d'une équipe d'assistance.

ServiceCrewMember
Représente une ressource de service qui appartient à une équipe d'assistance spécifique.

ServiceCrewMemberFeed
Représente un élément de fil unique dans une page de détail de membre d'équipe d'assistance.

ServiceCrewMemberHistory
Représente l'historique des modifications apportées aux valeurs des champs d'un membre d'une équipe d'assistance.

ServiceCrewOwnerSharingRule
Représentent les règles de partage d'une équipe d'assistance.

ServiceCrewShare
Représente une entrée de partage dans une équipe d'assistance.

UserPermissionAccess
Représentent l'accessibilité aux autorisations d'un utilisateur actif.

VoiceMailGreeting
Représente un message de salutation personnalisé diffusé par la boîte vocale d'un utilisateur.

VoiceMailGreetingShare
Représente une entrée de partage dans un objet VoiceMailGreeting.

VoiceUserPreferences
Représente le numéro que l'utilisateur affiche en passant des appels sortants.

VoiceUserPreferencesShare
Représente une entrée de partage dans un objet VoiceUserPreferences.

WorkTypeOwnerSharingRule
Représentent les règles de partage d'un type de travail.

WorkTypeShare
Représente une entrée de partage dans un type de travail.

Objets modifiés

Les objets ci-dessous ont changé.

Objets modifiés

ActivityHistory
Dans le champ `ActivitySubtype`, la valeur List Email a été ajoutée.

AgentWork
La propriété create a été ajoutée aux champs `CapacityPercentage` et `CapacityWeight`.

Le champ `ShouldSkipCapacityCheck` a été ajouté.

AppExtension
Dans le champ `FieldServiceMobileSettingsId`, la propriété `creatable` a été changée en true.

AppMenuItem
Le type de champ inclut désormais Network.

Asset
Les champs `ProductCode` et `StockKeepingUnit` ont été ajoutés.

AssignedResource
Le champ `ServiceCrewId` a été ajouté.

CampaignInfluenceModel
Les champs `isActive` et `RecordPreference` ont été ajoutés.

Trois nouvelles valeurs ont été ajoutées au champ `ModelType`.

- 3: First Touch
- 4: Last Touch
- 5: Even Distribution

CaseMilestone
L'objet CaseMilestone prend désormais en charge l'appel `describeCompactLayout()`.

ContentDocument
Le champ `SharingPrivacy` a été ajouté.

ContentNote
Le champ `SharingPrivacy` a été ajouté.

ContentVersion
Le champ `SharingPrivacy` a été ajouté.

La valeur de liste de sélection `L` a été ajoutée au champ `ContentLocation`.

ContractLineItem
Le champ `Product2Id` a été ajouté.

CustomBrandAsset
La valeur de liste de sélection ci-dessous ont été ajoutées au champ `AssetCategory`.

- `StaticLogoImageURL`

- `LoginQuaternaryColor`
- `LoginRightFrameUrl`
- `LogoAssetId`

Le champ `AssetSourceId` a été ajouté. Il remplace `ForeignKeyAssetId` désormais déprécié.

DigitalSignature

- Dans le champ `SignatureType` :
  - La propriété `defaultedOnCreate` a été changée en true.
  - La propriété `restrictedPicklist` a été changée en false.

DuplicateRecordSet

Dans l'objet `DuplicateRecordSet`, l'étiquette du champ `DuplicateRuleId` a été rétablie sur `Duplicate Rule ID`. Auparavant dans Winter '18, l'étiquette était `Parent`.

Event

La valeur de liste de sélection `2` (événement Proposé) n'est plus utilisée dans la liste de sélection `GroupEventType`.

EventLogFile

L'objet EventLogFile a les nouveaux types d'événement ci-dessous.

- Article Knowledge
- Cryptage de la plate-forme
- Recherche
- Clic sur rechercher

Le type de données du champ `CLIENT_IP` a changé de IP à Chaîne. De plus, la valeur IP Salesforce.com représente désormais un IP interne Salesforce, telle qu'une connexion depuis Salesforce Workbench ou AppExchange. Cette modification affecte tous les types d'événement qui contiennent `CLIENT_IP`.

FeedComment

Le champ `IsVerified` a été ajouté.

FeedItem

Le champ `HasVerifiedComment` a été ajouté.

FieldServiceMobileSettings

- Les attributs d'objet `createable` et `deletable` ont été changés en true.
- Dans le champ `DeveloperName`, les propriétés `createable` et `updatable` ont été changées en true.
- Dans le champ `Language`, les propriétés `defaultedOnCreate` et `createable` ont été changées en true.
- La propriété `creatable` a été changée en true dans les champs suivants :
  - `NavbarBackgroundColor`
  - `BrandInvertedColor`
  - `FeedbackPrimaryColor`
  - `FeedbackSecondaryColor`
  - `PrimaryBrandColor`
  - `SecondaryBrandColor`
  - `ContrastPrimaryColor`
  - `ContrastSecondaryColor`
  - `ContrastTertiaryColor`

  - `ContrastQuaternaryColor`
  - `ContrastQuinaryColor`
  - `ContrastInvertedColor`
  - `IsSendLocationHistory`
  - `GeoLocationMinUpdateFreqMins`
  - `GeoLocationAccuracy`
  - `RecordDataCacheTimeMins`
  - `MetadataCacheTimeDays`
  - `UpdateScheduleTimeMins`
  - `IsShowEditFullRecord`
  - `TimeIntervalSetupMins`
  - `DefaultListViewDeveloperName`
  - `NavbarInvertedColor`
  - `FeedbackSelectedColor`
  - `FutureDaysInDatePicker`
  - `FutureDaysInDatePicker`
  - `PastDaysInDatePicker`
  - `PastDaysInDatePicker`
- Les champs suivants ont été ajoutés :
  - `MasterLabel`
  - `IsDefault`
  - `BgGeoLocationMinUpdateFreqMins`
  - `BgGeoLocationAccuracy`

ForecastingType

Les champs suivants ont été ajoutés :

- `OpportunitySplitTypeId`
- `RoleType`
- `Territory2ModelId`

Group

La valeur de liste de sélection `ChannelProgramGroup` a été ajoutée au champ `Type`.

Location

Les champs suivants ont été ajoutés :

- `RootLocationId`
- `LocationLevel`

NavigationMenuItem

La valeur de liste de sélection `GlobalAction` a été ajoutée au champ `Type`.

Network

Les champs `OptionsUpDownVoteEnabled`, `OptionsEinsteinAnswersEnabled`, `OptionsCWBannerState`, `OptionsTopicSuggestionsEnabled`, `OptionsEnableTalkingAboutStats` ont été ajoutés.

NetworkMember
Le champ `PreferencesDisableMarketingCloudEmail` a été ajouté.

PlatformAction
Les champs `TargetObject` et `TargetUrl` ont été ajoutés.

Produit2
Le champ `StockKeepingUnit` a été ajouté.

SecurityCustomBaseline
Le champ isDefault a été ajouté.

ServiceAppointment
Dans le champ `ParentRecordId`, la propriété `nillable` a été changée en false.

ServiceResource

- Dans le champ `RelatedRecordId`, la propriété `nillable` a été changée en true.
- Dans le champ `ResourceType`, la valeur de liste de sélection `C` a été ajoutée.
- Le champ `ServiceCrewId` a été ajouté.

SlaProcess
Les champs `RecordTypeId` et `IsRecordTypeApplied` ont été ajoutés.

Tâche
Dans le champ `TaskSubtype`, la valeur de liste de sélection E-mail de liste a été ajoutée.

UserAppMenuItem
Le champ Type inclut désormais Network.

UserLicense
Le champ `UsedLicensesLastUpdated` a été ajouté.

Les champs suivants sont désormais globalement disponibles : `MasterLabel`, `Status`, `TotalLicenses`, `UsedLicenses`.

UserServicePresence
Les attributs d'objet `deletable` et `undeletable` ont été changés en true.

Le champ `OwnerId` a été ajouté.

VoiceCall
Les champs suivants ont été ajoutés :

- `CallerIdType`
- `FromCountry`
- `ToCountry`
- `VendorType`

VoiceVendorInfo
Les champs suivants ont été ajoutés :

- `CompanyNumber`
- `LocalPresenceDefaultNumber`

WorkOrder
Les champs suivants ont été ajoutés :

- `MinimumCrewSize`
- `RecommendedCrewSize`

- `ServiceReportTemplateId`

WorkOrderLineItem

Les champs suivants ont été ajoutés :

- `LastViewedDate`
- `LastReferencedDate`
- `MinimumCrewSize`
- `RecommendedCrewSize`
- `ServiceReportTemplateId`

WorkType

Les champs suivants ont été ajoutés :

- `OwnerId`
- `MinimumCrewSize`
- `RecommendedCrewSize`

CONSULTER ÉGALEMENT :

Visibilité de l'utilisation des secrets locataires avec les fichiers journaux d'événements

Suivi de l'utilisation de la gestion des clés de cryptage dans les journaux Event Monitoring

SOSL

Le langage Salesforce Object Search Language (SOSL) inclut une nouvelle prise en charge de la recherche dans des vues de liste.

Recherche dans une vue de liste

`USING ListView` permet de rechercher dans la vue de liste d'un objet, ce qui facilite la consultation d'une grande vue de liste d'un enregistrement unique.

L'instruction SOSL suivante recherche via la liste *MVP Customers* de l'objet Account pour *`Acme`*.

```
FIND {Acme} IN ALL FIELDS RETURNING Account(Id, Name USING ListView=MVPCustomers)
```

API REST

L'API REST inclut de nouvelles ressources pour l'API Flow Runtime (pilote).

DANS CETTE SECTION :

Nouvelles ressources : Flux et interviews de flux (pilote)

Avez-vous déjà songé à élaborer votre propre expérience d'exécution de flux ? C'est désormais possible. Nous fournissons deux ressources qui décrivent les flux et trois ressources qui décrivent et manipulent les interviews. Si vous êtes un client pilote existant, rien n'a changé depuis la dernière version.

Nouvelles ressources : Flux et interviews de flux (pilote)

Avez-vous déjà songé à élaborer votre propre expérience d'exécution de flux ? C'est désormais possible. Nous fournissons deux ressources qui décrivent les flux et trois ressources qui décrivent et manipulent les interviews. Si vous êtes un client pilote existant, rien n'a changé depuis la dernière version.

Remarque: Nous fournissons l'API REST Flow Runtime à une sélection de clients via un programme pilote qui exige l'acceptation de 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. L'API REST Flow Runtime n'est pas globalement disponible tant que Salesforce ne l'a pas annoncée dans la documentation, dans des bulletins d'actualité ou des annonces publiques. Nous ne pouvons pas garantir la disponibilité globale sur une période spécifique ou à terme. Motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités globalement disponibles. Vous pouvez formuler des commentaires et des suggestions pour l'API REST Flow Runtime dans IdeaExchange.

Flux

Répertorie les définitions des flux actifs dans votre organisation.

```
/vXX.X/process/flows
```

Flux spécifique

Répertorie des informations résumées sur un flux spécifique.

```
/vXX.X/process/flows/FlowName
```

Interviews interrompues

Répertorie les interviews interrompues que l'utilisateur actif peut reprendre.

```
/vXX.X/process/interviews
```

Nouvelle interview

Démarre une interview de flux.

```
/vXX.X/process/interviews/FlowName
```

Interview spécifique

Continue, interrompt ou termine une interview en cours, ou reprend une interview interrompue..

```
/vXX.X/process/interviews/FlowName/guid
```

CONSULTER ÉGALEMENT :

Définition de requêtes d'API REST d'exécution de flux en XML (pilote)

Carte attendue pour le corps de requête d'une nouvelle interview (pilote)

Utilisation de barres obliques de fin dans les ressources REST d'exécution de flux (pilote)

API SOAP

L'API SOAP inclut un type modifié.

Appels et types nouveaux, modifiés et dépréciés

Ce type a été modifié.

Appels modifiés

`describeQuickActions()` et DescribeQuickActionResult

Pour les types d'action Mettre à jour un enregistrement, les champs en lecture seule de la présentation d'action sont désormais inclus dans `layoutItems` renvoyé dans DescribeLayoutRow.

Types modifiés

RunTestsRequest

Une propriété `tests` a été ajoutée au type RunTestsRequest utilisé dans l'appel `runTests()`. Le type de cette propriété est TestsNode[]. Actuellement, un tableau TestsNode ne peut contenir qu'une seule entrée.

TestsNode

Un nouveau sous-type de RunTestsRequest. Permet d'exécuter des méthodes individuelles dans une classe de test Apex. Un nœud de tests inclut un ID de classe ou un nom de classe, et un tableau de méthodes de test.

API REST Chatter

Intégrez des applications mobiles, des sites Intranet et des applications Web tierces dans Salesforce en utilisant l'API REST Chatter. Dans cette version, nous avons introduit le vote positif, la vérification des réponses et les fichiers privés dans les enregistrements.

Remarque: Pour créer des expériences Chatter et de communauté personnalisées dans Salesforce, utilisez ConnectApi (Chatter dans Apex) : classes et énumérations nouvelles et modifiées.

DANS CETTE SECTION :

Ressources nouvelles et modifiées de l'API REST Chatter
Les ressources ci-dessous sont nouvelles ou ont été modifiées dans cette version.

Corps de requête nouveaux et modifiés de l'API REST Chatter
Les corps de requête ci-dessous sont nouveaux ou ont été modifiés dans cette version.

Corps de réponse nouveaux et modifiés de l'API REST Chatter
Les corps de réponse ci-dessous sont nouveaux ou ont été modifiés dans cette version.

Ressources nouvelles et modifiées de l'API REST Chatter

Les ressources ci-dessous sont nouvelles ou ont été modifiées dans cette version.

Fils Chatter

Récupérer ou rechercher des flux Chatter, quelle que soit la communauté contextuelle (pilote)

Remarque: Nous fournissons le paramètre `globalScope` à une sélection de clients via un programme pilote qui exige l'acceptation de 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. Le paramètre `globalScope` n'est pas globalement disponible tant que Salesforce n'a pas annoncé sa disponibilité dans la documentation, des bulletins d'actualité ou des annonces publiques. Nous ne pouvons pas garantir la disponibilité globale sur une période spécifique ou à terme. Motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités globalement disponibles.

- Soumettez une requête GET à la ressource existante `/chatter/streams` avec le nouveau paramètre `globalScope`.
- Soumettez une requête GET à la ressource existante `/chatter/streams/`***`streamId`*** avec le nouveau paramètre `globalScope`.

Récupérer les éléments de fil épinglés dans un fil de groupe ou de rubrique (bêta)

Remarque: Cette version contient une version bêta des publications épinglées, qui signifie que cette fonctionnalité est de grande qualité avec des limitations connues. L'épinglage de publications n'est pas globalement disponible tant que Salesforce n'a pas annoncé sa disponibilité dans la documentation, des bulletins d'actualité ou des annonces publiques. Nous ne pouvons

pas garantir la disponibilité globale sur une période spécifique ou à terme. Motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités globalement disponibles. Vous pouvez formuler des commentaires et des suggestions concernant les publications épinglées dans la communauté Trailblazer.

- Soumettez une requête GET à la nouvelle ressource `/chatter/feeds/record/groupId/pinned-feed-elements`.
- Soumettez une requête GET à la nouvelle ressource `/chatter/feeds/topics/topicId/pinned-feed-elements`.

Épingler ou détacher des éléments de fil dans un fil de groupe ou de rubrique (bêta)

- Soumettez une requête PATCH à la nouvelle ressource `/chatter/feeds/record/groupId/pinned-feed-elements` avec le nouveau corps de requête Pin Capability Input.
- Soumettez une requête PATCH à la nouvelle ressource `/chatter/feeds/topics/topicId/pinned-feed-elements` avec le nouveau corps de requête Pin Capability Input.

Récupérer les votes positifs et négatifs d'un commentaire

Soumettez une requête GET à la nouvelle ressource `/chatter/comments/commentId/capabilities/up-down-vote`.

Voté positivement ou négativement pour un commentaire

Soumettez une requête PATCH à la nouvelle ressource `/chatter/comments/commentId/capabilities/up-down-vote` avec le nouveau corps de requête Up Down Vote Capability Input ou le paramètre `vote`.

Récupérer les votes positifs et négatifs d'un élément de fil

Soumettez une requête GET à la nouvelle ressource `/chatter/feed-elements/feedElementId/capabilities/up-down-vote`.

Voté positivement ou négativement pour un élément de fil

Soumettez une requête PATCH à la nouvelle ressource `/chatter/feed-elementss/feedElementId/capabilities/up-down-vote` avec le nouveau corps de requête Up Down Vote Capability Input ou le paramètre `vote`.

Accéder à la capacité de références de média d'un élément de fil

Soumettez une requête GET à la nouvelle ressource `/chatter/feed-elements/feedElementId /capabilities/media-references`.

Récupérer le statut vérifié d'une réponse à une publication de question

Soumettez une requête GET à la nouvelle ressource `/chatter/comments/commentId/capabilities/verified`.

Marquer une réponse comme vérifiée ou non vérifiée dans une publication de question

Soumettez une requête PATCH à la nouvelle ressource `/chatter/comments/commentId/capabilities/verified` avec le nouveau corps de requête Verified Capability Input ou le paramètre `isVerified`.

Récupérer les commentaires triés d'un élément de fil

Soumettez une requête GET à la ressource existante `/chatter/feed-elements/feedElementId/capabilities/comments` avec le nouveau paramètre `sort`.

Soumettez une requête GET à la ressource existante `/chatter/feed-elements/feedElementId` avec le nouveau paramètre `commentSort`.

Base de connaissances des communautés

Récupérer les articles les plus vus d'une rubrique

Soumettez une requête GET à la nouvelle ressource `/connect/communities/communityId/topics/topicId/top-viewed-articles`.

Fichiers

Créer des fichiers privés dans des enregistrements

- Soumettez une requête POST à la ressource existante `/connect/files/`***`fileId`*** avec le corps de requête File Input mis à jour ou le nouveau paramètre `sharingPrivacy`.
- Soumettez une requête POST à la ressource existante `/connect/files/users/`***`userId`*** avec le corps de requête File Input mis à jour ou le nouveau paramètre `sharingPrivacy`.
- Soumettez une requête POST à la ressource existante `/connect/folders/`***`folderId`***`/items` avec le corps de requête File Input mis à jour ou le nouveau paramètre `sharingPrivacy`.

Mettre à jour des fichiers pour les rendre privés dans des enregistrements

Soumettez une requête PATCH à la ressource existante `/connect/files/`***`fileId`*** avec le corps de requête File Input mis à jour ou le nouveau paramètre `sharingPrivacy`.

Corps de requête nouveaux et modifiés de l'API REST Chatter

Les corps de requête ci-dessous sont nouveaux ou ont été modifiés dans cette version.

Fils Chatter

Extensions Capability Input

Ce corps de requête a la nouvelle propriété suivante :

- `itemsToRemove` : liste d'ID de pièces jointes à retirer de l'élément de fil.

Pin Capability Input (bêta)

Ce nouveau corps de requête a les propriétés suivantes :

- `entityId` : ID de l'entité à épingler ou à détacher. Dans la version 41.0, `entityId` doit être ID d'éléments de fil, et un seul élément de fil peut être épinglé par fil.
- `isPinned` : spécifie si l'entité doit être épinglée (`true`) ou détachée (`false`).

Up Down Vote Capability Input

Ce nouveau corps de requête a une propriété :

- `Vote` : spécifie la valeur du vote d'un élément ou commentaires de fil. Les valeurs sont :
  - `Down`
  - `None`
  - `Up`

Verified Capability Input

Ce nouveau corps de requête a une propriété :

- `isVerified` : spécifie si le commentaire doit être marqué comme vérifié (`true`) ou non vérifié (`false`).

Fichiers

File Input

Ce corps de requête a une nouvelle propriété.

- `sharingPrivacy` : spécifie la confidentialité du partage d'un fichier. Les valeurs sont :
  - `None` : le fichier est visible pour tout utilisateur qui a accès à l'enregistrement.
  - `PrivateOnRecords` : le fichier est privé dans les enregistrements.

Corps de réponse nouveaux et modifiés de l'API REST Chatter

Les corps de réponse ci-dessous sont nouveaux ou ont été modifiés dans cette version.

Fils Chatter

Candidate Answers Status

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `hasCandidateAnswers` : indique si des réponses candidates sont disponibles pour une question.
- `hasCandidateAnswersPublished` : indique si des réponses candidates ont été publiées.
- `hasCandidateAnswersRated` : indique si des réponses candidates ont été évaluées.

Chatter Stream

Ce nouveau corps de réponse a une nouvelle propriété :

- `community` : résumé de communauté pour le flux.

Comment Capabilities

Ce corps de réponse a les nouvelles propriétés suivantes :

- `upDownVote` : si un commentaire a cette capacité, les utilisateurs peuvent voter positivement ou négativement.
- `verified` : si un commentaire a cette capacité, les utilisateurs qui disposent de l'autorisation peuvent le marquer comme vérifié ou non vérifié.

Community Summary

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `id` : l'ID de 18 caractères de la communauté.
- `name` : non traduit de la communauté.

Extension

Ce nouveau corps de réponse a une nouvelle propriété :

- `attachmentId` : ID de pièce jointe de l'extension.

Extension Definition

Ce nouveau corps de réponse a une nouvelle propriété :

- `position` : position d'affichage de l'extension dans l'éditeur.

Ce corps de réponse ne comprend plus les propriétés ci-dessous.

- `isEnabledInCommunity`
- `isEnabledInLightningPublisher`

Feed

Ce nouveau corps de réponse a une nouvelle propriété :

- `pinnedFeedElementsUrl` (bêta) : URL des éléments de fil épinglés.

Feed Element Capabilities

Ce corps de réponse a les nouvelles propriétés suivantes :

- `mediaReferences` : si un élément de fil a cette capacité, il a une ou plusieurs références de média.
- `pin` (bêta) : si un élément de fil a cette capacité, les utilisateurs qui disposent de l'autorisation peuvent l'épingler à un fil.
- `upDownVote` : si un commentaire ou une publication de fil a cette capacité, les utilisateurs peuvent voter positivement ou négativement.

Feed Item

Ce nouveau corps de réponse a une nouvelle propriété :

- `hasVerifiedComment` : `true` si l'élément de fil a un commentaire vérifié, sinon `false`.

Media Reference

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `mediaUrl` : URL de diffusion ou de téléchargement du média.
- `thumbnailUrl` : URL de la miniature du média, si une miniature existe.

Media Reference Capability

Ce nouveau corps de réponse a une propriété :

- `media` : collection de références de média.

Message Segment: Inline Image

Ce nouveau corps de réponse a une nouvelle propriété :

- `imageDetails` : les détails de l'image, ou `null` si le fichier n'est pas une image.

Pin Capability (bêta)

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `isPinnableByMe` : spécifie si l'utilisateur contextuel peut épingler ou détacher l'entité dans le fil (`true`) ou non (`false`).
- `isPinned` : spécifie si l'entité est épinglée (`true`) ou non (`false`) au fil.

Pinned Feed Element Collection (bêta)

Ce nouveau corps de réponse a une propriété :

- `Elements` : collection d'éléments de fil épinglés.

Question and Answers Capability

Ce nouveau corps de réponse a une nouvelle propriété :

- `candidateAnswers` : statut des réponses candidates à la question.

Social Post Capability

Ce nouveau corps de réponse a une nouvelle propriété :

- `hiddenBy` : l'utilisateur qui a masqué la publication sociale.

Up Down Vote Capability

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `downVoteCount` : nombre de votes négatifs.
- `myVote` : spécifie le vote de l'utilisateur contextuel. Les valeurs sont :
  - `Down`
  - `None`
  - `Up`
- `upVoteCount` : nombre de votes positifs.

Verified Capability

Ce nouveau corps de réponse a les propriétés suivantes :

- `isVerifiableByMe` : spécifie si l'utilisateur contextuel dispose de l'autorisation requise pour marquer les commentaires comme vérifiés ou non vérifiés (`true`), ou non (`false`).
- `isVerified` : `true` si le commentaire est marqué comme vérifié, sinon `false`.

- `lastVerifiedByUser` : l'utilisateur qui a marqué en dernier le commentaire comme vérifié ou non vérifié, sinon `null`. Également `null` si l'utilisateur contextuel ne dispose pas de l'autorisation requise pour marquer les commentaires comme vérifiés ou non vérifiés.
- `lastVerifiedDate` : date du dernier marquage du commentaire comme vérifié ou non vérifié, sinon `null`. Également `null` si l'utilisateur contextuel ne dispose pas de l'autorisation requise pour marquer les commentaires comme vérifiés ou non vérifiés.

Communautés

Community

Ce nouveau corps de réponse a une nouvelle propriété :

- `siteAsContainerEnabled` : spécifie si la communauté utilise des pages Site.com (`true`) ou des onglets Visualforce (`false`).

Field Service

Features

Ce nouveau corps de réponse a une nouvelle propriété :

- `liveAgentHostName` : nom d'hôte de Live Agent configuré pour l'organisation.

User Settings

Ce corps de réponse a les nouvelles propriétés suivantes :

- `hasFieldServiceLocationTracking` : l'utilisateur a le suivi GPS Field Service Lightning activé.
- `hasFieldServiceMobileAccess` : l'utilisateur a accès à l'application mobile Field Service Lightning.

Fichiers

File Detail

Ce corps de réponse a les nouvelles propriétés suivantes :

- `createdDate` : chaîne de date ISO8601 indiquant la création du fichier.
- `sharingPrivacy` : spécifie la confidentialité du partage d'un fichier. Les valeurs sont :
  - `None` : le fichier est visible pour tout utilisateur qui a accès à l'enregistrement.
  - `PrivateOnRecords` : le fichier est privé dans les enregistrements.
- `systemModstamp` : chaîne de date ISO8601 indiquant la mise à jour du fichier par un utilisateur ou un processus système automatisé, tel qu'un déclencheur.

File Summary

Ce corps de réponse a les nouvelles propriétés suivantes :

- `createdDate` : chaîne de date ISO8601 indiquant la création du fichier.
- `sharingPrivacy` : spécifie la confidentialité du partage d'un fichier. Les valeurs sont :
  - `None` : le fichier est visible pour tout utilisateur qui a accès à l'enregistrement.
  - `PrivateOnRecords` : le fichier est privé dans les enregistrements.
- `systemModstamp` : chaîne de date ISO8601 indiquant la mise à jour du fichier par un utilisateur ou un processus système automatisé, tel qu'un déclencheur.

Folder

Ce nouveau corps de réponse a une nouvelle propriété :

- `systemModstamp` : chaîne de date ISO8601 indiquant la mise à jour du dossier par un utilisateur ou un processus système automatisé, tel qu'un déclencheur.

API REST Rapports et tableaux de bord

Les améliorations de l'API REST Rapports et tableaux de bord comprennent une nouvelle ressource qui décrit le partage de dossier, de nouvelles propriétés de rapport et de tableau de bord et une modification apportée à un paramètre de notification d'analyse.

Ressources et paramètres nouveaux : `Folders` et `Analytic Notifications`

L'API REST Rapports et tableaux de bord contient une nouvelle ressource, `/folders`, qui décrit le partage de dossier, et des modifications apportées à un paramètre dans la ressource `notifications`.

URI de ressource	Méthodes HTTP prises en charge	Description
`/services/data/v41.0/folders/<folder ID>`	`GET`	Décrit un dossier de rapport ou de tableau de bord.
`/services/data/v41.0/folders/<folder ID>/shares`	`GET` `POST` `PUT`	Renvoie les informations de partage d'un dossier de rapport ou de tableau de bord (`GET`). Partage un dossier de rapport ou de tableau de bord (`POST`). Partage un dossier de rapport ou de tableau de bord, en supprimant tous les autres partages du dossier de rapport ou de tableau de bord (`PUT`).
`/services/data/v41.0/folders/<folder ID>/shares/<share ID>`	`GET` `PATCH` `DELETE`	Décrit une instance de partage spécifiée (`GET`). Enregistre les modifications dans une instance de partage spécifiée (`PATCH`). Termine une instance spécifiée de partage d'un dossier de rapport ou de tableau de bord (`DELETE`).
`/services/data/v41.0/folders/<folder ID>/shareRecipients?shareType=<share type>`	`GET`	Renvoie la liste des personnes avec lesquelles un dossier de rapport ou de tableau de bord est partagé. Les valeurs valides pour `shareType` sont : • `user` • `group`
`/services/data/v41.0/analytics/notifications?source=lightningSubscribe`	`GET` `POST`	Le paramètre `?source=lightningSubscribe` est déprécié dans toutes les versions de l'API. Utilisez à la place `?source=lightningReportSubscribe`.
`/services/data/v41.0/analytics/notifications?source=lightningReportSubscribe`	`GET` `POST`	Renvoie la liste des récentes notifications (`GET`). Crée une notification d'analyse (`POST`).

Méthodes nouvelles et modifiées : `Instances de rapport`

Vous pouvez désormais `POST` des instances de rapport avec un corps de requête vide. Auparavant, vous deviez spécifier `reportMetadata` dans le corps de la requête.

Rapports

URI de ressource	Méthode HTTP prise en charge	Description
/services/data/v42.0/analytics/reports/<ID>/instances	`POST`	Vous pouvez désormais exécuter de façon asynchrone un rapport avec un corps de requête vide. Auparavant, vous deviez spécifier `reportMetadata` dans le corps de la requête.

Ressources modifiées : `Dashboard Describe` et `Dashboard Results`

L'API REST Rapports et tableaux de bord comprend de nouvelles propriétés qui décrivent le nouveau composant de tableau de bord Lightning, et des propriétés qui spécifient si les composants affichent ou non les pourcentages et des numéros raccourcis (par exemple, 1876 devient 1,9 k).

Tableaux de bord

Propriété	Type	Description
`displayUnits`	Chaîne	Spécifie l'affichage des chiffres. Les valeurs possibles sont les suivantes : • `whole` : affiche la véritable valeur du chiffre sans l'arrondir. • `auto` : affiche le chiffre arrondi au millier, million, etc. le plus proche et sous un format abrégé. Par exemple, 1876 devient 1,9 k. Dans le calcul des résumés, la véritable valeur du chiffre (1876) est utilisée, même si 1,9 k est affiché. • `null` : la personnalisation de l'affichage des chiffres n'est pas applicable.
`showPercentages`	Booléen	Spécifie si les pourcentages sont affichés (`true`) ou non (`false`).
`tableColumns`	`tableColumns[]`	L'objet `tableColumns` de la propriété `type` a une nouvelle valeur valide : • `detail` : une valeur d'une colonne du rapport source.
`visualizationType`	`FlexTable[]`	La propriété `visualizationType` a un nouveau Type, `FlexTable[]`, qui décrit un composant de tableau de bord Lightning.

Notifications Analytics

Propriété	Type	Description
`source`	Chaîne	La valeur `lightningSubscribe` de la propriété `source` est dépréciée dans toutes les versions de l'API. Utilisez à la place `lightningReportSubscribe`.

API de transfert en masse 2.0 (globalement disponible)

La nouvelle API de transfert en masse 2.0, désormais globalement disponible, fournit une interface simple qui permet de charger rapidement des volumes de données importants dans votre organisation Salesforce.

L'API de transfert en masse 2.0 utilise la même framework REST sécurisée et très performante que l'API REST Force.com, qui offre des fonctionnalités telles que l'authentification OAuth et la prise en charge de CORS. L'API de transfert en masse 2.0 fournit également une interface rationalisée pour les opérations de données en divisant automatiquement les fichiers de données en plusieurs lots. Chargez vos données et spécifiez une opération. Salesforce détermine ensuite la méthode la plus efficace pour créer des lots de données.

L'API de transfert en masse 2.0 inclut les nouvelles fonctionnalités ci-dessous.

Limitations mises à jour
Les limitations en données de l'API de transfert en masse 2.0 ont été portées à 100 million d'enregistrements par période de 24 heures et à 150 Mo de données codées en base64 par requête de chargement de données de tâche.

Options de délimiteur pour les données CSV
L'API de transfert en masse 2.0 prend en charge six délimiteurs différents : apostrophe inverse, accent circonflexe, virgule, barre verticale, point-virgule et tabulation.

Options de fin de ligne pour les données CSV
L'API de transfert en masse 2.0 prend en charge et les sauts de ligne et les retours chariot, plus les terminaisons de caractères de saut de ligne pour les données de ligne.

Prise en charge de la surveillance
Vous pouvez surveiller les tâches de l'API de transfert en masse 2.0 dans les pages de configuration Tâche de chargement de données en masse de Salesforce.

Nouveaux points de terminaison
Toutes les ressources de l'API de transfert en masse 2.0 utilisent désormais une racine de point de terminaison `/services/data/vXX.X/jobs/ingest/` au lieu de la racine `/bulk/jobs/` utilisée dans l'API de transfert en masse 2.0 pilote.

Nouvelle ressource pour les enregistrements non traités
L'API de transfert en masse 2.0 fournit la ressource `unprocessedrecords` qui permet de récupérer les données de tâche qui n'ont pas été traitées lors d'un échec.

API Tooling

L'API Tooling inclut des objets nouveaux et modifiés. Vous pouvez désormais exécuter des opérations CRUD (créer, lire, mettre à jour et désactiver) sur la plupart des objets API Tooling dans des organisations actives. Un plus grand nombre d'objets API Tooling prennent désormais en charge les mises à jour au niveau du champ.

Le guide Force.com Tooling API Developer's Guide contient toutes les informations relatives à l'API Tooling.

DANS CETTE SECTION :

Prise en charge des opérations CRUD par l'API Tooling dans les organisations actives
Les opérations CRUD (créer, lire, mettre à jour et désactiver) sont désormais autorisées sur la plupart des objets API Tooling dans les organisations actives, de la même façon que dans les autres types d'organisation. Cependant, pour des raisons de performances, vous ne pouvez pas exécuter d'opérations CRUD sur certains objets API Tooling dans une organisation active.

Mise à jour des champs individuels d'objets API Tooling supplémentaires
Vous pouvez utiliser l'API Tooling pour modifier directement les champs individuels de certains types de métadonnées. Au lieu de mettre à jour tous les champs dans la hiérarchie d'un objet, vous pouvez PATCH directement un champ individuel ou une sélection de champs.

Objets API Tooling nouveaux et modifiés
L'API Tooling inclut des objets nouveaux et modifiés.

Appels et ressources modifiés de l'API Tooling
L'API Tooling inclut des appels SOAP et des ressources REST modifiés.

Prise en charge des opérations CRUD par l'API Tooling dans les organisations actives

Les opérations CRUD (créer, lire, mettre à jour et désactiver) sont désormais autorisées sur la plupart des objets API Tooling dans les organisations actives, de la même façon que dans les autres types d'organisation. Cependant, pour des raisons de performances, vous ne pouvez pas exécuter d'opérations CRUD sur certains objets API Tooling dans une organisation active.

Dans une organisation active, les opérations CRUD sur les objets API Tooling ci-dessous génèrent une erreur de type « Enregistrement ou mise à jour non pris en charge dans des organisations actives ».

- ApexClass
- ApexComponent
- ApexPage
- ApexTrigger
- CustomField
- CustomObject

Mise à jour des champs individuels d'objets API Tooling supplémentaires

Vous pouvez utiliser l'API Tooling pour modifier directement les champs individuels de certains types de métadonnées. Au lieu de mettre à jour tous les champs dans la hiérarchie d'un objet, vous pouvez PATCH directement un champ individuel ou une sélection de champs.

Dans l'API version 39.00, l'API Tooling a ajouté la prise en charge de la mise à jour de champs individuels de types de paramètres de métadonnées. L'API version 41.0 étend la prise en charge de l'API Tooling pour les mises à jour au niveau du champ des objets suivants :

- EventDelivery
- EventSubscription
- KeywordList
- ModerationRule

Pour les objets de niveau supérieur qui prennent en charge les mises à jour au niveau du champ, vous disposez des options ci-dessous.

- Vous pouvez utiliser le champ `Metadata` de l'objet pour mettre à jour les champs. Le champ `Metadata` représente le contrat API des métadonnées complet de l'objet.

Le champ `Metadata` convient mieux pour mettre à jour tous les champs dans une hiérarchie de types de métadonnées, en commençant par le niveau supérieur, de type empaquetable.

- Pour mettre à jour une sélection de champs dans la hiérarchie d'un objet, nous avons modifié l'interface pour vous permettre de mettre directement à jour des champs individuels.

  La mise à jour au niveau du champ est préférable pour la mise à jour d'une sélection de champs seulement.

Par exemple, dans les deux exemples de code ci-dessous, le champ `Active` de ModerationRule est mis à jour vers `true`. Le code qui utilise la mise à jour au niveau du champ est plus court et plus simple.

Exemple: **Modification de la valeur de champ qui utilise la mise à jour au niveau du champ**

Requête :

```
GET host/query/?q=Select+DurableId,Active+from+ModerationRule
```

Corps de réponse après l'exécution GET réussie :

```
{
  "size": 1,
  "totalSize": 1,
  "done": true,
  "queryLocator": null,
  "entityTypeName": "ModerationRule",
  "records": [
    {
      "attributes": {
        "type": "ModerationRule",
        "url": "host/sobjects/ModerationRule/DurableId"
      },
      "DurableId": "DurableId",
      "Active": false
    }
  ]
}
```

Utilisez l'URL de la réponse pour PATCH la valeur du champ `Active` :

```
PATCH host/sobjects/ModerationRule/DurableId
Body:  { "Active": true }
```

Après avoir reçu un code de réponse HTTP `204 No Content`, vous pouvez confirmer que le champ `Active` a été mis à jour vers `true`. Pour confirmer la valeur du champ, répétez la première requête ou GET l'URL utilisée pour PATCH.

Exemple: **Modification d'une valeur de champ via le champ de métadonnées**

Remarque: Pour mettre à jour le champ `Metadata`, la valeur du champ `FullName` est également requise. Par conséquent, insérez `FullName` dans votre requête.

Requête :

```
GET host/query/?q=Select+Metadata,Fullname+from+ModerationRule
```

Response (200 OK) :

```
{
  "size" : 1,
  "totalSize" : 1,
  "done" : true,
  "queryLocator" : null,
  "entityTypeName" : "ModerationRule",
  "records" : [ {
    "attributes" : {
      "type" : "ModerationRule",
      "url" : "host/sobjects/ModerationRule/DurableId"
    },
    "Metadata" : {

      "action" : {
       "ModerationRuleAction" : "Block”
      }
      "actionLimit" : "5”
      "active" : "false”
      "description" : "Community bad word list"
      "entitiesAndFields" : {
          "entityName" : "FeedItem"
          "fieldName" : "RawBody"
          "keywordList" : "community1.badword_list"
          }
      "masterLabel" : "Civil Language"
      "notifyLimit" : null
      "timePeriod" : "Medium"
      "type" :  "Content"
      "userCriteria" : "All"
     "userMessage" : "You can't use %BLOCKED_KEYWORD% or other inappropriate words...",

      "urls" : null
     }
     "FullName" : "TestRule"
   } ]
  }
```

Requête - PATCH dans records.attributes.url :

```
PATCH host/sobjects/ModerationRule/DurableId
Body:
{
    "Metadata" : {
      "action" : "Block",
      "actionLimit" : "5",
      "active" : "true",
      "description" : "Community bad word list",
      "entitiesAndFields" : {
          "entityName" : "FeedItem",
          "fieldName" : "RawBody",
          "keywordList" : "community1.badword_list",
```

```
        }
    "masterLabel" : "Civil Language",
    "notifyLimit" : null,
    "timePeriod" : "Medium",
    "type" : "Content",
    "userCriteria" : "All",
   "userMessage" : "You can't use %BLOCKED_KEYWORD% or other inappropriate words...",

    "urls" : null
  },
  "FullName" : "TestRule"
}
```

Objets API Tooling nouveaux et modifiés

L'API Tooling inclut des objets nouveaux et modifiés.

Nouveaux objets

EventDelivery
Représente le mappage d'une instance d'événement à une charge de travail cible.

EventSubscription
Représente un abonnement à un type d'événement.

Index
Représente l'index défini dans un big object personnalisé.

IndexField
Représente les champs de l'index dans un big object personnalisé.

Objets modifiés

BusinessHoursSettings
Le champ `Holidays` a été déprécié.

CaseSettings
Les champs ci-dessous ont été ajoutés.

`EmailServicesAddress`
Spécifie l'adresse d'acheminement générée par Salesforce et utilisée pour configurer le transfert E-mail vers requête.

`EmailToCaseId`
Un identificateur qui référence les paramètres E-mail vers requête de l'organisation.

`IsVerified`
Indique si le client a vérifié l'adresse d'acheminement (généralement en cliquant dans un e-mail de confirmation).

`ShowEmailAttachmentsInCaseAttachmentsRl`
Indique si la liste associée Pièces jointes des requêtes affiche les pièces jointes des e-mails.

`WebToCaseId`
Un identificateur qui référence les paramètres Web vers requête de l'organisation.

Les champs ci-dessous ont été dépréciés.

- `IsNewEmailDefaultTemplateEnabled`

- `NewEmailDefaultTemplateClass`

ChatterAnswersSettings

Le champ `IsOptimizeQuestionFlowEnabled` a été déprécié.

ChatterMobileSettings

Les champs ci-dessous ont été dépréciés.

- `AndroidAuthorized`
- `BlackberryAuthorized`
- `IpadAuthorized`
- `IphoneAuthorized`
- `IsChatterMobileEnabled`
- `SessionTimeout`

EntityDefinition

Le champ ci-dessous a été ajouté.

`IsAutomatedActivityCaptureEnabled`
Indique si l'objet est activé pour la Capture d'activité Einstein.

FieldDefinition

Le champ ci-dessous a été ajouté.

`IsPolymorphicForeignKey`
Indique si la clé étrangère inclut des types d'objet multiples.

FileUploadAndDownloadSecuritySettings

L'étiquette du champ `FileDownloadBehavior` a été changée en `Behavior`.

ForecastingSettings

Les champs ci-dessous ont été dépréciés.

- `AdjustmentsSettings`
- `AdjustmentsSettingsId`
- `DataSourceSettingsId`
- `ForecastRangeSettings`
- `ForecastRangeSettingsId`
- `ForecastingCategoryMappings`
- `OpportunityListFieldsLabelMappings`
- `OpportunityListFieldsSelectedSettings`
- `OpportunityListFieldsSelectedSettingsId`
- `QuotasSettings`
- `QuotasSettingsId`

Les champs ci-dessous ont été ajoutés.

`IsAmount`
Indique si le type de prévision est basé sur les montants de chiffre d'affaires. La valeur de `isAmount` est toujours l'opposé de la valeur de `isQuantity`.

`IsAvailable`
Indique si le type de prévision peut actuellement être utilisé dans l'organisation.

`IsQuantity`
Indique si le type de prévision est basé sur des quantités de produits. La valeur de `isQuantity` est toujours l'opposé de la valeur de `isAmount`.

`MasterLabel`
Indicates the UI label for the forecast type.

KnowledgeSettings
Les champs ci-dessous ont été ajoutés.

`AnswersId`
Un identificateur qui référence les métadonnées utilisées pour gérer les paramètres de Knowledge et Réponses Salesforce.

`ArticlePublicSharingCommunities`
Représente les métadonnées utilisées pour gérer les paramètres de Knowledge et des communautés Salesforce.

`ArticlePublicSharingSitesChatterAnswersId`
Un identificateur qui référence les métadonnées utilisées pour gérer les paramètres de Knowledge et de sites Salesforce avec Réponses Chatter.

`ArticlePublicSharingSitesId`
Un identificateur qui référence les métadonnées utilisées pour gérer les paramètres de Knowledge et des sites Salesforce.

`CaseFieldsId`
Un identificateur qui référence une liste de champs de requête utilisés afin de suggérer des articles pour la requête.

`CasesId`
Un identificateur qui référence les métadonnées utilisées pour gérer les paramètres de Knowledge et des requêtes Salesforce.

`LanguagesId`
Un identificateur qui référence une liste de langues activées pour Salesforce Knowledge.

`SuggestedArticlesId`
Un identificateur qui référence les métadonnées utilisées pour gérer les paramètres des champs de requêtes utilisées afin de suggérer des articles pour des requêtes.

`WorkOrderFieldsId`
Un identificateur qui référence une liste de champs d'ordre d'exécution utilisés afin de suggérer des articles pour l'ordre d'exécution.

`WorkOrderLineItemFieldsId`
Un identificateur qui référence une liste de champs d'élément d'ordre d'exécution utilisés afin de suggérer des articles pour l'élément d'ordre d'exécution.

MobileSettings
Le champ ci-dessous a été ajouté.

`SalesforceMobileId`
Un identificateur qui référence les paramètres d'appareils qui exécutent Salesforce Classic Mobile.

`PasswordPolicies`
L'étiquette du champ `MinPasswordLength` a été changée en `MinimumPasswordLength`.

`PathAssistantSettings`
L'étiquette du champ `PathAssistantForOpportunityEnabled` a été changée en `PathAssistantEnabled`.

QuickActionDefinition
Le champ ci-dessous a été modifié.

`Type`
`Flow` est une nouvelle valeur valide en version bêta.

TransactionSecurityPolicy

Les champs ci-dessous ont été ajoutés.

`Description`

La description saisie pour une politique.

`FullName`

Le nom complet de l'objet associé dans l'API des métadonnées.

`Metadata`

Les métadonnées de la politique.

Appels et ressources modifiés de l'API Tooling

L'API Tooling inclut des appels SOAP et des ressources REST modifiés.

Appels SOAP modifiés

`runTests()`

L'objet RunTestsRequest que vous transmettez à l'appel `runTests()` inclut désormais une propriété `tests` que l'appel `runTests()` nécessite dans l'API versions 41.0 et supérieures. Cette propriété est un tableau de type TestsNode.

`runTestsAsynchronous()`

Le paramètre `tests` est disponible et requis dans API versions 41.0 et supérieures. Cette propriété est un tableau de type TestsNode.

Ressources REST modifiées

`/runTestsAsynchronous/`

La ressource REST `/runTestsAsynchronous/` accepte les noms de classes de test Apex, y compris les noms qui incluent un espace de noms. Auparavant, cette ressource acceptait uniquement les ID de classe. Cette modification s'applique à toutes les versions d'API.

`/runTestsSynchronous/`

La ressource REST `/runTestsSynchronous/` accepte les noms de classes de test Apex, y compris les noms qui incluent un espace de noms. Auparavant, cette ressource acceptait uniquement les ID de classe. Cette modification s'applique à toutes les versions d'API.

API de métadonnées

L'API des métadonnées comprend des types et des champs nouveaux et modifiés.

Nouveaux types de métadonnées

CaseSubjectParticle

Représente le format personnalisé des Règles métier sociales du champ Objet de requête dans les requêtes créées à partir de publications sociales entrantes.

EventDelivery

Représente le mappage d'une instance d'événement à une charge de travail cible.

EventSubscription

Représente un abonnement à un type d'événement.

Index
Représente l'index défini dans un big object personnalisé. Utilisez ce type de métadonnées pour définir la clé primaire composite (index) d'un big object personnalisé.

NetworkBranding
Représente la marque personnalisée et le thème couleur appliqués à une communauté. Remplace le sous-type Branding dans le composant Network.

SocialCustomerServiceSettings
Représente l'option Règles métier sociales qui a été enregistrée pour formater les publications sociales entrantes en requêtes.

TopicsForObjects
Représente la possibilité d'attribuer des rubriques à des objets ou de retirer des attributions de rubriques.

Types et champs de métadonnées mis à jour

Les types de métadonnées ci-dessous ont été modifiés ou comprennent des champs ajoutés ou modifiés.

ActivitiesSettings
Le champ suivant a été retiré.

`showRequestedMeetingsOnHomePage`
Se situe dans le calendrier Salesforce Classic sous l'onglet Accueil. Sous-onglet Réunions demandées affiché pour Cloud Scheduler, qui a été retiré dans la version Winter '18, et répertoriait les réunions demandées par un utilisateur, mais non confirmées. Cette fonctionnalité a maintenant a été retirée. Les utilisateurs ne peuvent plus afficher le bouton Nouvelle demande de réunion dans le calendrier sous l'onglet Accueil. Les administrateurs contrôlaient ce champ dans la page des paramètres Activité.

CommunityTemplateDefinition
Le champ ci-dessous a été ajouté.

`baseTemplate`
Indique que CommunityTemplateDefinition a été créée dans l'API version 41.0 ou supérieure.

CustomApplication
Le champ ci-dessous a été ajouté.

`subscriberTabs`
Une liste d'onglets ajoutée par un abonné à une application Lightning installée à partir d'un package géré.

Le champ ci-dessous a été modifié.

`workspaceMapping`
Représente le mode d'ouverture des enregistrements d'un onglet spécifique dans une application de console. Auparavant, le champ prenait en charge les applications de console Salesforce. À partir de l'API version 41.0, utilisez-le également pour les applications de console Lightning.

CustomObject
Le champ ci-dessous a été ajouté.

`eventType`
Ce champ s'applique uniquement aux événements de plate-forme. Il indique si l'événement est standard ou à volume élevé. Les événements à volume élevé sont disponibles dans un pilote.

CustomObjectTranslation
Les champs ci-dessous ont été ajoutés.

`fieldSets`
Une liste de traductions d'ensembles de champs.

`fieldSetTranslation`
Contient les détails d'une traduction d'ensemble de champs.

CustomSite
Les champs ci-dessous ont été ajoutés.

`browserXssProtection`
Détermine si la protection contre les attaques en falsification de requête inter-site est activée. Si une attaque en falsification de requête inter-site est détectée, le navigateur affiche une page vide sans contenu.

`contentSniffingProtection`
Détermine si le navigateur est empêché de déduire le type MIME à partir du contenu d'un document. S'il est activé, il empêche également le navigateur d'exécuter des fichiers malveillants (JavaScript, feuille de style) en tant que contenus dynamiques.

`cspUpgradeInsecureRequests`
Détermine si les requêtes HTTP, y compris les domaines tiers, sont mises à niveau vers HTTPS.

`referrerPolicyOriginWhenCrossOrigin`
Détermine si l'en-tête du référent masque les informations confidentielles lors de la navigation dans des sites tiers.

FlexiPage
Le champ ci-dessous été ajouté au sous-type ComponentInstance.

`visibilityRule`
Un ensemble d'un ou de plusieurs filtres qui définit les conditions d'affichage du composant sur la page.

ForecastingSettings
Les champs ci-dessous ont été ajoutés.

`hasProductFamily`
Indique si le type de prévision a les prévisions de familles de produits activées.

`opportunitySplitName`
Indique si le type de prévision a le type de part et, le cas échéant, le nom du type de part.

`territory2ModelName`
Indique si le type de prévision a le modèle Territory2 et, le cas échéant, le nom du modèle Territory2.

NamedCredential
Les champs ci-dessous ont été ajoutés.

`allowMergeFieldsInBody`
Spécifie si le code Apex peut utiliser des champs de fusion pour renseigner le corps de requête HTTP avec les données de l'organisation lors d'un appel externe.

`allowMergeFieldsInHeader`
Spécifie si le code Apex peut utiliser des champs de fusion pour renseigner l'en-tête HTTP avec les données de l'organisation lors d'un appel externe.

`generateAuthorizationHeader`
Spécifie si Salesforce génère un en-tête d'autorisation et l'applique à chaque appel externe qui référence l'identifiant nommé.

Network
Les champs ci-dessous ont été ajoutés.

`communityRoles`
Identifie les utilisateurs qui ont un rôle de Client, Partenaire ou Employé dans une communauté.

`disableReputationRecordConversations`
Détermine si les contributions aux enregistrements sont exclues lors du calcul des points de niveau de réputation, si ces derniers sont activés pour la communauté.

emailFooterLogo
Le nom de document du logo affiché dans le pied de page des e-mails de communauté.

emailFooterText
Le texte affiché dans le pied de page des e-mails de communauté.

enableCustomVFErrorPageOverrides
Déterminer si des pages d'erreur Visualforce personnalisées sont utilisées au lieu des pages d'erreur Visualforce par défaut.

enableDirectMessages
Détermine si les utilisateurs de communauté peuvent envoyer des messages privés pour lancer une conversation privée avec un ou plusieurs membres.

enableGuestFileAccess
Détermine si les utilisateurs invités peuvent afficher les fichiers de ressource partagés avec la communauté dans les pages publiquement accessibles et les pages de connexion. Si l'accès public est activé dans le Générateur de communauté au niveau de la page ou de la communauté, cette propriété est automatiquement activée.

enableShowAllNetworkSettings
Affiche les paramètres masqués par défaut selon la configuration de votre communauté.

enableTalkingAboutStats
Détermine si les utilisateurs de communauté affichent le nombre de personnes qui discutent d'une rubrique. Ce nombre est affiché lorsque l'utilisateur saisit la rubrique et lorsque le système affiche des suggestions de rubriques.

enableTopicSuggestions
Active les suggestions de rubriques lorsque les utilisateurs rédigent des publications.

enableUpDownVote
Remplace l'option Aimer une question ou une réponse par l'option Voter pour ou Voter contre.

loginLogoStaticImageUrl
L'URL du logo affiché dans la page de connexion de la communauté.

loginQuaternaryColor
La couleur d'arrière-plan de la page de connexion de la communauté.

loginRightFrameUrl
Le chemin d'accès au cadre droit de la page de connexion de la communauté.

recommendationAudience
Crée une audience de nouveaux membres de communauté, ou peut être utilisé pour gérer les listes personnalisées de membres d'audience afin d'organiser et de cibler les recommandations.

recommendationDefinition
Représente une recommandation personnalisée pour favoriser l'engagement dans une communauté. Cible une audience spécifique et utilise des canaux pour spécifier l'emplacement de la recommandation.

selfRegProfilePageOverrideSetting
Obligatoire. Spécifie le type de page auquel le paramètre de page Auto-inscription s'applique.

Le champ ci-dessous a été déprécié.

branding
Le type NetworkBranding remplace le sous-type Branding.

QuickAction
Le champ ci-dessous a été ajouté en version bêta.

flowDefinition
Si l'action personnalisée invoque un flux, ce champ représente le nom unique du flux.

`Flow` est désormais une valeur valide pour le champ `type` en version bêta.

SecuritySettings

Le champ ci-dessous a été ajouté.

`hstsOnForcecomSites`
Indique si Visualforce, les sites Force.com ou les communautés doivent utiliser le HTTPS.

SharedTo

Les champs ci-dessous ont été ajoutés.

`channelProgramGroup`
Un groupe géré par le système avec un accès en partage contenant tous les membres partenaires du programme ou du niveau de canal correspondant.

`channelProgramGroups`
Une liste de groupes gérés par le système avec un accès en partage contenant tous les membres partenaires des programmes ou des niveaux de canal correspondant.

Translations

Le champ ci-dessous a été ajouté.

`flowDefinitions`
Une liste de traductions de flux. Seuls les types Flow et AutolaunchedFlow sont pris en charge pour la traduction.

Workflow

À compter de l'API version 41.0, l'utilisation d'un caractère générique pour récupérer le type de métadonnées Workflow ne renvoie pas de fichiers pour les entités sans règle ni action de workflow. Dans les versions antérieures, lors de l'utilisation du caractère générique (*) comme indiqué dans l'exemple, Salesforce renvoyait un fichier pour chaque entité standard ou personnalisée dans l'organisation. Un fichier était renvoyé, même si l'entité n'avait pas de règle ou d'action de workflow.

```
<?xml version="1.0" encoding="UTF-8"?>
<Package xmlns="http://soap.sforce.com/2006/04/metadata">
    <types>
        <members>*</members>
        <name>Workflow</name>
    </types>
    <version>41.0</version>
</Package>
```

Services de données : utilisation de millions de données avec des Big Objects personnalisés et SOQL asynchrone

Vous pouvez stocker, gérer et interroger des millions d'enregistrements avec des big objects personnalisés et SOQL asynchrone, qui sont désormais globalement disponibles.

DANS CETTE SECTION :

Manipulation de millions (voire de milliards !) d'enregistrements avec les Big Objects personnalisés (globalement disponible)
Les big objects personnalisés permettent de stocker et de gérer de gigantesques volumes de données sur la plate-forme Salesforce. Ils offrent des performances fiables en travaillant aussi bien avec un million que plusieurs milliards d'enregistrements.

Interrogation de millions d'enregistrements avec la méthode SOQL asynchrone (globalement disponible)
SOQL asynchrone est une méthode d'exécution de requêtes SOQL en arrière-plan sur les données d'entité Salesforce. Utilisez l'API SOQL asynchrone pour exécuter des requêtes sur des big objets, et sur des objets standard et personnalisés. Elle représente la méthode la plus efficace pour traiter les volumes de données importantes stockés dans des big objets Salesforce.

Manipulation de millions (voire de milliards !) d'enregistrements avec les Big Objects personnalisés (globalement disponible)

Les big objects personnalisés permettent de stocker et de gérer de gigantesques volumes de données sur la plate-forme Salesforce. Ils offrent des performances fiables en travaillant aussi bien avec un million que plusieurs milliards d'enregistrements.

L'intégration de big objects personnalisés à vos données Salesforce en ligne est aisée. Vous pouvez traiter les big objects avec les API SOQL, de traitement en masse, REST et SOAP Chatter, et la méthode SOQL asynchrone, un outil puissant de traitement asynchrone de gigantesques volumes de données.

Il existe deux types de big object.

- **Big objects standard** : objets définis par Salesforce et inclus dans les produits Salesforce. `FieldHistoryArchive` est un big object standard qui stocke des données dans le produit Journal d'audit des champs.
- **Big objects personnalisés** : nouveaux objets que vous créez pour stocker des informations uniques à votre organisation. Les big objects personnalisés étendent la fonctionnalité fournie par Force.com. Par exemple, si vous élaborez une application qui suit l'inventaire de produits, créez un big object personnalisé appelé `HistoricalInventoryLevels` pour suivre les niveaux d'inventaire historiques en vue de les analyser et de les optimiser.

Les big objects personnalisés conviennent parfaitement dans les cas utilisation ci-dessous.

- **Vue panoramique du client** : étendez votre modèle de données Salesforce pour inclure des informations détaillées sur les programmes de fidélité, les transactions d'e-commerce, les informations de facturation et d'approvisionnement, entre autres.
- **Audit et suivi** : suivez et gérez une vue à long terme de l'utilisation de Salesforce par vos utilisateurs et de l'utilisation de vos produits par vos clients à des fins d'analyse et de conformité.
- **Archive historique** : gérez l'accès aux données historiques à des fins d'analyse et de conformité tout en optimisant les performances de votre principale solution CRM ou des applications Force.com.

Pour en savoir plus sur les big objects personnalisés dans votre organisation, reportez-vous au guide Big Object Implementation Guide.

Interrogation de millions d'enregistrements avec la méthode SOQL asynchrone (globalement disponible)

SOQL asynchrone est une méthode d'exécution de requêtes SOQL en arrière-plan sur les données d'entité Salesforce. Utilisez l'API SOQL asynchrone pour exécuter des requêtes sur des big objets, et sur des objets standard et personnalisés. Elle représente la méthode la plus efficace pour traiter les volumes de données importantes stockés dans des big objets Salesforce.

Avec l'introduction des big objets personnalisés, il est possible de stocker des milliards d'enregistrements sur la plate-forme. Pour faciliter votre travail à cette échelle, Salesforce a développé la méthode SOQL asynchrone qui permet de gérer les requêtes sur de gigantesques quantités de données.

Remarque: La méthode SOQL asynchrone est incluse uniquement avec la licence de la capacité supplémentaire big object.

Elle est implémentée sous la forme d'une API RESTful qui permet d'exécuter des requêtes dans la syntaxe familière du langage SOQL.

Chaque requête est exultée en arrière-plan et par défaut une même requête peut être exécutée à tout moment. Les résultats sont écrits dans un objet que vous spécifiez, qui peut être un sObject ou un big object. Par conséquent, vous pouvez définir des sous-ensembles, joindre et créer des requêtes plus complexes qui ne sont pas soumises aux limites d'expiration. La méthode SOQL asynchrone est idéale pour traiter des millions ou des milliards d'enregistrements, qui nécessitent une échelle et des performances de traitement plus importantes que la méthode SOQL synchrone.

Pour plus d'informations, reportez-vous au guide Async SOQL Guide.

Messagerie d'entreprise

Utilisez des événements pour simplifier la communication entre les systèmes d'entreprise. Avec le pilote Capture des données modifiées, recevez en temps réel des notifications sur les modifications d'enregistrements dans Salesforce. Avec le pilote Événements de plate-forme à volume élevé, livrez et recevez efficacement des millions d'événements personnalisés.

DANS CETTE SECTION :

Mise à jour de vos données externes avec la capture des données modifiées (pilote)

Recevez en temps quasi réel les modifications apportées aux enregistrements Salesforce et synchronisez les enregistrements correspondants dans un magasin de données externes. La capture des données modifiées publie les événements de modification des données, qui représentent les modifications apportées aux enregistrements Salesforce. Les modifications comprennent la création d'un enregistrement, les mises à jour d'un enregistrement existant, la suppression d'un enregistrement et l'annulation de la suppression d'un enregistrement.

Livraison de millions d'événements par jour avec les Événements de plate-forme à volume élevé (pilote)

Dans la dernière version, nous avons introduit les Événements de plate-forme, des événements personnalisables, sécurisés et évolutifs livrés dans Salesforce et à partir de sources externes. Dans la version présente, via un pilote, vous pouvez publier et vous abonner à un volume important d'événements de plates-forme. Livrez plusieurs millions d'événements par jour en utilisant les événements de plate-forme à volume élevé. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Mise à jour de vos données externes avec la capture des données modifiées (pilote)

Recevez en temps quasi réel les modifications apportées aux enregistrements Salesforce et synchronisez les enregistrements correspondants dans un magasin de données externes. La capture des données modifiées publie les événements de modification des données, qui représentent les modifications apportées aux enregistrements Salesforce. Les modifications comprennent la création d'un enregistrement, les mises à jour d'un enregistrement existant, la suppression d'un enregistrement et l'annulation de la suppression d'un enregistrement.

Éditions

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

Remarque: Nous offrons la Capture des données modifiées 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. La Capture des données modifiées n'est pas globalement disponible tant que Salesforce n'a pas annoncé sa disponibilité dans la documentation, des bulletins d'actualité ou des annonces publiques. Nous ne pouvons pas garantir la disponibilité globale sur une période spécifique ou à terme. Motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités globalement disponibles. Vous pouvez formuler des commentaires et des suggestions pour la Capture des données modifiées dans le groupe de la communauté Trailblazer.

Par exemple, prenons un système de ressources humaines (RH) qui contient une copie des enregistrements d'objets personnalisés des employés de Salesforce. Vous pouvez synchroniser les enregistrements des employés dans le système RH en recevant les événements de modifications des données de Salesforce. Après avoir reçu les événements, vous pouvez traiter les opérations d'insertion, de mise à jour, de suppression ou de restauration correspondantes dans le système RH. Les modifications sont reçues en temps quasi réel. Par conséquent, les données de votre système RH restent actualisées.

Les événements de modification des données sont disponibles pour tous les objets personnalisés définis dans votre organisation Salesforce. Les événements d'un objet personnalisé sont publiés uniquement lorsque vous les activez pour cet objet. Les événements de modification des données sont disponibles et automatiquement activés pour un sous-ensemble d'objets standard. Les événements de modification des données sont publiés dans un canal (le bus des événements) lorsque des modifications sont apportées dans Salesforce.

Outre les objets personnalisés, les objets standard ci-dessous prennent en charge les événements de modification des données.

- Compte
- Ressource
- Campagne
- Requête
- Contact
- ContractLineItem
- Autorisation
- Piste
- LiveChatTranscript
- Opportunité
- Commande
- OrderItem
- Produit2
- Devis
- QuoteLineItem
- ServiceContract

Inscription à des événements

Pour souscrire aux événements de modification des données, utilisez CometD de la même façon que vous l'utilisez pour vous inscrire à d'autres événements en flux continu, notamment les événements PushTopic ou les événements de plate-forme.

Canaux d'inscription

Le canal d'inscription à tous les événements de modification des données est le suivant :

```
/data/ChangeEvents
```

Le canal d'inscription aux événements de modification des données d'un objet standard est le suivant :

```
/data/<Standard_Object_Name>ChangeEvent
```

Par exemple, le canal d'inscription aux événements de modification des données des enregistrements Compte est le suivant :

```
/data/AccountChangeEvent
```

Le canal d'inscription aux événements de modification des données d'un objet personnalisé est le suivant :

```
/data/<Custom_Object_Name>__ChangeEvent
```

Par exemple, le canal d'inscription aux événements de modification des données des enregistrements de l'objet personnalisé Employee__c est le suivant :

```
/data/Employee__ChangeEvent
```

Exemple: Cet événement de modification des données est envoyé lors de la création du compte.

```
{
  "data": {
    "schema": "IeRuaY6cbI_HsV8Rv1Mc5g",
    "payload": {
```

```
      "ChangeEventHeader": {
        "entityName": "Account",
        "recordIds": [
          "001R0000002aV0B"
        ],
        "changeType": "CREATE",
        "changeOrigin": "com.salesforce.core",
        "transactionKey": "001b7375-0086-250e-e6ca-b99bc3a8b69f",
        "sequenceNumber": 1,
        "isTransactionEnd": true,
        "commitTimestamp": 1501010206653,
        "commitNumber": 92847272780,
        "commitUser": "<User_ID>"
      },
      "Name": "Acme",
      "Description": "Everyone is talking about the cloud. But what does it mean?",
      "OwnerId": "<Owner_ID>",
      "CreatedDate": "2017-07-25T19:16:44Z",
      "CreatedById": "<User_ID>",
      "LastModifiedDate": "2017-07-25T19:16:44Z",
      "LastModifiedById": "<User_ID>"
    },
    "event": {
      "replayId": 6
    }
  },
  "channel": "/data/ChangeEvents"
}
```

Livraison de millions d'événements par jour avec les Événements de plate-forme à volume élevé (pilote)

Dans la dernière version, nous avons introduit les Événements de plate-forme, des événements personnalisables, sécurisés et évolutifs livrés dans Salesforce et à partir de sources externes. Dans la version présente, via un pilote, vous pouvez publier et vous abonner à un volume important d'événements de plates-formes. Livrez plusieurs millions d'événements par jour en utilisant les événements de plate-forme à volume élevé. Cette modification s'applique à Lightning Experience et à Salesforce Classic.

Remarque: Nous offrons les Événements de plate-forme à volume élevé 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. Les Événements de plate-forme à volume élevé ne sont pas globalement disponibles tant que Salesforce ne les a pas annoncés dans la documentation, dans des bulletins d'actualité ou des annonces publiques. Nous ne pouvons pas garantir la disponibilité globale sur une période spécifique ou à terme. Motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités globalement disponibles. Vous pouvez formuler des commentaires et des suggestions pour les Événements de plate-forme à volume élevé dans le groupe de la communauté Trailblazer.

Éditions

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

En utilisant un magasin de données sous-jacent différent, le système traite les événements à volume élevé avec plus d'efficacité que les événements standard. Lors de la création de la définition d'un événement de plate-forme, vous spécifiez le type d'événement en tant que volume élevé.

1. Dans Configuration, saisissez *Événements de plate-forme* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Événements de plate-forme**.
2. Dans la page Événements de plate-forme, cliquez sur **Nouvel événement de plate-forme**.
3. Renseignez les champs standard.
4. Dans Type d'événement, sélectionnez **Haut volume**.
5. Cliquez sur **Enregistrer**.

Vous pouvez publier et vous abonner à des événements de plate-forme à volume élevé de la même façon que vous publiez et vous vous abonnez à des événements de plate-forme à volume standard. Pour plus d'informations, reportez-vous à Publishing Platform Events et Subscribing to Platform Events dans le guide Platform Events Developer Guide.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Metadata API Developer Guide : `eventType` Field in CustomObject

Personnalisation des applications de console avec l'API JavaScript Lightning Console (globalement disponible)

Éditions

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

L'API JavaScript Lightning Console inclut des méthodes nouvelles et mises à jour qui permettent de personnaliser par programmation une application de console et la barre d'utilitaires Lightning. Ces modifications s'appliquent uniquement à Lightning Experience.

Cette API offre dans Lightning Experience les avantages de l'outil d'intégration de la console qui fonctionne uniquement dans Salesforce Classic. L'API est intégrée aux composants Lightning utilisés dans les applications de console Lightning et dans la barre d'utilitaires.

Important: L'API JavaScript Lightning Console globalement disponible est relativement différente de la version pilote. La syntaxe de l'API a changé. Les méthodes utilisent désormais des promesses à la place de rappels pour renvoyer les réponses. De plus, les méthodes de l'API Utility Bar, telles que les méthodes de l'API Workspace, prennent un tableau d'arguments JSON.

Les composants Lightning associés à l'API ont également changé. Pour utiliser l'API Workspace ou l'API Utility Bar, ajoutez respectivement `<lightning:workspaceAPI />` et `<lightning:utilityBarAPI />` à votre composant Lightning.

Les événements de l'onglet Console, tels que `lightning:tabClosed` et `lightning:tabFocused`, utilisent désormais l'espace de noms `lightning`.

L'API a plusieurs méthodes et événements nouveaux, et quelques méthodes prennent des arguments différents. Pour connaître les arguments d'une méthode, reportez-vous à la référence *Salesforce Console Developer Guide*.

Par exemple, ce composant et contrôleur d'un composant Lightning utilise la méthode `openTab()` dans l'API Workspace. Il inclut un bouton qui ouvre un nouvel onglet d'espace de travail contenant l'enregistrement spécifié. Le composant sélectionne ensuite le nouvel onglet en utilisant `tabId` renvoyé par la méthode.

Code du composant

```
<aura:component implements="flexipage:availableForAllPageTypes" access="global" >
    <lightning:workspaceAPI aura:id="workspace" />
    <lightning:button label="Open Tab" onclick="{! c.openTab }" />
 </aura:component>
```

Code du contrôleur

```
({
    openTab : function(component, event, helper) {
        var workspaceAPI = component.find("workspace");
        workspace.openTab({
            url: '#/sObject/001R0000003HgssIAC/view',
            focus: true
        }).then(function(newTabId) {
            workspaceAPI.focusTab({
                tabId: newTabId
            });
        });
    }
})
```

Les méthodes ci-dessous sont nouvelles dans l'API version 41.0.

API Workspace

`getEnclosingTabInfo()`
Renvoie des informations sur l'onglet ou le sous-onglet de l'espace de travail en évidence.

`isConsoleNavigation()`
Détermine si l'application actuelle utilise la navigation de la console.

`setTabHighlighted()`
Met en évidence l'onglet spécifié avec une couleur d'arrière-plan différente et un badge.

API Utility Bar

`getEnclosingUtilityId()`
Renvoie l'ID de l'utilitaire dans lequel elle est incluse, ou `false` si elle n'est pas incluse dans un utilitaire.

`toggleModalMode()`
Bascule en mode modal pour un utilitaire. En mode modal, une superposition empêche les utilisateurs d'utiliser la console lorsque le panneau de l'utilitaire est visible.

`force:hasRecordId`
Cette interface est désormais prise en charge pour l'utilisation des composants Lightning ajoutés à la Barre d'utilitaires.

API Omni-Channel (bêta)

Remarque: Cette version contient une version bêta des méthodes Omni-Channel de l'API JavaScript Lightning Console, ce qui signifie que cette fonctionnalité est de grande qualité avec des limitations connues. Les méthodes ne sont pas globalement disponibles tant que Salesforce n'a pas annoncé leur disponibilité dans la documentation, des bulletins d'actualité ou des annonces publiques. Nous ne pouvons pas garantir la disponibilité globale sur une période spécifique ou à terme. Motivez vos décisions d'achat uniquement en fonction des produits et des fonctionnalités globalement disponibles.

`acceptAgentWork()`
Accepte un élément de travail attribué un agent.

`closeAgentWork()`
Change le statut d'un élément de travail sur Fermé et le retire de la liste des éléments de travail dans l'utilitaire Omni-Channel.

`declineAgentWork()`
Refuse un élément de travail attribué un agent.

`getAgentWorks()`
Renvoie une liste d'éléments de travail actuellement attribués à un agent et ouverts dans l'espace de travail de l'agent.

`getAgentWorkload()`
Récupère la charge de travail actuellement attribuée à un agent. Utilisez cette méthode pour réacheminer les travaux vers des agents disponibles.

`getServicePresenceStatusChannels()`
Récupère les canaux de services associés au statut de présence actuel d'un utilisateur Omni-Channel.

`getServicePresenceStatusId()`
Récupère le statut de présence actuel d'un agent.

`login()`
Connecte un agent à Omni-Channel avec un statut de présence spécifique.

`logout()`
Déconnecte un agent d'Omni-Channel.

`setServicePresenceStatus()`
Définit le statut de présence d'un agent sur un statut avec un ID particulier. Nous connectons l'utilisateur comme présent s'il n'est pas déjà connecté, ce qui évite des appels supplémentaires.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Salesforce Console Developer Guide : Methods for Lightning Experience (peut être obsolète ou non disponible pendant l'aperçu de la version)

API Open CTI

La méthode `notifyInitializationComplete()` est désormais disponible dans Lightning Experience. Cette méthode notifie Salesforce de la fin de l'initialisation du téléphone logiciel et de ne pas basculer vers une URL de veille. Lors de l'initialisation du téléphone logiciel, une icône de chargement est affichée dans la zone du téléphone logiciel. La méthode `notifyInitializationComplete()` fonctionne différemment dans Salesforce Classic. Cette modification s'applique uniquement à Lightning Experience.

- Dans Lightning Experience, la méthode prend un objet de rappel facultatif. Dans Salesforce Classic, la méthode ne prend pas d'arguments.
- Dans Lightning Experience, lorsque vous avez accédé à l'URL de veille, la session de votre navigateur continue à l'utiliser. Pour forcer la vérification de l'URL de veille, vous devez fermer le navigateur. Dans Salesforce Classic, la vérification de l'URL de veille est effectuée uniquement lorsque vous êtes connecté(e) à Salesforce. Elle n'est pas répétée si vous utilisez la même session Salesforce.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Open CTI Developer Guide

Autres modifications d'API

La recherche fédérée prend désormais en charge le format RSS pour les résultats. Les requêtes SOQL dans les types d'enregistrement ont une nouvelle restriction.

Prise en charge du format RSS par la recherche fédérée

La recherche fédérée raccorde le connecteur de recherche fédérée de Salesforce au fournisseur de recherche externe pour pouvoir rechercher des données dans des référentiels externes et les renvoyer dans Salesforce. Des fournisseurs de recherche externes ont établi un partenariat avec Salesforce pour offrir un service de recherche conforme à l'API disponible dans le guide Salesforce Federated Search Developer Guide.

Le fournisseur de recherche externe renvoie désormais les résultats sous les deux formats Atom et RSS, tels que définis par la spécifications RSS.

Les requêtes SOQL dans RecordType ne renvoient plus la liste complète des enregistrements quel que soit l'utilisateur qui les exécute.

Nous avons ajouté une restriction aux requêtes SOQL dans les types d'enregistrement. Si un utilisateur n'a pas accès en lecture à l'objet auquel un type d'enregistrement appartient, ce type n'est pas renvoyé dans les résultats de la requête.

Mises à jour critiques

Nous appliquons la mise à jour critique qui bloque l'exécution de JavaScript dans la fonction HYPERLINK. Nous avons également reporté la mise à jour critique qui achemine les enregistrements vers le processus d'approbation approprié lorsqu'ils sont soumis en arrière-plan.

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 activée. Pour plus d'informations, reportez-vous à Réponse aux mises à jour critiques.

Mises à jour critiques préexistantes

Cette mise à jour critique a été annoncée dans une version précédente et est toujours disponible.

Mises à jour critiques pour les restrictions de la CSP plus stricte

Les restrictions de la stratégie de sécurité des contenus (CSP) plus stricte ont été découplées de LockerService et ne sont pas appliquées dans les organisations de production avec la version Winter '18. À la place, nous vous donnons un délai supplémentaire pour mettre à jour votre code et vous préparer avec deux mises à jour critiques qui contiennent les modifications de la CSP plus stricte et qui affectent uniquement les organisations sandbox et Developer Edition.

Application des mises à jour critiques

Application du blocage de l'exécution de JavaScript dans la fonction HYPERLINK (mise à jour critique)

Le blocage de l'exécution de JavaScript dans la fonction HYPERLINK était une mise à jour critique dans la version Summer '17. Elle sera automatiquement activée pour toutes les organisations le 30 octobre 2017. Cette modification a été déployée progressivement sur plusieurs versions. Elle corrige une faille de sécurité rencontrée lorsque vous utilisez JavaScript dans l'argument URL de la fonction HYPERLINK. JavaScript peut inclure un script inter-site et exécuter l'URL au nom d'utilisateurs.

Application de l'autorisation de protection CSRF dans les requêtes GET vers des pages Visualforce (mise à jour critique)

Autorisation de la protection CSRF dans les requêtes GET vers des pages Visualforce était une mise à jour critique dans la version Spring '17. Elle sera appliquée pour toutes les organisations le 15 octobre 2017. Cette mise à jour critique permet de garantir que les pages Visualforce reçoivent un jeton CSRF avec une requête GET.

Report des mises à jour critiques

Report de la mise à jour critique « Acheminement des enregistrements soumis en arrière-plan vers le processus d'approbation approprié »

L'activation automatique de cette mise à jour critique, publiée dans Summer '16, était programmée dans Spring '18, mais elle a été reportée à la version Winter '19.

Aide et formation

Nous avons ajouté des modules Trailhead et des vidéos d'instruction. Nous avons également mis à jour notre documentation Confiance et conformité.

DANS CETTE SECTION :

Vidéos à visionner (en anglais uniquement)

Nous avons créé et mis à jour des vidéos de formation pour aider vos utilisateurs à prendre en main les fonctionnalités nouvelles et améliorées de Salesforce.

Exploration des fonctionnalités avec Trailhead

Vous recherchez une méthode efficace pour vous familiariser avec Salesforce ou découvrir une nouvelle fonctionnalité ? Connectez-vous à Trailhead, un outil amusant, interactif et guidé pour vous former à Salesforce. Vous pouvez suivre des parcours de formation guidés pour administrateur ou développeur, ou choisir votre propre aventure avec des modules d'autoformation.

Documentation sur la confiance et la conformité

Nous avons apporté des mises à jour saisonnières aux documents Salesforce relatifs à la confiance et la conformité.

Vidéos à visionner (en anglais uniquement)

Nous avons créé et mis à jour des vidéos de formation pour aider vos utilisateurs à prendre en main les fonctionnalités nouvelles et améliorées de Salesforce.

- La nouvelle vidéo Dynamically Filter Reports Using URL Parameters montre comment ajouter des filtres à vos rapports qui définissent automatiquement et intelligemment des valeurs de filtrage en fonction des critères que vous configurez.
- La nouvelle vidéo Trend in Analytics montre comment suivre les données des rapports au fil du temps avec Einstein Analytics.
- La nouvelle vidéo Forecast Accurately with Collaborative Forecasts in Lightning Experience montre comment exploiter au maximum les Prévisions collaboratives. La vidéo montre comment travailler avec différents types de prévision, plages de date, devises, méthodes de cumul, ajustements et affichages de quotas.
- La nouvelle vidéo Get Ready to Transition to Service Cloud in Lightning Experience vous aide à préparer la transition depuis Salesforce Classic. Elle présente les concepts de déploiement courants pour Lightning Experience, ainsi que des informations sur la migration des fonctionnalités Service Console and Service vers Lightning Experience.
- La vidéo Create a Custom Baseline for Security Health Check (Lightning Experience) a été mise à jour pour inclure le choix d'une norme par défaut, et la modification du nom de votre norme et du nom de l'API.
- La vidéo Introduction to Analytics Explorer a été mise à jour pour refléter les modifications apportées à l'explorateur dans la version Winter 18.
- La vidéo mise à jour Search in Salesforce Lightning Experience présente le tri des modifications dans la page des résultats de recherche et les options disponibles pour affiner votre recherche.
- Pour couronner le tout, nous avons organisé et regroupé nos vidéos dans des listes de lecture qui simplifient la découverte des vidéos et l'expérience d'apprentissage. Les listes de lecture intuitives permettent de rechercher et de visionner à un emplacement

unique toutes les vidéos qui se rapportent à un domaine spécifique. Par exemple, la liste de lecture « How Tos for Salesforce Health Cloud » regroupe toutes les vidéos consacrées à « health cloud ». Consultez Vidéos pratiques pour mieux connaître Salesforce dans l'aide de Salesforce !

Exploration des fonctionnalités avec Trailhead

Vous recherchez une méthode efficace pour vous familiariser avec Salesforce ou découvrir une nouvelle fonctionnalité ? Connectez-vous à Trailhead, un outil amusant, interactif et guidé pour vous former à Salesforce. Vous pouvez suivre des parcours de formation guidés pour administrateur ou développeur, ou choisir votre propre aventure avec des modules d'autoformation.

Accédez à Trailhead en cliquant sur https://trailhead.salesforce.com et choisissez le parcours qui vous convient. Voici les tout derniers modules.

Nouveaux modules

Concepts de base de la recherche de communauté
Configurez les fonctionnalités de recherche afin de permettre aux membres de la communauté de trouver les informations dont ils ont besoin.

Mise à niveau des applications pour AppExchange
Mettez à jour votre offre et partagez-la avec vos clients.

Licence des produits AppExchange et support client
Gérez les licences pour votre application et offrez un support client hors-pair.

Administration des listes de sélection
Choisissez le champ de liste de sélection adapté à la tâche, gérez les listes de sélection et partagez les valeurs de liste de sélection.

Einstein Intent API Basics
Élaborez un modèle personnalisé d'apprentissage profond pour catégoriser le texte et automatiser les processus métiers.

Nouveaux projets

Élaboration d'un graphique en jauge qui identifie visuellement les données régionales
Utilisez des icônes de drapeau pour créer un superbe tableau de bord avec Einstein Analytics.

Documentation sur la confiance et la conformité

Nous avons apporté des mises à jour saisonnières aux documents Salesforce relatifs à la confiance et la conformité.

Infrastructure et sous-processeurs

Les modifications ci-dessous ont été apportées à la **Documentation Infrastructure et sous-processeurs**.

Salesforce

- **Étendue :** références « Analytics Cloud » changées en « Einstein Analytics » pour refléter la nouvelle marque et par souci de conformité dans l'ensemble du document.
- **Infrastructure - stockage des données clients :** ajout d'une référence au nouveau centre de données en Australie.

Commerce Cloud

- **Étendue :** mise à jour pour inclure les services intitulés « Commerce Cloud Einstein » et pour retirer les services intitulés « Commerce Cloud Store ».

Data.com

- **Traitement des données clients :** retrait de HCL Technologies et de HCL America en tant que sous-processeurs.

Desk.com, Einstein Discovery, LiveMessage, Quip, Salesforce Inbox, et SalesforceIQ CRM

- **Étendue :** références « Einstein Data Discovery » changées en « Einstein Discovery » pour refléter la nouvelle marque et par souci de conformité dans l'ensemble du document.

Heroku

- **Traitement des données clients :** nom de l'entité du traitement des données clients mis à jour pour inclure uniquement salesforce.com et ses affiliés.

IOT Cloud

- **Traitement des données clients :** nom de l'entité du traitement des données clients mis à jour pour inclure uniquement salesforce.com et ses affiliés.

Marketing Cloud

- **Traitement des données clients :** cinq entités ajoutées à la liste des processeurs Données clients : Accenture Inc. ; Cognizant Technology Solutions U.S. Corporation ; Cognizant Technology Solutions Hungary Kft. ; Cognizant Technology Solutions India Pvt. Ltd. ; et Cognizant Technology Solutions Philippines, Inc.

Salesforce DMP

- **Étendue :** mise à jour pour refléter les modifications de la marque de « Krux » à « Salesforce DMP ».

Notices et licences

Les modifications ci-dessous ont été apportées à la **Documentation Notices et les licences**.

Salesforce

- Aucune mise à jour.

Commerce Cloud

- Services couverts : mis à jour pour refléter les modifications de la marque.
- Notices tierces : mises à jour pour refléter les notices des nouvelles intégrations tierces.

Data.com

- Aucune mise à jour.

Desk.com

- Contenu tiers : informations mises à jour.

Einstein Analytics

- Mis à jour pour refléter les modifications de la marque.

Einstein Discovery

- Mis à jour pour refléter les modifications de la marque.

Einstein Vision

- Aucune mise à jour.

ExactTarget

- Aucune mise à jour.

Heroku

- Aucune mise à jour.

IoT Cloud

- Intégration AWS IoT ajoutée.

LiveMessage

- Restrictions de l'utilisation des informations : informations mises à jour.

Marketing Cloud (Radian6, Social Studio, Social.com)

- Aucune mise à jour.

Pardot

- Notices tierces : informations mises à jour.
- Logiciels distribués : informations mises à jour.

Intelligence prédictive

- Aucune mise à jour.

Quip

- Aucune mise à jour.

SalesforceIQ

- Services couverts : informations mises à jour.
- Objet de cette documentation : informations mises à jour.

Sales Cloud Einstein

- Aucune mise à jour.

Salesforce DMP

- Mis à jour pour refléter les modifications de la marque.

Sécurité, confidentialité et architecture

Les modifications ci-dessous ont été apportées à la **Documentation Sécurité, confidentialité et architecture**.

Salesforce

- **Services couverts :** références « Analytics Cloud » changées en « Einstein Analytics » pour refléter la nouvelle marque et par souci de conformité dans l'ensemble du document. Référence « Organisations test » ajoutée, car certains éléments décrits dans cette documentation ne s'appliquent pas aux environnements test temporaires des développeurs.
- **Gestion des incidents :** langue mise à jour pour refléter l'addendum de traitement des données de Salesforce, qui a été révisé afin d'énoncer les obligations légales européennes à venir.
- **Audits et Certifications :** nouvelle évaluation Service Organization Control (SOC) 2 (Type 1) ajoutée pour Salesforce Quote-to-Cash, et norme SSAE 16 changée en SSAE 18.
- **Analytics :** titre de la section « Suivi et analytiques » changé en « Analytiques ». Clarification de la description de l'activité d'analyse effectuée par Salesforce. Informations sur les communications avec les clients et les utilisateurs déplacées vers la section « Interopération avec d'autres services ».
- **Données confidentielles :** section modifiée pour la compléter, notamment pour ajouter une référence aux « Clients qui utilisent l'infrastructure Cloud publique ».
- **Interopération avec d'autres services** : titre de la section changé de « Interopération avec les services Salesforce » à « Interopération avec d'autres services ». Informations ajoutées sur l'interopération de nos services avec d'autres services fournis par Salesforce ou

des tiers. Informations ajoutées sur les communications de Salesforce avec les Clients et les Utilisateurs, en remplaçant la langue précédemment située dans la section « Suivi et analytiques ».

Commerce Cloud

- **Services couverts :** mise à jour pour inclure les services intitulés « Commerce Cloud Einstein » et pour retirer les services intitulés « Commerce Cloud Store ».
- **Gestion des incidents :** langue mise à jour pour refléter l'addendum de traitement des données de Salesforce, qui a été révisé afin d'énoncer les obligations légales européennes à venir.
- **Fiabilité et sauvegarde :** référence à « disponibilité supérieure » remplacée par « haute disponibilité ». La phrase révisée stipule : « Les données clients soumises aux Commerce Cloud Services sont stockées dans un serveur de base de données principal avec une copie répliquée pour la haute disponibilité et les performances ».
- **Analytics :** titre de la section « Suivi et analytiques » changé en « Analytiques ». Clarification de la description de l'activité d'analyse effectuée par Salesforce. Informations sur les communications avec les clients et les utilisateurs déplacées vers la section « Interopération avec d'autres services ».
- **Interopération avec d'autres services** : titre de la section changé de « Interopération avec les services Salesforce » à « Interopération avec d'autres services ». Informations ajoutées sur l'interopération de nos services avec d'autres services fournis par Salesforce ou des tiers. Informations ajoutées sur les communications de Salesforce avec les Clients et les Utilisateurs, en remplaçant la langue précédemment située dans la section « Suivi et analytiques ».

Data.com

- **Gestion des incidents :** langue mise à jour pour refléter l'addendum de traitement des données de Salesforce, qui a été révisé afin d'énoncer les obligations légales européennes à venir.
- **Analytics :** titre de la section « Suivi et analytiques » changé en « Analytiques ». Clarification de la description de l'activité d'analyse effectuée par Salesforce. Informations sur les communications avec les clients et les utilisateurs déplacées vers la section « Interopération avec d'autres services ».
- **Interopération avec d'autres services** : titre de la section changé de « Interopération avec les services Salesforce » à « Interopération avec d'autres services ». Informations ajoutées sur l'interopération de nos services avec d'autres services fournis par Salesforce ou des tiers. Informations ajoutées sur les communications de Salesforce avec les Clients et les Utilisateurs, en remplaçant la langue précédemment située dans la section « Suivi et analytiques ».

Desk.com, Einstein Discovery, LiveMessage, Quip, Salesforce Inbox, et SalesforceIQ CRM

- **Services couverts :** références « Einstein Data Discovery » changées en « Einstein Discovery » pour refléter la nouvelle marque et par souci de conformité dans l'ensemble du document.
- **Audits et Certifications** : Pour le rapport Service Organization Control (SOC) applicable à Quip, référence à « Type 1 » changée en « 2 ».
- **Gestion des incidents :** langue mise à jour pour refléter l'addendum de traitement des données de Salesforce, qui a été révisé afin d'énoncer les obligations légales européennes à venir.
- **Analytics :** titre de la section « Suivi et analytiques » changé en « Analytiques ». Clarification de la description de l'activité d'analyse effectuée par Salesforce. Informations sur les communications avec les clients et les utilisateurs déplacées vers la section « Interopération avec d'autres services ».
- **Interopération avec d'autres services** : titre de la section changé de « Interopération avec les services Salesforce » à « Interopération avec d'autres services ». Informations ajoutées sur l'interopération de nos services avec d'autres services fournis par Salesforce ou des tiers. Informations ajoutées sur les communications de Salesforce avec les Clients et les Utilisateurs, en remplaçant la langue précédemment située dans la section « Suivi et analytiques ».

Einstein Vision

- **Services couverts :** définition du service mise à jour pour plus de précision, et modifications apportées à l'ensemble du document par souci de conformité.

- **Ségrégation de l'architecture et des données :** « ID d'organisation » remplacé par « ID unique », et mention « en fonction des besoins métiers » ajoutée.
- **Authentification des utilisateurs :** références à « Jeton JWT » supprimée et remplacée par une référence générique à « jeton ». Clarification ajoutée pour préciser que l'ID de session est créé après la réussite de l'authentification.
- **Fiabilité et sauvegarde :** phrase ajoutée indiquant que « Les données clients soumises aux services Einstein Vision sont sauvegardées tous les jours ».
- **Récupération après sinistre :** nouvelle section ajoutée se rapportant à la récupération après sinistre pour les services Einstein Vision.
- **Suppression des données clients :** langue ajoutée pour l'énoncé « Salesforce se réserve le droit de réduire le nombre de jours pendant lesquels il conserve ces données après la fin du Contrat d'abonnement principal ».
- **Données confidentielles :** section modifiée pour la compléter, notamment pour ajouter une référence au « sons ou autres informations » contenant ou révélant des données confidentielles.
- **Gestion des incidents :** langue mise à jour pour refléter l'addendum de traitement des données de Salesforce, qui a été révisé afin d'énoncer les obligations légales européennes à venir.
- **Analytics :** titre de la section « Suivi et analytiques » changé en « Analytiques ». Clarification de la description de l'activité d'analyse effectuée par Salesforce. Informations sur les communications avec les clients et les utilisateurs déplacées vers la section « Interopération avec d'autres services ».
- **Interopération avec d'autres services** : titre de la section changé de « Interopération avec les services Salesforce » à « Interopération avec d'autres services ». Informations ajoutées sur l'interopération de nos services avec d'autres services fournis par Salesforce ou des tiers. Informations ajoutées sur les communications de Salesforce avec les Clients et les Utilisateurs, en remplaçant la langue précédemment située dans la section « Suivi et analytiques ».

Heroku

- **Audits et Certifications** : section ajoutée décrivant la certification PCI (industrie des cartes de paiement) applicable à certains services Heroku.
- **Politiques et procédures de sécurité** : nouvelle section ajoutée décrivant les politiques et les procédures de sécurité applicables aux services Heroku.
- **Gestion des incidents :** langue mise à jour pour refléter l'addendum de traitement des données de Salesforce, qui a été révisé afin d'énoncer les obligations légales européennes à venir.
- **Authentification des utilisateurs :** explication ajoutée concernant la méthode de stockage des mots de passe dans les services Heroku.
- **Récupération après sinistre :** détails supplémentaires ajoutés aux plans de récupération après sinistre existants se rapportant aux services Heroku.
- **Données confidentielles :** mention « Personnelles » supprimée du titre. Clarification précisant que les données sur le détenteur de la carte de paiement peuvent être soumises à certains services Heroku.
- **Analytics :** titre de la section « Suivi et analytiques » changé en « Analytiques ». Clarification de la description de l'activité d'analyse effectuée par Salesforce. Informations sur les communications avec les clients et les utilisateurs déplacées vers la section « Interopération avec d'autres services ».
- **Interopération avec d'autres services** : titre de la section changé de « Interopération avec les services Salesforce » à « Interopération avec d'autres services ». Informations ajoutées sur l'interopération de nos services avec d'autres services fournis par Salesforce ou des tiers. Informations ajoutées sur les communications de Salesforce avec les Clients et les Utilisateurs, en remplaçant la langue précédemment située dans la section « Suivi et analytiques ».

IoT Cloud

- **Gestion des incidents :** langue mise à jour pour refléter l'addendum de traitement des données de Salesforce, qui a été révisé afin d'énoncer les obligations légales européennes à venir.

- **Cryptage des données :** référence modifiée de Certificats TLS 128 bits à 256 bits.
- **Analytics :** titre de la section « Suivi et analytiques » changé en « Analytiques ». Clarification de la description de l'activité d'analyse effectuée par Salesforce. Informations sur les communications avec les clients et les utilisateurs déplacées vers la section « Interopération avec d'autres services ».
- **Interopération avec d'autres services** : titre de la section changé de « Interopération avec les services Salesforce » à « Interopération avec d'autres services ». Informations ajoutées sur l'interopération de nos services avec d'autres services fournis par Salesforce ou des tiers. Informations ajoutées sur les communications de Salesforce avec les Clients et les Utilisateurs, en remplaçant la langue précédemment située dans la section « Suivi et analytiques ».

Marketing Cloud

- **Gestion des incidents :** langue mise à jour pour refléter l'addendum de traitement des données de Salesforce, qui a été révisé afin d'énoncer les obligations légales européennes à venir.
- **Suppression des données clients :** mention « au maximum » ajoutée. La phrase révisée stipule : « Au terme du service ExactTarget, au terme de la période de 30 jours de renvoi des Données clients, les Données clients soumises à ExactTarget sont conservées sous un statut inactif pendant au maximum 90 jours, avant d'être remplacées ou supprimées de façon sécurisée de ExactTarget ».
- **Analytics :** titre de la section « Suivi et analytiques » changé en « Analytiques ». Clarification de la description de l'activité d'analyse effectuée par Salesforce. Informations sur les communications avec les clients et les utilisateurs déplacées vers la section « Interopération avec d'autres services ».
- **Interopération avec d'autres services** : titre de la section changé de « Interopération avec les services Salesforce » à « Interopération avec d'autres services ». Informations ajoutées sur l'interopération de nos services avec d'autres services fournis par Salesforce ou des tiers. Informations ajoutées sur les communications de Salesforce avec les Clients et les Utilisateurs, en remplaçant la langue précédemment située dans la section « Suivi et analytiques ».

Pardot

- **Audits et Certifications** : référence ajoutée à l'évaluation Service Organization Control (SOC) 2 (Type 1).
- **Gestion des incidents :** langue mise à jour pour refléter l'addendum de traitement des données de Salesforce, qui a été révisé afin d'énoncer les obligations légales européennes à venir.
- **Suppression des données clients :** référence changée de « fin du Contrat d'abonnement principal » en « fin des Services Pardot ».
- **Analytics :** titre de la section « Suivi et analytiques » changé en « Analytiques ». Clarification de la description de l'activité d'analyse effectuée par Salesforce. Informations sur les communications avec les clients et les utilisateurs déplacées vers la section « Interopération avec d'autres services ».
- **Interopération avec d'autres services** : titre de la section changé de « Interopération avec les services Salesforce » à « Interopération avec d'autres services ». Informations ajoutées sur l'interopération de nos services avec d'autres services fournis par Salesforce ou des tiers. Informations ajoutées sur les communications de Salesforce avec les Clients et les Utilisateurs, en remplaçant la langue précédemment située dans la section « Suivi et analytiques ».

Radian6

- **Gestion des incidents :** langue mise à jour pour refléter l'addendum de traitement des données de Salesforce, qui a été révisé afin d'énoncer les obligations légales européennes à venir.
- **Analytics :** titre de la section « Suivi et analytiques » changé en « Analytiques ». Clarification de la description de l'activité d'analyse effectuée par Salesforce. Informations sur les communications avec les clients et les utilisateurs déplacées vers la section « Interopération avec d'autres services ».
- **Interopération avec d'autres services** : titre de la section changé de « Interopération avec les services Salesforce » à « Interopération avec d'autres services ». Informations ajoutées sur l'interopération de nos services avec d'autres services fournis par Salesforce ou des tiers. Informations ajoutées sur les communications de Salesforce avec les Clients et les Utilisateurs, en remplaçant la langue précédemment située dans la section « Suivi et analytiques ».

Sales Cloud Einstein

- **Récupération après sinistre :** nouvelle section ajoutée concernant la récupération après sinistre.
- **Analytics :** titre de la section « Suivi et analytiques » changé en « Analytiques ». Clarification de la description de l'activité d'analyse effectuée par Salesforce. Informations sur les communications avec les clients et les utilisateurs déplacées vers la section « Interopération avec d'autres services ».
- **Interopération avec d'autres services** : titre de la section changé de « Interopération avec les services Salesforce » à « Interopération avec d'autres services ». Informations ajoutées sur l'interopération de nos services avec d'autres services fournis par Salesforce ou des tiers. Informations ajoutées sur les communications de Salesforce avec les Clients et les Utilisateurs, en remplaçant la langue précédemment située dans la section « Suivi et analytiques ».

Salesforce DMP

- **Services couverts :** mise à jour pour refléter les modifications de la marque de « Krux » à « Salesforce DMP ».
- **Audits et Certifications** : mis à jour pour refléter l'ajout de Swiss-US Privacy Shield.
- **Gestion des incidents :** langue mise à jour pour refléter l'addendum de traitement des données de Salesforce, qui a été révisé afin d'énoncer les obligations légales européennes à venir.
- **Récupération après sinistre** : nouvelle section ajoutée concernant la récupération après sinistre.
- **Analytics :** titre de la section « Suivi et analytiques » changé en « Analytiques ». Clarification de la description de l'activité d'analyse effectuée par Salesforce. Informations sur les communications avec les clients et les utilisateurs déplacées vers la section « Interopération avec d'autres services ».
- **Données confidentielles :** mention « personnelles » supprimée du titre et section modifiée pour la compléter, notamment pour mettre à jour le lien vers le Code de conduite NAI et la définition des Données personnelles afin de préciser que des identifiants pseudonymes peuvent être soumis au service.
- **Interopération avec d'autres services :** titre de la section changé de « Interopération avec les services Salesforce » à « Interopération avec d'autres services ». Informations ajoutées sur l'interopération de nos services avec d'autres services fournis par Salesforce ou des tiers. Informations ajoutées sur les communications de Salesforce avec les Clients et les Utilisateurs, en remplaçant la langue précédemment située dans la section « Suivi et analytiques ».

Autres produits et services 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 la page Heroku Changelog.

LiveMessage

LiveMessage permet à vos agents de service de recevoir les messages texte entrants de vos clients sur le même numéro de ligne fixe ou 800 que les clients utilisent pour appeler. Les agents peuvent également initier des messages texte sortants vers vos clients afin d'initier des communications proactives et de contacter vos clients où qu'ils soient.

Pour plus d'informations sur les nouvelles fonctionnalités, visitez la page de la version LiveMessage.

Cloud Services

Les experts certifiés, les consultants et les outils innovants des Salesforce Cloud Services offrent une aide avec des services professionnels, des conseils et une expertise à chaque étape de votre parcours.

Pour plus d'informations sur les nouvelles fonctionnalités Premier and Signature Success Plans et Advisory Services des Cloud Services, accédez à la page de la version Cloud Services.

INDEX

A

Aide de l'application mobile Salesforce 448
Application mobile Salesforce 432–434, 437, 439, 441, 444–445, 448, 450
Application Salesforce 435, 447, 452
Application Salesforce Chatter 451–452

C

Cisco Spark pour Salesforce 430
Composant Lightning sensible à la largeur 576

E

Einstein 90

G

Générateur d'applications Lightning
    Création d'un composant sensible à la largeur 576
Gestion des autorisations 217

L

Lightning Experience
    configuration requise 55
    navigateurs pris en charge 55
    prise en charge des navigateurs 55
lightning:flexipageRegionInfo 576

N

Navigateurs
    configuration requise 54–56
    paramètres 54–56
    recommandations 54–56
    support limité 54–56
    versions prises en charge 54–56

O

Outils du développeur 535, 537, 542

R

Rapports
    Abonnement 234, 236–241, 243

S

Salesforce Authenticator 432
Salesforce DX 535, 537, 542
Salesforce Knowledge 188
Salesforce Service Cloud 148
Skype pour Salesforce 430